



Continua la crescita inarrestabile di WatchGuard Technologies

Nonostante la crisi generalizzata, il produttore americano di appliance firewall e di soluzioni per la gestione unificata delle minacce ha chiuso il 2008 in Italia con un fatturato in crescita del 22%

Milano, 04 marzo 2009 – In tempo di crisi le aziende italiane, e in particolare le PMI, non rinunciano alla protezione del loro business e delle loro reti aziendali. Lo testimonia la continua crescita di **WatchGuard Technologies**, tra i primi produttori al mondo di soluzioni per la protezione delle reti. Il vendor americano, che dal suo arrivo in Italia nel 1996 ha visto un continuo e costante sviluppo, ha chiuso il 2008 con una **crescita del 22%** sul 2007, seppur in un contesto economico globale di recessione.

Con un'offerta di appliance firewall/UTM e di soluzioni per la sicurezza delle reti, WatchGuard si rivolge in particolare alle **PMI e alle PAL**. La gamma di appliance **Firebox X** fornisce la migliore combinazione di robusta protezione, semplicità d'uso e supporto clienti disponibile sul mercato. Grazie all'imbattibile rapporto prezzo/prestazioni e alla semplicità d'implementazione e manutenzione, le soluzioni WatchGuard sono apprezzate dalle piccole e medie imprese che risultano le più proattive negli investimenti in tecnologie per la sicurezza. Il generale apprezzamento delle soluzioni WatchGuard da parte delle PMI è dimostrato dallo split del fatturato italiano 2008 che è risultato così suddiviso: **45% PMI, 35% Small Office** ed il rimanente **20% Small Enterprise**.

"Il segmento delle PMI si è rivelato sicuramente vincente" afferma Fabrizio Croce, Responsabile per il Sud Europa di WatchGuard Technologies. "La nostra crescita si spiega da un lato con un'offerta sicuramente competitiva e in grado di garantire una protezione assoluta delle reti anche da attacchi ancora sconosciuti, permettendo quindi alle aziende di investire su prodotti affidabili, con un sicuro ritorno sull'investimento. Dall'altro lato, con un solido rapporto con i nostri rivenditori, che nel 2008 sono saliti a circa un centinaio, e che riteniamo fondamentali per il nostro successo."

"L'incremento delle vendite nel settore PMI – aggiunge Croce - si spiega anche con la consapevolezza sempre più diffusa tra le aziende che in un momento di così forte competizione la business continuity è importante e l'utilizzo dell'asset internet è strategico, quindi la sua protezione è fondamentale."

Gli **obiettivi dell'azienda per il 2009** sono indirizzati a rafforzare ulteriormente la propria posizione. Nuove soluzioni in arrivo nella prima metà dell'anno e novità interessanti per il programma di canale 'WatchGuard Secure Partner', sono le leve sulle quali spingerà il vendor americano per aiutare i partner a superare il periodo di difficoltà generalizzata.

"Crediamo che la crisi colpirà le aziende di più grandi dimensioni e quindi saranno più influenzati vendor focalizzati sulla grande enterprise e sulla pubblica amministrazione dove già si vedono segnali di rallentamento in progetti di implementazione infrastrutturale" precisa Croce. "WatchGuard ha una struttura snella, flessibile ed agisce sulle PMI che rappresentano il 99,6% delle aziende italiane. Il diffondersi di infrastrutture di rete sempre più aperte e intercomunicanti espone le reti a nuovi rischi e le aziende alla minaccia della violazione dei dati. Questa consapevolezza porta le aziende a dotarsi di

soluzioni di protezione delle reti: secondo le stime di IDC nel 2009 il valore di prodotti e servizi di IT security dovrebbe crescere ancora, attorno ai 904,6 milioni di euro. La focalizzazione delle aziende verso soluzioni di sicurezza sempre più integrate e convergenti, al posto dei semplici firewall o delle appliance antivirus, unitamente alla consapevolezza sempre più diffusa dei rischi per gli endpoint (PC e notebook) collegati in remoto all'infrastruttura IT aziendale, ci fa ben sperare in un'ulteriore crescita della nostra azienda che è in grado di rispondere con soluzioni affidabili a queste nuove esigenze."

Nel 2009 WatchGuard intende agevolare i propri clienti anche dal punto di vista del credito. A tal fine, ha recentemente lanciato il programma **'WatchGuard Finance'** che permette di accedere a strumenti di locazione semplici, dinamici ed efficaci. Le soluzioni di noleggio dei prodotti WatchGuard partono da forniture minime di soli 1.500 Euro con canoni periodici personalizzabili.

Informazioni su WatchGuard Technologies, Inc.

WatchGuard fornisce soluzioni per la sicurezza delle reti. Con la famiglia di appliance espandibili Firebox X è in grado di rispondere alle esigenze di organizzazioni di ogni dimensione grazie alla potenza offerta in termini di performance, funzionalità e sicurezza. L'architettura Intelligent Layered Security di WatchGuard offre una protezione efficace contro le minacce emergenti e fornisce una piattaforma in grado di integrare i servizi aggiuntivi offerti dalla società. Tutti i prodotti WatchGuard sono corredati dall'abbonamento al servizio LiveSecurity, che fornisce agli utenti allarmi sulla vulnerabilità, aggiornamenti software, istruzioni sulla sicurezza forniti da esperti e assistenza al cliente personalizzata e autonomamente gestibile. La sede centrale di WatchGuard si trova a Seattle, Washington, mentre uffici sono presenti in tutta Europa e in Asia. Per maggiori informazioni visitare il sito www.watchguard.com

Per ulteriori informazioni:

WatchGuard Technologies

Tel: 011-9542.227

Fax: 011-9542.228

italy@watchguard.com

www.watchguard.com

Informazioni per la stampa:

SSP Communication

Lorenzo Giangiacomo

Tel. 039-6080085

lorenzo@sspcommunication.com

www.sspcommunication.com