



+++ PRESSEMITTEILUNG – FREIGEgeben ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG +++

Avanquest vertreibt im Schweizer Fachhandel jetzt auch über Thali

Mit der Thali AG hat die Avanquest Deutschland GmbH in der Schweiz nun einen starken Vertriebspartner gefunden, der das Avanquest-Repertoire sowohl im Fach- als auch im Einzelhandel betreut; die bestehenden Kooperationen mit anderen Vertriebspartnern bleiben unverändert

München, 17. September 2009 - Seit langem arbeitet Avanquest in der Schweiz mit verschiedenen Distributoren und hat nun für alle Kanäle feste Vertriebspartner mit klaren Aufgaben gefunden: So übernimmt die Thali AG, die das Avanquest-Repertoire schon seit einiger Zeit im Retail vertreibt, jetzt auch Channel-Sales-Aufgaben für Avanquest in der Schweiz, und bietet somit als einziger Distributor alle Avanquest-Produkte an. Dabei teilt sich Thali das Fachhandels-Territorium nun mit Trade Up und Computerworks, die auch weiterhin für Avanquest vertreiben.

Somit sind ab sofort nicht nur Edutainment-Titel wie „Gehirnjogging“ und Consumer-Software-Titel wie PhotoPlus aus dem Hause Avanquest bei Thali erhältlich, sondern auch Channel-Produkte wie StarOffice und VirtualBox für Firmen, Fachhandel und Reseller. Für die Mac-Produkte ist weiterhin auch der Baseler Distributor Computerworks zuständig, während sich Trade Up ausschließlich auf den Channel fokussiert.

Endlich ist somit eine Vertriebsstruktur für alle Belange von Avanquest in der Schweiz gefunden. Natürlich wird der von Avanquest Channel-Sales-Vertriebsleiter Ritchie B. Hepvar weiter in der Schweiz wichtigen Partner persönlich zur Verfügung stehen und in enger Abstimmung mit Thali, Trade Up und Computerworks alle verkaufsfördernden Maßnahmen betreuen und koordinieren.

Ritchie B. Hepvar, Director Channel Sales, Avanquest Deutschland GmbH: „Wir kennen Thali seit Jahren als einen zuverlässigen und fleißigen Vertriebspartner für den Einzelhandel und nutzen die Synergien und Kompetenzen von Thali nun auch für den Channel. Ich bin mir sicher diese Entscheidung ist ein deutlicher Schritt hin zu einer breiteren Verfügbarkeit und Bekanntheit auch bei Resellern, VARs und Systemhäusern in der Schweiz. Und zugleich wird Thali die Schweizer Abdeckung mit Avanquest-Produkten weiter fördern, die ja bereits mit den bestehenden Vertriebspartnern Computerworks und Trade Up über ein gutes Netz verfügt.“

Roman Sager, Manager Product Marketing & Sales, Thali AG: „Wir sind davon überzeugt, durch unser Knowhow, welches wir uns im Retailgeschäft erarbeitet haben, das Avanquest-Sortiment auch im Fachhandel weiter etablieren zu können. Insbesondere legen wir das Haupt-Augenmerk auf das Lizenzgeschäft, in welchem wir weitere Ausbaumöglichkeiten sehen.“

Über Avanquest Software:

Avanquest Software ist einer der weltweit führenden Softwareentwickler und -Verlage, mit Geschäftstätigkeit in Europa, Nordamerika und China. Avanquest vermarktet seine Software-Titel über Retail-, Corporate-, OEM- und Direct-to-Consumer Channels. Das Unternehmen hat sich der Innovation bei Design, Entwicklung und dem Verlegen von ausgezeichneter, bedienungsfreundlicher und preisgünstiger Software verschrieben. Die Avanquest-Firmengruppe, hervorgegangen aus dem 1984 in Paris gegründeten Unternehmen BVRP, wird als Aktienunternehmen seit Dezember 1996 an der Euronext (ISIN FR0004026714) gehandelt.

Mehr über die deutschsprachigen Softwareprodukte von Avanquest erfahren Sie unter www.avanquest.com/Deutschland, weitere Informationen über unser Unternehmen finden Sie unter <http://www.avanquest.com/Deutschland/corporate/unternehmen/>

Pressekontakt:

Avanquest Deutschland GmbH
Markus Y. Soffner (Public Relations)
Sckellstraße 6
81667 München
Tel.: +49 (0) 89 7 90 97 35
Fax: +49 (0) 89 7 90 97 91
E-Mail: msoffner@avanquest.de
Internet: www.avanquest.de