

For immediate release

Robert Habersaat joins GHIELMETTI as VP Sales & Marketing

Robert Habersaat has joined GHIELMETTI as VP Sales & Marketing and member of the board of directors responsible for the global distribution channels of the Swiss based company.

Robert brings a degree in electrical engineering and more than 20 years of experience in the professional audio industry. Having begun his career with management positions at commercial Radio and TV stations in Switzerland he joined STUDER in 1996 first working as Area Sales Manager before taking responsibilities as VP Sales and General Manager.

Speaking on his appointment Habersaat says: «GHIELMETTI has always stood for excellence and highest quality made in Switzerland. I am proud to be part of a highly skilled and motivated team and greatly looking forward to my new role.»

Hans Peter Schwaninger, CEO of GHIELMETTI AG comments: «I am happy to see Robert in my team. As an insider in Multimedia Technology he can support best possible our international customers and open new markets for GHIELMETTI. With his expertise we can offer our customers individual know-how and support.»

GHIELMETTI has been founded in 1912 by Franz Ghielmetti in Berne and is today a leading manufacturer in Multimedia Communication and Industry Automation. Based in Switzerland the privately owned company designs, manufactures and markets a wide range of products for broadcast, energy supply and air traffic control.

Zur sofortigen Veröffentlichung

Robert Habersaat als VP Sales & Marketing bei GHIELMETTI

Robert Habersaat übernimmt bei GHIELMETTI als VP Sales & Marketing und Geschäftsleitungsmitglied die Verantwortung für den internationalen Vertrieb der bekannten Schweizer Firma.

Als diplomierter Elektroingenieur hat Habersaat mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Professional Audio. Nach ersten Erfahrungen in Führungspositionen bei privaten Radio- und TV-Stationen in der Schweiz kam Habersaat 1996 als Verkaufsleiter zu STUDER, bevor er als VP Sales und General Manager Verantwortung in der Geschäftsleitung übernahm.

Zu seiner neuen Position sagt Habersaat: «GHIELMETTI steht seit Jahrzehnten für Exzellenz und höchste Qualität, hergestellt in der Schweiz. Ich bin stolz, Teil eines hochqualifizierten und hochmotivierten Teams zu sein und freue mich ausserordentlich auf meine neue Aufgabe.»

Hans Peter Schwaninger, CEO der GHIELMETTI AG ergänzt: «Ich fühle mich glücklich, Robert Habersaat in meinem Team zu haben. Als ausgewiesener Fachmann in der Branche kann er unsere internationalen Kunden optimal betreuen und neue Märkte erschliessen. Mit seinem Know-how können wir noch besser auf die individuellen Bedürfnisse unserer Geschäftspartner eingehen.»

GHIELMETTI wurde 1912 von Franz Ghielmetti in Bern gegründet und ist heute ein führender Hersteller im Bereich Multimedia Kommunikation und Industrie Automation. Die Schweizer Firma in Privatbesitz entwickelt, produziert und vertreibt eine grosse Palette an Produkten für Rundfunk, Energieversorgung und Flugsicherung.

GHIELMETTI AG

Industriestrasse 6, 4562 Biberist, Switzerland

Koong Nhin, HO
Marketing
ho@ghielmetti.ch
+41 32 671 13 70 (phone)
+41 78 803 14 67 (mobile)

Pictures/Fotos



Hans Peter Schwaninger, CEO GHIELMETTI AG (on the left/links)
Robert Habersaat, VP Sales & Marketing of GHIELMETTI AG (on the right/rechts)



Robert Habersaat, VP Sales & Marketing of GHIELMETTI AG

For immediate release

Interview with Robert Habersaat, VP Sales & Marketing at GHIELMETTI AG

After almost 20 years with well-known mixing console manufacturer STUDER, in your last position as General Manager of the Swiss head office, you are now with GHIELMETTI, why? STUDER significantly influenced my professional career, and I learned all aspects of a manufacturing company with international distribution of high-end products. I had the opportunity to gain qualifications and experience at different levels with STUDER and the parent company Harman International. In a corporate environment, very often ideas, innovations and approaches have to follow corporate interests, at Ghielmetti I have the opportunity to exert direct influence on-site and bring in my experience and network immediately.

