

PRESSEMITTEILUNG

Informationstechnik / Telekommunikation / Netzwerke

R&M: Umsatz in fünf Jahren verdoppelt

2007 plus 23 Prozent / Jetzt mehr als 650 Mitarbeitende / Mit hochwertigen Verkabelungslösungen international erfolgreich

Wetzikon, 31. Januar 2008.

Der Schweizer Verkabelungsspezialist Reichle & De-Massari AG (R&M, www.rdm.com) hat im Geschäftsjahr 2007 sein starkes Wachstum fortgesetzt. R&M steigerte den Gesamtumsatz um 23 Prozent auf CHF 241 Mio. (EUR 150 Mio.). Damit hat sich das Ergebnis innerhalb von fünf Jahren verdoppelt. Der EBIT lag bei 13 % des Umsatzes und entwickelte sich ebenfalls ausserordentlich positiv, wie CEO Martin Reichle betont. Mit 25 % Umsatzanteil und 20 % Wachstum ist der Heimatmarkt Schweiz nach wie vor das starke Standbein, während die Tochtergesellschaften in den Exportmärkten dynamisch wachsen und kontinuierlich Marktanteile hinzugewinnen. R&M will auch in den kommenden Jahren kräftig expandieren und sich als Qualitätsführer im High end Sektor der Netzwerktechnik international durchsetzen. Das unabhängige Familienunternehmen aus Wetzikon (Kanton Zürich) beschäftigt inzwischen mehr als 650 Mitarbeitende, darunter rund 360 am Heimatstandort in der Schweiz, wo in den vergangenen fünf Jahren rund 120 neue Stellen geschaffen wurden.

Der Geschäftsbereich Private Networks erzielte aufgrund der vermehrten Nachfrage nach High Quality Verkabelung 2007 ein Wachstum von 21 %. Er trägt zu 71 % zum Gesamtumsatz bei. Der Geschäftsbereich Public Networks mit Verkabelungssystemen für den Telekommunikations- und Wohnungsmarkt erzielte mit über 28 % ebenfalls ein enormes Wachstum. Hier wirkt sich der immense Bedarf an Breitbandnetzen aus.



Kontakt Presse

Markus Schlageter, Head of Corporate Marketing, Reichle & De-Massari AG (R&M)
Binzstrasse 31, CHE-8622 Wetzikon, Switzerland, WEB www.rdm.com
FON +41 44 9338301, FAX +41 44 9338266 MAIL markus.schlageter@rdm.com

In Deutschland, dem wichtigsten Exportland für R&M, stieg der Umsatz um 22 %. Ost- und Südosteuropa konnten um 37 % zulegen. Zum vierten Mal hintereinander erzielte der Mittlere Osten (MEA) die grösste Absatzsteigerung. Der Umsatz konnte hier verdoppelt werden.

Weiterhin positiv entwickelt sich die Vertriebsregion Asia Pacific, die ein Umsatzplus von 15 % erzielte. In China beschäftigt R&M heute mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Nach einem Blitzstart in Indien im Jahr 2006 folgte 2007 ein Umsatzwachstum von 75 % auf CHF 10 Mio. (EUR 6,2 Mio.). Mit dem Aufbau einer Vertriebsgesellschaft in Australien ist R&M nun auch auf dem fünften Kontinent präsent.

Der Geschäftsbereich Key Account Management schloss 2007 mehrere globale Rahmenverträge mit internationalen Grosskunden ab. Insbesondere die Finanzbranche nutzt den Service und Support durch R&M.

Kontakt:

Reichle & De-Massari AG
Martin Reichle, CEO
Binzstr. 31, CH-8622 Wetzikon, Schweiz
Telefon +41 (0) 44 933 8224
E-Mail martin.reichle@rdm.com
Web www.rdm.com

Kontakt Presse

Markus Schlageter, Head of Corporate Marketing, Reichle & De-Massari AG (R&M)
Binzstrasse 31, CHE-8622 Wetzikon, Switzerland, WEB www.rdm.com
FON +41 44 9338301, FAX +41 44 9338266 MAIL markus.schlageter@rdm.com

Long Version

R&M: Wachstumsstrategie geht auf

**Wettbewerbsvorteile durch Qualität, Kundennähe,
Service und weltweite Verfügbarkeit**

Wetzikon, 31. Januar 2008.

