



Pressemitteilung 01-06-2009

F.T.S. - Next Generation Business Control und Billing Engine

Formula Telecom Solutions Ltd. baut Netzwerk mit ISPs, Telcos, Kabelanbietern, Distributoren und System-Integratoren in Deutschland auf

Herzliya - München, Januar 2009

Bereits seit September 2008 expandiert die Formula Telecom Solutions Ltd. im deutschsprachigen Raum und baut ein Partnernetzwerk auf. Eine weitere Roadshow ist in der ersten Januar Woche gestartet und läuft noch bis Ende Februar.

Im Mittelpunkt der Roadshow steht 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.

(Interessierte Journalisten, Fachhändler oder Unternehmen melden sich für die Roadshow bitte direkt bei der Inline Sales GmbH an unter: presse@inline-sales.com)

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 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

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