

Wir wissen was zu tun ist



Thorsten Freitag, 2012-21-11

Die [Quartalszahlen zum Abschluss](#) dieses Jahres haben wir mit zweierlei Gefühlsregungen zur Kenntnis genommen. Wir freuen uns natürlich sehr, dass wir von F5 erneut ein erfolgreiches Jahr absolviert haben und uns im Vergleich zum Vorjahr verbessern konnten. Wir alle können mit Fug und Recht behaupten: F5 Networks wächst! Das beweisen die Zahlen!

Wie auch unser CEO, John McAdam in der Pressemitteilung verkündet hat, wurde die Freude dadurch etwas getrübt, dass sich das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte 2012 verlangsamte. Dieses lässt sich leicht erklären: Aufgrund der angespannten weltwirtschaftlichen Lage ging die Investitionsbereitschaft zurück. Wir danken unseren Kunden dafür, dass Sie selbst in schwierigen Zeiten in unsere Produkte investieren, unserer Technologie vertrauen und damit den Beweis erbringen, dass sie mit Lösungen von F5 in ihren Rechenzentren den Herausforderungen der Zukunft gewachsen sind.

Nun muß man aber noch anmerken, daß die Verlangsamung sich auf ein Wachstum im Vergleich zum Vorjahr auf 20 Prozent bezieht. Also sprechen wir hier von „Jammern auf hohem Niveau“.

Wir wären nicht F5, nicht der visionäre und innovative Player im Bereich Application Delivery, wenn wir nicht wüssten, wie wir im neuen Geschäftsjahr wieder durchstarten:

In den kommenden Monaten werden wir neue Lösungen vorstellen, von denen wir eine Beschleunigung des Wachstums erwarten. Die Evolution der Technologie und der daraus resultierenden Herausforderungen für Unternehmen, bieten uns Potentiale, unseren Kunden Lösungen an die Hand zu geben, mit denen sie neue Geschäftsfelder eröffnen können und den heutigen Anforderungen an IT und Infrastruktur gerecht werden. In unserer Region Europa werden wir uns insbesondere verstärkt darauf konzentrieren, mit unserem Channel gemeinsam im Bereich unserer Großkunden und dem Flächenvertrieb holistische F5-Lösungen anzubieten, die dem Kunden Einsparungen bei den Kapital- und Betriebskosten bieten. Darüber hinaus ist eines unserer Ziele für 2013 verstärkt das Marketing- und Kampagnenmanagement für unsere Partner auszubauen, indem wir vorgefertigte, integrierte Initiativen an die Hand geben, mit denen sie ihren Kundenstamm über beispielsweise vertikale, aber auch themenorientierte F5-Lösungen und deren Mehrwert informieren und schulen können.

Sie sehen, wir schauen gut gelaunt und erwartungsvoll in die Zukunft, denn wir wissen was zu tun ist.

F5 Networks, Inc. | 401 Elliot Avenue West, Seattle, WA 98119 | 888-882-4447 | f5.com

F5 Networks, Inc.
Corporate Headquarters
info@f5.com

F5 Networks
Asia-Pacific
apacinfo@f5.com

F5 Networks Ltd.
Europe/Middle-East/Africa
emeainfo@f5.com

F5 Networks
Japan K.K.
f5j-info@f5.com