

Starker Expansionskurs mit IT-Security-Lösungen

Azeti Networks will international wachsen

Die Azeti Networks AG aus Lünen hat sich auf die Herstellung innovativer und leistungsstarker Technologien in den Bereichen IT-Security und Infrastruktur-Monitoring spezialisiert. Zu den Produkten zählt eine E-Mail-Firewall, die auf Basis der innovativen Azeti-Blocktechnologie mit nahezu 100-iger Sicherheit Spams erkennt und somit

Mail-Server, Datenleitung und Archivierung um über 90% entlastet. Ein weiteres Produkt ist die ebenfalls eigenständig entwickelte Sonarplex-Technologie, mit der sich Fehler in technischen Infrastrukturen frühzeitig erkennen und teure Ausfallzeiten reduzieren lassen. Zudem ermöglicht Sonarplex die Einbindung nahezu aller elektrotechnischer Teilnehmer wie Sensoren, Automation oder Robotik in das zentrale Monitoring-System für den Einsatz in den Bereichen Logistik, Gebäude-Management, Energie und Automatisierung. Mit Hilfe von Investoren will Azeti jetzt international expandieren.



Azeti entwickelt Sicherheitslösungen für den Mittelstand und Großkonzerne.

Skalierbares Geschäftsmodell

„Mit der zunehmenden Auslagerung von IT-Anwendungen ins Internet werden IT-Sicherheit und Monitoring immer wichtiger“, erklärt Thorsten Schäfer, Vorstand der Azeti Networks AG, das Geschäftsmodell. „Wir offerieren in einem nicht saturierten und konvergierenden Monitoring- und Management-Markt eine technologische Lösung, die vom Small Business bis zum Large Enterprise-Segment skalierbar ist“, erklärt er. So zählen zu seinen Kunden bereits (internationale) Großkonzerne wie Seagate, Bosch und DHL. Mittelständische Unternehmen pro-

fitieren vom im Vergleich zu herkömmlichen Technologien geringeren Kostenaufwand für Implementierung und Betrieb der Azeti-Sicherheitslösungen. In diesem Marktsegment strebe Azeti mittelfristig die Marktführerschaft an, in den letzten sechs Monaten habe sich der Umsatz jeden Monat mehr als verdoppelt, erläutert Schäfer. „In den nächsten fünf Jahren verfolgen wir einen starken Expansionskurs mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von circa 300% pro Jahr, bereits für 2011 visieren wir einen Gesamtumsatz im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich an“, so Schäfer weiter.

„Großes Wachstumspotenzial trotz Wirtschaftskrise“

Um den 2007 mit der Gewinnung erster Großkunden in den USA und Europa eingeschlagenen Erfolgskurs fortzusetzen, benötigte Azeti zusätzliche finanzielle Mittel. Im September 2009 erfolgte daher eine Erstrundenfinanzierung durch Earlybird und den NRW.Bank.Venture Fonds als offene Beteiligung in Höhe eines einstelligen Millionen-Euro-Betrages. Im Zuge der Finanzierung erfolgte die Umwandlung des Unternehmens von der GmbH in eine AG. Dr. Claas Heise, Abteilungsleiter bei der NRW.Bank in Düsseldorf, zeigt sich in Bezug auf Azeti „überzeugt von den außergewöhnlichen Lösungstechnologien und dem großen Wachstumspotenzial trotz Wirtschaftskrise“. Thorsten Heldt, Projektmanager beim NRW.Bank.Venture Fonds, ergänzt: „Azeti erfüllt alle unsere Beteiligungsbedingungen, eine innovative Idee in einem zukunftsträchtigen



Dr. Claas Heise, NRW.Bank

KURZPROFIL AZETI NETWORKS AG	
• Vision	Entwicklung und Vertrieb von IT-Sicherheits- und Monitoring-Lösungen
• Gründungsjahr:	2006
• Unternehmenssitz:	Lünen/Westfalen
• Mitarbeiterzahl:	35
• Umsatz 2009:	k.A.
• Umsatz 2010 (erwartet):	k.A.
• Internet:	www.azeti.net
• Finanzinvestor:	Earlybird Venture Capital, NRW.Bank

Markt mit großen Expansionschancen. Das Unternehmen wie das Management haben die Bewerbungsrunde im Zuge der A-Runden-Finanzierung mit Bravour bestanden.“

Geplant: Büros auf der ganzen Welt

Anlass für die Aufnahme von Kapital war die Sicherung nachhaltigen Wachstums und der Ausbau des Technologievorsprungs durch eine weitere Stärkung von Forschung und Entwicklung. „Die Beteiligung hilft uns vor allem bei der nationalen wie internationalen Vernetzung und unterstützt das Management bei der Fokussierung und Justierung der strategischen Ausrichtung“, erläutert Schäfer, der im Zuge des Investments zum Azeti-Management stieß. Als vormaliger Venture Partner von Earlybird und ehemaliger CEO und Mitgründer der abaXX AG ergänzt er



Rolf Mathies,
Earlybird

seither das Team um die beiden Gründer Dirk Hartmann (früher u.a. CEO von Tarox) und Dirk Sommerfeld, auf dessen mehr als zwanzigjährigem Know-how in der Internetbranche die Azeti-Technologie basiert. „Das exzellent aufgestellte Managementteam bringt die Erfahrungen und Stärke mit, die in der aktuellen Phase der Internationalisierung zum Tragen kommen“, ist Rolf Mathies, Partner

bei Earlybird, überzeugt. Schätzungsweise 60 Mio. Firmen weltweit investieren laut Schäfer in den nächsten fünf bis acht Jahren in Infrastruktur-Monitoring. Entsprechend treibt Azeti seit Oktober 2009 die Internationalisierung voran. Neben Büros in Mittel- und Osteuropa sowie dem Asien-Pazifik-Raum plant das Unternehmen im Laufe dieses Jahres die Eröffnung von Dependancen in Brasilien und Dubai. Weitere Meilensteine für die nahe bis mittlere Zukunft sind die Realisierung von Großkundenprojekten als Branchenreferenzen und die Umsetzung von Endkundenprojekten im Hochpreissegment.

Ausblick

Ein von den Investoren geschätztes Management mit langjähriger Branchenexpertise und umfangreichen Erfahrungen im Aufbau von innovativen Unternehmen kombiniert mit einer Technologie, die die Lösung für ein virulentes Problem schafft, sind die wichtigsten Erfolgsbausteine von Azeti. Sollte es gelingen, die ambitionierten Wachstumsziele zu realisieren, so dürfte auch die Vision, mithilfe der Azeti-Technologie die maximale Verfügbarkeit von kritischen Infrastrukturen zu realisieren, im Bereich des Möglichen sein. ■

Max Eckhardt
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

CHANCEN ENTSTEHEN
DORT, WO MAN SIE
ERKENNT.



Foto: © PIXELIO

Neuhaus Partners gehört zu den führenden Venture-Capital-Gesellschaften in Europa. Investiert wird in Ideen, die sich durch ein technologisches Alleinstellungsmerkmal auszeichnen, wie bei unserem jüngsten Beteiligungsunternehmen, der Next Kraftwerke GmbH, dem Anbieter von virtuellen Regelkraftwerken für Minutenreserve. www.NeuhausPartners.com
Denn nur wer Ideen versteht, kann Chancen erkennen.



**NEUHAUS
PARTNERS**