



Stockholm, 14 juni 2000

EFFNET INGÅR PARTNERAVTAL MED GLOBALT HALVLEDARFÖRETAG

Effnet meddelar idag att man har ingått ett partneravtal med den globala halvledarleverantören STMicroelectronics. Avtalet visar på ytterligare en framgång för Effnets Technology Partner Program, TPP.

Avtalet innebär att STMicroelectronics kan erbjuda högpresterande nätverksprodukter med Effnets prisbelönta, IP-baserade teknologi integrerad i sin egen produkt. Partnerskapet ska enligt de båda företagen ses som en inledning till ett långsiktigt samarbete inom ramen för Effnets partnerprogram, TPP.

- Avtalet med STMicroelectronics är en bekräftelse på fördelarna med vår teknologiplattform. Det är även ett viktigt led i den globala expansionen av vårt Technology Partner Program – TPP. STMicroelektronics är ett globalt och mycket framgångsrikt företag inom halvledartillverkning och de erbjuder hög kvalitet på sina produkter, säger Karin Bjurel, Director of Sales & Marketing, Effnet AB.
- Internetrevolutionen med de nya bredbandkapaciteterna kräver avancerad teknik för nätverk. IP routing är nödvändigt för att hantera trafiken på nätverk och brandväggsaspekten är definitivt en nyckelfaktor associerad med Internet. Effnets mycket effektiva mjukvara kommer att bidra till att vi uppnår våra högt ställda säkerhetsmål, säger Gerard Fargere, Director of Access Network, System R&D, STMicroelectronics.

Effnets teknologi ger STMicroelectronics möjlighet att bredda användningsområdena för företagets hårdvara.

TPP-programmet

TPP, Technology Partner Program, är Effnets globala program för strategiska partner, som utnyttjar hela eller delar av Effnets teknologiplattform. Företaget etablerar ett nära samarbete med sina partner. Efter det att en anpassning till kundens specifika behov har gjorts implementeras lösningen i kundens befintliga system.

Om Effnet

Effnets affärsidé är att utveckla, marknadsföra, sälja och distribuera nätverksprodukter och nätverksteknologier, som löser flaskhalsarna inom kommunikation över Internet, och därmed skapar maximal kundnytta. Effnet kommersialiserar sin teknologi på tre sätt; produkter under eget varumärke, genom OEM-avtal och genom licensiering av teknologin till andra aktörer i nätverksbranschen. Under 1999 har Effnet utvecklats ifrån att vara ett renodlat utvecklingsbolag till en kommersiell aktör inom nätverksmarknaden. Bolaget går nu in i en fas där marknadsföring och försäljning står i fokus. Effnets långsiktiga mål är att bli en av världens ledande aktörer för att lösa nuvarande och framtida flaskhalsar inom kommunikation över Internet. I dagsläget finns Effnet på fyra orter; Stockholm, Luleå, Boston och Mountain View, Kalifornien. Effnet Group AB är noterad på Nya Marknaden. Antalet anställda uppgår till 76 personer.

Läs mer om Effnet på www.effnet.com.

För mer information kontakta:

Tomas Althén
VD, Effnet Group AB
Mobile: +46 708 15 16 15
E-mail: tomas@effnet.com