

28.04.2016 – 10:34 Uhr

Damovo gibt zum 31. Januar 2016 ein sehr gutes Ergebnis für das Gesamtjahr bekannt

London (ots) -

Damovo, ein führendes Unternehmen auf dem Gebiet der Kommunikationslösungen und Dienstleister, hat heute für sein erstes Gesamtgeschäftsjahr seit der Übernahme durch Oakley Capital Private Equity II ("Oakley") im Januar 2015 Umsätze in Höhe von EUR 92 Millionen und ein Ertragswachstum von 24 % bekannt gegeben. Das Unternehmen ist mit seiner 'Buy-and-Build'-Strategie auf dem richtigen Weg, um die Jahresumsätze auf EUR 200 Millionen wachsen zu lassen und innerhalb der nächsten zwei bis vier Jahre ein führender Anbieter von Unified Communications (UC) in Europa zu werden.

Das vorläufige, ungeprüfte Ergebnis des Gesamtjahres enthält:

- Umsätze von EUR 92 Millionen - ein Anstieg um 12 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum
- EBITDA von EUR 7,1 Millionen - ein Anstieg um 24 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum
- Gewinne von EUR 103 Millionen in neuen Geschäftsfeldern - bestes Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte
- > 10 % organisches Wachstum trugen zu EUR 8,5 Millionen an Bruttoumsätzen bei
- Wachstum in allen Lösungsbereichen, mit der stärksten Performance in UC, WiFi und Global Managed Kommunikationslösungen
- Expansion an allen Märkten mit dem stärksten Umsatzwachstum in Deutschland und Benelux

"Wir schlossen unser erstes Geschäftsjahr seit der Übernahme mit einer sehr positiven Dynamik ab", sagt Glen Williams, Chief Executive Officer von Damovo. "Es ist eine starke Leistung des Konzerns mit exzellenten Ergebnissen in allen Geschäftsbereichen. Die Kennzahlen spiegeln unseren Fortschritt im Turnaround eines Geschäfts wider, das vorher unter unzureichenden Investitionen litt. Unsere Strategie der Wachstumsinvestitionen zur Schaffung eines leistungsfähigen Umfelds für Geschäftsentwicklung und einer engagierten Mitarbeiterkultur trägt nun Früchte."

Im August 2015 übernahm Damovo das Unified Communications Geschäft des Centre de Télécommunications et Téléinformatiques Luxembourgeois ("CTTL") und signalisierte damit seinen Einstieg in den luxemburgischen Markt. Ebenso wurde ein Handelsunternehmen in Österreich aufgestellt. Diese neuen Projekte ergänzen sowohl die bereits vorhandene operative Präsenz Damovos in Deutschland, der Schweiz, Belgien, Polen und Irland als auch ihr Global Services Geschäft mit weltweiter Präsenz.

Mehr Wachstum

Mit dem Fokus auf das organische Wachstum in den Schlüsselmärkten haben es Damovos neue Produkteinführungen, das Cross-Selling und Akkreditierungen als Top-Partner ermöglicht, im letzten Jahr wesentliche Meilensteine zu erreichen. Sie umfassen den Abschluss des bis dato größten Managed-Services-Vertrages in Deutschland und die Entwicklung der bisher stärksten Sales-Pipeline mit einem Wert von über EUR 200 Millionen.

Williams kommentiert: "Wir haben stark in unsere Vertriebsteam investiert, um von einem wachsenden Markt und den notwendigen Investitionen unserer gegenwärtigen und potenziellen Kunden in Technologien der Unified Communications und WiFi zu profitieren, ebenso wie von der wachsenden Nachfrage nach integrierten, globalen Kommunikationslösungen. Wir sehen enorme Möglichkeiten für unsere Spitzenposition in diesen Hauptwachstumsbereichen, weil die Unternehmen nach höherer Kooperation und Produktivität streben, während durch den Einsatz von UC Lösungen wie Video Reisekosten gesenkt werden.

"Unser Damovo Global Services Geschäft hat auch von der Fokussierung auf Systemintegrationspartner profitiert, die unsere einzigartige Fähigkeit benötigen, die Kosten der Verwaltung von Sprach- und Datensystemen an verschiedenen internationalen Standorten zu reduzieren und zu kontrollieren.

"Unser Wachstum beruht auf einer grundsoliden Kundenzufriedenheit, aus der eine eindrucksvolle Kundenbindungsrate von 95 % über einen Zeitraum von 12 Monaten resultiert."

Vereinfachung des Geschäfts

"Besonders freut es uns, ein zweistelliges Umsatzwachstum vorweisen zu können, ohne dass dies zu einem Gesamtanstieg in unseren Betriebskosten führte. Dies resultierte in einem grundlegenden Umsatzwachstum von 24 %", führt Williams fort.

