

Anbieter von Value Added Services und Technologien mit Umsatzsprung

Die Exclusive Group überzeugt im ersten Halbjahr 2016 mit einem Umsatzwachstum von 60 Prozent

München, 9. September 2016 – *Exclusive Networks, weltweit führender Anbieter globaler Value Added Services und Technologien (VAST), hat in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahrs 2016 den Umsatz um 60 Prozent auf 575 Millionen Euro gesteigert. In diesen Zahlen spiegelt sich die erfolgreiche Umsetzung der VAST-Strategie der Exclusive Group wider. Außerdem trugen ein starkes Kerngeschäft in allen Regionen und die nahtlose, effektive Integration des Asiengeschäfts nach der Übernahme des Cyber-Security-Value-Add-Distributors (VAD) Transition Systems zu diesem Umsatzsprung bei.*

Der Umsatz im ersten Halbjahr 2016 entspricht den Einnahmen, die die Exclusive Group im gesamten Geschäftsjahr 2014 erzielte. Damit hat das Unternehmen erneut sein selbstgestecktes Ziel erreicht, den Umsatz alle zwei Jahre zu verdoppeln.

„Unsere Strategie, die Geschäftsaktivitäten im Rahmen unserer VAST-Strategie auf eine breitere Basis zu stellen, zahlt sich aus“, betont Olivier Breitmayer, CEO der Exclusive Group. „Jede unserer ergänzenden Dienstleistungen trägt zu dem starken Wachstum bei. Das Umsatzergebnis belegt außerdem, wie ausgewogen die Exclusive Group auf weltweiter Ebene agiert.“ Dadurch sei die Gruppe in der Lage, Nachfrageschwankungen in einzelnen Regionen und Marktbereichen abzufedern.

Als besonders erfreulich bezeichnet Breitmayer, dass die BigTec-Sparte im Bereich Software-Defined-Webscale-Infrastrukturen weiterhin rapide expandiert und wieder eine dreistellige Wachstumsrate vorweist. Dies, in Verbindung mit der erfolgreichen Sparte Exclusive Networks, die sich auf Cyber-Security konzentriert, sowie der neuerlichen Fokussierung auf vielversprechende Premium-Services, hat nachhaltig positive Auswirkungen auf die gesamte Geschäftstätigkeit.

Weitere Details zur Geschäftsentwicklung

Zu den weiteren herausragenden Ergebnissen im ersten Halbjahr 2016 zählen:

- Ein Umsatzwachstum von 25 Prozent auf 464 Millionen Euro auf einer vergleichbaren Basis zum Vorjahr (ohne Berücksichtigung der Aktivitäten in Asien). Die Integration des Asiengeschäfts ist abgeschlossen. Auch dieser Unternehmensbereich weist hohe Wachstumsraten auf.
- Ein substanzielles Wachstum des Geschäfts mit Lösungen der zentralen IT-Herstellerpartner. Die Umsatzsteigerungen fielen höher aus als die in den Marktsegmenten, in denen die Hersteller tätig sind. Ebenfalls einen Zuwachs verzeichneten die Professional Services und die Support-Dienstleistungen.

- BigTec, der VAD für die Transformation von Rechenzentren, expandiert in weitere Regionen, zuletzt in den pazifischen Raum. Zudem erzielt BigTec weiterhin ein dreistelliges Umsatzwachstum.
- Die Integration und Ausweitung der Aktivitäten der Dienstleistungssparten Exclusive Capital und ITEC Exclusive Global Services wirkt sich positiv auf die Umsatzentwicklung aus, indem neue Absatzchancen erarbeitet werden.
- Südeuropa (Spanien, Portugal und Italien) verzeichnete eine starke Umsatzentwicklung, mit einem Zuwachs von 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dies entsprach in etwa den Steigerungsraten, die vor Beginn der Sparpolitik in diesen Ländern zu verzeichnen waren. Bessere Marktbedingungen trugen auch in Frankreich und Afrika dazu bei, dass diese Regionen Umsatzsteigerungen von 30 Prozent aufwiesen.
- Ein Umsatzplus von 90 Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 erreichten die nordeuropäischen Länder, insbesondere Schweden und Finnland. Dazu trugen mehrere Großaufträge bei, außerdem die gelungene Markteinführung von Lösungen diverser IT-Herstellerpartner.

