

Pressemitteilung 03-2-2006

Lumeta kündigt strategische Erweiterungen im Managementteam an und festigt damit die starke Position

Neue internationale Kunden, Produktinnovationen und die Steigerung des Bekanntheitsgrades generieren weiterhin überdurchschnittliches Wachstum

New York - München, März 2006

Lumeta, führender Anbieter von Netzwerk Intelligenz Lösungen für Unternehmen und Behörden, kündigt die Erweiterung der Führungsmannschaft an. David Hickey, renommierter Softwareentwickler, wurde zum Chief Executive Officer bestellt. Tom Dent verlässt den Vorstand und rückt als Vorsitzender in den Aufsichtsrat. Darüber hinaus vermeldet Lumeta Rekordumsatz und Profitabilität – unterstützt durch weit reichende Produktinnovationen und neue internationale Kunden. Die Veränderung in der Führungsmannschaft festigt die starke Position der Lumeta im Markt und stellt den weiteren Erfolg des Unternehmens auf eine breite Basis.

David Hickey verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und der Vermarktung von Software Lösungen. Seine Führungsrolle als CEO von Incurrent Solutions, Inc. und als COO von Quality Systems & Software (QSS), Inc. hat seine Fähigkeiten gestärkt, Produktentwicklungen gerade aufgrund von Marktbedürfnissen und Kundenwünschen voranzutreiben. Als Präsident von QSS North American Operations, hat Hickey aggressives Wachstum mit operativer Disziplin verbunden und den Umsatz des Unternehmens von 0 auf 30 Millionen \$ wachsen lassen.

Die Veränderungen kommen im bisher erfolgreichsten Jahr für Lumeta. Das Unternehmen vermeldet ein Rekordwachstum in 2005 - mit einem Umsatzzanstieg von 81% gegenüber 2004 und einem Umsatzzanstieg von 113% im 4. Quartal 2005 gegenüber dem Vorjahresquartal. In 2005 hat Lumeta die Netzwerk Intelligenz Software IPsonar® aufgewertet und eine neue Version herausgebracht. Die Kundenbasis wurde in vertikalen Märkten wie Energie, Pharmazie, Banken, Versicherungen und Industrie erweitert. Außerdem eröffnete das Unternehmen Vertriebsstandorte in England und Deutschland.

Weitere Highlights der Geschäftsentwicklung:

- Lumeta unterschreibt 23 neue Kundenverträge
- Eine hohe Anzahl neuer Kunden im Bereich Regierung
- Eine hohe Anzahl neuer Kunden aus Europa
- Intensive Erweiterung der Produktpalette
- 200% Umsatzwachstum im Bereich Professional Services
- Zahlreiche Auszeichnungen der Industrie wie *Red Herring* Top 100 Innovators und die Wahl zu *NJBIZ's New Jersey's Finest 50 Fastest Growing Companies*.

“Lumeta hat durch eine breite internationale Kundenbasis eine wichtige Entwicklungsstufe erreicht,” so Lumeta Vorstandsvorsitzender Tom Dent. *„Dieses Wachstum war eine logische Folge in der Entwicklung des Unternehmens. Die Marktbedürfnisse zu treffen und dabei aggressiv seine Ziele zu verfolgen, sind die Stärken der Lumeta. David Hickey bringt die richtige Mischung aus Führungspersönlichkeit, Enthusiasmus und Know How mit, um Lumeta strategisch in die nächste Phase unseres Wachstums zu führen.“*

Eine kürzlich veröffentlichte Studie von Gartner¹ zeigt, dass die Budgets für Security Software schneller wachsen als in jeder anderen Kategorie. Vor diesem Hintergrund verfolgt Lumeta neben rasantem Wachstum vor allen Dingen die Chance, das Geschäft im Bereich Sicherheits- und Schutzmanagement zu führen. Viele Unternehmen haben Millionen in bestehende Sicherheitsstrukturen investiert und wissen dennoch in vielen Fällen nicht, wo ihr Netzwerk endet und was in ihrem Netzwerk übertragen wird. Lumeta's IPsonar komplettiert das Bild eines globalen IT-Netzwerkes. Unternehmen können verlässlich und kosteneffizient das Managen von Sicherheitsaspekten nach ihren Wünschen priorisieren.

„Lumeta ist für 2006 sehr gut aufgestellt,” so Lumeta's neuer CEO, David Hickey. *„Regularien und hohe Kosten in der IT drücken die IT-Abteilungen mittlerweile unter das Mikroskop. Mehr und mehr Unternehmen erkennen mit Hilfe von IPsonar, wie wichtig es ist, ein ausführliches Bild ihres Netzwerkes zu erhalten. Ich bin sehr enthusiastisch an Bord zu sein und mitzuhelfen, das volle Potential von Lumeta auszuschöpfen.“*

Bei ihren Expansionsplänen wird die Lumeta Inc. durch Vertriebsdienstleistungen der Inline Sales GmbH unterstützt. Inline Sales agiert dabei als operative Vertriebseinheit für den deutschsprachigen Raum. Konkret hilft die Inline Sales mit Ressourcen im Bereich Key Account Management und Telesales. Ziel ist die Generierung von Leads und Außendienstterminen, um bei Großkunden und potentiellen Partnern vor Ort die Lösungen zu präsentieren. Inline Sales ist darüber hinaus für strategisches und operatives Marketing im deutschsprachigen Raum verantwortlich.

¹ Gartner, March 9, 2005, “What Your Organization Should Be Spending for Information Security”, Vic Wheatman, Brian Smith, Norma Schroder, John Pescatore, Mark Nicolle, Ant Allan and Rich Mogull



Über Lumeta Corporation

Lumeta ist führender Anbieter von Netzwerk Intelligenz für sich dynamisch entwickelnde Unternehmens-Netzwerke. Lumeta's patentierte Produkt Suite IPsonar® ermöglicht IT-Managern den Blick in den operativen Status und die damit verbundenen Sicherheitsanforderungen innerhalb von IP Netzwerken. IPsonar® unterstützt Unternehmen bei der Kontrolle von wachsenden Netzwerkrisiken, die die Verfügbarkeit und Performance von Geschäftsprozessen gefährden können. Mit Hauptsitz in Somerset, New Jersey, USA, bedient Lumeta heute Großkunden aus dem Bereich *Fortune 1000*, Behörden und Service Provider wie zum Beispiel die NASA, die nationale Flugbehörde der USA, McGraw-Hill, Ashland oder auch Cingular.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der international operierenden Inline Sales Gruppe, London.

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt unter anderem für Softwarehersteller, IT-Dienstleister und Telekommunikations-Unternehmen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in Paris, Wien, Zürich, London, Boston und Shenzhen.

Kontakt Inline Sales GmbH:

Vertrieb: Frank Sattler
Marketing/PR: Sebastian Naumann
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Tel.: +49-8104-88995-80
Fax: +49-8104-88995-85
E-Mail: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>

Kontakt Lumeta Inc., USA:

Andy Hayter
Marketing Manager
220 Davidson Ave., Suite 401
Somerset, NJ, 08873-4146, USA
Tel: +1-732-357-3500
Fax: +1-732-564-0731
Email: ahayter@lumeta.com
www.lumeta.com