

Pressemitteilung 01-16-2009

## **Spanien - attraktive Wirtschaftsregion für Unternehmensexpansionen in den unterschiedlichsten Branchen**

### **ORTA CONSULTANTS und Inline Sales GmbH öffnen Vertriebs- und Umsatzpotentiale für deutsche Unternehmen im spanischen Markt**

Valencia - München, Januar 2009

Fortschreitende Globalisierung und die Suche nach neuen Absatzmärkten rücken Spanien als attraktives Vertriebsgebiet einmal mehr für deutsche Unternehmen in den Vordergrund. Gerade Größe und Potenzial des spanischen Marktes machen Geschäftstätigkeit und Investitionen deutscher Unternehmen vor Ort sinnvoll.

Chancen für deutsche Unternehmen bestehen in zahlreichen Branchen wie zum Beispiel Wassermanagement, alternative Energien, Luft- und Raumfahrt-Technik oder Informations- und Kommunikationstechnologien. Gerade diese Sektoren weisen ein konstantes Wachstum in den letzten Jahren in Spanien auf.

Einige Fakten - Wussten Sie schon?

- Spanien hat ein Wissenschafts- und Innovations-Ministerium ins Leben gerufen, um ein Keyplayer und Innovateur im internationalen Vergleich zu werden. Dazu gehören unter anderem die Branchen: erneuerbare Energien, Biotechnologie, Healthcare, Wasseraufbereitung, Transport und Verkehr, Maschinenbau, Aerospace und Engineering
- Unter den größten Importeuren der Welt ist Spanien bereits auf Platz 13
- Die wichtigsten Einfuhrprodukte in Spanien sind: Maschinen, Treibstoffe, Chemie, Food, FMCG, Mess- und Kontroll-Instrumente
- Der Biotechnologie Sektor in Spanien ist der am schnellst wachsende Sektor in Europa und Nordamerika. Das Wachstum stieg um 17% stärker an als im internationalen Durchschnitt
- Spanien erneuert sein Bahnnetz grundlegend und gehört nach Fertigstellung zu den Ländern mit den innovativsten Schienennetzen weltweit
- Der Maschinen- und Werkzeug-Markt in Spanien hat eine führende Rolle in der Entwicklung Umwelt freundlicherer Maschinen weltweit eingenommen
- In Spanien werden in den nächsten zwei Jahren die meisten Supermärkte in der gesamten EU eröffnet
- Die spanische Elektronik-Branche steigert ihre Hardware-Importe um jährlich zweistellige Wachstumsraten
- Spanien verfügt über eines der größten Golfplatz Netzwerke in ganz Europa
- Im Jahre 2020 werden 20% der Bevölkerung in Spanien (8 Millionen Menschen) über 60 Jahre alt sein

- Als anerkannter Altersruhesitz wird Spanien in 50 Jahren die älteste Bevölkerung der Welt haben
- Spanische Importe im Bereich Healthcare steigen von Jahr zu Jahr stetig an
- Zahlreiche neue Krankenhäuser sind im Bau, um den gestiegenen Anforderungen einer wachsenden und überalternden Bevölkerung Rechnung zu tragen
- 72,5% der spanischen Bevölkerung ernähren sich nicht mit ökologischen Produkten, da sie weitestgehend nicht vorhanden sind auf dem Markt
- 88% der Bevölkerung erwarten umfassende Lösungen für Energie-Ersparnis in ihrem privaten Bereich
- Die spanische Regierung hat das Verbot für den Bau von Marine Wind Anlagen gelockert
- Spanien leidet unter akutem Wassermangel
- Mehr als 53% der spanischen Bevölkerung können keine weitere Sprache sprechen und nur 14% sprechen eine weitere Sprache auf internationalem Level

Um diesen Trends Rechnung zu tragen, hat die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, bereits in 2008 eine Kooperation mit der ORTA CONSULTANTS International Commercial Management mit Sitz in Valencia, Spanien geschlossen. Ziel der Zusammenarbeit ist die Bereitstellung von umfassenden Marketing- & Vertriebsleistungen für deutsche Unternehmen, die im spanischen Markt ihre Geschäftstätigkeit erweitern wollen.

Guillermo Orta, geschäftsführender Gesellschafter der ORTA CONSULTANTS dazu: *„Think global, but strictly act local. Wir helfen deutschen Unternehmen, mit unseren lokalen Vertriebsaktivitäten langfristigen Geschäftserfolg in Spanien zu generieren.“*

Die ORTA CONSULTANTS International Commercial Management ist seit vielen Jahren auf zwischenstaatlichen Handel und ausländische Direktinvestitionen spezialisiert. ORTA betreut sowohl Unternehmen als auch ausländische Regierungen bei der Marktbearbeitung in Spanien. ORTA hilft konkret beim Aufsetzen der richtigen Vertriebsstrategie, bei der Auswahl der richtigen Vertriebskanäle und beim operativen Vertriebs- und Marketingaufbau auf der iberischen Halbinsel.

ORTA hat in der Vergangenheit weltweit operierende Marktführer sowie viele mittlere und auch kleine Unternehmen beim Vertriebsaufbau in Spanien begleitet. Dabei wurden Unternehmen aus den Branchen Pharmazie, Kosmetik, Healthcare, Maschinenbau und zahlreichen anderen Branchen erfolgreich und langfristig im spanischen Markt implementiert. Darüber hinaus unterstützt ORTA erfolgreich die Regierungen aus Wales, UK, Deutschland und Thailand bei zahlreichen Aufgabenstellungen.

ORTA Consultants und Inline Sales bieten ihren Kunden neben Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen 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 auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für den Vertrieb durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb.

### **Über Inline Sales GmbH**

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen aus allen Kontinenten den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil 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 Hannover, Moskau, Posen, Prag, San Francisco, Sofia, Valencia und Wien.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

**Kontakt Inline Sales GmbH:**  
Presseabteilung  
Hermann-Schaller-Strasse 24  
81825 München  
Deutschland  
Tel: +49-89-3090-488-32  
Fax: +49-89-3090-488-42  
Email: [presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)  
<http://www.inline-sales.com>

**Kontakt ORTA CONSULTANTS:**  
Public Relations  
Av. Cortes Valencianas 39-1  
46015 Valencia  
Spanien  
Tel: +34-96-119.96-10  
Fax: +34-96-112.58-91  
Email: [info@orta.com.es](mailto:info@orta.com.es)  
<http://www.orta.com.es>