Der Schweizer Verkabelungsspezialist Reichle & De-Massari AG (R&M, www.rdm.com) hat im Geschäftsjahr 2007 sein starkes Wachstum fortgesetzt. R&M steigerte den Gesamtumsatz um 23 Prozent auf CHF 241 Mio. (EUR 150 Mio.). Damit hat sich das Ergebnis innerhalb von fünf Jahren verdoppelt. Der EBIT lag bei knapp 13 % des Umsatzes und entwickelte sich ebenfalls ausserordentlich positiv, wie CEO Martin Reichle betont. Mit 25 % Umsatzanteil und 20 % Wachstum ist der Heimatmarkt Schweiz nach wie vor das starke Standbein, während die Tochtergesellschaften in den Exportmärkten dynamisch wachsen und kontinuierlich Marktanteile hinzugewinnen. R&M will auch in den kommenden Jahren kräftig expandieren und sich als Qualitätsführer im High end Sektor der Netzwerktechnik international durchsetzen. Das unabhängige Familienunternehmen aus Wetzikon (Kanton Zürich) beschäftigt inzwischen mehr als 650 Mitarbeitende, darunter rund 360 am Heimatstandort in der Schweiz, wo in den vergangenen fünf Jahren rund 120 neue Stellen geschaffen wurden.

R&M beliefert Telekommunikationsunternehmen sowie private Betreiber von Kommunikations- und Datennetzen mit Verteiler-, Verbindungs- und Anschlusstechnik für Kupfer- und Glasfaserverkabelung. Die Anwendungen reichen von Weitverkehrs- und Zugangsnetzen über Rechenzentren bis zur Gebäude-, Industrie- und Heimverkabelung. Grosskunden unterstützt R&M als weltweiter Business- und Servicepartner umfassend mit Installation, Betrieb und Wartung von Datennetzen. Mit eigenen Marktorganisationen und Vertriebspartnern ist R&M in allen Regionen Europas sowie in Middle


Convincing cabling solutions

Kontakt Presse

Markus Schlageter, Head of Corporate Marketing, Reichle & De-Massari AG (R&M)
Binzstrasse 31, CHE-8622 Wetzikon, Switzerland, WEB www.rdm.com
FON +41 44 9338301, FAX +41 44 9338266 MAIL markus.schlageter@rdm.com

East, Indien, Fernost und Australien vertreten. Vor Ort arbeitet R&M eng mit zertifizierten Planern, Systemintegratoren und Installateuren zusammen.

Erfolgsfaktoren und Strategie treffen Nachfrage

„Der Erfolg von R&M liegt darin begründet, dass wir hochqualitative Produkte, internationale Präsenz, Kundennähe, Service und Lieferfähigkeit unter einen Hut bringen“, erläutert Martin Reichle die Wettbewerbsvorteile. Ob IT-Branche, Industrie oder Telekommunikation – bei Netzbetreibern in allen Ländern verstärkte sich die Nachfrage nach sicheren, qualitativ hochstehenden und flexibel nutzbaren Verkabelungssystemen, um teure Netzwerkausfälle zu verhindern. R&M positioniert sich seit Jahren in diesem gehobenen Segment. „Das beachtliche Wachstum unterstreicht, dass unsere Strategie stimmt“, so Martin Reichle.

Das Jahresmotto für 2007 – „Being better!“ – habe sich in jeder Hinsicht bestätigt. „Unsere Lösungen treffen auch auf wettbewerbsintensiven Märkten den Bedarf anspruchsvoller Kunden“, sagt Martin Reichle. Der steigende Kommunikationsbedarf in Boom-Regionen und infolge zunehmender internationaler Verflechtungen sowie die weiter wachsende Nutzung der Informationstechnik sorgten für eine anhaltende Nachfrage in allen Bereichen.

Wachstum bei Private und Public Networks

Der Geschäftsbereich Private Networks erzielte aufgrund der vermehrten Nachfrage nach High Quality in 2007 ein Wachstum von 21 %. Er trägt zu 71 % zum Gesamtumsatz bei. Hier bietet R&M Systeme für Unternehmens-, Gebäude-, Büro-, Industrieverkabelung und für Rechenzentren an. Insbesondere im wichtigen Bereich der Unternehmensnetzwerke konnte R&M den Umsatz kräftig steigern und Marktanteile hinzugewinnen. Die Position als High end Anbieter festigte R&M mit viel Einsatz aller Unternehmensbereiche und einer neuen Marketingstrategie.

Kontakt Presse

Der Geschäftsbereich Public Networks mit Verkabelungssystemen für den Telekommunikations- und Wohnungsmarkt erzielte mit über 28 % ebenfalls ein enormes Wachstum. Hier wirkt sich der immense Bedarf an Breitbandnetzen deutlich aus. So spürte R&M insbesondere in Schweiz mehr Nachfrage nach Präzisionssteckern und Verteilern für die Glasfaserverkabelung. Telekommunikationsgesellschaften und Kabelprovider dehnen mit FTTx-Projekten ihre Glasfasernetze weiter aus und stossen tiefer in Wohnsiedlungen vor, um dort mehr Bandbreite und Triple Play Dienste bereitstellen zu können. Mit dem Erfolg der xDSL-Technologie geht aber auch eine stärkere Nachfrage nach leistungsfähigen Kupfer-Verkabelungssystemen einher. Als einer von wenigen Herstellern bietet R&M Netzbetreibern integrierte Gesamtlösungen für die Kupfer- und Glasfaserverkabelung an.

