



Pressemitteilung

30. März 2007

Jacques Muller wurde zum Zone Manager der fusionierten APC-MGE in Deutschland und Österreich berufen

Kontinuität und Stabilität für Kunden und Partner ist oberstes Ziel

München, 30. März 2007 – Die französische Schneider Electric Gruppe hat Jacques Muller, den bisherigen Geschäftsführer der MGE USV-Systeme GmbH, Neuss zum neuen Geschäftsführer der fusionierten APC-MGE Deutschland und Österreich bestimmt. Im Zuge der Übernahme von American Power Conversion (APC) durch Schneider Electric, ist der weltweit größte Anbieter von USV- und Kühlsystemen für die Industrie entstanden. Muller tritt seine neue Position mit sofortiger Wirkung an.

Jacques Muller (49) übernahm im Jahr 2003 die Deutschlandgeschäfte von MGE USV-Systeme, Europas größtem Hersteller von professionellen Lösungen für die permanente Energieversorgung von Industrie- und ITK-Umgebungen. Unter seiner Verantwortung baute die deutsche Tochter des französischen USV-Herstellers in den letzten vier Jahren das Geschäft in Deutschland und Österreich zügig aus. Zahlreiche namhafte Unternehmen und Konzerne aus verschiedenen Branchen der Industrie wurden als Kunden akquiriert. Unterbrechungsfreie Stromversorgungen von MGE USV-Systeme finden sich heute in einer Vielzahl von komplexen Industrieanlagen, aber auch in professionellen ITK-Netzwerken von Unternehmen jeglicher Größenordnung. „Entscheidend für die hohe Akzeptanz unserer USV- und Netzfilter-Lösungen ist neben der breiten, hochwertigen Produktpalette, die alle Leistungsklassen abdeckt, unser kompetentes Vertriebsteam sowie ein lückenloses Servicenetz, das unseren Kunden in jeder Situation professionelle Unterstützung bieten kann“, lobt Muller die Arbeit seiner Vertriebs- und Servicemannschaft.

Auf die drei Eckpfeiler Distribution, Projektgeschäfte und Service wird Jacques Muller auch beim Aufbau der neuen Struktur von APC-MGE sein Hauptaugenmerk legen. Die intensive Betreuung der Distributionskunden im kleinen USV-Bereich und den weiteren Ausbau im Kanal hat sich Jacques Muller als eines seiner Hauptziele auf die Fahnen geschrieben. Unter seiner Federführung konnte bereits MGE USV-Systeme im deutschsprachigen Raum wichtige Vereinbarungen mit renommierten Distributoren, Fachhandelspartnern und Systemhäusern eingehen oder bestehende Kooperationen intensivieren. „Partnerschaften



sind weiterhin ein wichtiger Garant für unseren Geschäftserfolg und darüber hinaus eine direkte Schnittstelle zum Kunden“, bringt Jacques Muller die Bedeutung von Kooperationen auf den Punkt. „Wir werden auch mit dem neu entstandenen Unternehmen daran arbeiten, die bisherigen Partnerschaften zu pflegen und weiter auszubauen, um unseren Kunden den bestmöglichen Service am Markt zu bieten.“

