

Brugg Pipesystems

Der Geschäftsbereich Rohrsysteme der Kabelwerke Brugg AG Holding



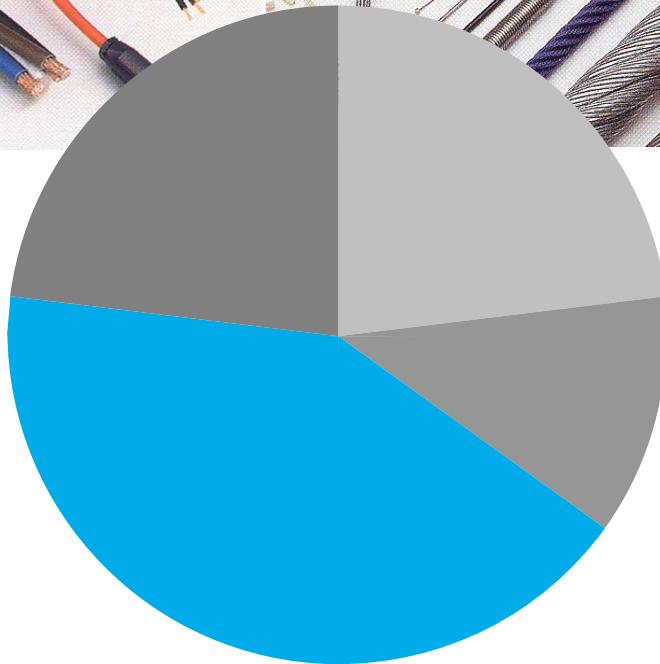
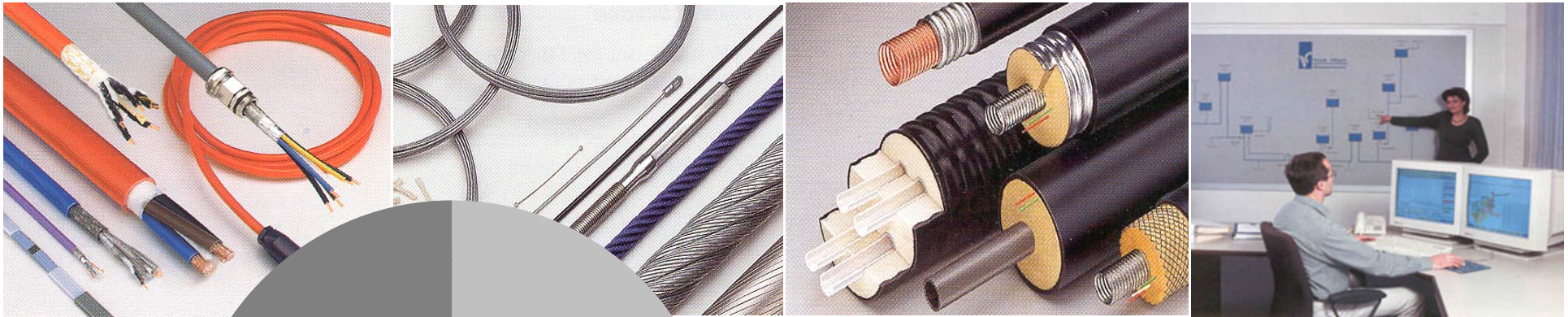
Die Brugg Geschäftsbereiche

Kabelsysteme





Drahtseiltechnik

Rohrsysteme

Prozessleittechnik



**Gesamtumsatz rund
CHF 640 Mio.**

-  Kabelsysteme 42%
-  Rohrsysteme 23%
-  Drahtseiltechnik 23%
-  Prozessleittechnik 12%

