



## **Parallels und Yola bieten white-label Webpräsenz-Dienste für den IT-Channel**

*Yola, eine führende cloud-basierte Lösung, ermöglicht KMU die einfache Erstellung von Websites für jedes Gerät, mit integrierten E-Commerce-, SEM-Analyse- und Marketing-Tools*

**München, 18. März 2015** – [Parallels](#) gab heute die Partnerschaft mit [Yola](#) bekannt. Gemeinsam werden sie einen Web Business Builder – powered by Yola – anbieten. Durch die Zusammenarbeit mit Yola und den Partnern Ecwid und SiteWit, deren Technologien im Web Business Builder integriert sind, können Kunden von Parallels nun ein Set an integrierten Webpräsenz-Services verkaufen.

„Der Web Business Builder bietet unseren Channel-Partnern eine bewährte Plattform, die sie vollständig sowohl in Parallels Automation als auch in Plesk integrieren und als ihre eigene Marke präsentieren können. Damit bieten unsere Partner ihren KMU-Kunden eine bedienfreundliche Oberfläche und die integrierten Features, die sie zur Errichtung eines Online-Business benötigen“, sagt Alex Danyluk, Vice President für Alliances bei Parallels.

„Durch diese Partnerschaft zahlt sich die Investition in unser Private-Label-Programm voll aus, denn wir erreichen damit mehrere Tausend Service-Provider, die Parallels zur Automatisierung ihrer Geschäfte nutzen“, so Trevor Harries-Jones, Chief Executive Officer von Yola. „Mit den Angeboten des Web Business Builders generieren Parallels-Partner höhere Umsätze und steigern ihren Kundenloyalität. Das intuitive Toolset ermöglicht kleinen Unternehmen die einfache Erstellung einer eigenen, professionellen Website, um neue Kunden zu gewinnen und den Online-Verkauf zu fördern. Und das ist ganz im Sinne von Yola: Unternehmen bei ihrem Internetauftritt zu helfen.“

### **Besondere Eigenschaften des Web Business Builders sind:**

- Ein moderner Style-Designer zur individuellen Anpassung professioneller Websites, die auf jedem Gerät optimiert dargestellt werden
- Erweiterte Bearbeitung von Websites als Premium-Service
- Vollständige Social-Media-Integration und Veröffentlichung als mobile Website, inklusive E-Commerce-Unterstützung

- Innovative SEO-Überwachungstools mit Berichten über Keyword-Suche und Traffic
- Erstklassige Website-Analyse und integrierte Marketing-Tools
- AdWords-Kauf über SEM-Analytics zur Optimierung von Werbekampagnen und Reduzierung der Kosten pro Klick für KMU – powered by SiteWit
- Volle Integration von erweiterten E-Commerce-Tools – powered by Ecwid
- Ganzheitliche E-Commerce-Lösung mit Lagerbestandsverwaltung, Bestellverfolgung , integrierter Steuerberechnung und Versandkostenberechnung in Echtzeit

„Yola gehört zu einer Gruppe von SaaS-Angeboten für Webpräsenzen, die den Endkundenmarkt im Webhosting gewaltig durchgerüttelt haben“, so Liam Eagle, Analyst bei 451 Research. „Solche Angebote haben nicht nur die Messlatte für den Funktionsumfang von Webbaukästen höher gelegt. Sie haben vor allem auch die Erwartungen der Nutzer an Webpräsenz-Dienste immens beeinflusst. Dadurch haben wir in den letzten Jahren ein Umsatzwachstum im Bereich der Internetpräsenzen beobachtet, das den Umsatzdurchschnitt von Shared-Webhosting weit hinter sich lässt, und im letzten Jahr sogar signifikante Investitionen von außerhalb in diesem Bereich festgestellt. Yola ist vergleichbar mit den besten Werkzeugen für Webpräsenzen, die es aktuell auf dem Markt gibt. Indem Parallels Yola in sein Angebot aufnimmt, können Service-Provider ihren Kunden nun ein gleichwertiges Produkt zu anderen Marktlösungen bieten, das zudem ihren Erwartungen gerecht wird.“

„Wir freuen uns, Teil dieser Kooperation um den neuen Web Business Builder zu sein“, meint Ruslan Fazlyev, Chief Executive Officer von Ecwid. „Bei jeder Unternehmens-Website ist die Umsatzgenerierung ein zentraler Aspekt, doch die meisten Kunden glauben, dass die Einrichtung von E-Commerce-Lösungen kompliziert sei. Genau darauf legt Ecwid den Fokus, E-Commerce so einfach wie möglich zu machen. In jedem WBB-Angebot – ob Starter oder Premium – können KMU die Einrichtung eines Online-Shops in Ruhe testen. Deshalb ist es umso wahrscheinlicher, dass sie später über das Upsell-Feature von Yola auf ein kostenpflichtiges E-Commerce-Abonnement umsteigen. Das ist ein großer Vorteil für Service-Provider, die hier mit nur geringer Marketing-Investition neue Umsatzpotenziale generieren.“

„Diese Partnerschaft vereint großartige Technologien miteinander, die KMU für den Aufbau ihres Online-Business benötigen“, erklärt Ricardo Lasa, Chief Executive Officer von SiteWit. „Durch die Einbindung von Analytics-Tools für Website und Online-Shop erhalten Parallels Channel-Partner ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal. Zugleich eröffnet sich ihnen eine neue Einnahmequelle aus

SEM-Analyse und AdWords-Kampagnen, mit denen Kunden die Anzahl der Besucherzugriffe auf ihre Websites erhöhen.“

Weitere Informationen über den Web Business Builder finden Sie unter

<http://sp.parallels.com/products/web-business-builder/>.

#### **Über Parallels**

Parallels entwickelt die Software, auf die sich das Cloud-Ökosystem stützt. Nicht nur kleine und lokale Hoster sondern auch einige der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt bauen auf Parallels. Den Service-Provider-Partnern bietet Parallels neben Branchen-Know-how auch einen Katalog der gefragtesten Cloud-Anwendungen sowie die umfassendste Auswahl an Software – von Webserververwaltung über Server-Virtualisierung und Service-Bereitstellung bis hin zu Abrechnungsautomatisierung. Mit Niederlassungen in 15 Ländern unterstützt Parallels bereits mehr als 10.000 Service-Provider bei der Bereitstellung von Anwendungen und Cloud-Services an über 10 Millionen kleine und mittlere Unternehmen. Weitere Informationen finden Sie unter <http://sp.parallels.com>. Folgen Sie uns auch bei [Twitter](#) oder werden Sie Fan auf [Facebook](#).

#### **Pressekontakt**

Agentur Frische Fische  
Sophie Große Ostendorf  
sgo@frische-fische.com  
+49 (0)160 96795995