



Pressemitteilung 07-03-2007

Inline Sales GmbH bietet umfassendes Expansionskonzept für Unternehmen in Zentral-Europa

Strategie und operative Umsetzung von Finanzierung, Business Development, Marketing und Vertrieb aus einer Hand

München, Juli 2007

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group und Marktführer für Outsourcing in Marketing und Vertrieb, stellt ein ganzheitliches Konzept für die Expansion von Unternehmen in Zentral-Europa vor. Unternehmen, die im europäischen Markt expandieren wollen, wird die Möglichkeit gegeben, alle Funktionalitäten eines Unternehmens flexibel aus einer Hand abrufen zu können ohne eigene Ressourcen vorhalten zu müssen.

Die Inline Sales ist seit über 10 Jahren im Business Development für Unternehmen tätig. Im Laufe der Zeit wurden zahlreiche inländische und ausländische Firmen beim Aufbau von Marketing und Vertrieb in den unterschiedlichsten Konstellationen unterstützt. Gerade die ausländischen Kunden fragen verstärkt nach der Möglichkeit, in Deutschland oder Europa eine Niederlassung zu gründen und diese mit Venture Capital auszustatten. In der Regel handelt es sich um Technologie-Firmen, die bereits einen heimischen VC haben und entsprechend finanziert sind. Für den Aufbau in Europa wird dann nach weiteren Geldgebern gesucht.

Die internationalen Kunden der Inline Sales kommen heute vornehmlich aus den USA, UK, Israel, Indien oder Russland. Die Produkte und Lösungen kommen häufig aus den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie mit Schwerpunkten auf Security, CRM, Storage und Netzwerkmanagement. Es sind neue und innovative Lösungen, die sich von vorhandenen Produkten abheben.

Inline Sales hilft gerade solchen Unternehmen eine Niederlassung im deutschsprachigen Raum zu gründen, die als Headquarter für Europa fungiert. Gerade amerikanische Firmen beginnen ihre Aktivitäten in Europa meist aus England. Dort steht innerhalb der Gruppe die Inline Sales Ltd., London, zur Verfügung. Darüber hinaus kommen auch Frankreich, Österreich und die Schweiz als Gründungsländer in Betracht – alles Länder, in denen die Inline Sales International Group mit eigenen Landesgesellschaften vertreten ist.

Die Inline Sales strebt jeweils eine Beteiligung an der zu gründenden Firma an. Die Venture Capital Gelder werden ausschließlich in Zentral-Europa verwendet. Ein Abfluss in die Heimatregion ist nicht vorgesehen. Erzielte Gewinne verbleiben in Zentral-Europa, bis die Niederlassung profitabel ist.



Die Investitionsgrößen liegen in der Regel im einstelligen Millionenbereich für einen Zeitraum von 3 - 5 Jahren. Damit werden die Gründungskosten sowie die Vertriebs- und Marketing-Kosten abgedeckt. Es werden keine Entwicklungskosten, Kosten für Investitionsgüter, Kosten der allgemeinen Verwaltung oder Kosten aus Finanzierungen mit diesem Investment abgedeckt. Die erfolgreiche Niederlassung wird nach einem festgelegten Zeitraum von der Mutter übernommen.

Die Vorteile dieses Konzeptes liegen in der Replikation der Vorgehensweise gleicher oder ähnlicher Marktsituationen und in den vertrieblichen Möglichkeiten der Inline Sales International Group, solche Modelle am Markt durchzusetzen. Der Erfolg wird aus kürzeren Vertriebszyklen und einem stabilen Vertriebsteam erzeugt. Es entstehen nicht die „üblichen“ kulturellen Erstprobleme für neue Firmen in Europa.

Alles aus einer Hand ist das Motto des neuen Konzeptes. Das bedeutet, dass nicht nur die reguläre Geschäftstätigkeit wie Marketing und Vertrieb in der Hand der Inline Sales GmbH liegen, sondern auch die rechtlichen und steuerlichen Aspekte mit Fachleuten koordiniert werden. Das gleiche gilt für die Zusammenarbeit mit Banken, Vermietern, Leasinggebern usw. Das aufgebaute Vertrauenspotenzial wird multipliziert, Entscheidungen einfacher und schneller gefällt.

„Die Integration von Finanzierung und operativer Umsetzung stellt einen Meilenstein für erfolgreiches Wachstum dar. Für Vertriebs-Outsourcer war bisher die Finanzierung nicht transparent. Für Venture Capital Firmen war bisher die operative Umsetzung und der Erfolg im Vertrieb nicht transparent. Die Inline Sales überwindet nun dieses Problem und sichert die Investitionen von Unternehmen,“ 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 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, Miami, Wien, Zürich & Shenzhen.

Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing 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, Samsung, EDS, Laser 2000, TDS und viele andere.

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>