



**Sepro Robotique**  
Rue Henry Bessemer, Zone Acti-Est  
CS 10084 -85003 La Roche-sur-Yon  
France  
Phone: +33 2 51454700

**Sepro Robotique GmbH**  
Waldstraße 76a  
63128 Dietzenbach  
Germany  
Tel.: +49 6074 6965 20

## PRESSEINFORMATION

**14. Oktober 2014**

Kontakt: Caroline Chamard, Sepro Robotique - France, +33 (2).51.45.46.37; [cchamard@sepro-robotique.com](mailto:cchamard@sepro-robotique.com)  
Gabriele Frost, Sepro Robotique – Germany, +49.6074.696.52.30; [gfrost@sepro-robotique.com](mailto:gfrost@sepro-robotique.com)  
Scott Collins, Public Relations, +1.216.382.8840; [scollins@collins-marcom.com](mailto:scollins@collins-marcom.com)

## Ein weiteres Rekordjahr für die Sepro Gruppe

***Verkaufszahlen und Marktanteile der Sepro Robotique gingen 2014 in fast allen globalen Märkten weiter nach oben. Das Unternehmen erwartet deshalb in diesem Jahr das beste Ergebnis seiner Firmengeschichte – und das bereits zum zweiten Mal in Folge.***

Bereits vor dem Jahresende und mit einigen Rekorderlösen aus den Vormonaten in den Büchern ist klar: Der Roboter- und Automationsspezialist Sepro Robotique (La Roche sur Yon, Frankreich) wird 2014 mit rund 78 Mio. Euro Umsatz beenden. Das bedeutet eine Steigerung der Verkaufszahlen um weitere 17% im Vergleich zu 2013, das bereits als Spitzenjahr mit dem höchsten Umsatz seit der Jahrtausendwende in die Unternehmensgeschichte einging. Auch der konkrete Verkauf von Automationskomponenten für Spritzgießmaschinen wird in diesem Jahr die Marke von 2.000 Einheiten knacken, ebenfalls eine Premiere für Sepro.

„In den letzten Jahren haben wir bei Sepro unterschiedliche Strategien neu eingeführt und verfolgt, die darauf abzielen, unsere Position in den wichtigen Weltmärkten für Robot-Systeme und Automation für den Spritzgießsektor zu stärken und auszubauen“, hält Jean-Michel Renaudeau, Geschäftsführer von Sepro, fest. „Wir haben unserem Technikprogramm wichtige neue Produkte hinzugefügt, unsere Verkaufsbasis in vielen Regionen der Welt weiter gestärkt und mit fast allen Spritzgießmaschinen-Herstellern strategische Partnerschaften aufgebaut. Ich bin sehr stolz darauf, dass alle unsere Anstrengungen auf fruchtbaren Boden gefallen sind. Das Ergebnis wird in den Unternehmenszahlen von 2013 und 2014 deutlich sichtbar.“

## **STARK IN ALLEN WICHTIGEN REGIONEN**

2014 werden sich die Verkaufszahlen gegenüber dem Vorjahr auch hinsichtlich aller wichtigen regionalen Märkte durchweg verbessern. In Nordamerika, dem größten Regionalmarkt von Sepro, stiegen die Verkaufszahlen um rund 26%. In Deutschland als zweitgrößtem Einzelmarkt betrug die Steigerung ca. 16%, bei allerdings leicht gesunkenen Absatzzahlen im Robotersegment. In Spanien und Portugal, zwei Märkten, in denen die schwierige wirtschaftliche Situation im Spritzgießsektor jetzt fast schon ein Jahrzehnt andauert, gingen die Absatzzahlen signifikant nach oben. Die Wende in der Automotive-Industrie der Region Valencia hat bereits für eine Verdoppelung der Anlagenverkäufe gegenüber 2013 gesorgt, und auch in Portugal bewegen sich die Zahlen in Richtung Absatzrekord. 2014 werden allein diese beiden Länder einen Gesamtanteil von rund 14% zu den gesamteuropäischen Verkäufen beitragen.

