



PRESSEMITTEILUNG

MIVA launcht in Europa Pay-Per-Click-Lösung für Newsletter

Neues E-Mail-Werbetool MIVA Mail ergänzt MIVAs Produktportfolio für Partner / Einsetzbar in Kunden-Newslettern und elektronischer Post / Unabhängig vom Lesezeitpunkt immer aktuelle Pay-Per-Click-Anzeigen

Hamburg/München, 17. Oktober 2005 – MIVA, Inc. (NASDAQ: MIVA), das führende unabhängige Performance-Marketing-Netzwerk, bringt MIVA Mail an den Start. Mit dem neuen Werbetool können MIVA Partner Erlöse über ihre E-Mailkampagnen oder ihren sonstigen elektronischen Briefverkehr erzielen.

Mit MIVA Mail können themenbezogenen Pay-Per-Click-Anzeigen in HTML-E-Mails integriert werden. Die patentierte Technologie von MIVA Mail gewährleistet, dass beim Anzeigen oder Öffnen einer E-Mail die jeweils aktuellen MIVA Pay-Per-Click-Anzeigen über eine Live-Abfrage angezeigt werden. Dies gilt auch dann, wenn E-Mails erst Wochen nach ihrer Versendung geöffnet werden oder wenn sie an andere Empfänger weitergeleitet werden.

Wie bei allen netzbasierten MIVA Pay-Per-Click-Anzeigen sind die MIVA Maillistings individuell auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt und entsprechen dem Look and Feel der jeweiligen E-Mailkampagne des Partners. MIVA Mail Anzeigen können ausschließlich aus Text bestehen oder auch um ein Logo oder andere Bilder ergänzt werden.

MIVA Mail ist unabhängig von der jeweiligen technischen Plattform und sowohl für E-Maildienste im Internet als auch für Desktop-E-Mail-Systeme geeignet. Die Pay-Per-Click-Anzeigen werden mit Hilfe von Standard-HTML und ImageMap-Tags erstellt. MIVA entwickelt die entsprechenden Codes, die problemlos in jede E-Mail im HTML-Format eingefügt werden können. Um die so genannte Click-Through-Rate für einzelne Kampagnen messen zu können, werden zudem E-Mail- oder Kampagnenbezogene IDs mitgeliefert, die in den Code integriert werden.

MIVA Mail ist das jüngste in einer Reihe von neuen und innovativen Produkten für MIVAs Distributionspartner. Erst kürzlich hat MIVA in Europa erstmals seine Toolbar an Dennis Publishing verkauft. Ebenfalls im September hat MIVA Pay-Per-Call* in Großbritannien eingeführt.

„Viele Online-Publisher werden zunehmend wachsam, wenn es darum geht Partnerschaften mit markenstarken Suchanbietern einzugehen, an die sie unter Umständen Traffic verlieren“, erklärt Seb Bishop, Director und Chief Marketing Officer, MIVA, Inc. „MIVA als unabhängiger Anbieter einer Suchtechnologie ohne eigenes Consumer-Angebot steht nicht mit seinen Partnern im Wettbewerb um User. MIVA konzentriert sich darauf, innovative Produkte zu entwickeln und damit Erlösquellen für seine Partner zu schaffen sowie den Nutzen des Users zu steigern. MIVA Mail ist das neueste Produkt in unserem wachsenden Portfolio“, führt Bishop weiter aus.



Über MIVA® , Inc.

MIVA ist das führende unabhängige Performance-Marketing-Netzwerk und verhilft seinen Kunden zu mehr Wachstum. MIVA bringt eine Vielzahl von Käufern und Verkäufern genau zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort zusammen. MIVA vermittelt seinen Werbekunden qualifizierte User, hilft seinen Partnern, ihren Umsatz zu maximieren, ermöglicht Online-Händlern, Produkte zu vertreiben und stellt Internetnutzern relevante Informationen zu Verfügung. Das Unternehmen hat Geschäftsbeziehungen zu über 100.000 Kunden in Nord-Amerika, Europa und Asien. www.miva.com

Forward-looking Statements

This press release contains certain forward-looking statements that are based upon current expectations and involve certain risks and uncertainties within the meaning of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Words or expressions such as "plan," "intend," "believe" or "expect" or variations of such words and similar expressions are intended to identify such forward-looking statements. These forward-looking statements are not guarantees of future performance and are subject to risks, uncertainties, and other factors, some of which are beyond our control and difficult to predict and could cause actual results to differ materially from those expressed or forecasted in the forward-looking statements, including (1) our ability to successfully execute upon our corporate strategies, (2) our ability to develop and successfully market new products and services, (3) the ability of our products to generate revenue for our partners, and (4) the potential acceptance of new products in the market. Key risks are described MIVA's reports filed with the U.S. Securities and Exchange Commission, including the Form 10-K/A for fiscal 2004, and the most recently filed quarterly report on Form 10-Q. MIVA undertakes no obligation to update the information contained herein.

® Registered trademark of MIVA, Inc.

* Pay-Per-Call is a trademark of Ingenio, Inc

Pressekontakt:

MIVA (Deutschland) GmbH

Andrea Wenk

Zippelhaus 2

20457 Hamburg

Telefon: 040 32 87 00 28

Telefax: 040 32 87 00 23

E-Mail: pr.de@miva.com

Pressebereich im Internet: http://www.miva.com/de/content/about/pressroom/press_releases.asp

DEMO MIVA Mail: <http://www.miva.com/uk/mivamail>