„Wir sind besser denn je motiviert, unser Value-Add-Modell weiter auszubauen und dem Druck zu widerstehen, unsere Fokussierung oder den disruptiven Ansatz der Exclusive Group aufzugeben“, bekräftigt Barrie Desmond, Chief Operating Officer der Exclusive Group. „Stattdessen investieren wir weiterhin in unsere Zukunft, in Form neuer innovativer Dienstleistungen und Geschäftskennnisse, von denen unsere Hersteller- und Reseller-Partner in aller Welt profitieren.“

Die guten Geschäftsergebnisse sind laut Desmond die Konsequenz des einzigartigen Ansatzes und des „L'Esprit Exclusive“ der Exclusive Group: „Beides müssen wir erhalten, und dies trotz unseres starken Wachstums. Im Kern handelt es sich dabei um ein Bekenntnis zu echten Werten – und um die Nutzung von regionalem Know-how in Kombination mit einer global orientierten Entscheidungsstruktur. Dank der starken ersten sechs Monate liegen wir über unserer Umsatzplanung. Dennoch bedarf es weiterhin harter Arbeit, um unser Jahresziel zu erreichen und um unsere ‚TWENTY-20‘-Vision Wirklichkeit werden zu lassen, bis zum Jahr 2020 alle zwei Jahre den Umsatz zu verdoppeln.“

Bildmaterial:

- [Bild Olivier Breittmayer, CEO der Exclusive Group](#)
- [Bild Barrie Desmond, COO der Exclusive Group](#)

Über die Exclusive Group

Die Exclusive Group ist ein Value Added Services- und Technologieunternehmen (VAST), welches das Wachstum disruptiver und innovativer Technologien weltweit beschleunigt. Die Mitarbeiter fühlen sich den ambitionierten Wachstumsvorgaben seiner IT-Herstellerpartner verpflichtet und sind motiviert von einer Kultur von Unternehmertum und nachhaltigem Wachstum.

Mit mehr als 50 Niederlassungen in fünf Kontinenten und einer Präsenz in über 100 Ländern verfügt die Exclusive Group über alle wesentlichen Elemente für erfolgreichen Marktzugang und -wachstum. Unter der Bezeichnung ‚Disruptive Distribution‘ hinterfragt die Exclusive Group stetig das traditionelle VAD-Modell, um Werte neu zu



definieren und Differenzierung zu schaffen – mit seinem Cybersecurity-Brand Exclusive Networks und der Marke Big Technology, einer Business Unit, die sich mit der Transformation von Datacentern befasst. Ergänzt wird dies durch leistungsfähige und innovative Global Services für Projektentwicklung und -support (ITEC) sowie umfassenden Geschäftsleasing-Angeboten durch Exclusive Capital.

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks ist der ‚Go-to‘ Value Added Distributor für schnelleren Markteintritt und Wachstum mit innovativen Technologien in den Bereichen IT-Sicherheit, Netzwerk und Infrastruktur. In den einzelnen Ländern bietet Exclusive Networks spezialisierten Technik- und Marketing-Support, der Mehrwert schafft, kombiniert mit dem Volumen und der Reichweite eines globalen Distributors. Darauf verlassen sich Reseller bei Exclusive Networks, um ihre Verkaufschancen in der sich verändernden Technologielandschaft zu verbessern und neue Umsätze zu generieren.

Unter der Bezeichnung ‚Disruptive Distribution‘ hinterfragt Exclusive Networks stetig das traditionelle VAD-Modell, um Werte neu zu definieren und Differenzierung zu schaffen.

Hierzulande agiert die Exclusive Networks Deutschland GmbH mit über 80 Mitarbeitern und Niederlassungen in Münster, München und Berlin.

Exclusive Networks ist ein Unternehmen der Exclusive Group.

www.exclusive-networks.com/de

Pressekontakt

punktgenau PR

Christiane Schlayer

Fon +49 (0)911 9644332

christiane.schlayer@punktgenau-pr.de

www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks Deutschland GmbH

Exclusive Networks Deutschland GmbH

Martin Twickler

Balanstraße 73 - Haus 21 B

81541 München

Fon +49 (0)89 45011-240

marketing-de@exclusive-networks.com

www.exclusive-networks.com/de