

FREQUENTIS – FOR A SAFER WORLD

Vom Mittelständler zum internationalen Player

18.04.2013

| Rolf Unterberger

FREQUENTIS

→ Agenda



- Frequentis Überblick
- Entwicklung von Frequentis
- Regionale Aufteilung des Frequentis-Geschäftes
- Einflussfaktoren und Herausforderungen
- Maßnahmen
- Frequentis Gruppe
- Weltweite Referenzen

→ Mehr als 65 Jahre Innovationskraft & Erfahrung im Umgang mit sicherheitskritischen Systemen

Wir entwickeln und vertreiben hoch zuverlässige Kommunikations- und Informationssysteme für sicherheitskritische Lösungen in den Märkten Air Traffic Management und Public Safety & Transport.

ATM Air Traffic Management



ATM Civil



Defence

PST Public Safety & Transport



Public Safety



Public Transport



Maritime



Control Center weltweit entwickeln sich zu einem einheitlichen Standard.

→ Frequentis im Überblick

- Gründung 1947
- Gesamtleistung 2012: EUR 178 Mio.
- Corporate Headquarter in Wien
 - Niederlassungen und Regional Offices in über 50 Ländern
- Mehr als 1.100 MitarbeiterInnen
- überdurchschnittliche Engineeringkapazität:
 - mehr als 600 hoch qualifizierte Ingenieure (HW/SW/PM)
(FREQUENTIS Headquarter und Tochtergesellschaften)
- Exportquote > 90%
- R&D - Quote > 12%



Erstes Flugsicherungssystem in Österreich,
Wien-Schwechat, 1955



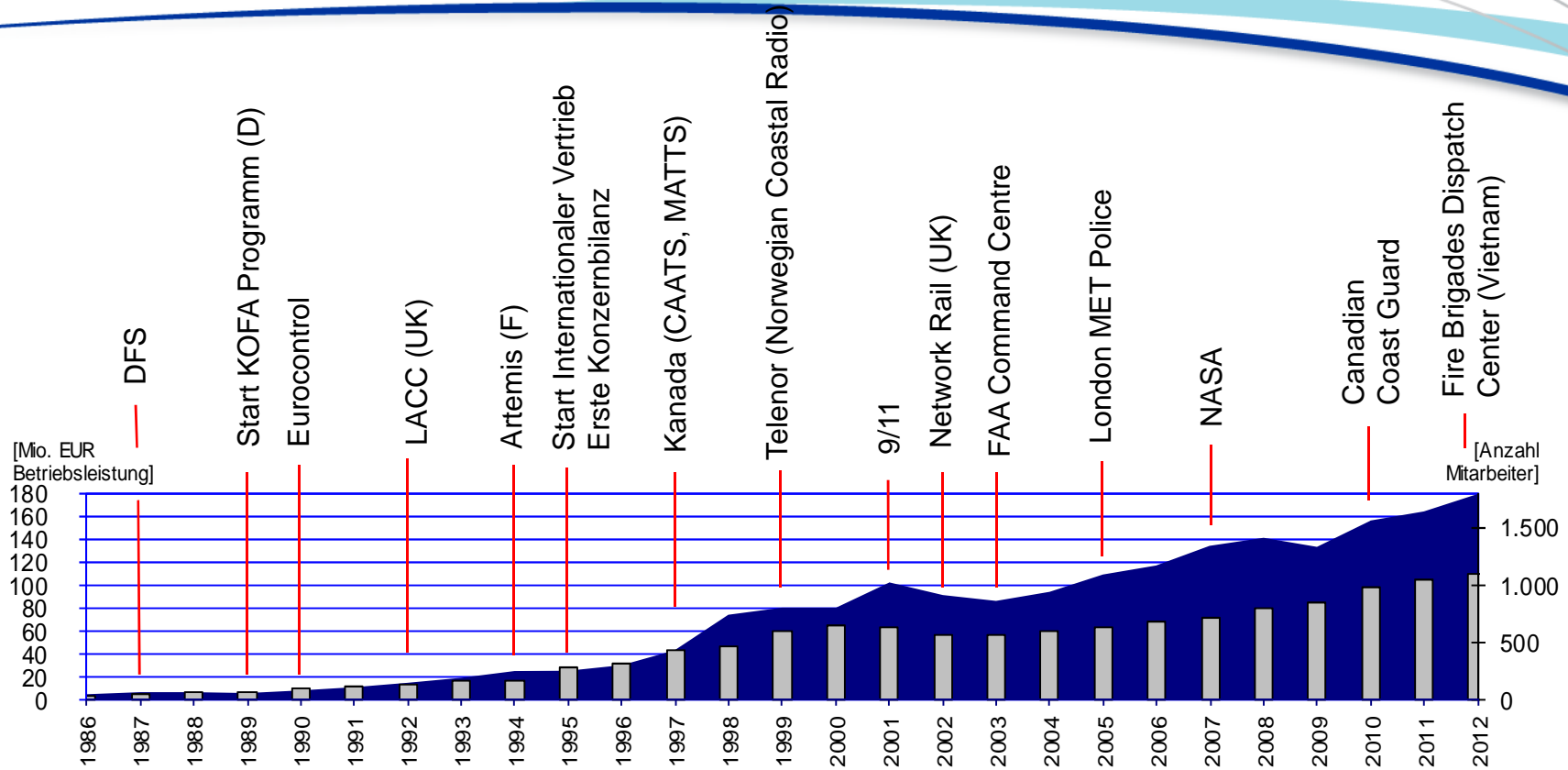
Durchbruch in den USA: Auftrag für das
FAA Command Centre / Herndon, 2003



