PRESSEINFORMATION

Euro-Log AG zieht erfreuliche Halbjahres-Bilanz

Hallbergmoos, 8. August 2006 - Vor den Sommerferien resümiert die Euro-Log AG in München eine erfreuliche Geschäftsentwicklung. Der Anbieter für IT- und Logistik-Integration meldet in seinem Core Business ein kontinuierliches Wachstum von drei Prozent. Die individuellen Projektgeschäfte nahmen innerhalb eines Jahres sogar um knapp fünfzehn Prozent zu. Im Schatten der großen Systemanbieter entwickelt sich die ehemalige Telekom-Tochter bei zunehmender Nachfrage nach wirtschaftlichen und pragmatischen Integrationslösungen in eine Führungsrolle.

Mit solidem Ergebnis und unter dem Vorzeichen des Wachstums startet die Euro-Log AG in Richtung 2007. Die „people owned company", die 1997 aus einem Joint Venture der Deutschen Telekom hervorging, konnte die Kapazitäten des eigenen Rechen- und EDI-Clearing-Centers kontinuierlich ausbauen. Mehr als 1500 Kundenaccounts tauschen heute ihre Daten über die Euro-Log-Plattform in unterschiedlichsten Sprach-, Protokoll- und Systemwelten aus. Oft tritt Euro-Log in diesem Kerngeschäft als Operator namentlich hinter die Dienstleistungen von Kunden wie DHL, Lufthansa oder Hewlett-Packard.

In deutlich größeren Schritten legte die Euro-Log AG in den Projektgeschäften zu. Alternativ oder ergänzend zu großen ERP-Systemen setzen immer mehr Unternehmen auf einfache, schnell umsetzbare Integrations-Lösungen, deren individuelle Entwicklung sich stark an funktionalen und wirtschaftlichen Zielen ausrichtet. IT-Lösungen für Supply Chain Management, Vendor Managed Inventory oder Behältermanagement, die sehr pragmatisch und in kürzester Zeit realisiert werden können und zu nachweislichen Skaleneffekten führen, so lauten die Anforderungen des Marktsegmentes in dem sich Euro-Log nachhaltig etabliert. Dieser Herausforderung haben sich die 75 Euro-Log Entwickler, die aus der IT- und Integrationserfahrung einer 14jährigen Unternehmensgeschichte schöpfen, mit großem Erfolg gestellt. Euro-Log gewann in der jüngsten Vergangenheit nicht nur Großkunden wie Ingram Micro GmbH oder den marktführenden Logistik-Komplettanbieter im Tiefkühlmarkt,

Transthermos GmbH, sondern gemeinsam mit dem Automobilzulieferer Woco auch den elog@istics award 2006 des AKJ Automotive. Der Spezialist für System-integration überzeugte die Jury mit einem in nur neun Monaten entwickelten Behältermanagement-System und setzte sich gegenüber großen Namen der IT- und Automotive-Branche wie DaimlerChrysler, T-Systems/ICS oder Robert Bosch durch. Das entspricht dem Trend der Nachfrage und dem Potential der Euro-Log Entwickler. „Wir lösen große Logistik-Themen mit bodenständig, funktionalen Systemen, die nur ein Ziel haben, nämlich die Performance unserer Kunden schnell zu verbessern. Dabei lassen wir unsere Leistung am Return on Investment unserer Systeme messen und nicht an theoretisch oder technischen Funktionen, die der Kunde für seine individuelle Prozessoptimierung ohnehin nicht benötigt“, erklärt Jörg Fürbacher, Sprecher des Vorstandes der Euro-Log AG. Diese Philosophie, ebenso wie die daraus entwickelten Lösungen kommen an. Euro-Log konnte allein in den letzten sieben Monaten mit seinem einzig-artigen Behältermanagement-System und schlanken SCM-Lösungen in verschiedensten Branchen Erfolge verzeichnen. Fürbacher rechnet deshalb auch in Zukunft mit einem zweistelligen Wachstum in diesem Geschäftsfeld.

Mit Einfachheit und modernen Systemen für Transparenz in den Prozessen zu sorgen und ein effektives Informationsmanagement über die verschiedensten Systemwelten von Lieferanten, Produzenten, Kunden und Dienstleistern zu installieren, mit diesem Anspruch will Euro-Log seine Marktposition auch in naher Zukunft ausbauen. Dafür investieren die Mitarbeiter respektive die Gesellschafter rund zwei Millionen Euro in die Entwicklung zukunftsfähiger Lösungen. So hat der IT-Dienstleister bereits für mehrere Anwendungen den Einsatz von RFID-Lösungen vorbereitet. Doch der Euro-Log-Kunde erhält sie nicht um jeden Preis. Die Produkt-Manager setzten diese Technologie nur in Kombination mit konventionellen Identifikationsmethoden oder in Prozessen ein, in denen sich auch tatsächlich ein ökonomischer Erfolg erzielen lässt. Trotz kontinuierlicher Investitionen konnte Euro-Log die Eigenkapitalquote auf heute 70 Prozent ausbauen.

Nach einer Periode erfolgreicher Entwicklung und Implementierungen will Euro-Log nun verstärkt den Markt über die Möglichkeiten schlanker Logistik-Systeme

informieren und den Vertrieb forcieren. Zur Realisierung dieser Marktoffensive wurde im Februar 2006 der Marketing- und Vertriebs-Vorstand Gerd Simon nach München geholt. „Auch im Schatten großer Wettbewerber gibt es ‚Sonnenseiten', kommentiert Gerd Simon die Vertriebs-Lage von Euro-Log, „man muss nur die Marktbedingungen und -bedarfe im Schatten erkennen und nutzen." Mit Blick auf 2007 hat er für die Euro-Log AG ein zweistelliges Wachstumsziel im Auge.

Zeichen 4.865

Hintergrund:

EURO-LOG AG
Mit Fokus auf das Thema Integration hat sich die Euro-Log auf die zunehmende Vernetzung und Komplexität von Logistikprozessen ausgerichtet. Das Software- und Systemhaus bietet IT-Lösungen, Softwaremodule und Services, mit denen sich die Unternehmensprofitabilität steigern lässt. Zu den Kunden zählen u.a. Clariant, DHL Express, Emons Spedition, Locton GmbH, Lufthansa Technik Logistik, Pact GmbH Global-Logistics, Woco Unternehmensgruppe sowie die Speditionskooperation 24plus Systemverkehre GmbH. Bereits 1992 von der Deutschen Telekom und der France Telecom gegründet, seit 2002 Aktiengesellschaft, konnte die Euro-Log eine breite Kompetenz im Bereich Beschaffungs- und Distributionslogistik aufbauen.

Rückfragen + Belege bitte an
EURO-LOG AG
Kerstin Kitzmann
Am Söldnermoos 17
85399 Hallbergmoos

Tel.: 08 11 / 95 95-149
Fax: 08 11 / 95 95-199
E-Mail:kerstin.kitzmann@eurolog.com
Web: www.eurolog.com