

Exinda Networks erweitert europäischen Vertriebskanal, um auf wachsende Nachfrage für integrierte Lösungen für WAN-Optimierung und Anwendungsbeschleunigung einzugehen

Seattle (ots/PRNewswire) -

- Exinda eröffnet neue Niederlassung für technischen Support in der Schweiz

Exinda Networks meldete heute die Erweiterung seines europäischen Vertriebs- und Reseller-Kanals mit einer Verdopplung der europäischen Marktabdeckung in den letzten vier Monaten. Exinda hat mit Boll Engineering in der Schweiz und in Liechtenstein, Corex in Österreich, NISAT in Griechenland und den Mittelmeerstaaten, Smartsec in Schweden und Finnland und Powerbit in Schweden fünf neue Vertriebspartner hinzugewinnen können, um auf die hohe Nachfrage nach integrierten Lösungen für Anwendungsbeschleunigung, WAN-Optimierung (Fernnetz) und Netzwerkverwaltung einzugehen. Darüber hinaus hat Exinda zahlreiche neue Reseller in Deutschland gewonnen, u.a. die Built AG, Choin! und die Dunkel AG.

Exinda hat des Weiteren eine neue Niederlassung für technischen Support in Wettingen in der Schweiz nahe Zürich eröffnet, wo mehrsprachiger Support auf Französisch, Englisch, Deutsch und Italienisch geboten wird. Das neue Zentrum ergänzt den globalen technischen Support von Exinda, der rund um die Uhr, bisher aus Melbourne, Australien, und Watford, Grossbritannien, angeboten wird. Exinda beabsichtigt, im Verlauf des Jahres 2006 weitere Niederlassungen für technischen Support und Vertrieb in Europa und den USA zu eröffnen.

"Exinda ist für Wachstum positioniert, um auf die robuste Nachfrage für Lösungen für WAN-Optimierung, Anwendungsbeschleunigung und Datenverkehrsmanagement in Europa einzugehen", sagte Michael Grace, Vice President of International Business Development bei Exinda. "Mit unserem Geschäftsmodell haben wir einige der führenden Mehrwert-Distributoren und Reseller Europa für uns gewinnen können. Diese Partner erkennen das einzigartige kommerzielle Angebot Exindas, das ihnen dabei hilft, von dem wachsenden Markt für WAN-Optimierung zu profitieren. Ich gehe davon aus, dass wir innerhalb der nächsten drei Monate weitere sechs bis acht zusätzliche europäische

Vertriebspartner gewinnen werden."

Vertriebsmodell von Exinda bietet Channel-Partnern niedriges Risiko und hohe Renditen

Einer IDC-Studie namens "Worldwide Network Availability 2005-2009 Forecast and Analysis" zufolge wird geschätzt, dass der Weltmarkt für Netzwerkverwaltungslösungen bis zum 2009 auf USD 2,45 Mrd. anwachsen wird. Die Prognose für Umsätze durch WAN-Optimierung beläuft sich auf USD 611 Mio. Das globale Channel-Modell von Exinda wurde entwickelt, um Vertriebspartner und Reseller in die Lage zu versetzen, schnell von dieser Marktchance zu profitieren. Exinda bietet seinen Partnern umfassende technische Weiterbildung und Vertriebsstraining, ebenso wie umfassenden Support, der über das Partner-Web-Portal des Unternehmens angeboten wird. Das Unternehmen führt regelmässig Online-Seminare und Konferenzen vor Ort durch, um die Kunden seiner Reseller über die bahnbrechenden Technologien von Exinda und deren überzeugenden Renditeszenarien zu informieren.

Reseller profitieren von den starken, wettbewerbsfähigen Rabatten Exindas, der umgehenden Investition von Umsätzen in Marketing-Programme, sowie von Direct-Mail- und Telemarketing-Initiativen, die eine starke Präsenz bei Endnutzern und qualifizierte Vertriebskontakte bieten.

"Als neuer Hauptvertriebspartner für Exinda haben wir im Markt für WAN- und Anwendungsmanagement bereits frühzeitig Erfolge erzielen können", sagte Thomas Boll, Chief Executive Officer von Boll Engineering in der Schweiz. "Die Nachfrage nach den Anwendungen Exindas übersteigt unsere anfänglichen Prognosen. Mit der Marketing-Unterstützung und dem technischen Support von Exinda haben wir eine profitable Nische gefunden, in der wir Kunden dabei helfen können, ihre Netzwerkleistung und damit auch ihre geschäftliche Rentabilität zu optimieren. Unsere Reseller-Partner sind von der überlegenen Technologie, dem ansprechbaren technischen Support, der breiten Produktpalette und der aggressiven Preisstrategie von Exinda beeindruckt."

Informationen zu Exinda Networks

Exinda Networks ist ein globaler Anbieter von intelligenten Systemen für das Datenverkehrsmanagement von Unternehmen, Behörden und Internetanbietern. Das 2003 gegründete Unternehmen hat es sich

zum Ziel gesetzt, vorhersehbare Netzwerkleistungen zu sichern, die Netzwerkproduktivität zu maximieren und Netzwerk-Betriebskosten zu senken. Die Lösungen von Exinda sind bereits in über 20 Ländern im Einsatz. Das Produkt 4700 erhielt für seine einfache Handhabung und herausragende Leistung bei der Datenverkehrsüberwachung den Preis "Editor's Choice Award 2005" der Zeitschrift Technology & Business Magazine von ZDnet. Die preisgekrönte Technologie des Unternehmens ist über führende Händler oder direkt bei Exinda erhältlich. Exinda unterhält einen Standort für Forschung und Entwicklung im australischen Melbourne, und das Partnerprogramm des Unternehmens befindet sich in Seattle im US-Bundesstaat Washington. Weitere Informationen erhalten Sie unter <http://www.exinda.com>.

Website: <http://www.exinda.com>

Rückfragehinweis:

Mary Hecht-Kissell von PR Strategies, +1-919-846-4949, oder maryhk@nc.rr.com; oder Rob Jolly von Impact Communications, +61-3-9853-7665, oder rob@impactpr.com.au

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0001 2006-09-19/01:54

190154 Sep 06

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20060919_OTS0001