Unternehmenszentrale am Wienerberg,
Besiedlung Sommer 2006

Marktführer weltweit im Bereich ATC Sprachvermittlungssysteme

→ Entwicklung Betriebsleistung und Mitarbeiter

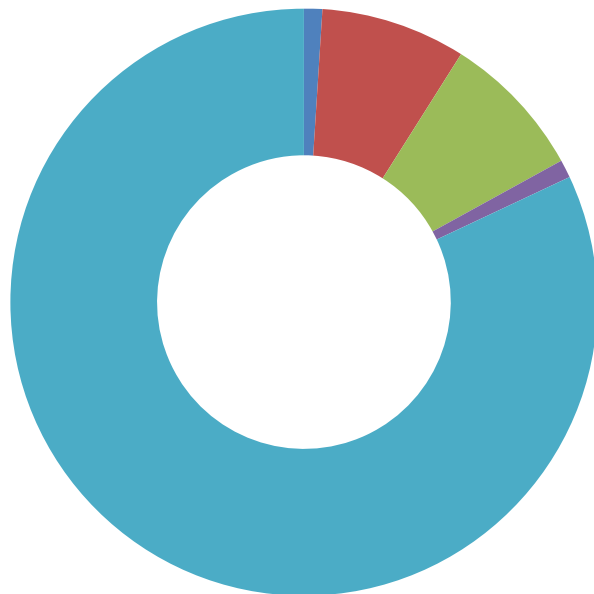


(Stand: 01/2013)

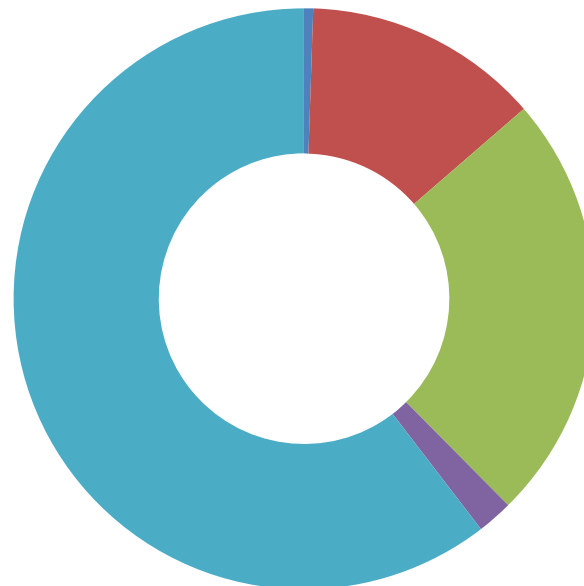
Kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum seit mehr als 20 Jahren.