Die modernen Möglichkeiten der Medien- und Internetnutzung ziehen einen Vernetzungsbedarf in privaten Haushalten nach sich. Die aktuellen Angebote der Provider veranlassen mehr und mehr Verbraucher dazu, eine universell nutzbare Multimedia-Verkabelung in Haus und Wohnung installieren zu lassen. R&M bietet erfolgreich Lösungen für Neuinstallationen, Umbau, Modernisierung und Erweiterung von Heimnetzwerken an.

Vertriebsorganisationen gewinnen mehr Marktanteile

„Die internationale Präsenz durch unsere Marktorganisationen, der Einsatz kompetenter, eigenverantwortlich entscheidender Teams und die enge Zusammenarbeit mit qualifizierten Partnern vor Ort werden von den unterschiedlichen Märkten dankbar angenommen“, berichtet CEO Martin Reichle. Kundennähe und familiäre Kundenbeziehungen zählen zu den traditionellen Stärken von R&M.

Auf den internationalen Märkten erwirtschaftet R&M rund 75 % des Gesamtumsatzes. Alle Tochterunternehmen verzeichneten in 2007 ein starkes Wachstum und gewannen weitere Marktanteile hinzu. In der Schweiz behauptet R&M die Rolle als Marktleader.

Kontakt Presse

In Deutschland, dem wichtigsten Exportland für R&M, stieg der Umsatz um 22 %. Der Wert hebt sich deutlich vom allgemeinen Wirtschaftswachstum des Landes ab. Ost- und Südosteuropa konnten im vergangenen Jahr um 37 % zulegen. Auf dem Balkan zeichnet sich ein neuer R&M-Erfolg ab. Zum vierten Mal hintereinander erzielte der Mittlere Osten (MEA) die grösste Absatzsteigerung. Bedingt durch den Bauboom in den Golf-Staaten und das Neugeschäft in Indien konnte der Umsatz hier verdoppelt werden.

Weiterhin positiv entwickelt sich die Vertriebsregion Asia Pacific, die ein Umsatzplus von 15 % erzielte. Hier profitiert man vom Wirtschaftsboom der Volksrepublik China und von der Zusammenarbeit mit internationalen Grosskunden, die R&M als Service- und Businesspartner an ihre Fernost-Standorte rufen. In den Metropolen Shanghai, Peking und Hongkong beschäftigt R&M heute mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Bei den jüngsten Marktentwicklungsprojekten haben Indien und Spanien erneut gut abgeschnitten. Nach einem Blitzstart in Indien im Jahr 2006 folgte 2007 ein Umsatzwachstum von 75 % auf CHF 10 Mio. (EUR 6,2 Mio.). Indische Datacenter-Betreiber stellen sich den höchsten Qualitätsmassstäben, um Ausfallsicherheit zu garantieren, und fordern deshalb erstklassige Infrastrukturlösungen, die R&M erfolgreich bedient. Mit dem Aufbau einer Vertriebsgesellschaft in Australien ist R&M nun auch auf dem fünften Kontinent präsent.

Leistungspakete für internationale Grosskunden

Die vor zwei Jahren eingeschlagene Strategie, den international agierenden Grosskunden spezifische Leistungspakete anzubieten, erweist sich als fruchtbar. Der Geschäftsbereich Key Account Management schloss 2007 mehrere globale Rahmenverträge ab und betreut die Kunden umfassend von der Planung und Evaluation über die Installation bis zum Betrieb der Datennetze. Insbesondere die

Finanzbranche nutzt den Service und Support durch R&M. Neben dem Thema Qualität zählt hier vor allem die Verfügbarkeit. Die Verkabelungslösungen von R&M sind an den gewünschten Orten stets kurzfristig lieferbar, da ein ausgeklügeltes Logistiknetzwerk zur Verfügung steht.

Nachhaltigkeit und Kontinuität

„Für 2008 haben wir uns ein nachhaltiges, aber weiterhin profitables Wachstum zum Ziel gesetzt“, kündigt Martin Reichle an. R&M setze konsequent auf Kontinuität und eine gesunde, organische und familiäre Unternehmenskultur. Das gelte auch fürs Management. Mit Martin Reichle (CEO, Innovation & Marketing) und seinem Bruder Peter Reichle (COO, Fertigung & Logistik) steht die zweite Generation seit acht Jahren an der Spitze des Familienunternehmens. Hans Peter Legler (COO, Sales) und Martin Gasser (CFO, Finanzen & Controlling) vervollständigen das Board.

R&M wird die Routine im Aufbau neuer Märkte und im Key Account Management nutzen, um neue Regionen aus eigener Kraft zu erschliessen und weitere Grosskunden zu gewinnen. Neben dem Bau des neuen Fertigungszentrums in Wetzikon investiere R&M in die internationale Supply Chain. Die interne Prozessoptimierung werde dazu führen, dass R&M die Aufträge noch effizienter betreuen kann. Darüber hinaus sind weitere Innovationen für die Hochleistungs-Datenübertragung geplant.

Kontakt Presse