

Pressemitteilung 05-04-2006

IPS steigert die Wertschöpfung von Unternehmen mit ihrem webfähigen Lagerverwaltungs- und Stellplatzsystem der neuen Generation

Inline Sales GmbH verantwortlich für den Vertriebsaufbau in Zentral-Europa

München, Mai 2006

Das Software- und Beratungsunternehmen IPS Informations- und Prozeßsysteme aus München, Spezialist für Softwareprodukte und Systemlösungen in der Informationslogistik und Personalwirtschaft, baut den Vertrieb in Zentral-Europa weiter aus. Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Vertriebsoutsourcing und Interimsmanagement, wurde mit dem Aufbau des Vertriebes der IPS in Deutschland, Schweiz und Österreich beauftragt.

Im Vordergrund sollen Systemlösungen rund um das Thema webfähiges Lagerverwaltungssystem stehen. Ziel für die IPS ist die Neukundengewinnung und Umsatzgenerierung in den Branchen Handel, produzierende Industrie, Druckindustrie, Lebensmittel, Pharma-Distribution. Die Inline Sales GmbH unterstützt dabei konkret im Account Management durch die Bereitstellung von Senior-Key-Account-Ressourcen.

Die IPS hat seit über 30 Jahren ihre Kernkompetenz in Systemlösungen rund um den Warenfluß. Neben der Beratung und Implementierung von Standards werden Gesamtlösungen unter Einbezug der eigenen Entwicklungen realisiert. Mit diesen Modulen – einer Art Baukastensystem – werden maßgeschneiderte Anwendungen auf Basis modernster Technologie erarbeitet und in bestehende DV-Landschaften integriert.

Das Lagerverwaltungssystem LASSYpro ist das Herzstück des Produktspektrums. Die Anwendung ist webfähig und deckt alle Anforderungen an eine zeitgemäße Software ab. Ob Anlagensvisualisierung, Mandantenfähigkeit oder Staplereinsatzsteuerung, die Softwareprodukte auf dem neuesten Technologiestandard sorgen dafür, daß alle kundenseitigen Vorgaben im innerbetrieblichen Logistikkbereich abgedeckt werden können. Optimal ergänzt wird das Angebot durch ein LKW-Leitsystem sowie den Einsatz der RFID-Technologie bei der berührungslosen Objektidentifizierung.

Zu den Kunden der IPS gehören heute bereits Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, Boehringer Ingelheim Pharma, DHL Logistics GmbH, Hymer AG, Erdinger Weißbräu, ThyssenKrupp Stahl, Ernst Apparatebau und Sigma Coatings (NL).

„Die Firma Inline Sales .hat uns schon in den Vorgesprächen bewiesen, daß ihre Vorstellungen über einen zielorientierten effektiven Sales mit unseren Vorgaben weitgehend übereinstimmen.“, so Helmut Hosseini, Bereichsleiter der IPS. „Durch den Einsatz von fachspezifischen Mitarbeitern erwarten wir schnelle Ergebnisse und eine optimale Präsentation unseres Unternehmens bei potentiellen Kunden.“

Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden die Möglichkeit, mit dem Einsatz geringer Ressourcen effektiv und rasch im europäischen Markt Fuß zu fassen. Gegründet im Juli 1998 konnte sich die Inline Sales Gruppe als internationale Vertriebsorganisation mit Spezialisten aus Marketing und Vertrieb unter anderem im Bereich der IT und Telekommunikation etablieren. Mit Niederlassungen in Europa, USA & Asien ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden.

Kunden der Inline Sales können flexibel und transparent auf Vertriebsressourcen zugreifen und ihren Vertrieb modular skalieren - gleich ob sie neue Produkte platzieren, neue Kundengruppen generieren oder ins Ausland expandieren wollen. 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.

Weitere Informationen und Downloads stehen im Internet zur Verfügung unter:
www.ips.de, www.ips-mce.eu oder www.inline-sales.com

Über IPS

Die IPS ist ein Beratungs- und Softwarehaus, dessen Leistungsspektrum die Abwicklung von Projekten im logistischen Umfeld sowie der Personalwirtschaft umfasst. Schwerpunkte liegen in der Beratung und Implementierung von Zeiterfassungs- und Zutrittskontrollsystemen sowie der Realisierung von schlüsselfertigen Lösungen rund um den Warenfluß unter Einbezug von standardisierten Subsystemen. Kernkompetenz ist das Know-how, betriebsinterne Material- und Warenflüsse zu optimieren und externe Abläufe eines Unternehmens zu koordinieren. IPS hat eine weitere Niederlassung in Krefeld.

Über Inline Sales

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

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt unter anderem für IT-Dienstleister, Softwarehersteller und Telekommunikations-Unternehmen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

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

Kontakt IPS:

Geschäftsfeld Logistik
Alte Landstrasse 17
85521 Ottobrunn
Tel.: +49-89-60807-644
Fax: +49-89-60807-699
E-Mail: inge.mueller@ips.de
<http://www.ips.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Tel: +49-8104-88995-80
Fax: +49-8104-88995-85
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>