



Pressemitteilung 01-24-2010

Umsatzpotentiale für deutsche Unternehmen in Afrika

Inline Sales International Group bietet europäischen Unternehmen HUB in die Mittel- und Süd-Afrikanischen Märkte.

Kapstadt - München, Januar 2010

Die Republik Südafrika ist das Kraftwerk des afrikanischen Kontinents. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von ca. 260 Milliarden US-\$ ist Südafrika für ein Drittel des Bruttoinlandsproduktes des Kontinents verantwortlich. Laut Global Competitiveness Report des World Economic Forum 2008/09 rangiert Südafrika auf Platz 45 von 134 Nationen. In Südafrika leben heute über 48 Millionen Menschen. Mit einer Fläche von über 1,2 Millionen km² ist das Land knapp 3,5 Mal so groß wie Deutschland.

Gerade die Kombination aus hochentwickelten Strukturen auf der einen Seite und aufstrebenden und dynamischen, wirtschaftlichen Entwicklungen auf der anderen Seite, machen Südafrika zu einem der vielversprechendsten und aufstrebendsten Länder weltweit. Südafrika ist auf dem Kontinent führend in industrieller Fertigung (40% des afrikanischen Kontinents), führend in der Förderung und Produktion von Rohstoffen (45% der gesamten Produktion in Afrika) und führend in der Stromerzeugung (über 50% der gesamten afrikanischen Erzeugung.)

Wachsende Branchen sind Mobile Communications, Internet, Media/TV, Publishing/Printing und viele andere. Potentiale für deutsche Unternehmen liegen vor allen Dingen in der Unterstützung und dem Ausbau von Kommunikation und Infrastruktur durch die Lieferung von Geräten, Maschinen, Kommunikation, Software- und Hardware sowie Branchen-Know-How.

Die Inline Sales International Group, ein führender Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing, hat im November 2009 die ersten Vertriebsaktivitäten in Mittel- und Süd-Afrika mit einem ersten vertrieblichen Brückenkopf in der Republik Südafrika in der Nähe von Kapstadt gestartet. Diesen können europäische Unternehmen als Hub für Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten auf dem afrikanischen Kontinent nutzen. Die dortige Vertriebsorganisation verfügt über lokale Kontakte zu potentiellen Kunden und Partnern in Süd-Afrika, Malawi, Namibia, Botswana, Angola, Tansania und Kenia - ein Territorium mit insgesamt über 100 Millionen Einwohnern.

Viele Unternehmen scheuen gerade in der derzeitigen Situation den Aufbau von Präsenzen im Ausland und die damit verbundenen Investitionen. Die Inline Sales trägt dieser Problematik Rechnung und bietet Unternehmen in vielen Ländern der Welt (nun auch in Mittel- und Süd-Afrika) eine effiziente und flexible Alternative:

Business Process Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing.



Grundsätzlich bietet die Inline Sales ein spezielles Programm für nationale und internationale Expansion.

Die Ziele des Programms sind eindeutig gesteckt:

- Realisierung von Kostensenkungspotentialen
- Generierung von Umsatzpotentialen.

Der Baukasten besteht aus drei maßgeblichen Bestandteilen:

1. Kostenloser Strategie-Workshop.
2. Ganzheitliches Vertriebs- und Marketing-Konzept für Unternehmens-Expansion.
3. Flächendeckendes operatives Vertriebs-Outsourcing mit lokalen Repräsentanzen in Europa.

In einem kostenlosen Workshop werden die Produkte und Lösungen interessierter Hersteller und Dienstleister analysiert. Die Ergebnisse fließen in eine dedizierte Vertriebs- und Marketingstrategie, die anschließend mit Hilfe von outgesourceten Key Account Managern im Markt umgesetzt wird. Die jeweiligen Produkte und Lösungen werden in ausgewählten Vertriebs- und Marketingaktivitäten bei potentiellen Unternehmenskunden und Partnern vorgestellt und platziert.

Interessierte Unternehmen können sich für den kostenlosen Workshop anmelden unter: presse@inline-sales.com .

Folgende Aktivitäten werden modular im Vertriebs- und Marketingbaukasten angeboten:

- Telemarketing
- Booking von Kundenmeetings
- Aufbau von Corporates und / oder Channel (Distribution, Reseller etc.)
- Key Account Management, Präsentation beim potentiellen Kunden
- Durchführung von Roadshows, Events oder ähnlichem
- Lokalisiertes Marketing wie Homepage, Flyer, PR etc.

Folgende Ländermodule mit lokalen Vertriebs- und Marketingmitarbeitern stehen zur Verfügung:

- Deutschsprachiger Raum: München, Stuttgart, Hannover, Berlin, Wien, Zürich
- West- und Süd-Europa: London, Nizza, Paris, Valencia, Rom, Mailand
- Ost-Europa: Bratislava, Prag, Moskau, Posen, Sofia
- USA: Miami, San Francisco
- Süd-Ost-Asien: Hong Kong, Singapur
- Afrika und mittlerer Osten: Kapstadt, Tel Aviv, Riad

Von den lokalen Büros führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber den Vertrieb durch. Dies spart Vertriebs- und Reisekosten.

Die Inline Sales GmbH kann auf eine langjährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen der unterschiedlichsten Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Vertrieb & Marketing unterstützt und aufgebaut worden.



Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums in 2009 bereits im zweiten Jahr in Folge zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT des Mittelstandes ernannt. Darüber hinaus erhielt die Inline Sales GmbH erst kürzlich die Auszeichnung „INDUSTRIEPREIS 2009 qualifiziert“. Die Inline Sales GmbH stellt mit diesen Auszeichnungen einmal mehr ihre Kompetenz in den unterschiedlichsten Branchen unter Beweis.

Business Development Outsourcing wird für Unternehmen immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in der Fachrichtung Vertrieb und Marketing auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise Prozesse darstellen können.

Marketing & Sales Outsourcing kann von ersten Verkaufsaktivitäten oder der Ermittlung wichtiger Schlüsselkunden über vorbereitende Maßnahmen zum Aufbau einer eigenen Vertriebsabteilung bis hin zur langfristigen Vertriebspartnerschaft reichen. Begleitend werden lokale Marketing- und PR-Maßnahmen auf Basis von vertriebsorientierten Informationen durchgeführt.

Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA, Europa, Asien und Afrika neben professionellen 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 Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

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, Wien und Zürich.

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