



Pressemitteilung 03-01-2007

Ein Megatrend verändert die Arbeitswelt im 21. Jahrhundert

Inline Sales International Group setzt diesen Trend seit mehr als 10 Jahren um

München, März 2007

Unser aller Leben unterliegt einem ständigen Wandel. Durch die industrielle Revolution und später durch die schnelle Verbreitung von Information und Kommunikation ist eine Umwelt geschaffen worden, die verändertes Verhalten der Individuen in diesem Kreislauf bedingt. Gerade in der Arbeitswelt ist der Umbruch deutlich zu spüren.

Das Wirtschaftsmagazin WirtschaftsWoche vom 12. Februar 2007 bezeichnet diesen Umbruch als einen der *“10 Megatrends im 21. Jahrhundert“*. Das Wirtschaftsmagazin sieht *„den Arbeitnehmer künftig als Unternehmer in eigener Sache – die Unsicherheit wächst, aber auch die Freiheit.“*

Die WirtschaftsWoche weiter: *„Tatsächlich befindet sich die globale Arbeitswelt derzeit in einem radikalen Umbruch. Bis zum Ende des 19. Jahrhunderts bestimmte noch das Paradigma der tayloristischen Massenproduktion die Struktur der Unternehmen: strenge Hierarchien, klar vorgegebene Arbeitsanweisungen, Polarität von Unternehmensleitung und Belegschaft. Das ändert sich nun: Angetrieben von Globalisierung, technischem Fortschritt und immer individuelleren Kundenwünschen treten an die Stelle der alten Hierarchien flexible Netzwerke und Teamstrukturen. Feste Handlungsanweisungen werden durch Zielvorgaben ersetzt. Gleichzeitig werden Stammbesellschaften reduziert, der verbleibende Kern von festen Angestellten nach Bedarf durch flexible, zeitlich befristete Beschäftigungsverhältnisse ergänzt.“*

Der Zukunftsforscher Mathias Horx schätzt: *„Nur 30 bis 40 Prozent der Beschäftigten dürften in der Mitte des 21. Jahrhunderts noch feste Arbeitsverträge haben. Befristete Jobs und Selbstständigkeit nehmen dafür zu.“*

Die Inline Sales International Group, Marktführer für Outsourcing und Interimsmanagement in Marketing und Vertrieb, verfolgt seit über 10 Jahren genau diesen Trend.

„Gerade im Vertrieb ist der Umbruch am deutlichsten zu erkennen. Noch denken die Vertriebsmitarbeiter nur in Produkten ihrer eigenen Firma. Der Kunde verlangt aber nach Lösungen. Diese neue Art von Vertrieb ist nur in Netzwerken möglich, wo ein genaues Wissen über den Kunden und seine Probleme vorhanden ist. Die Vertriebsperson ist zukünftig nicht mehr an den Arbeitgeber gebunden, sondern an den Kunden. Die Vertriebsperson wird dabei zum Berater, der Kunde wird zum Partner,“ so Frank Sattler, Geschäftsführender Gesellschafter der Inline Sales GmbH.



Die Inline Sales bietet in Modulen alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Marketing und Vertrieb als frei verfügbare Ressourcen an. Zeitlich und örtlich flexibel stehen Funktionalitäten wie Helpdesk, Inbound/Outbound Telemarketing, Key Account Management oder Interimsmanagement auf Geschäftsführer und Vorstandsebene zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebsressourcen auf Stunden- oder Tagesbasis flexibel nach anfallendem Workload, Peakzeiten oder eigener Organisationssituation einsetzen. Das Pensum und den Zeitrahmen bestimmt der Kunde. Das garantiert den Überblick und die volle Kostenkontrolle.

Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für die Vertriebsmannschaft durch flexibleren Einsatz, sowie mehr Erfolg durch die volle Konzentration auf den Vertrieb.

Die Inline Sales International Group hat in den 10 Jahren ihrer Geschäftstätigkeit den Aufbau von Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen erfolgreich mitverantwortet. Zu den Kunden der Inline Sales International Group gehören Unternehmen wie: British Telecom, Comparex, Motorola, EDS, Laser 2000, TDS, Samsung und viele andere.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Sauerlach bei München ist ein Unternehmen der international operierenden Inline Sales Gruppe.

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing und Interims-Management.

Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris, Wien, Zürich, Miami & Shenzhen.

Kontakt Inline Sales International Group in Zentral-Europa:

Inline Sales GmbH

Herr Sebastian Naumann

Mühlweg 2a

82054 Sauerlach

Tel: +49-8104-88995-80

Fax: +49-8104-88995-85

Email: presse@inline-sales.com

<http://www.inline-sales.com>