



Pressemitteilung 11-12-2008

Next Generation Billing

F.T.S. - Formula Telecom Solutions Ltd. startet dritte Roadshow für ISPs, Telcos, Kabelanbieter, Distributoren und System-Integratoren in Deutschland

Herzliya - München, November 2008

In kaum einem anderen Land der Welt wird soviel Kapital in innovative Technologien und High-Tech investiert wie in Israel. Dies ist Garant für ständig neu heranwachsende Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation und IT. Dieser Entwicklung trägt die bereits dritte Roadshow der F.T.S. Rechnung.

Die Firma F.T.S - Formula Telecom Solutions Ltd., mit Hauptsitz in Israel, hat in diesem Jahr ihre Vertriebs- und Unternehmensaktivitäten in Deutschland gestartet. Bereits im September und Oktober wurden zwei erfolgreiche Roadshows in Deutschland durch die Unterstützung der Inline Sales GmbH durchgeführt.

Im Mittelpunkt der letzten Roadshow in diesem Jahr steht nun das Thema: „Next Generation Billing – Erfolgsfaktoren für ISPs und Telekommunikationsunternehmen.“ Während der Roadshow werden interessierte Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Internet Service Providing, Kabeltechnologien sowie Distributoren und System-Integratoren besucht. Adressiert werden dabei auch interessierte Unternehmenskunden aus dem Mittelstands- und Großkundensegment.

F.T.S. - Formula Telecom Solutions Ltd. ist ein Anbieter von Business Control-, Billing- und CRM-Systemen für Telekommunikations-Unternehmen und ISPs. Mit Hilfe der Systeme von F.T.S. können Anbieter fixer und drahtloser Netzwerke ihren Kunden hochwertige Sprach-, Daten- und Video-Lösungen anbieten und gleichzeitig alle gängigen Billingsysteme (prepaid, postpaid, pay-on-demand) unterstützen. Weitere Informationen sind zu finden unter: www.fts-soft.com

Bei der Lösung von F.T.S. handelt sich um eine komplette Telco Engine, eine patentierte Business Control Technologie, die aufgrund von individuellem Benutzer Verhalten automatisch dem User weitere Dienstleistungen des Carriers oder ISPs anbietet. Und das ist auch das Ziel: mehr Umsatz, mehr Services über eine Automatisierung – ohne dass der Carrier eingreifen muss. Die Regeln werden vorab im System hinterlegt.

Die Business-Engine von F.T.S. ist bei Kunden in über 40 Ländern im Einsatz. Telekommunikationsunternehmen wie Globalcom, Vodafone, Telenet, Sampoerna Telecom Indonesia, Tanzania Telecommunications und viele andere setzen auf die einzigartigen Technologien von F.T.S.

In Deutschland hat die F.T.S. ihre Telco Plattform bereits seit mehreren Jahren bei der Freenet erfolgreich im Einsatz.



F.T.S. wird im Zuge der kürzlich geschlossenen Kooperation zwischen der israelischen Investmentbank M.I.W. Ltd. und der Inline Sales GmbH in Finanzierung, Marketing und Vertrieb unterstützt.

Über F.T.S.

F.T.S. (LSE: F.T.S.) ist ein führender Anbieter von Billing, CRM und Geschäftsprozess-Lösungen für Telekommunikationsunternehmen, ISPs und Content-Anbieter. F.T.S. analysiert jeden Event in der Interaktion mit dem Kunden aus der Sicht des Geschäftsprozesses und weniger aus der Sicht des reinen Billing. Somit können Provider besser ihre Kundenbasis verstehen, analysieren und somit Geschäftserfolg mit jedem einzelnen Event oder jeder Transaktion generieren.

Die end-to-end, stand-alone oder add-on Lösungen von F.T.S. sind bei Kunden in über 40 Ländern erfolgreich im Einsatz. Dabei bedient F.T.S. die Geschäftsbereiche Wireless, LAN, Kabel, Content und Broadband inklusive Cross Network. Um den Anforderungen traditioneller und Next-Generation-Netzwerken gerecht zu werden, unterhält F.T.S. heute vier internationale R&D Lokationen sowie Verkaufsbüros weltweit.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in 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 Hannover, Moskau, Posen, Prag, Sofia und Wien.

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