## **NEUE PRODUKTE WEISEN DEN WEG**

Wichtig für das Wachstum von Sepro waren vor allem die technischen Neuentwicklungen der vergangenen drei Jahre. Die universelle Success-Baureihe sowie die leistungsstarken Drei-Achs-Roboter der Baureihe S5 tragen nach wie vor rund 66% zu den Gesamtverkäufen bei. Aber die technologisch hochwertigen Fünf-Achs-Linearroboter der 5X Line sind mittlerweile zum am stärksten wachsenden Programmsegment von Sepro geworden. Laut Aussage vieler Kunden liegt dies vor allem daran, dass die Servo-Drehhandachse eine hohe Flexibilität und Präzision beim Handling auch technisch anspruchsvoller Teile zulässt. Gleichzeitig verringern sich aber durch den Einsatz der 5X Roboter die Werkzeug- und Wartungskosten und auch die Wechselzeiten für die Spritzgießwerkzeuge signifikant. Aufgrund ihrer servo-elektrischen Antriebe können diese Systeme problemlos auch unter reinen Bedingungen arbeiten. Das übrige Roboterprogramm, etwa die 6X Visual Knickarm-Roboter mit sechs Servoachsen, die Multi Inject Roboter für Mehrkomponenten-Anwendungen, die Zwei-Arm-Servoroboter sowie die S3 Servo-Angusspicker haben ebenfalls zur positiven Entwicklung der Sepro-Verkaufszahlen 2014 beigetragen.

„Als andere Unternehmen während der starken wirtschaftlichen Turbulenzen ihre Aktivitäten einschränkten, haben wir weiter kräftig in unsere neue Produktpalette investiert“, erklärt Renaudeau. „Daraus resultiert eine fast komplett neue Produktpalette, die wir innerhalb der letzten 36 Monate auf den Markt gebracht haben. Diese Programmpolitik ist maßgeblich für unsere Geschäftserfolge verantwortlich.“

## **OEM-PARTNERSCHAFTEN ALS TEIL DES ERFOLGS**

In den gleichen Zeitraum fallen auch die zielgerichteten Anstrengungen Sepros, die Roboterverkäufe über alle namhaften Spritzgießmaschinen-Hersteller anzukurbeln. Diese können im Gegenzug Sepro-Roboter als Teil ihrer Komplettlösungen in ihre Anlagen integrieren und so ihren Kunden als Generalunternehmer fertige Turnkey-Lösungen anbieten. Allein durch die strategischen Kooperationen mit vier weltbekannten Maschinenherstellern konnte ein Verkaufszuwachs von rund 12% erzielt werden. Diese Partnerschaften sollen auch zukünftig weiter ausgebaut werden, sowohl was den Absatz an sich als auch, die Programmbreite angeht. Sichtbares Zeichen dieser funktionierenden

Zusammenarbeit: Zur Fakuma 2014 werden fünf große Maschinenproduzenten Sepro-Roboter im Einsatz an ihren Maschinen zeigen.

### **STARKE TOCHTERGESELLSCHAFTEN**

Weltweit wird Sepro durch acht eigene Unternehmenstöchter repräsentiert, die sich in den wichtigsten Industrieregionen auf vier Kontinenten befinden. Hier verfolgt Sepro die Philosophie, dass ein Global Player nur so gut sein kann wie seine Vertretungen vor Ort. Deshalb expandierte das Unternehmen während der letzten Jahre auch kontinuierlich in die wichtigsten Weltmärkte hinein. Ende 2013 bezog Sepro America neue Räumlichkeiten in Cranberry Township nahe Pittsburgh/Pennsylvania. Die Niederlassung ist beinahe doppelt so groß wie das bisherige Gebäude, verfügt über größere Schulungs- und Besprechungsräume und auch mehr Quadratmeter an Fläche für die Roboter- und Werkzeug-Montage. Hinzu kommt ein Plus an Kapazitäten für Probeläufe von Kundenapplikationen sowie die eigene technische Ausrüstung. Und auch personell hat sich einiges getan: Zwei neue Gebietsverkaufsleiter sowie zusätzliche Ingenieure, Servicetechniker und Verkaufsberater für verschiedene Gebiete haben für ein gesundes und dauerhaftes Wachstum in Nordamerika gesorgt.

