

Datum 21. Januar 2009
Kontakt Barbara Klumpp, Tel. 07841-604-102

Frost & Sullivan-Auszeichnung: Eaton ist im USV-Markt Europas „Company of the Year 2008“

ACHERN ... Eaton ist von Frost & Sullivan mit dem „European Uninterruptible Power Supplies Company of the Year Award 2008“ ausgezeichnet worden. Sowohl Eatons Qualität und hervorragende Leistung im Kerngeschäft Unterbrechungsfreie Stromversorgungen (USV) als auch die hohe Kundenzufriedenheit stehen laut Frost & Sullivan für eine bemerkenswert hohe Business Performance.

Frost & Sullivan vergibt diesen Award jedes Jahr an das Unternehmen, welches sich durch besonders außergewöhnliche Leistungen im Markt hervorgetan hat. Zu den maßgeblichen Bewertungskriterien gehören die wirtschaftliche Entwicklung sowie die Wettbewerbsstrategie, Kundenzufriedenheit und der Führungsstil. Das Unternehmen soll hervorragendes Management und beständiges Wachstum vorweisen sowie qualitativ hochwertige Produkte und Leistungen anbieten. Darüber hinaus zählen auch positiver sozialer wie wirtschaftlicher Einfluss auf das lokale und regionale Umfeld zu den Kriterien.

Eatons Erfolg resultiert aus einer Kombination von kundenorientierten Initiativen, innovativen Produktlinien, Akquisitionen und geografischer Expansion. Dabei hat Eaton im Zuge seiner Expansionskampagnen aggressive Wachstumsstrategien verfolgt, um sein USV-Geschäft zu stärken. Mit der Übernahme von MGE Office Protection Systems im Jahr 2007 konnte Eaton seine geografische Präsenz deutlich ausbauen und ergänzende USV-Produkte ins Portfolio aufnehmen. Außerdem verstärkte Eaton durch diese Übernahme seine regionale Präsenz und sein Distributorennetzwerk für einen noch besseren Kunden-Support. Weitere Akquisitionen brachten Eatons Wachstum in west- und osteuropäischen Ländern voran: Moeller Gruppe, Balmen Electronic und PK Electronics NV. In Südostasien übernahm das Unternehmen den taiwanesischen USV-Hersteller Phoenixtec. Mit

dem Kauf von Pulizzi Engineering und Aphel Technologies hat Eaton darüber hinaus sein Power-Quality-Produktportfolio verbreitert.

„Eaton hat allein in Europa fast 50 neue Channelpartner gewonnen, um wichtige Vertriebs- und Servicegeschäfte im Nahen Osten, Nordamerika und Europa abzudecken“, so Chandni Ray, Research Analyst von Frost & Sullivan. „Osteuropa und Russland haben eindrucksvoll zu Eatons Geschäftswachstum beigetragen. Grund dafür war die erfolgreiche Strategie mit neuen Büros, zusätzlichen Resellern und umfangreicheren Distributions- und Serviceangeboten.“

Mit derart großen Ressourcen hat Eaton spezielle Trainingsprogramme ins Leben gerufen und so die Kundenzufriedenheit gesteigert und die Vertriebsunterstützung verstärkt. In diesen Programmen wird Kunden und Distributoren zukunftsweisendes Wissen zu Produkten und Services vermittelt. Das Unternehmen holt sich außerdem konstruktives Feedback bei seinen Kunden und entwickelt entsprechend optimierte Lösungen. Dabei stellte sich heraus, dass die Zufriedenheit der Eaton-Kunden gegenüber den Vorjahren 2008 nochmals deutlich gesteigert werden konnte. Gründe dafür sind die verbesserte Distribution sowie das ausgeweitete Servicenetzwerk und das umfangreichere Produktportfolio.

„Eaton war extrem aktiv an der Produktportfoliofront und profilierte sich mit verschiedenen Produkteinführungen als ein stark aufgestellter und bedeutender Anbieter von Schutzlösungen für die Stromversorgung“, sagt Raj. „Die Einführung der dreiphasigen USV Eaton 9395 275-550kVA erzeugte große Aufmerksamkeit. Verglichen mit Produkten des Mitbewerbs zeichnet sich dieses Modell, welches zur Powerware-Serie gehört und Anwendungen mit kritischen Lasten absichert, besonders durch seine kleine Standfläche, den echten IGBT-Gleichrichter, das trafolose Design und die hohe Effizienz aus.“

