

Pressemitteilung 07-11-2009

XPertLink: Nachfrage nach IT-Projekten ist ungebrochen

Signifikante Kostensenkungspotentiale für Unternehmen durch IT Auslagerung und Outsourcing von IT Projekten

München, Juli 2009

„Wir sind sehr erfreut zu sehen, dass sich die Nachfrage nach Projekten weiterhin positiv entwickelt,“ so Michael Reiserer, Geschäftsführer der Prometheus GmbH.

„Freie Projektkapazitäten werden gerade jetzt von Unternehmen abgefragt, da zahlreiche konzeptionelle Veränderungen wie Migration, Desktop Virtualisierung und andere auf der Agenda der Unternehmen stehen. Mit unserer Marke XPertLink bedienen wir genau diesen Markt mit frei verfügbaren Experten - schnell, kostengünstig und effizient,“ so Reiserer weiter.

Gerade in der aktuellen wirtschaftlichen Situation stellen sich Unternehmen folgende Frage:

Wie können wir kostengünstig, flexibel und schnell auf die steigenden Anforderungen an unsere IT-Landschaften und unsere IT-Systeme reagieren ohne Ressourcen fest binden zu müssen?

XPertLink bietet dafür die richtige Lösung:

Die neue Marke der Münchner Prometheus GmbH stellt freiberufliche Experten innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung.

Der Kunde hat mit der Hilfe von XPertLink dadurch einen großen Vorteil:

„Projekte schneller besetzen“

Der Slogan des Unternehmens hat seine Gründe. XPertLink arbeitet - anders als in der Branche vielfach üblich - ohne Vermittler und Kettengeschäfte und vermittelt freiberufliche IT Experten nur direkt in Kundenprojekte – nicht zur Weitervermittlung. So ist immer sichergestellt, dass keine Doppelmargen und lange Kommunikationswege den Einsatz verkomplizieren.

XPertLink geht aber noch einen entscheidenden Schritt weiter: die Marge wird offengelegt. Viele Vermittler arbeiten mit Margen von bis zu dreißig Prozent, das sorgt für schlechte Stimmung beim freiberuflichen Experten und für Argwohn beim Kunden.

„Bei uns können Kunde und Freiberufler offen über Stundensätze diskutieren“, so Geschäftsführer Michael C. Reiserer. „Wir unterstützen immer gerne, mit dem Ziel, das Projekt effizient und optimal zu besetzen.“

Denn durch mangelnde Transparenz und Kommunikation wurde schon so manches Projekt nicht besetzt, weiß der Manager aus Erfahrung. Die Transparenz führt zu besten Preisen – auf beiden Seiten. Das Einsparpotential beträgt bis zu 15% gegenüber herkömmlichen Vermittlern.

Darüberhinaus punktet XPertLink durch seine schlanken Strukturen und den Zugriff auf die gesamte Organisation der Muttergesellschaft durch enorme Geschwindigkeit: Innerhalb von 24 Stunden erhält jeder Kunde passende, qualitätsgesicherte Profile aus dem weit über 10.000 Experten umfassenden Pool.

Die Skills gehen von klassischen Infrastrukturskills, die Themen wie Virtualisierung, Storage, Security, Netzwerke umfassen über Administration und Betrieb bis hin zu Projektmanagern und Business Beratern. Die Besetzung von Projekten mit freiberuflichen Experten ist in vielen Unternehmen Standard geworden, anders gelingt es kaum, Projekte hocheffizient und preisgünstig abzuwickeln.

Die hinter XPertLink stehende Expertise der Prometheus GmbH nutzen seit vielen Jahren nahezu alle führenden Systemhäuser wie T-Systems, ComputaCenter aber auch Hersteller wie DELL oder HP.

Im Mai 2009 hat die Prometheus GmbH eine Vertriebs-Partnerschaft mit der Münchener Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, geschlossen. Die Inline Sales GmbH ist als Vertriebspartner der Prometheus GmbH für den Aufbau von XPertLink verantwortlich.

Über Prometheus GmbH

XPertLink ist die Marke der Prometheus GmbH zur schnellen Besetzung von IT Projekten mit qualitätsgesichertenfreiberuflichen Experten. XPertLink arbeitet nur direkt und bietet nur freiberufliche Experten - keine Kettengeschäfte. XPertLink besetzt offene Positionen innerhalb von 24 h und legt dabei die Konditionen sowie die eigene Vermittlerprovision offen. Das ist fair und sorgt für bessere Qualität im Projekt. www.xpertlink.de

Die Prometheus GmbH ist ein seit 2001 europaweit tätiger IT-Dienstleister, der ausschließlich für Wiederverkäufer wie Systemintegratoren, Hardware- und Software-Hersteller und Systemhäuser tätig ist. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden beim Management von externen Ressourcen und stellt freiberufliche Experten zur kurzfristigen Projektbesetzung in den Bereichen Security, Administration, Projektmanagement, Virtualisierung und Softwareverteilung. Desweiteren unterstützt das Unternehmen mit seiner flächendeckenden Service-Infrastruktur Outsourcing-Projekte und führt Rollouts durch.

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 XPertLink:

Presseabteilung
Stahlgruberring 32
81829 München
Tel: +49-89-451875-77
Fax: +49-89-451875-10
Email: info@xpertlink.de
<http://www.xpertlink.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>