→ Regionale Aufteilung des FRQ-Geschäftes

Auftragseingang
2008 in %



Auftragseingang
2012 in %



→ Einflussfaktoren und Herausforderungen



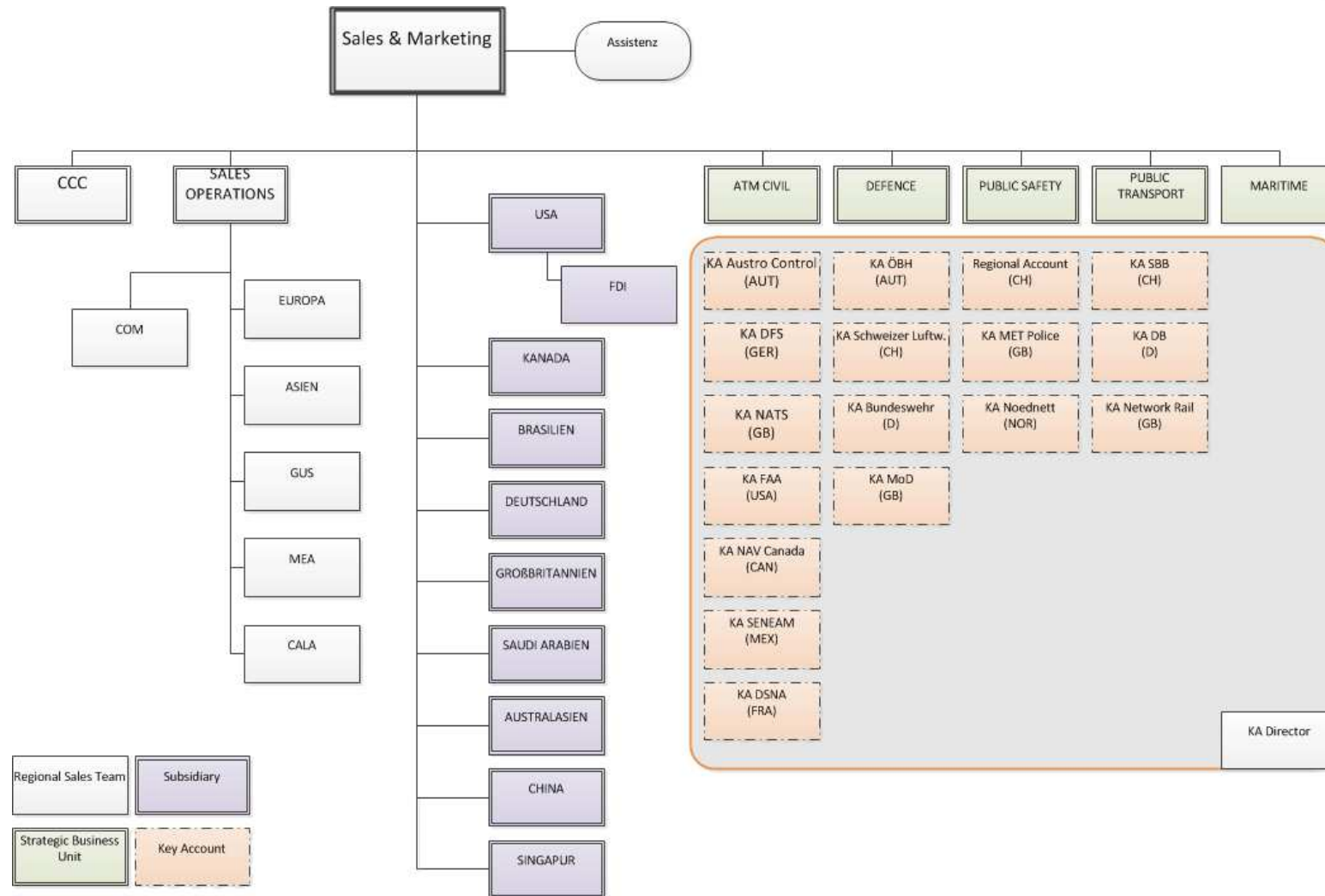
- Wirtschaftlich schwierige Rahmenbedingungen in den Stammmärkten Europas
- Wachstum passiert in Regionen außerhalb Europas
- Zusätzliche Fokussierung auf die Regionen APAC, MEA und CALA
- „Näher zum Kunden“ um Wettbewerbsfähigkeit zu sichern

