

PRESSEINFORMATION

Fokussierte Ausrichtung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten:

DLoG GmbH setzt auf direkte Kundenansprache über Partner

Germering, 17. April 2009 – Die DLoG GmbH verstärkt die direkte Kundenansprache mit zielgruppenspezifischen Lösungen durch intensiviertere Aktivitäten mit Vertriebspartnern, auf Roadshows und Fachkongressen. Die Marketingaktivitäten und das Engagement auf Messeveranstaltungen werden an die fokussierte Vertriebsstrategie angepasst.

Die DLoG GmbH, international führender Anbieter von robusten Industrie PCs für Intralogistik, anspruchsvolle Anwendungen in der industriellen Fertigung sowie für Großmaschinen in Bau und Agrar, startet mit einer fokussierten Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten ins neue Geschäftsjahr. „Die Vergrößerung des DLoG Produktportfolios für erweiterte Anwendungsgebiete sowie die zunehmende Internationalisierung des Geschäftsfelds erfordert eine differenziertere Kundenansprache mit spezifischen Lösungen“, erklärt Thorsten Kraus, Director Business Development bei DLoG. Das Unternehmen verstärkt deshalb sein Engagement mit branchenspezifischen Vertriebspartnern durch internationale Partnertage, an denen sowohl nationale als auch internationale Partner teilnehmen, Roadshows sowie durch die verstärkte Teilnahme an Fachkongressen.

Fokus auf Fachmessen mit internationaler und hoher Reichweite durch direkte oder indirekte Präsenz

„Besonders durch den Fokus auf den Ausbau des internationalen Partnervertriebes und den damit einhergehenden Investitionen in neue Märkte, hinterfragt die DLoG GmbH genau, welche spezifischen Veranstaltungen Fachbesucher und Anbieter bestmöglich zusammenführen können“, vertieft Thomas Rissmann, Director Channel Sales. Auf der transport logistic 2009 (München, 12. bis 15. Mai) beispielsweise werden Partner interessante Lösungen wie RFID, Voice, Lagerverwaltung oder auch mobile Kommissionierung mit UMTS und WLAN über Industrieterminals der DLoG zeigen. Auf Messen mit ausgeprägt internationaler Ausrichtung wird die DLoG GmbH ihr breites Portfolio an Industrie PCs, Zubehör und Lösungen weiterhin direkt und über die Partnerstruktur präsentieren, etwa wie der SPS/IPC/DRIVES 2009 (Nürnberg, 24. bis 26. November) - auch um neue globale Integrationspartner zu gewinnen, die DLoG bei Auf- und Ausbau des

internationalen Vertriebsnetzwerks zielführend unterstützen. Darüber hinaus nimmt DLoG direkt und über internationale Partner an zahlreichen Messen im US und APAC Raum teil.

DLoG Universum – das globale DLoG Channel Programm

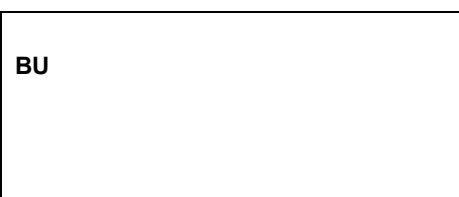
Seit einem Jahr setzt die DLoG GmbH nun erfolgreich ihr globales Partnerprogramm „DLoG Universum“ um. Entscheidender Bestandteil des Programms ist die strategische, proaktive Zusammenarbeit mit den Integrations- und Vertriebspartnern des Unternehmens, um den Kunden gemeinsam innovative zielgruppenspezifische Lösungen zu präsentieren. Das DLoG Universum unterscheidet zwischen strategisch bedeutsamen Vertriebspartnern, die Saturn-Partner, normalen Integrationspartnern, den Neptun-Partnern, und den kleineren Triton-Partnern. Daneben gibt es als unabhängige Softwareanbieter (independent software vendors – ISV) die Mars-Partner. DLoG erfasst seine Vertriebspartner jeweils in ihrer speziellen vertikalen und horizontalen Lösungsausrichtung. Dadurch lassen sich Wünsche und Anforderungen von Kunden zielgenau über die Partnerlandschaft erfüllen.

Bei Fragen zum DLoG Channel Programm „DLoG Universum“ wenden Sie sich bitte an Partner@dlog.com

Weitere Informationen online unter www.dlog.com.

Verfügbares Bildmaterial:

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



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 Industrie PCs 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 Industrie Computer, insbesondere auch für Fertigungsanwendungen auf Basis der Intel Celeron- bzw. Pentium M-Prozessorwelt (DLoG IPC 7 und ITC 7)
- Beratungs- und Projektierungsleistungen, vor allem im Bereich Funkausleuchtung und -vernetzung (insbesondere WLAN)
- 3rd-Party-Produkte wie Scanner, Drucker oder MDE-Geräte

Firmenzentrale:

DLoG GmbH, Industriestraße 15, 82110 Germering
Tel. +49 89 41 11 91-0, Fax +49 89 41 11 91-910, 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 89 500778-20
Fax: +49 89 500778-78
E-Mail: h.mittmann@htcm.de
Homepage: www.htcm.de