"Wir erreichten dies durch eine prioritäre Geschäftsvereinfachung, die uns eine Straffung und Anpassung der Geschäfte in unseren drei Kernregionen erlaubt - Mitteleuropa (DACH und Polen), Benelux sowie global und in Irland. Wir haben in Management- und Informationstechnologie investiert, um unsere Produktivität zu steigern und eine Basis für nachhaltiges Wachstum zu erschaffen. Wir positionierten Goup Operations und Commercial Directors, richteten konzernweite CRM- und ERP-Systeme ein und entwickelten sehr enge Beziehungen zu Technologiepartnern wie Avaya, Cisco und Mitel. Dazu gehört auch, dass wir weltweit das erste Unternehmen sind, das den Mittel Platinum Integrator Partner Status verliehen bekam."

Der Plan für das gegenwärtige Geschäftsjahr sieht ein beschleunigtes Wachstum mit Umsätzen von weit über EUR 100 Mio. vor

"Dies sind spannende Zeiten für Damovo", sagt Williams. "Nach den ersten drei Monaten dieses Geschäftsjahres sind wir auf dem besten Weg, unser aktuell geplantes Umsatzwachstum und unser angestrebtes EBITDA-Wachstumsziel von mehr als 20 % zu erreichen.

"Wir haben ein dynamisches und gut geschultes Team gebildet, eine leistungsfähige Umgebung geschaffen und unsere Geschäftsprozesse optimiert. Und obwohl wir an einem hart umkämpften Markt tätig sind, glauben wir, dass wir über wesentliche Vorteile in der Leistungserbringung für große Unternehmen in Europa und auf der ganzen Welt verfügen. Mit unserem Plan, eines der führenden Unified Communications Unternehmen in Europa zu schaffen - sowohl organisch als auch durch präzise ausgewählte Firmenübernahmen - sind wir auf gutem Wege."

"In diesem Jahr konzentrieren wir uns auf die Unternehmensumwandlung, da wir von unseren Systeminvestitionen im letzten Jahr profitieren möchten. Wir werden auch die Kundenzufriedenheit vorrangig behandeln, indem wir ein wichtiges Programm 'Voice of the Customer' ('Stimme des Kunden') starten, das für die Entwicklung der Führungsposition im Servicebereich konzipiert ist, und dies erreichen wir durch das Verstehen der Kundenbedürfnisse und eine Priorisierung der Ausweitung innovativer Serviceleistungen. Wir werden auch Vorteile aus unserem neuen, rund um die Uhr verfügbaren Global Network Operations Center (NOC) ziehen, das im letzten Monat in Polen eröffnet wurde."

Vielversprechende Aussichten

"Die Zukunft sieht in der Tat sehr vielversprechend aus", schlussfolgert Williams. "Die makroökonomischen Bedingungen sind relativ günstig, indes erbringen unser Bereich und unser konkurrenzfähiges Leistungsversprechen - grundsolide Technologie, höchste technische Zulassung, termingerechte Lieferung und marktführende Managed Services - uns ein Wachstum, das weit über den wirtschaftlichen Prognosen liegt."

Über Damovo

Damovo liefert technologie-basierende Lösungen für Geschäftskunden weltweit. Unsere Kunden profitieren von unserer 40-jährigen Erfahrung und Kompetenz - verbunden mit einem etablierten Partnernetzwerk. Mit unserem beratenden Ansatz (Understand, Deliver and Improve) ermitteln wir in Zusammenarbeit mit unseren Kunden den Beitrag, den Technologie zur Erreichung Ihrer Unternehmensziele leisten kann, jetzt und in Zukunft.

Unser Portfolio umfasst Lösungen in den Bereichen Unified Communications & Collaboration, Enterprise Networks, Contact Center und Global IT Managed Services.

Damovo unterhält lokale Niederlassungen in Europa und bietet weltweite Services in mehr als 100 Ländern an. Unabhängig von der Branche und dem geografischen Standort geben wir unseren 2.000 Kunden genau die Werkzeuge an die Hand, die sie benötigen, um kontinuierliche Unternehmensverbesserungen zu erzielen.

Im Januar 2015 wurde Damovo durch Oakley Capital übernommen, und Matthey Riley wurde zum Executive Chairman ernannt.

Weitere Informationen auf www.damovo.com

Über Oakley Capital Private Equity II

Oakley Capital Private Equity II ist eine nicht gelistete, mittelständische, private Beteiligungsgesellschaft, deren Ziel es ist, für ihre Investoren bedeutenden langfristigen Kapitalzuwachs zu erreichen. Die Investmentstrategie des Fonds ist die Fokussierung auf Übernahmemöglichkeiten in Branchen mit Potenzial für Wachstum, Konsolidierung und Leistungsoptimierung. Der Fonds strebt an, in bedeutende Unternehmen seiner Branche zu investieren und dadurch nachhaltige Erträge zu erwirtschaften, die bei Ausstieg aus der Investition eine zusätzliche Prämie abwerfen.

Kontakt:

Damovo Deutschland GmbH & Co. KG
Bianca Kaledat
Heerdter Lohweg 35, D-40549 Düsseldorf
Fon: +49 (211) 8755-4170
Fax: +49 (211) 8755-4309
E-Mail: bianca.kaledat@damovo.com
Web: www.damovo.de

Eoin McGinley
Comit PR
Tel.: +353 1 215 7675
Mobil: +353 86 193 3443
Email: eoin@comit.ie
www.comit.ie

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100057862/100787291> abgerufen werden.