→ Maßnahmen



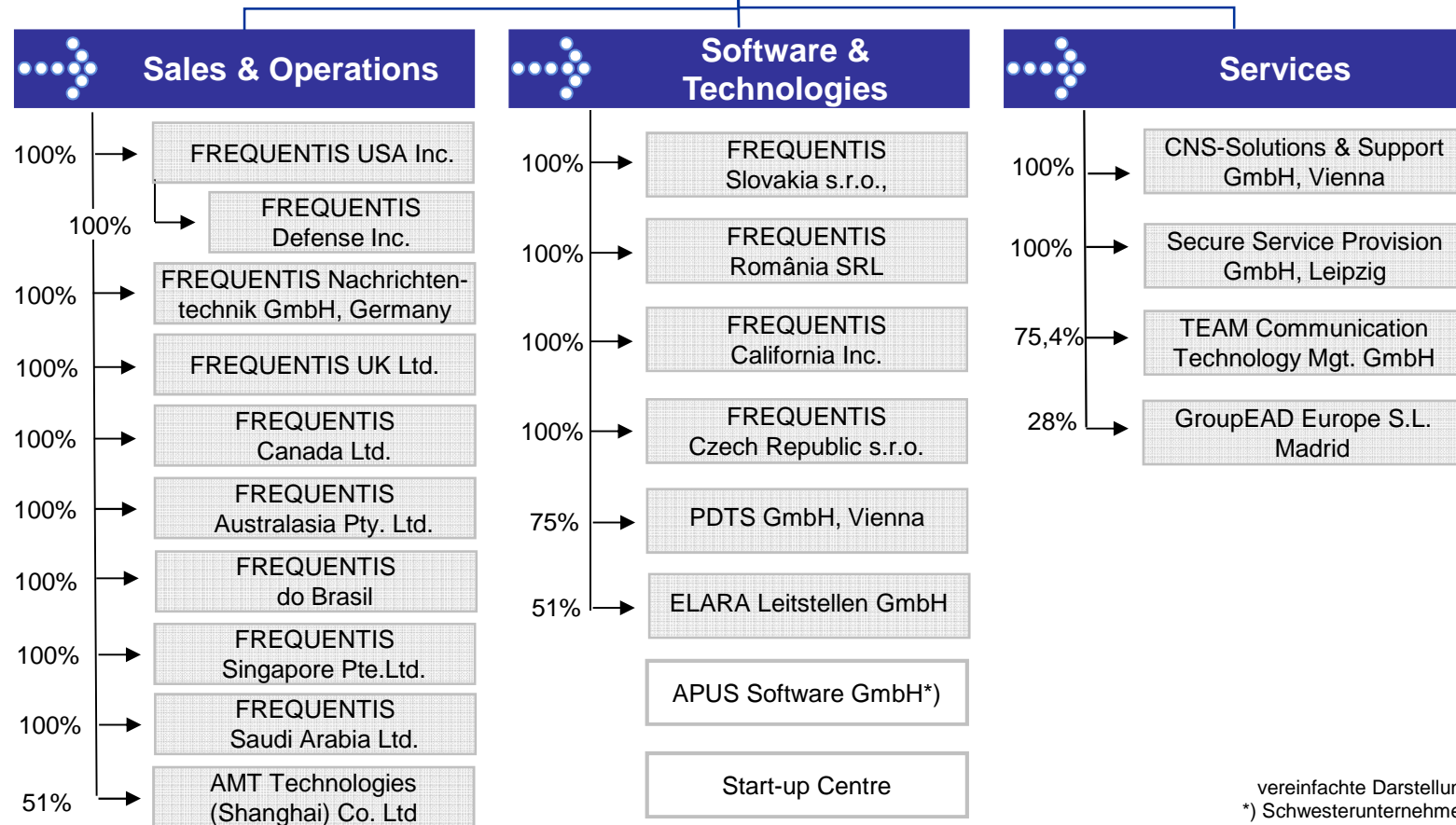
- Gründung neuer Niederlassungen in neuen Fokusregionen (Schanghai, Riad, ...)
- Angepasste Vertriebsstruktur
 - Key Accounts und Fokusregionen
 - Ausbau der bestehenden Niederlassungen (Marktdurchdringung)
 - Regionale Vertriebsverantwortung (Cluster)
 - Training und Ausbildung von lokalen Partnern
- Verlagerung der Wertschöpfung (PM, System - Integration, Services, ...)

→ Vertriebsstruktur / Sales Channels



→ FREQUENTIS Gruppe

FREQUENTIS AG



vereinfachte Darstellung
*) Schwesterunternehmen

**Weltweites Netzwerk an Niederlassungen, Büros & Repräsentanten
in über 50 Ländern.**

→ Weltweite Referenzen



[Exzerpt, Stand 05/2012]

COMMUNICATION AND
INFORMATION SOLUTIONS
FOR A SAFER WORLD



Herzlichen Dank!