

## PRESSEINFORMATION

Aschheim-Dornach, 8. Februar 2010

### **Erfolg auf ganzer Linie**

WatchGuard bricht Erlösrekorde und gehört zu den beliebtesten Herstellern

**Das Jahr 2010 konnte für den Netzwerksicherheitsspezialist WatchGuard Technologies gar nicht besser beginnen: Das Unternehmen verzeichnet sowohl für das vierte Quartal als auch für das gesamte Kalenderjahr 2009 deutliche Ertragszuwächse – ein Beweis dafür, wie gut die Produkte von WatchGuard im letzten Jahr angenommen wurden. Die Firewalls, preisgekrönten SSL VPN Appliances und Lösungen der Gefahrenabwehr für mehr IT-Sicherheit überzeugten weltweit zahlreiche Bestands- und Neukunden, zu denen sowohl mittelständische Betriebe als auch Großunternehmen zählen. Doch nicht nur die Verkaufszahlen, auch die Händler bestätigen, dass WatchGuard auf dem richtigen Weg ist. Gerade erst wurde das Unternehmen in Deutschland mit dem Titel „Preferred Vendor“ in der Kategorie „Security“ von ChannelPartner und der GfK im Rahmen der Channel Excellence Awards ausgezeichnet.**

„Die Entwickler von Malware oder Spyware sowie Hacker kennen keine Rezession. Sie setzen auch weiterhin alles daran, vertrauliche Geschäftsinformationen und persönliche Daten auszuspionieren und finden immer ausgeklügeltere Mechanismen, um sich heimlich in Netzwerke einzuschleichen“, so Joe Wang, CEO von WatchGuard Technologies. „Darum vertrauen zunehmend mehr mittelständische und Großunternehmen unseren Lösungen zum Schutz ihrer Netzwerke, Anwendungen und geschäftskritischen Daten.“ Bemerkenswert an der Bilanz von 2009 ist vor allem, dass bei den positiven Ergebnissen die Anteile von BorderWare Technologies noch nicht berücksichtigt wurden. Die Übernahme des Spezialisten für Messaging-, Content- und Cloud-basierte Sicherheitslösungen wurde im August 2009 erfolgreich abgeschlossen.

### **Schlüssel des Erfolgs**

Zum überdurchschnittlichen Jahresabschluss konnten vor allem die Produkte der WatchGuard Firebox Peak-Reihe für effizientes Unified Threat Management und die XTM 1050 Sicherheitsappliances beitragen. Dieses Segment ist im Jahr 2009 um 30 Prozent gewachsen. Im Mittelstand und bei kleineren Unternehmen erwiesen sich die WatchGuard Firebox Core-Serie sowie die WatchGuard Firebox Edge mit zwölf beziehungsweise 15 Prozent Wachstum als Bestseller. Die „Markt-Highlights“ werden auch Teil des Unternehmensauftritts von WatchGuard auf der diesjährigen CeBIT sein. Am Gemeinschaftsstand mit Wick Hill in Halle 11, D03, können sich die Besucher neben diesen bewährten Lösungen jedoch vor allem auch über die neue eXtensible Content Security (XCS)-Plattform informieren, die gerade ihren Siegeszug im Bereich Data Loss Prevention (DLP) und Filterung von Web-Inhalten antritt.

Fazit: WatchGuard punktete im letzten Jahr nicht nur mit einzelnen Lösungen – die Unternehmensstrategie zahlte sich ganzheitlich aus. Weltweit wurden die Vertriebskanäle für zusätzliche Marktsegmente ausgebaut. Zudem fruchteten die neuen Managed Security Service Provider (MSSP)-Programme und der Ausbau der Technologie-Funktionen, um den „Security-as-a-Service“-Ansatz voranzutreiben.



Das Bildmaterial in druckfähiger Auflösung steht zum Download bereit unter [www.press-n-relations.de](http://www.press-n-relations.de) (im Anhang zum dort veröffentlichten Text).

Joe Wang, CEO von WatchGuard Technologies

**Weitere Informationen:**

**WatchGuard Technologies GmbH**

**Michael Haas – Regional Sales Manager**

IOM Business Center, Max-Planck-Str. 4 – 85609 Aschheim-Dornach

Tel.: +49 6151 60 95 05 – Fax +49 6151 60 95 05

[michael.haas@watchguard.com](mailto:michael.haas@watchguard.com) – [www.watchguard.de](http://www.watchguard.de)

**Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:**

**Press'n'Relations GmbH**

**Rebecca Hasert**

Magirusstr. 33 – 89077 Ulm

Tel.: +49 731 962 87 15 – Fax: +49 731 962 87 97

[rh@press-n-relations.de](mailto:rh@press-n-relations.de) – [www.press-n-relations.de](http://www.press-n-relations.de)

**Über WatchGuard Technologies**

Seit 1996 entwickelt WatchGuard preisgekrönte XTM (Extensible Threat Management)-Lösungen für den umfassenden Netzwerkschutz kleiner und mittlerer Unternehmen (KMUs). Die aus Firewall, VPN und Sicherheitsdiensten bestehenden Produkte sind je nach Kundenanforderung in vielen Skalierungen und Preisklassen erhältlich. Mit Hilfe seines Händlernetzwerks aus über 7000 Partnern in 20 Ländern weltweit hat WatchGuard bereits mehr als eine halbe Million seiner markanten roten Security-Appliances an Kunden verschiedenster Branchen verkauft – darunter Gesundheitswesen, Bildung und Einzelhandel. Das in Privatbesitz befindliche Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Seattle im US-Bundesstaat Washington und unterhält Niederlassungen in Nord- und Südamerika, Europa sowie im Raum Asien-Pazifik.  
<http://www.watchguard.com/international/de/corporate/>