

Software-Anbieter weltweit erhalten einen neuen und sicheren Vertriebskanal für den Verkauf von Software in Europa

Avangate startet den 'Intel® Business Exchange Software Store' in Europa

Amstelveen, Niederlande, 14. Mai 2009

Avangate, Full-Service-Anbieter für die elektronische Distribution von Software sowie Anbieter von Reseller-Management-Lösungen für Software-Hersteller, gab heute den Start des 'Intel Business Exchange Software Shop' in England und Deutschland bekannt, ein Marktplatz, für den Avangate das Hosting, sowie die Rechnungsstellung und die Prozess-Ausführung übernimmt.

Dieser Service eröffnet heute mit dem Intel Business Software Exchange Store www.intel.de/ibx für Deutschland und dem Intel Business Exchange Software Shop www.intel.co.uk/ibx für Großbritannien. Bis zum Ende des Monats soll www.intel.fr/ibx für den französischen Markt folgen.

Die Avangate E-Commerce-Plattform ist der Kernmotor des europäischen Intel Business Exchange. Software-Anbieter, die ihre Produkte über Intel Software-Shops verkaufen, profitieren von den Dienstleistungen von Avangate auf der ganzen Linie, angefangen bei der zuverlässigen Abwicklung von Geschäften über die schnelle elektronische Lieferung von Software bis hin zum Support für den Käufer.

Die Avangate-Plattform bietet darüber hinaus für den Verkäufer eine leistungsfähige Management-Konsole für unkompliziertes Produkt-Management, das vollständigen Zugang zu Informationen über den Endkunden sowie Sales-Reports in Echtzeit bietet.

Endkunden - ob Unternehmen oder Verbraucher - schätzen die Möglichkeit eines sicheren und benutzerfreundlichen Einkaufs sowie die Auswahl mehrerer Zahlungsmöglichkeiten. Von Montag bis Freitag wird zusätzlich ein 24-stündiger Telefon- und E-Mail-Support von Avangate für Fragen zu Bestellungen und Rechnungen angeboten.

"Vom ersten Tag an war Avangate ein großartiger Partner bei der Entwicklung dieser Services. Das Team hat beim Aufbau der Intel Business Exchange-Standorte Know-how, Flexibilität und Engagement bewiesen. Avangate wird auch weiterhin eine entscheidende Rolle für den zukünftigen Erfolg dieser Initiative spielen", so Wolfgang Petersen, Leiter SSG - Developer Relations Division, bei Intel EMEA.

Presse-Info

Redaktionskontakt:

Avangate B.V.
Delia Ene
Tel. +31 20 890 8080
press@avangate.com

Prolog Communications
avangate@prolog.biz



Ausschnitt 'Intel® Business Exchange Software Store'



Foto zum Zitat:
Carmen Sebe, CEO von Avangate

"Avangate ist begeistert, bei diesem wichtigen Projekt als Plattform-Provider mitwirken zu dürfen. Es ist für uns zudem eine gute Gelegenheit, die Bandbreite, Skalierbarkeit und Flexibilität unserer E-Commerce-Lösung zu demonstrieren und uns an der Spitze der neuesten Trends bei der Online-Software-Distribution zu positionieren," so Carmen Sebe, CEO von Avangate.

"Wir freuen uns, dass wir unseren derzeitigen Kunden den direkten Zugang zu einem zusätzlichen Vertriebskanal bieten können, der den europäischen Online-Verkauf von Software der starken Marke von Intel verstärkt. Diese Maßnahme steht im Einklang mit unserer Strategie, Lieferanten erstklassige Marketing-Services zu bieten, einschließlich der lokalen Darstellung ihrer Produkte", ergänzt Sebe.

Um Lieferant für den Intel Business Exchange Software Shop zu werden, registrieren sich Software-Unternehmen unter <http://www.avangate.com/ibx>. Avangate-Kunden profitieren von dem kompletten Geschäftsvorgang sowie von der Plattform-Integration bei Intel Business Exchange.

Diese Presse-Information und druckfähiges Bildmaterial finden Sie unter www.prolog.biz/presse/avangate

Unternehmens-Kurzporträt Intel:

Intel (NASDAQ: INTC), das weltweit führende Unternehmen im Bereich Halbleiterinnovation, entwickelt Technologien, Produkte und Initiativen, um Leben und Arbeit der Menschen laufend zu verbessern. Weitere Informationen über Intel finden Sie unter <http://blogs.intel.com>.

Unternehmens-Kurzporträt Avangate:

Avangate bietet elektronische Software-Distribution verbunden mit Reseller-Management-Lösungen für seine Kunden an. Das Unternehmen unterstützt Software-Anbieter weltweit dabei, ihre Produkte sowohl online, als auch über Channel- oder Distributions-Netzwerke zu verkaufen und zu präsentieren. Ausgelegt für den Vertrieb von Software bietet das Unternehmen eine umfangreiche und sichere eCommerce-Plattform, resultatsorientierte Web-Marketing-Services, ein Partner-Netzwerk sowie das ARMS Reseller-Management-System. Mit dem Know-how von Avangate in der Software-Branche können Anbieter ihre Sichtbarkeit im Internet erhöhen, den Zugang zu zusätzlichen Vertriebswegen maximieren sowie den Sales von Software-Produkten online und offline generieren.