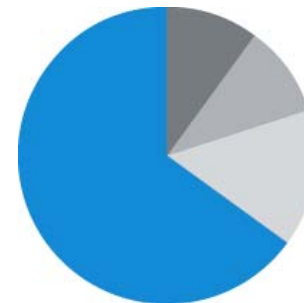
Brugg Pipesystems

Fernwärme und -kälte

Industrie

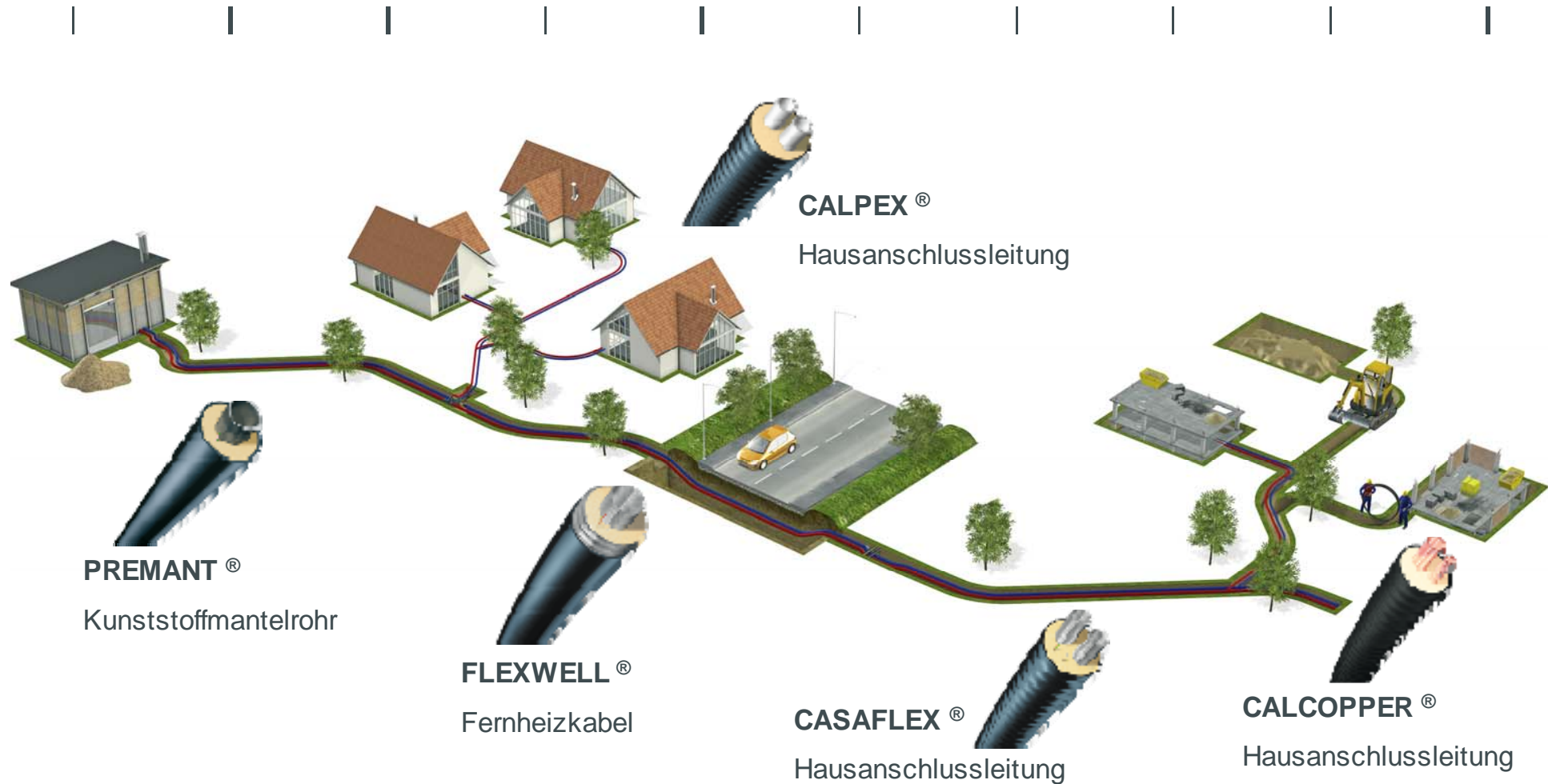
Tankstellen

Systempakete



- Fernwärme und -kälte
- Industrie
- Tankstellen
- Systempakete

Das umfassendste Sortiment der Fernwärmebranche



Brugg Pipesystems heute

Standorte:

- Produktionen: Kleindöttingen (CH), Wunstorf (D), Nordhausen (D)
- Eigener Vertrieb: Frankreich, Italien, Österreich, Finnland, Polen, Rumänien
- Vertriebspartner in rund 20 weiteren Ländern

Kennzahlen 2008:

- Rund 420 Mitarbeiter, ca. CHF 170 Mio. Umsatz
- Wichtigste Märkte Fernwärme: Europa, Nordamerika, Fernost, Nordafrika
- Exportanteil der Schweizer Produktion ca. 70%

Stellung im Markt:

- Weltweit Nummer 3 im Segment der isolierten Fernwärmerohre
- Marktführerschaft bei den flexiblen isolierten Rohren
- Breitestes Sortiment der Fernwärmebranche

Highlights Entwicklung Brugg Pipesystems

1973: BRUGG entscheidet, mit spiralgewellten, flexiblen, isolierten Metallrohren in den Fernwärmemarkt einzusteigen (Synergie Hochspannungskabel Technologie)

1984: Übernahme Ferwag AG, Cham: Sortimentserweiterung Kunststoffmantelrohr

1987: Einführung PUR-isoliertes, flexibles Kunststoffrohr: NTS-FERWAG-FLEX

1991: Divisionalisierung BRUGG Gruppe --> Gründung des BRUGG Rohrbereichs und schrittweiser Aufbau Vertriebstöchter im europäischen Ausland

1992: Übernahme Rohrsparte von Kabelmetall, Hannover --> Konzentration Produktion flexible Metallrohre in Wunstorf (D)

1995: ISH Frankfurt: BRUGG präsentiert CALPEX, das für den Export entwickelte, flexible, PUR-isolierte PEX Rohr

1998: Bezug neues Werk in Kleindöttingen (CH) für CALPEX und Kunststoffmantelrohre

2008: Übernahme Mehrheit an GERMANPIPE GmbH, Nordhausen, Thüringen: Herstellung von Kunststoffmantelrohren für den europäischen Markt

Erfolgsfaktoren des CH Standortes

Standort Schweiz / Aargau:

- Wirtschaftsfreundliches, stabiles Umfeld, Personalkosten CH (-)
- Zusammenarbeit mit den kantonalen Amtsstellen
- Verfügbarkeit Mitarbeiter aus Süddeutschland (+), Ingenieure / Führungskräfte (-)

Marktentwicklung / Export / Beschaffung:

- Interessanter Markt infolge Energiethematik / Timing
- Export und Nutzung globaler Beschaffungsmärkte ist absolute Notwendigkeit

Unternehmerisches Engagement / Umsetzung

- KMU mit privaten Investoren / Unternehmer / langfristige Perspektiven
- Hochautomatisierte Herstellung --> Personalkosten tief
- Marktnähe / qualifiziertes, flexibles und sehr engagiertes Personal auf allen Ebenen / Stabilität, profunde Marktkenntnisse im Management
- Innovatives Sortiment / hohe Qualität von Produkt und Service / Fokus auf Kundennutzen
- Flexibilität, um auch Nischen abdecken zu können

Wünsche

Politik / Exportförderung:

- Personenfreizügigkeit, flankierende Massnahmen nicht auf dem Rücken der KMU austragen
- Internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht durch zusätzliche Lenkungsabgaben und höhere Sozialbeiträge schmälern
- Bei durch Schweiz geförderte Projekte richtige Produktpräferenzen anmelden
- Administrative Entlastung KMU: MWST, IKS, Transferpricing etc.

Energiepolitik:

- Klare Energiepolitik -->umsetzen statt zerreden
- Anreize für Ressourcenschonung / Einspeisevergütungen für umweltfreundliche Energieformen / konsequente Nutzung von Abwärmequellen

Forschung und Entwicklung/Ausbildung:

- Ingenieure !!!!!!!!!!!!!!!
- F&E Angebot gross, aber für KMU's wenig transparent --> Netzwerke und Zugang zu Förderprogrammen für Innovation fördern

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Brugg Rohrsystem AG

