



Pressemitteilung 07-06-2009

Internationalisierung von Unternehmen durch enge Verzahnung von Politik und Wirtschaft. Inline Sales setzt auf Kooperation mit Konsulaten und Botschaften.

Zusammenarbeit bietet Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen signifikante Einsparungspotentiale

München, Juli 2009

Wirtschaftliche Stagnation und fortschreitende Globalisierung zwingen Unternehmen zur Suche nach neuen Märkten. Ausländische Märkte und die Kooperation mit ausländischen Partnern bieten neue Umsatzpotentiale in attraktiven Absatzmärkten. Unternehmen machen sich gerade jetzt Gedanken über die Expansion ihrer Geschäftstätigkeit. Doch wie kann ein Unternehmen langfristig und erfolgreich Geschäftsbeziehungen in ausländischen Märkten aufbauen?

Die Inline Sales hat dieses Thema bereits im Jahre 2007 aufgegriffen und bietet durch die Kooperation mit zahlreichen ausländischen Konsulaten und Botschaften deutschen Unternehmen eine interessante Plattform in viele Auslandsmärkte. Gerade die Verknüpfung von wirtschaftlichen Interessen auf Basis von politischen Beziehungen hat sich als sehr erfolgreich herausgestellt.

Um diesen Anforderungen der Unternehmen Rechnung zu tragen, hat die Inline Sales GmbH mit zahlreichen Generalkonsulaten aus den unterschiedlichsten Ländern eine strategische Zusammenarbeit aufgesetzt. Nach ersten Schritten der Zusammenarbeit in Mittel- und Ost-Europa wird aktuell der Austausch mit Regierungen in Asien und Amerika forciert.

Die Zusammenarbeit mit den Generalkonsulaten bietet strategische und operative Vertriebs-Unterstützung für deutsche Unternehmen, die im Ausland expandieren wollen. Deutsche Unternehmen finden über diesen Weg ausländische Kunden, Partner oder zum Beispiel auch eine kostengünstige verlängerte Werkbank ihrer Tätigkeiten. Gleichzeitig wird Unternehmen aus dem Ausland die gleiche Hilfe in Zentral-Europa zur Verfügung gestellt. Zahlreiche Kunden werden aktuell in Deutschland in Business Development, Vertrieb und Marketing unterstützt.

Martin Sikulaj, Konsul des Münchner Generalkonsulats der Slowakischen Republik erklärt: *„Wir hoffen, dass wir durch diese Zusammenarbeit zur Dynamisierung des Handelsumsatzes zwischen beiden Ländern markant beitragen.“*

Ein Beispiel ist die Matador Automotive a.s. aus Dubnica Nad Vahom, Slowakei. Das Unternehmen, Bestandteil der international operierenden MATADOR HOLDING, ist bereits seit über 80 Jahren tätig und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Automotive, Gummiverarbeitung, Maschinen- und Anlagenbau. Seit März expandiert Matador Automotive im deutschsprachigen Raum und hat dafür ein Vertriebsbüro in München eröffnet. Während einer momentan laufenden Roadshow werden deutschen Automobil-, Maschinen- und Anlagenbauern die Möglichkeiten für eine drastische Einsparung bei Produktions- und Designkosten gezeigt.



Ein weiteres Beispiel ist die Cerbona Industrial & Commercial Food Zrt., Ungarns größter Müsli- und Müsli-Riegel-Hersteller. Auch dieses Unternehmen bietet deutschen Herstellern eine verlängerte Werkbank im Ausland, um dort Kostensenkungspotentiale zu realisieren und gleichzeitig neue Märkte zu erschliessen. Cerbona hat im November 2008 ein Vertriebsbüro in München eröffnet und bietet momentan deutschen Partner eine Roadshow zu den genannten Themen.

Interessierte Unternehmen oder Journalisten können sich für beide Roadshows direkt beim deutschen Organisator anmelden unter: presse@inline-sales.com

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>