How did the connection with GHIELMETTI come about?

I have known Hans Peter Schwaninger, the owner and CEO of GHIELMETTI for a long time – Swiss Manufacturers traditionally have a good contact among themselves. Rather incidentally we got talking on the company succession. GHIELMETTI is a very solid company with highly qualified employees and its own, modern production infrastructure. The company succession was on the agenda since quite some time without any time pressure. In such environment we found quite quickly an agreement.

And you are now the new owner of GHIELMETTI?

No, a good thing is worth waiting for. With acquiring a share package, I am co-owner of the company in the role of VP Sales & Marketing. There is a mutual agreement enabling me to buy in a medium term all the shares from Hans Peter Schwaninger, who plans to retire within the next years. We are working very well together, having the same visions about how to manage and lead a company like GHIELMETTI, and get along together excellently. These are very good conditions for the succession in the company.

GHIELMETTI manufactures in Switzerland with disadvantages against competition producing at lower cost abroad. How to be competitive in the market?

Producing in Switzerland is not a disadvantage. Having a highly qualified staff, living in an environment offering a very high quality of life supports a high manufacturing quality, one of the key success factors of GHIELMETTI. I know from my own experience that production costs often are not higher, considering also warranty or service and support costs. Having all departments together under one roof at GHIELMETTI's head office allows short communication paths and maximum efficiency. Thus R&D and Production e.g. are door to door. Decisions can be made and implemented within very short time.

The business is in the process of a major technological change. How will GHIELMETTI face such challenges?

In the past GHIELMETTI has repeatedly proved to be innovative and able to implement new technologies - for example Audio-over-IP technologies like Ravenna, Dante, or LiveWire with upcoming cross-platform standard AES67. We are actually working on different projects, requiring con-

nectivity to such networks. Thanks to our flexibility we are even able to provide custom made solutions. Furthermore GHIELMETTI has, besides the important Pro Audio/Video business, other pillars with products for power supply, transport and air traffic control customers.

What will change for the customer?

GHIELMETTI will remain as reliable and innovative as it has been in the past. Of course we are always interested to learn even better the customer's requirements to improve our products, this is a permanent process. In future we will focus even more on markets with potential to promote GHIELMETTI products, such as North America or important emerging markets in Asia or Latin America.

About Robert Habersaat

Robert brings a degree in electrical engineering and more than 20 years of experience in the professional audio industry. Having begun his career with management positions at commercial Radio and TV stations in Switzerland he joined STUDER in 1996 first working as Area Sales Manager before taking responsibilities as VP Sales and General Manager. As of November 1st 2014 Robert Habersaat takes the role of VP Sales & Marketing at GHIELMETTI AG.

About GHIELMETTI AG

GHIELMETTI has been founded in 1912 by Franz Ghielmetti in Berne and is today a leading manufacturer in Multimedia Communication and Industry Automation. Based in Switzerland the privately owned company designs, manufactures and markets a wide range of products for broadcast, energy supply and air traffic control.

GHIELMETTI AG

Industriestrasse 6, 4562 Biberist, Switzerland

Koong Nhin, HO

Marketing

ho@ghielmetti.ch

+41 32 671 13 70 (phone)

+41 78 803 14 67 (mobile)

Zur sofortigen Veröffentlichung

Interview mit Robert Habersaat, Leiter Vertrieb und Marketing bei GHIELMETTI AG

Nach fast 20 Jahren im Dienste für den bekannten Mischpulthersteller STUDER, zuletzt als Geschäftsführer des Hauptsitzes in der Schweiz, wechseln Sie zu GHIELMETTI, warum?

STUDER hat meine berufliche Karriere massgeblich beeinflusst und ich lernte alle Aspekte eines Produktionsunternehmens mit Produkten von höchster Qualität im internationalen Vertrieb kennen. Ich durfte wertvolle Erfahrungen sammeln auf verschiedenen Stufen bei STUDER und der Muttergesellschaft Harman International. In einem Konzern müssen sehr oft Ideen, Innovationen und Ansätze dem grossen Ganzen untergeordnet werden, bei GHIELMETTI habe ich die Möglichkeit, direkt vor Ort Einfluss zu nehmen sowie meine Erfahrung und mein internationales Netzwerk unmittelbar einzubringen.

