



Pressemitteilung 06-01-2008

Standortvorteil Hannover - Vertriebs-Outsourcing beim Einstieg in den deutschen Markt

hannoverimpuls und Inline Sales vereinbaren Kooperation

Hannover - München, Juni 2008

Wer als Unternehmer den Einstieg in den deutsch-sprachigen Markt sucht, dem bieten sich über hannoverimpuls zielgerichtete Möglichkeiten. Die Firma Inline Sales, als international aufgestelltes Unternehmen für Vertriebs-Outsourcing und Partner der Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft, bietet ausländischen Firmen im Rahmen dieser Kooperation kostengünstige Konditionen am Standort Hannover. Damit sind die Unternehmen bei ihrem Ansiedlungsvorhaben optimal aufgestellt, denn Marketing & Sales Outsourcing ist ein wichtiger Baustein für die Vorbereitung des Markteintritts in neuen Zielländern.

Dieses Angebot war ausschlaggebend für die Standortentscheidung von CIG, einem indischen IT-Unternehmen, das in Hannover ein deutsch-indisches Unternehmen als europäisches Standbein aufbauen wird. CIG bietet SAP Anwendungen und Speziallösungen und hat mit der Ansiedlung in Hannover zum Ziel, den europäischen und speziell deutschen Markt zu erschließen. Hier setzt die Zusammenarbeit mit Inline Sales an: Als Partner für Vertriebs- und Marketingaufgaben bieten sie Serviceleistungen von der reinen Steuerung und Beratung bis hin zur vollständigen operativen Umsetzung.

Die Ansiedlungsagentur von hannoverimpuls, das German-Indian Business Center hat im Rahmen der CeBIT den ersten Kontakt zu CIG aufgebaut und konnte als One-Stop-Dienstleister (alles aus einer Hand) den indischen Unternehmer für den Standort begeistern. Im Anschluss wurde der Vertrag mit Inline Sales unterschrieben, so dass sie mittlerweile mit den Verkaufsaktivitäten im Auftrag von CIG starten kann.



Über hannoverimpuls GmbH

hannoverimpuls ist die Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft der Stadt und Region Hannover. Seit Gründung 2003 unterstützt das Unternehmen in einer einzigartigen Prozesskette Gründung, Ansiedlung und Wachstum von Unternehmen. Der Fokus liegt auf sechs Branchen: Automotive, Energiewirtschaft, Informations- und Kommunikationstechnologie, Life Sciences, Optische Technologien und Produktionstechnik. Wettbewerbe (Plug & Work, WachstumsImpuls), Gründungsseminare (Summer- und WinterSchool) und Kooperationsprojekte (LZH Laser Akademie) sind Instrumente der Wirtschaftsentwicklung. 2.742 Unternehmensgründungen und 9.033 neue Arbeitsplätze seit April 2003 belegen das erfolgreiche Geschäftsmodell und das überdurchschnittliche Wachstums- und Zukunftspotenzial der Branchen.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich & Shenzhen. Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing, Interims-Management und Marketing Services. In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX Services, Samsung, EDS, Laser 2000 und viele andere.

Kontakt hannoverimpuls GmbH:

Cornelia.M. Bödecker
Vahrenwalder Strasse 7
30159 Hannover
Tel: +49-511-300-333-16
Fax: +49-511-300-333-99
Email: cornelia.boedecker@hannoverimpuls.de
<http://www.hannoverimpuls.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>