Mit Integration und Transparenz in die Zukunft

Seine vordringlichste Aufgabe als Zone Manager des neu entstandenen USV-Spezialisten sieht Muller in der reibungslosen Zusammenführung beider Marken. „Kontinuität und Transparenz für Kunden und Kooperationspartner seien bei einer Fusion dieser Größenordnung oberstes Gebot“, so Muller. Durch eine klare Positionierung in den angepeilten Marktsegmenten sollen Kunden und Partner von APC-MGE auch weiterhin als verlässlichen Lieferanten und Lösungsanbieter einstufen können. Neben der intensiven Pflege des Kundenbestandes will Muller mit seinem Team aber auch die Neukundenakquise verstärkt angehen. „Durch die Erweiterung der Produktpalette, die die Fusion von MGE und APC mit sich bringt, haben unsere Partner und Kunden jetzt Zugriff auf ein noch breiteres, hochqualitatives Lösungsportfolio, mit dem sich alle Anforderungen abdecken lassen, die an die permanente Energieversorgung im professionellen Umfeld gestellt werden,“ beschreibt Jacques Muller die Vorteile, die sich für die Geschäftspartner von APC-MGE ergeben. „Abgerundet wird das Produktspektrum durch ein professionelles Consulting- und Serviceteam, das in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden maßgeschneiderte USV-Lösungen plant, realisiert und während des gesamten Lebenszyklus betreut. Gerade die von APC entwickelten InfraStruXure Lösungen haben sich mittlerweile am Markt gut etabliert und wurden auch von Wettbewerbern bereits mehrfach kopiert“, führt Jacques Muller aus. „Wir sind deshalb zuversichtlich, dass es uns aufgrund unserer starken Fokussierung auf die individuellen Kundenbedürfnisse gelingen wird, unsere Marktposition deutlich auszubauen und APC-MGE als feste Größe im rasch wachsenden USV-Markt zu etablieren.“

Zur Person Jacques Muller

1982 graduierte Jacques Muller am Ecole Centrale de Lyon zum Ingenieur mit dem Schwerpunkt Elektronik. Erste berufliche Erfahrungen sammelte der gebürtige Elsässer von 1982 bis 1985 bei Matra, der heutigen EADS. Von 1985 bis 1991 arbeitete Jacques Muller als Vertriebsleiter für IT- Lösungen bei Rank Xerox. Es folgten Position als Geschäftsführer für Merlin Gerin in Savoyen, sowie als Distributionsleiter für die Schneider Electric Group, für die er 1998 bis 2000 als Geschäftsführer in Thailand tätig war. Als Regional Manager



verantwortete Jacques Muller von 2000 bis 2003 die MGE-Aktivitäten in Nordfrankreich inklusive Paris. Im Jahr 2003 wechselte er als Geschäftsführer zur deutschen Niederlassung des USV-Spezialisten in Neuss bei Düsseldorf. Jacques Muller ist verheiratet und hat zwei Kinder. Zu seinen Hobbys zählen Skifahren, Golf und Touren mit dem Mountainbike.

Über APC-MGE

APC-MGE ist ein weltweit führender Anbieter von Systemen zur Energieversorgung und Kühlung von IT- und Industrieanlagen. Das Tochterunternehmen von Schneider Electric erwirtschaftete 2006 einen Umsatz von € 2,4 Milliarden (\$ 3 Milliarden). APC-MGE bietet derzeit die umfassendste Produkt- und Lösungspalette für IT- und Prozessanwendungen in der Industrie, in großen Unternehmen, sowohl im KMU- und Privatbereich an. Die von APC-MGE angebotenen Lösungen umfassen Anlagen zur unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV), Präzisionskühlung, Racksysteme sowie Design- und Managementsoftware einschließlich der Lösung für Energieabsicherung, Kühlung und Management. Unterstützt von der breitesten Serviceorganisation der Branche und einem hohen Investitionsvolumen in Forschung & Entwicklung helfen die 12.000 Mitarbeiter von APC-MGE den Kunden, ihre Probleme in Sachen Energieversorgung, Kühlung und Management der heutigen EDV- und TK-Anlagen zu lösen. Mit 105.000 Beschäftigten und Geschäftsverbindungen in 190 Ländern erzielte Schneider Electric 2006 einen Jahresumsatz von € 13,7 Milliarden (\$ 18 Milliarden).

Für weitere Informationen, besuchen Sie unsere Homepage: www.APC-MGE.com. Alle Warenzeichen sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Pressekontakt

onpact AG
Marcel Grobe
Isartalstraße 49
D-80469 München
Tel.: (+49) 89 / 759 003-146
Fax: (+49) 89 / 759 003-10
Mail: grobe@onpact.de
www.onpact.de