



Pressemitteilung 02-3/2006

United Synergy GmbH startet Vertriebsoffensive für integrierte Leistungen rund um die Unternehmenssteuerung

Inline Sales GmbH mit dem Aufbau des Vertriebes beauftragt

Hamburg - München, Februar 2006

Das Software- und Beratungsunternehmen United Synergy GmbH aus Winsen bei Hamburg baut den Vertrieb weiter aus. Dazu wurde eine Partnerschaft mit der Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Vertriebsoutsourcing und Interimsmanagement, eingegangen. Bereits seit Dezember 2005 zeichnet sich die Inline Sales GmbH als exklusiver Vertriebspartner der United Synergy GmbH für den Aufbau des Vertriebes der Produkte und Dienstleistungen der United Synergy verantwortlich. Konkret unterstützt Inline Sales mit Ressourcen im Inhouse-Vertrieb sowie im Key-Account-Management. Ziel für die United Synergy ist die Neukundengewinnung im Bereich Mittelstands- und Großkunden.

„Die Inline Sales ist für uns der richtige Partner unser neues, innovatives Produkt in den Markt zu führen. Durch die außerordentlich guten Kontakte in unsere bevorzugten Branchen, haben wir die Möglichkeit eine breite Durchdringung im Markt zu schaffen und daraus neue Projekte zu gewinnen“, so Jens-Peter Clarfeld, Geschäftsführer der United Synergy GmbH.“

Die United Synergy beschäftigt sich seit mehreren Jahren mit neuen Methoden der Unternehmens-Synchronisation und -Steuerung. Die Kompetenzschwerpunkte liegen dabei in der Analyse, Beratung und ganzheitlichen Umsetzung. Kernkompetenz in der Umsetzung sind web-orientierte Anwendungen im Geschäftsfeld „Web Application Server“ (WAS).

Die United Synergy hat eine Methode entwickelt, Unternehmen top down und bottom up zu synchronisieren. Die Unternehmensziele werden den Mitarbeitern auf allen Ebenen so vermittelt, dass sinnvolle Aktionen daraus abgeleitet werden können. Grundlage ist ein mehrdimensionales Zielverfolgungssystem, das die Zielerreichung der Teams und Mitarbeiter lenkt. Jedem Einzelnen kann der Blick und das Verständnis für die Gesamtorganisation geöffnet werden. Das Koordinierungsproblem wird entschärft und die Fähigkeit zu unternehmerischem Denken und qualitätsbewusstem Handeln wird in alle Bereiche hineingetragen.

Ergebnis ist ein synchronisiertes Unternehmen, das sich in Echtzeit proaktiv an interne sowie externe Veränderungen anpassen kann. Die Umsetzung in diese sogenannte fraktale Organisationsform verbindet die Vorteile der Effizienz kleinerer Teams mit der Effektivität großer Gruppen.

Zu den Kunden der United Synergy GmbH zählen heute bereits Unternehmen wie Siemens, SAP, SAT1, Photo Porst, Freenet, Fresenius, Berlikom, CAT und Baumaschinen Könicke.



Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden die Möglichkeit, mit dem Einsatz geringer Ressourcen effektiv und rasch im europäischen Markt Fuß zu fassen. Gegründet im Juli 1998 konnte sich die Inline Sales Gruppe als internationale Vertriebsorganisation mit Spezialisten aus Marketing und Vertrieb unter anderem im Bereich der IT und Telekommunikation etablieren. Mit Niederlassungen in Europa, USA & Asien ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden.

Kunden der Inline Sales können flexibel und transparent auf Vertriebsressourcen zugreifen und ihren Vertrieb modular skalieren; gleich ob sie neue Produkte platzieren, neue Kundengruppen generieren oder ins Ausland expandieren wollen. Vorteile wie 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, liegen dabei auf der Hand.

Über United Synergy

Die United Synergy GmbH ist ein Anbieter für integrierte Leistungen rund um die Unternehmenssteuerung. Die Gründer verfügen über langjährige Management Erfahrung in erster Managementebene, sowohl im Mittelstand als auch in Großunternehmen, ebenso wie über Erfahrungen als selbständige Unternehmer.

Die Kompetenzschwerpunkte für die operative Unternehmensführung sind im Bereich Interims-Management, Projektrealisierung - bzw. Steuerung mit Schwerpunkt IT, Consulting und die Erstellung und Implementation von Softwarelösungen zur Unternehmenssteuerung. Das Angebot von United Synergy ist branchenunabhängig.

Über Inline Sales

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der international operierenden Inline Sales Gruppe, London.

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt unter anderem für IT-Dienstleister, Softwarehersteller und Telekommunikations-Unternehmen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in Wien, Zürich, London, Boston und Shenzhen.

Kontakt United Synergy GmbH:

Herr Jens-Peter Clarfeld

Löhnfeld 26

21423 Winsen / Luhe

Tel.: +49-700-788788-10

Fax: +49-700-788788-20

E-Mail: jens-peter.clarfeld@unitedsynergy.de

<http://www.unitedsynergy.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung

Otto-Heilmann-Str. 18a

82031 Grünwald

Tel: +49-89-693971-38

Fax: +49-89-693971-41

Email: presse@inline-sales.com

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