Mit den Eaton Enclosure Power Distribution Units (ePDU), die verschiedene Stromstärken in einem Rack bis zum Stromverbrauch eines individuellen Servers anzeigen können, unterstreicht das Unternehmen seine Spezialisierung auf Lösungen für Datenzentren und den Informationstechnologiebereich. Außerdem brachte Eaton die 9130 sowie die BladeUPS, eine rack-basierende Lösung speziell für hochleistungsfähige Blade-Server, auf den Markt. Sie ist auch bei einer Last von unter 30 Prozent schon äußerst effizient. Die Eaton BladeUPS erhält durch den Anschluss des optionalen Eaton Rack Power Module (RPM) eine noch höhere

Skalierbarkeit in Rechnerumgebungen mit hoher Leistungsdichte.

circa 4.400 Zeichen

Diesen Text können Sie von <http://www.haffapartner.de> herunterladen.

***Frost & Sullivan** ist eine weltweit tätige Unternehmensberatung, die in Partnerschaft mit ihren Kunden innovative Wachstumsstrategien entwickelt. Mit einem Serviceportfolio bestehend aus den Bereichen Growth Partnership Services, Growth Consulting und Corporate Training & Development unterstützt Frost & Sullivan seine Kunden dabei, eine auf Wachstum ausgerichtete Kultur zu etablieren und entsprechende Strategien umzusetzen.*

Seit über 45 Jahren in unterschiedlichen Branchen und Industrien tätig, verfügt Frost & Sullivan über einen enormen Bestand an Marktinformationen und unterhält mittlerweile mehr als 30 Niederlassungen auf sechs Kontinenten. Der Kundenstamm von Frost & Sullivan umfasst sowohl Global-1000-Unternehmen als auch aufstrebende Firmen und Kunden aus der Investmentbranche. Weitere Informationen zum Thema Growth Partnerships unter <http://www.frost.com>.

***Eatons Geschäftsbereich „Electrical“** ist weltweit führend bei Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen elektrische Steuerung, Stromversorgung und Industrieautomatisierung. Eaton liefert mit den Marken Cutler-Hammer, Moeller, Powerware, Holec, MEM, Santak und MGE Office Protection Systems kundenorientierte PowerChain-Management-Lösungen und erfüllt damit die wechselnden Anforderungen in den Märkten Industrie, Stromversorgung, Handel, Immobilien und OEM. Weitere Informationen im Internet unter www.EatonElectrical.com.*

*Die **Produktpaletten von Powerware und MGE Office Protection Systems** umfassen Unterbrechungsfreie Stromversorgungen, AC- und DC-Systemlösungen, Power-Management-Software, PDUs (power distribution units), statische Transferschalter, Überspannungsschutz-Einrichtungen, Fernüberwachung sowie schlüsselfertigen Integrationsservice und Vor-Ort-Support. Diese Produkte gewährleisten nahtlose Systemverfügbarkeit für Local Area Networks (LANs) und Wide Area Networks (WLANs), Daten- und Sprachübertragungen über IP-Netzwerke, verteilte Unternehmensstandorte, Standleitungen, drahtlose Kommunikationsnetze sowie für industrielle Anwendungen.*

*Die **Eaton Corporation** ist ein diversifiziertes Power-Management-Unternehmen mit einem Umsatz von 13 Milliarden US-Dollar im Jahr 2007. Das Unternehmen gehört in den folgenden Technologiebereichen zu den Weltmarktführern: elektrische Systeme und Komponenten für sichere Stromversorgung, -verteilung und -steuerung; hydraulische Komponenten, Systeme und Dienstleistungen für Industrie- und Flugzeugausrüstungen; hydraulische Antriebssysteme, Kraftstoffversorgung und Druckluftsysteme für Verkehrs- und Militärflugzeuge; intelligente LKW-Antriebssysteme für Fahrsicherheit und geringen Spritverbrauch; Motorbelüftungssysteme für den Automotive-Sektor; Triebwerkssysteme und Spezialsteuerungen für optimale Leistung, geringen Treibstoffverbrauch und sicheren Betrieb. Eaton hat circa 80.000 Mitarbeiter und verkauft Produkte an Kunden in mehr als 150 Ländern. Mehr Informationen im Internet unter <http://www.eaton.com>.*

Weitere Informationen:

Eaton Power Quality GmbH
Barbara Klumpp
Karl-Bold-Str. 40
D-77855 Achern

Fon +49 (0)7841 604-102
Fax +49 (0)7841 604-5000
infogermany@eaton.com

Agenturkontakt:

Dr. Haffa & Partner Public Relations GmbH
Julia André / Melanie Wallner
Burgauerstraße 117
D-81929 München

Fon +49 (0)89 993191-0
Fax +49 (0)89 993191-99
eaton@haffapartner.de