

PRESSEINFORMATION

Organisches Wachstum durch neue Vertriebsstrategien:

DLoG GmbH intensiviert Vertriebsaktivitäten auf internationalen Märkten und durch Partnernetzwerke



Halle 6, Stand 408

Olching, 08. Februar 2008 – Die DLoG GmbH richtet ihre Aktivitäten auf steigendes organisches Wachstum aus. Vertrieb und Marketing setzen mit den neuen Verantwortlichen Thorsten Kraus, Manfred Lachauer, Thomas Rissmann und Werner Wallner den Schwerpunkt auf den wachsenden Direktvertrieb von kundenspezifisch zugeschnittenen Hard- und Softwarelösungen im In- und Ausland. Gleichzeitig wird der indirekte Vertrieb zur fokussierten Durchdringung vertikaler Märkte durch ein stringentes Partnerprogramm gestärkt.

Als europäischer Marktführer in Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von industrietauglichen Fahrzeugterminals für professionelle Anwendungen verstärkt DLoG das Engagement in der Etablierung von DLoG Systemen und Lösungen auf internationalen Märkten. Das Geschäftsmodell des Direktvertriebs von DLoG beinhaltet die fokussierte Vermarktung schlüsselfertiger Gesamtlösungen (so genannte TurnKey-Lösungen) für Anwendungen in der Intralogistik, auf Großmaschinen und in der industriellen Fertigung. Die DLoG GmbH bietet im Rahmen des Direktangebots von Gesamtlösungen Projektplanung und -management, IT-Beratung bei Geräten und Infrastruktur (WLAN, RFID, Betriebssystem, etc.) sowie ein kundenindividuelles After-sales-Management aus einer Hand.

Das Geschäftsmodell des indirekten Vertriebs konzentriert sich auf das partnergestützte Gewinnen und Betreuen von DLoG Endkunden innerhalb der unterschiedlichen vertikalen Marktsegmente. Neue, darauf abgestimmte nationale und internationale Partner-Programme leisten einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg des Partners und somit zur Etablierung von langfristigen Geschäftsbeziehungen

Ansprechpartner DLoG Vertrieb und Marketing

Die aktive Fokussierung der Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten der DLoG GmbH wird geleitet durch:

Business Development: Thorsten Kraus, Director Business Development Marketing.

Mit über zehnjähriger internationaler Erfahrung im Projektmanagement und technischen Consulting bei global aufgestellten Tier 1 OEM- und ODM-Kunden bietet Thorsten Kraus das geforderte hohe technische Know-how, um Projekte für DLoG Kunden zielführend und effizient zu konzipieren und umzusetzen.

Internationaler Vertrieb: Manfred Lachauer, Director International Sales.

Mit über zwanzig Jahren Erfahrung auf internationaler Ebene unterhält Manfred Lachauer langfristige Kundenbeziehungen weltweit und ist spezialisiert auf den Vertrieb von industriellen Anwendungen wie Auto-ID-Systeme in der Fertigung sowie stationäre Anwendungen.

Indirekter Vertrieb: Thomas Rissmann, Director Channel Sales.

Mit 14 Jahren internationaler Erfahrung im Partnergeschäft, davon acht Jahren im Bereich der IT mit Spezialisierung auf Auto-ID und Mobility, betreut Thomas Rissmann die neue Partner-Strategie von DLoG.

Direkter Vertrieb: Werner Wallner, Director Key Account Management.

Werner Wallner verfügt über 16 Jahre internationale Branchenerfahrung in der Betreuung von Tier-1 Kunden und der Leitung von Vertriebsteams mit Fokussierung auf Lösungsvertrieb und Retail Kunden

Auf der LogiMAT 2008 können sich interessierte Unternehmen und Dienstleister vom 19. bis 21. Februar von dem neuen Vertriebs- und Marketing-Konzept überzeugen. Das Team der DLoG GmbH finden Sie in Halle 6 am Stand 408.

Weitere Informationen online unter www.dlog.com.

Verfügbares Bildmaterial:

Download unter www.dlog.com im Bereich Presse/Pressemitteilungen

BU	BU
----	----

DLoG GmbH:

DLoG ist europäischer Marktführer für industrietaugliche Fahrzeugterminals für industrielle Anwendungen. Auf Basis unserer selbst entwickelten Boards gewährleisten wir maßgeschneiderte Lösungen, verbunden mit einer hohen Qualität und langfristig gesichertem Support hinsichtlich Wartung oder Upgrade der Systeme. Ausfallsicherheit ist bei uns oberste Priorität, insbesondere bei hohen Umweltbeanspruchungen wie Feuchtigkeit, starken Temperaturschwankungen oder Vibrationen.

Anwendungsbereiche:

- Logistik-Anwendungen, insbesondere auf Flurförderfahrzeugen in Lagern, Warenverteilzentren oder Häfen
- Visualisierungs- und Steuerungsanwendungen auf Bau- und Landmaschinen, Lastkraftwagen, Bussen und Schienenfahrzeugen sowie im Bergbau

Lösungen:

- Fahrzeugterminals und stationäre Terminals auf Basis selbst entwickelter Boards und Mechanik auf Basis der Intel Celeron-Prozessorwelt (DLoG MPC 6) sowie Intel XScale-Prozessorwelt (DLoG X7, X10, X12)
- Stationäre Terminals, insbesondere auch für Fertigungsanwendungen auf Basis der Intel Celeron- bzw. Pentium M-Prozessorwelt (DLoG IPC 7)
- Beratungs- und Projektierungsleistungen, insbesondere im Bereich Funkausleuchtung und -vernetzung (insbesondere WLAN)
- 3rd-Party-Produkte wie Scanner, Drucker oder MDE-Geräte

Firmenzentrale:

DLoG GmbH, Werner-von-Siemens-Str. 13, D-82140 Olching
Tel. +49 (0)8142 2860-0, Fax +49 (0)8142 2860-10, E-Mail: info@dlog.com,
Homepage: www.dlog.com

Ansprechpartner für die Presse:

HighTech communications GmbH
Heike Mittmann
Grasserstraße 1c
D-80339 München
Tel.: +49 (0) 89 / 50 05 78-20
Fax: +49 (0) 89 / 50 05 78-78
E-Mail: h.mittmann@htcm.de
Homepage: www.htcm.de