

Kabel

Geschäftsgang

Der Konzernbereich Kabel, der als Dätwyler Cables auftritt, konnte sich der Wirtschaftskrise nicht überall entziehen. Rückschläge gab es vor allem in Osteuropa, den Beneluxstaaten, in Grossbritannien, Spanien, Dubai sowie im globalen Liftgeschäft und in der Kabelkonfektionierung. Demgegenüber verhielten sich die Hauptmärkte Schweiz, Deutschland und Österreich relativ stabil; im chinesischen Binnenmarkt sowie in einigen anderen Ländern erzielte Dätwyler Cables sogar ein deutliches Wachstum. Insgesamt verringerte sich der Nettoumsatz um 19.0 % auf CHF 221.4 Mio. (Vorjahr CHF 273.3 Mio.); auf der Basis der Kupferpreise aus der Vorjahresperiode belief sich der Rückgang auf 14.5 %.

Positive Auswirkungen aus Kupferbewertung

Das Betriebsergebnis (EBIT) wurde 2009 durch Bewertungseffekte der Kupfervorräte beeinflusst und stieg um 25.7 % auf CHF 17.1 Mio. (Vorjahr CHF 13.6 Mio.). Die EBIT-Marge belief sich auf 7.7 % (Vorjahr 5.0 %). Auf der operativen Ebene vor Vorratsbewertung musste Dätwyler Cables trotz früh im Berichtsjahr eingeleiteten Sparmassnahmen sowie weiteren Produktivitätssteigerungen einen Rückgang der Ertragskraft hinnehmen. Die entsprechende EBIT-Marge vor Vorratsbewertung sank auf 4.8 % (Vorjahr 6.7 %).

Harter Wettbewerb – attraktive Wachstumssegmente

Das Marktumfeld war während des ganzen Berichtsjahrs schwierig und hart umkämpft. Diverse grössere Investitionsvorhaben verzögerten sich oder wurden sogar vorübergehend gestoppt. Die Kunden setzten zunehmend auf Dual-Source-Strategien und verlangten vor der Entscheidungsfindung deutlich mehr Preisauskünfte. Erfreulich waren die vielen neuen Infrastrukturprojekte, unter anderem in den Wachstumssegmenten Flughäfen, Rechenzentren und Fibre-to-the-Home-Netzen.

Geografische Entwicklung stark unterschiedlich

Trotz schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen musste Dätwyler Cables in den Heimmärkten Schweiz, Deutschland und Österreich nur leichte Einbussen hinnehmen. Südeuropa entwickelte sich mit einem Wachstum von insgesamt 12 % erfreulich. Dies, obwohl die Nachfrage in Spanien auf sehr tiefem Niveau verharrte. Das Geschäft in Osteuropa war nach Erfolgen in den Vorjahren teilweise durch massive Einbrüche geprägt. Auch in der Golfregion verzeichnete das Unternehmen in den meisten Ländern einen spürbaren Umsatzrückgang. Eine Ausnahme bildete Saudi-Arabien, wo



In der Kabelfertigung verlangen die vielen Arbeitsschritte nach einem optimalen Layout.

Dätwyler Cables in einigen grösseren Projekten involviert war. Ein starkes Wachstum resultierte in China, wo sich Dätwyler Cables im Berichtsjahr in einem unabhängigen Rating auf Platz fünf der Top-Ten-Anbieter für strukturierte Gebäudeverkabelung verbesserte. Weltweit zum Teil stark rückläufig war die Nachfrage nach Liftkabelsystemen.

Turnkey-Erstellung und Services als neue Strategieelemente

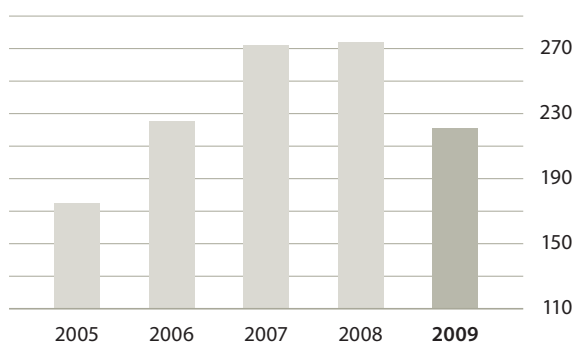
Als Anbieter integrierter Komplettlösungen für die elektrische Gebäudeinfrastruktur in den Segmenten Kommunikation, Sicherheit, Gebäudeautomation, Inhouse-Energie und Lift eröffnen sich für Dätwyler Cables zahlreiche neue Wachstumsmöglichkeiten im klassischen Objektgeschäft (Zweckbauten) sowie in den Segmenten FTTH (Fibre-to-the-Home) und im «Multisite»-Geschäft. Bei Letzterem geht es um nationale oder internationale Grosskunden mit vielen Standorten und dem Bedürfnis, überall einheitliche Standards bezüglich Technologie und Qualität zu implementieren und diese später im Betrieb aufrechtzuerhalten. Zur Erbringung solcher schlüsselfertiger Dienstleistungen vor Ort greift Dätwyler Cables auf ein weltweites, aktiv gemanagtes und zertifiziertes Partnernetzwerk zurück. Dieses dient auch dazu, im aktiven Betrieb Serviceleistungen zur Optimierung von bestehenden Netzwerken zu erbringen. Die erweiterte Geschäftsstrategie ist vom Markt gut aufgenommen worden. So konnte sich Dätwyler Cables in einigen Grossprojekten, die ab 2010 zur Umsetzung gelangen sollten, erfolgreich als möglicher Turnkey-Partner positionieren.

