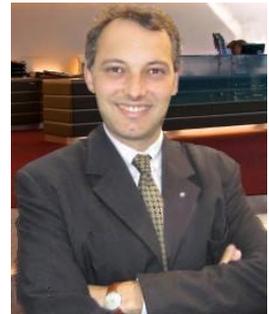


NETASQ: das zweistellige Wachstum beweist, dass sich die Innovation auszahlt!

NETASQ, einer der wichtigsten Player auf dem europäischen «unified security» Markt, veröffentlicht seine Geschäftsergebnisse 2007, bestätigt ein konstantes Wachstum und zieht Rückschlüsse aus einem Jahr voller Ereignisse.

Paris, 12 Februar 2008 – Anzweifeln lässt sich die europäische Entwicklung von NETASQ angesichts des 12%igen Umsatzwachstums und der Steigerung der Bruttomarge um mehr als 27% keineswegs, die das Unternehmen im Jahre 2007 verzeichnete.

“2007 war für NETASQ ein exzellentes Jahr. Unsere auf Gewinnsteigerung gerichtete Strategie mündete im Laufe des Jahres in eine Reihe von im Nachhinein erwiesenermaßen rentablen Aktivitäten, die sich in ein solides Wachstum übersetzten. Diese hervorragenden Ergebnisse bezeugen das Vertrauen unserer Kunden in unsere Lösungen und bestätigen gleichzeitig die Skalierbarkeit des indirekten Vertriebsmodells, das vom Unternehmen seit seinen Anfängen implementiert wurde“, kommentiert *François Lavaste*, NETASQ Vorstandsvorsitzender die erfreuliche Entwicklung.



NETASQ plant eine Steigerung des Umsatzes vom internationalen Vertrieb, der zur Zeit über 25% des Gesamtumsatzes ausmacht, auf über 50% in den nächsten drei Jahren. Diese Expansion wird maßgeblich von den lokalen Teams in Italien, Benelux und Spanien getrieben, sowie durch die Entwicklung neuer Gebiete. Die im Laufe des letzten Jahres gezeichneten Handelsvereinbarungen in UK, Deutschland, Polen und im Nahen Osten sind zudem vielversprechend.

NETASQ SEISMO, die bedeutsamste Innovation von 2007, die das Echtzeit-Risk-Management ins Netzwerk einführt und **NETASQ MFILTRO**, eine der Bekämpfung der Spam-Plage gewidmete neue Produktfamilie, ebenfalls 2007 auf den Markt gebracht, werden 2008 mehr als 15% des weltweiten Umsatzes ausmachen.

“Unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung arbeitete 2007 hart an der Vervollkommnung unserer Systeme. Dies ermöglicht uns dem Jahr 2008 gelassen entgegen zu sehen, darauf vertrauend, dass die getätigten Investitionen uns gestatten werden, im Laufe diesen Jahres viele und bedeutsame Innovationen anzukündigen“, fügt *Lavaste* abschließend hinzu.

Schlüssel-Zahlen 2007

- 12% Umsatzwachstum
- 27% Bruttomargensteigerung
- Über 10.000 UTM-Geräte durch NETASQ-Vertriebspartner verkauft
- 51% der Geräte wurden an Neukunden verkauft
- Über 25% von den internationalen Vertriebsteams beigesteuert

Über NETASQ

Gegründet 1998 in Villeneuve d'Ascq, Frankreich, ist NETASQ einer der wichtigsten Player auf dem europäischen «unified security» Markt sowie im Bereich des Managements von gegen Unternehmensnetzwerke gerichtete 0-day Attacken.

Da alle Unternehmen, unabhängig von deren Größe, den gleichen Sicherheitsrisiken ausgesetzt sind, bietet NETASQ UTM-Appliances ein serienmäßig eingebautes einzigartiges Intrusion Prevention System (ASQ « Active Security Qualification »). Diese proprietäre Technologie gewährt maximale Sicherheit dank der Kombination verschiedenster innovativer Analysemethoden mit Firewallfunktionalitäten (auf Anwendungs- und Netzwerkebene), IPSec und SSL VPN-Verkehrsüberprüfung, Inhalts-/Webfilterung, und Schutz des VoIP-Verkehrs.

Als wahrhaftiger technologischer Innovator bietet NETASQ alle die für Unternehmen wirklich relevanten Sicherheitsmerkmale voll integriert in einem einzigen Gerät.

NETASQ vertraut auf ein 2-tier Vertriebsmodell und verfügt EMEA-weit über ein Netzwerk von 500 zertifizierten Partnern, die die NETASQ-Lösungen in mittlerweile 30 Ländern aktiv vertreiben.

Für weitere Informationen: <http://www.netasq.com> und <http://mfiltro.netasq.com>.

Pressekontakte

NETASQ

Dominique Meurisse
Executive Vice President
deutschland@netasq.com

Silvia Amelia Bianchi
Regional Marketing Manager Italy - Germany
silvia.bianchi@netasq.com

SAB Marketing Services

Presseagentur NETASQ Italien / Deutschland
Silvia Mauri
Tel: +49 030 469991466
netasq@sab-mcs.com