Bereits 2012 verlegte Sepro Deutschland seinen Firmensitz nach Dietzenbach bei Frankfurt. Auch dort gibt es jetzt mehr Raum für Verkauf und Administration. Hinzu kamen aber auch 700 m<sup>2</sup> Fläche für Robotertechnik, Montage, Anlagentests und Schulung. Wie im Fall von Sepro America stockte auch Sepro Deutschland sein Personal in den Bereichen Verkauf und Service auf. Im übrigen Europa wiesen vor allem die Tochtergesellschaften in Großbritannien, Spanien und Benelux sowie in Osteuropa ein überdurchschnittliches Wachstum aus. In Osteuropa ist dies vor allem auf die Tatsache zurückzuführen, dass Sepro dort sein Netzwerk unabhängiger Vertretungen weiter gestärkt hat.

Hervorzuheben sind bei den Vertretungen etwa Carlos Pereira und Deltaplas Lda., die erst in diesem Jahr die Sepro-Repräsentanz für Portugal übernommen haben und bereits eine Sammelbestellung über 30 Robot-Systeme gewinnen konnten. In Mexiko, Brasilien und China konnten die Töchter ebenfalls weiter wachsen, um diese expandierenden Märkte adäquat zu bedienen.

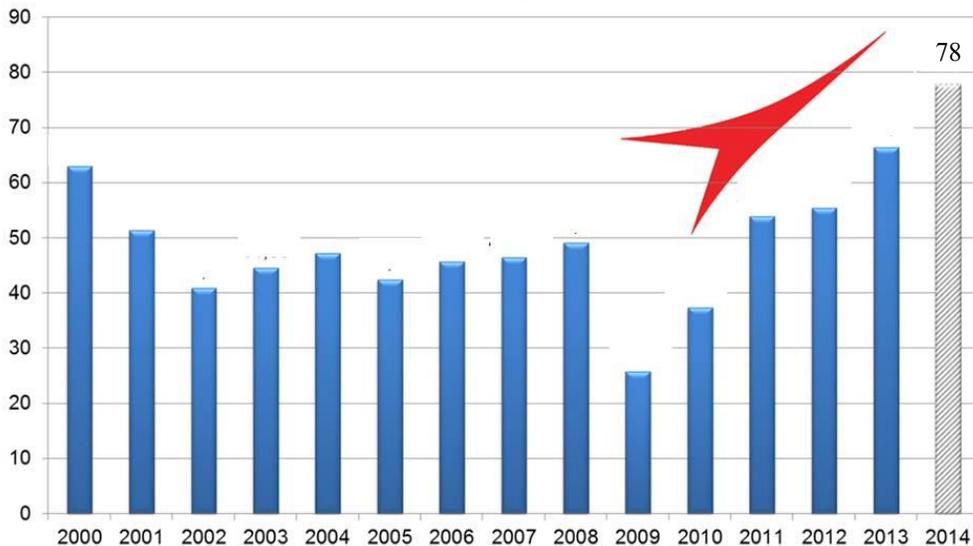
### **ÜBER SEPRO**

Sepro ist ein weltweit agierendes Unternehmen mit fundierten Entwicklungs- und Produktions-Kapazitäten sowie starken technischen und Vertriebspartnern. Hinzu kommen ein ausgereiftes Gesamtprogramm sowie eine einzigartige Service- und Beratungsqualität. Gegründet 1973, gehörte die heute in La Roche-sur-Yon (France) ansässige Sepro Robotique zu den ersten Unternehmen weltweit, die Linearroboter für Spritzgießmaschinen herstellten. Darunter befand sich etwa auch eines der ersten CNC-Handlings aus dem Jahr 1981. Heute ist Sepro einer der größten unabhängigen Anbieter solcher Robot-Systeme. Die weltweite Kundschaft wird durch eine Reihe von eigenen Niederlassungen wie etwa in Deutschland, Spanien, den Benelux-Ländern, Großbritannien, den USA, Mexiko, Brasilien und China, direkten Vertriebs- und Servicestationen sowie durch freie Handels- und

Dienstleistungsvertretungen betreut. Dieses Netzwerk umfasst mittlerweile mehr als 40 weitere Länder. Über 25.000 Spritzgießmaschinen weltweit sind mittlerweile mit Handlingsystemen von Sepro ausgerüstet. Der globale Umsatz von Sepro lag 2013 bei 66,5 Millionen Euro, wobei 90% auf Exporte, 45% davon außerhalb Europas, entfielen. 2014 erwartet das Unternehmen ein Wachstum von 18%.

XXX

## Entwicklung der Sepro-Verkaufszahlen seit 2000 (in Mio. €)



## Stark in allen wichtigen Regionen

