

Zum siebten Mal in Folge:

## **FrontRange steigert Umsatz und Gewinn**

**Unterschleißheim, 08. September 2005 – FrontRange Solutions, führender Anbieter von Vertriebs-, Marketing- und Service Support Lösungen für kleine, mittlere und große Unternehmen, berichtet für das am 31.07.05 abgeschlossene erste Quartal des Geschäftsjahres 2006 zum siebten mal in Folge eine Steigerung von Umsatz und Gewinn. Mit 21,9 Mio. \$ übertraf der Umsatz den Vorjahreszeitraum (19,9 Mio \$) um 10 Prozent. Das Betriebsergebnis wuchs bei 2,4 Mio. \$ verglichen zum Vorjahreszeitraum um 15 Prozent.**

Laut FrontRange-CEO Michael McCloskey belegt das erfolgreiche erste Quartal des Geschäftsjahres 2006, dass FrontRange eine konsequent solide Haushaltsführung umsetzt. Vor allen Dingen vor dem Hintergrund, dass das Quartal von Mai auf Juli traditionell das schwächste eines Geschäftsjahres sei. McCloskey: „Wir entwickeln uns zu einer Unternehmung, die kontinuierliches Wachstum realisiert. 15 Prozent Gewinn sind mehr als ermutigend, vor allem, wo wir laufend signifikant in unser Service-Netz investieren und auch kontinuierlich 16 Prozent unseres Umsatzes für Forschung und Entwicklung einsetzen.“

Investitionen, die sich auszahlen: Für die neu entwickelte Lösungsreihe für IT Service Management konnte FrontRange seit Januar 2005 74 Kunden gewinnen. Die neu entwickelte IP-basierte Lösung für Communication Management verzeichnet 45 Neukunden seit Veröffentlichung. „Außerdem“, so FrontRange Vize-Präsident für Produkte, Kevin J. Smith, „haben Kunden die Verbesserungen sehr gut angenommen, die wir an GoldMine®, HEAT® und an den ergänzenden Neuprodukten Communication Management und IT Service Management vorgenommen haben.“

So konnten im vergangenen Quartal 329 Neukunden gewonnen werden. Davon sind 221 neue GoldMine Anwender, 66 entschieden sich für FrontRange's Produktlinie HEAT. 11 neue Kunden konnten für die neue Lösung FrontRange Communication Management gewonnen werden und 31 für FrontRange IT Service Management. 199 Neukunden entfallen auf Nord Amerika, 86 auf EMEA und 44 auf Asien Pazifik.

Das kombinierte Lösungsangebot von FrontRange ist ganz auf die Bedürfnisse von Kunden und Partnern ausgerichtet. Es ermöglicht dem Kunden, Themen wie staatliche Richtlinien, IT Best Practices, Sarbanes Oxley oder auch ITIL vorausschauend anzugehen. Ein Ansatz, der

FrontRange nicht nur zum führenden Anbieter von verteilten ITIL-fähigen Lösungen in den USA gemacht hat, sondern laut Gartner auch zu einem der weltweiten Marktführer im Bereich IT Service Desk-Lösungen für Enterprise Management.

**Bildmaterial/-unterschriften:**



**Bild 1.:** Setzt auf kontinuierliches Wachstum:  
FrontRange Solutions' CEO Michael McCloskey

[Für Bildbestellung hier klicken](#)

**FrontRange Solutions**

FrontRange Solutions, Dublin, Kalifornien, USA, zählt heute zu den führenden Anbietern von Lösungen für alle Fragen in Customer Services und Support, Sales & Marketing Management sowie in allen IT-Service- und IT-Infrastructure-Management-Belangen. Das Unternehmen, dessen deutsche Zentrale in Unterschleißheim bei München sitzt, verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in Entwicklung und Implementierung von Lösungen, angepasst an den individuellen Bedarf von Kunden. Sie profitieren deshalb von weitreichender Marktkenntnis sowie von umfangreichem Projekt- und Prozess-Know-how der Mitarbeiter und Partner von FrontRange. Seine Lösungen offeriert FrontRange branchenunabhängig vor allem mittelständischen und auch größeren Unternehmen. Mit der Unterstützung von mehr als 500 zertifizierten Partnern nutzen bereits über 1.700.000 Anwender in mehr als 130.000 Unternehmen weltweit Software von FrontRange. Die Website des Unternehmens ist unter [www.frontrange.de](http://www.frontrange.de) verfügbar.

**Diese Meldung ist abrufbar unter <http://www.frontrange.de/>**

**Weitere Informationen/ Belegexemplar erbeten an:**

SPECIFIC! Consult  
Simone Tiedemann  
Steinkribbenstr. 5  
40597 Düsseldorf  
Tel./Fax: +49 (0)211 22033-25/-26  
Email: [frontrange@specific-consult.de](mailto:frontrange@specific-consult.de)  
Internet: [www.specific-consult.de](http://www.specific-consult.de)

FrontRange Solutions Deutschland GmbH  
Mathias Büttner  
Ohmstraße 4, Haus C  
85716 Unterschleißheim  
Tel./Fax: 089 / 31 88 3-320/-100  
Email: [mathias.buettner@frontrange.com](mailto:mathias.buettner@frontrange.com)  
Internet: [www.frontrange.de](http://www.frontrange.de)