Aussichten: Moderates Wachstum

Klare Indikatoren sehen wir bei Dätwyler Cables weder für einen unmittelbaren Aufschwung noch für eine weitere Schrumpfung des Geschäfts. Im bisher robusten Bausektor der DACH-Märkte ist ein Rückgang der Nachfrage nicht auszuschliessen. Dies sollte Dätwyler Cables aber durch anstehende Infrastrukturprojekte kompensieren können. Insgesamt rechnen wir deshalb für 2010 mit einem moderaten Wachstum im unteren einstelligen Bereich.

Kennzahlen Kabel

Nettoumsatz in Mio. CHF



Beträge in Mio. CHF	2008	2009
Nettoumsatz	273.3	221.4
EBIT	13.6	17.1
EBIT in % vom Nettoumsatz	5.0	7.7
Nettoergebnis	8.8	12.9
Total Aktiven	121.2	118.4
Bruttoinvestitionen in Sachanlagen	3.5	4.9
Personalbestand (Einheiten)	774	759

Strategie

Der Konzernbereich Kabel, der als Dätwyler Cables auftritt, ist ein führender Anbieter qualitativ hochwertiger Systemlösungen und Serviceleistungen für die elektrische und kommunikationstechnische Gebäudeinfrastruktur. Dabei deckt Dätwyler Cables die gesamte Wertschöpfungskette von der Konzeption, dem System-Engineering über die Materialisierung, Logistik, Turnkey-Erstellung bis hin zum Unterhalt von elektrischen und kommunikationstechnischen Netzwerken ab.

Angesprochener Kundenkreis

- Aufzugsindustrie
- Bahngesellschaften/Verkehrsinfrastruktur/Flughafen-/Tunnelbetreiber
- Banken/Versicherungen und andere Dienstleistungsunternehmen
- Elektrogrosshandel
- Elektroinstallateure
- Generalunternehmer
- Industrieunternehmen
- Leitungsbauer
- Öffentliche Hand
- Regierungsstellen, Polizei- und Zollbehörden
- Schulen und Universitäten
- Städtische Werke/Elektrizitätswerke
- Systemintegratoren
- Telecom-/Kabel-TV-Gesellschaften

Unternehmensmarke

Dätwyler Cables



Systemlösungen von Dätwyler Cables umfassen sowohl Kabel als auch Komponenten.

Leistungsangebot

Produktsegmente

- Datennetzwerke (Kupfer- und Glasfasersysteme)
- Sicherheitskabelsysteme
- Gebäudeautomation
- Liftkabelsysteme
- Inhouse-Energieversorgung

Dienstleistungen

- Site-Audits vor Ort
- Standardisierung von Gesamtlösungen für Multisite-Projekte
- Spezialisiertes Engineering für diverse Arten von Zweckgebäuden
- Netzwerkkonzeption und Materialisierung
- Tender Support
- Materiallieferung, Logistik
- Turnkey-Implementierung ganzer Netzwerke
- Service und Unterhalt von Netzwerken (MAC: Move / Add / Change)
- Weltweites, zertifiziertes Partnernetzwerk zur Erbringung von Dienstleistungen vor Ort

Anwendungen

- Bürogebäude
- Einkaufszentren
- Flughäfen und Bahnhöfe
- Hotels und Spitäler
- Rechenzentren
- Sportstadien und Messezentren
- Tunnel
- FTTH (Fibre-to-the-Home)-Netze
- Regierungsgebäude

Bearbeitete Märkte

- Europa
- Naher und Mittlerer Osten
- Asien

Modernste Netzwerktechnik für neues Kölner Wahrzeichen

Köln hat mit dem Krankenhaus Süd im Rheinauhafen ein neues, spektakuläres Wahrzeichen. Und Dätwyler Cables hat mit modernster Netzwerktechnologie dazu beigetragen, dass das Gebäude mit 16 Geschossen die hohen Ansprüche internationaler Unternehmen an heutige und zukünftige Büroinfrastruktur übertrifft. So verbindet sich im Krankenhaus Süd auf fast 20 000 m² Gebäudefläche die Ästhetik visionärer Architektur mit der Funktionalität leistungsfähiger Verkabelungssysteme und Anschlusstechnik.

Eigentümerin und Betreiberin des ausserordentlichen Gebäudes ist die Südliche Krankenhaus GmbH, in der die Deutsche Immobilien Development GmbH und die Moderne Stadt zusammengeschlossen sind. Bei der Wahl der Netzwerktechnologie haben sich die Verantwortlichen bewusst für eine Lösung mit hohen Leistungsreserven entschieden: Über 100 Kilometer multimedia-taugliche Klasse-F-Verkabelung und rund 6000 GG45-Module von Dätwyler Cables sind bis 1000 Megahertz spezifiziert und sorgen für hohe Übertragungsraten und langfristigen Investitionsschutz. Auch das Sicherheitskabelsystem im Krankenhaus Süd stammt von Dätwyler Cables und übertrifft die strengsten europäischen Richtlinien an den Funktionserhalt im Brandfall. Als Anbieter von Gesamtlösungen für die elektrische Gebäudeinfrastruktur bietet Dätwyler Cables neben der Herstellung und dem Vertrieb von Produkten umfassende Dienstleistungen, die von der Planung und Beratung über die Konfektionierung, Logistik und Turnkey-Erstellung bis zum Systemunterhalt reichen.

