



Pressemitteilung 11-2/2005

Lumeta Inc., Marktführer für „Netzwerk Security Risk Management“, startet Vertrieb in Zentral-Europa

Inline Sales GmbH von amerikanischem Softwarehaus mit dem Aufbau des Vertriebes in Deutschland, Schweiz und Österreich beauftragt

München – New York, November 2005

Lumeta Inc. mit Sitz in Somerset, New Jersey, USA, will ihren erfolgreichen Kurs der letzten Jahre fortsetzen und startet den Vertrieb in Zentral-Europa mit Aktivitäten in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Ziel ist die weitere Expansion des Unternehmens in neue Bereiche des Europäischen Marktes. Neben dem Aufbau eines Partnernetzwerkes steht vor allem die Generierung weiterer Groß- und Mittelstandskunden im Vordergrund.

Die Lumeta Inc. ist heute führender Anbieter von Netzwerk Intelligenz, die den Anforderungen von sich dynamisch entwickelnden Unternehmensnetzwerken Rechnung trägt. Die patentierte Software Suite IPsonar® unterstützt Unternehmen bei der Suche nach Netzwerkschwächen und stellt Produkte zur Verfügung, um kritische Konfigurationsprobleme in Unternehmensnetzwerken schnell und effektiv in den Griff zu bekommen.

Lumeta Inc. bedient heute über 150 Großkunden aus allen Branchen darunter zahlreiche Unternehmen aus dem Bereich *Fortune1000*. Lumeta Inc. wächst heute überdurchschnittlich besonders in den Bereichen Banken, Finanzen und Behörden. Zu den Kunden zählen heute Unternehmen wie BP, AT&T, Lucent Technologies, NASA, McGraw-Hill, Novartis, Hoffman-LaRoche oder auch McGraw-Hill.

Die Produkt Suite IPsonar®, ist eine *Netzwerk Intelligence Lösung*, die über interne Infrastruktur und klassische Schutzmechanismen hinausgeht. IPsonar® stellt die logische Verbindung zwischen Intrusion Management und Netzwerk Management dar. Darüber hinaus ist IPsonar® eine *Multiprotocol Global Network Discovery Software*, die alle Schwächen im Netzwerk finden kann

Bei ihren Expansionsplänen wird die Lumeta Inc. durch Vertriebsdienstleistungen der Inline Sales GmbH unterstützt. Inline Sales agiert dabei als operative Vertriebseinheit für den deutschsprachigen Raum. Konkret hilft die Inline Sales mit Ressourcen im Bereich Key Account Management und Telesales. Ziel ist die Generierung von Leads und Außendienstterminen, um bei Großkunden und potentiellen Partnern vor Ort die Lösungen zu präsentieren.



Die Lumeta Inc. ruft bei der Inline Sales GmbH neben den bereits gestarteten Vertriebsaktivitäten auf Basis von Telemarketing und Key Account Management auch Interimsmanagement ab. Das Erstellen von Business- & Marketing-Plänen, internationales Business Development oder auch das Outsourcing von ganzen Vertriebsabteilungen kann geliefert werden.

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.

Weitere Informationen und Downloads stehen im Internet zur Verfügung unter:

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

Über Lumeta Inc.

Lumeta ist führender Anbieter von Netzwerk Intelligenz für sich dynamisch entwickelnde Unternehmens-Netzwerke. Lumeta's patentierte Produkt Suite IPsonar® ermöglicht IT Managern den Blick in den operativen Status und die damit verbundenen Sicherheitsanforderungen innerhalb von IP Netzwerken. IPsonar® unterstützt Unternehmen bei der Kontrolle von wachsenden Netzwerkrisiken, die die Verfügbarkeit und Performance von Geschäftsprozessen gefährden können. Mit Hauptsitz in Somerset, New Jersey, USA, bedient Lumeta heute Großkunden aus dem Bereich *Fortune 1000*, Behörden und Service Provider wie zum Beispiel die NASA, die nationale Flugbehörde der USA, McGraw-Hill, Ashland oder auch Cingular.

Über Inline Sales GmbH

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 Softwarehersteller, IT-Dienstleister 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 Inline Sales GmbH:

Vertrieb: Frank Sattler
Marketing/PR: Sebastian Naumann
Otto-Heilmann-Str. 18a
82031 Grünwald
Tel.: +49-89-693971-38
Fax: +49-89-693971-41
E-Mail: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>

Kontakt Lumeta Inc., USA:

Melody Iffland
Director of Marketing
220 Davidson Ave., Suite 401
Somerset, NJ, 08873-4146, USA
Tel: +1-732-357-3500
Fax: +1-732-564-0731
Email: miffland@lumeta.com
www.lumeta.com