Wie kam die Verbindung mit GHIELMETTI zustande?

Ich kenne Hans Peter Schwaninger, den Inhaber und Geschäftsführer von GHIELMETTI schon sehr lange - die Schweizer Hersteller in der Branche haben ja traditionell einen guten Kontakt untereinander. Eher zufällig kamen wir betreffend der Unternehmensnachfolge ins Gespräch. GHIELMETTI ist ein sehr solides Unternehmen mit hochqualifizierten Mitarbeitern und eigener, moderner Produktionsinfrastruktur, das ohne Zeitdruck und zu einem frühen Zeitpunkt die Unternehmensnachfolge auf der Agenda hatte. Mit diesen Rahmenbedingungen wurden wir uns relativ schnell einig.

Und Sie sind jetzt der neue Inhaber von GHIELMETTI?

Nein, gut Ding' will Weile haben. Ich habe ein Aktienpaket gekauft, bin Miteigentümer der Firma und als Leiter Vertrieb und Marketing im Unternehmen. Es besteht eine gegenseitige Absichtserklärung, dass ich mittelfristig alle Aktien von Hans Peter Schwaninger übernehmen kann, der sich altershalber schrittweise zurückziehen möchte. Wir arbeiten sehr gut zusammen, haben die gleichen Vorstellungen, wie eine Unternehmung wie GHIELMETTI geführt werden muss und verstehen uns auch persönlich hervorragend. Das sind sehr gute Voraussetzungen für eine Unternehmensnachfolge.

GHIELMETTI produziert in der Schweiz und hat damit Nachteile gegenüber Mitbewerbern, die im Ausland günstiger produzieren. Wie wollen Sie im Markt bestehen?

Die Produktion in der Schweiz ist kein Nachteil. Die Verfügbarkeit von hochqualifizierten Mitarbeitern, die in einem Umfeld mit sehr hoher Lebensqualität leben können, ermöglichen eine hohe Qualität und Langlebigkeit der Produkte, einer der Erfolgsfaktoren von GHIELMETTI. Aus meiner Erfahrung sind die Produktionskosten in der Schweiz oft nicht höher, wenn alle Kostenfaktoren berücksichtigt werden, also auch Kosten, die z.B. auf Grund von Qualitätsproblemen entstehen können. Der Umstand, dass am Sitz von GHIELMETTI alle Abteilungen unter einem Dach vereint sind, erlaubt sehr kurze Wege und hohe Effizienz. So sind z.B. die Entwicklungsabteilung und die Produktion Tür an Tür. Entscheidungen können innert sehr kurzer Zeit gefällt und umgesetzt werden.

Die Branche ist in einem starken Wandel mit hohen technologischen Anforderungen. Wie wird GHIELMETTI diese meistern?

GHIELMETTI hat in der Vergangenheit mehrfach bewiesen, innovativ zu sein und neue Technologien zu beherrschen. Sie denken sicher an Audio-over-IP Technologien wie z.B. Ravenna, Dante oder LiveWire resp. den sich abzeichnenden systemübergreifenden Standard AES67. Wir arbeiten momentan an verschiedenen Projekten, welche die Anbindung von GHIELMETTI Produkten an solche Netzwerke erfordern. Dank unserer Flexibilität sind wir zudem in der Lage, sehr kundenspezifische Lösungen anzubieten. Ausserdem hat GHIELMETTI neben dem wichtigen Pro Audio/Video Geschäft noch weitere Standbeine mit Lösungen für Energieversorgungs-, Transport- und Flugsicherungsunternehmen.

Was wird sich für die Kunden ändern?

GHIELMETTI ist und bleibt der zuverlässige und innovative Partner, den unsere Kunden und Partner kennen. Natürlich sind wir immer bestrebt, die Bedürfnisse unserer Kunden noch genauer zu kennen und in unsere Produkte einfließen zu lassen, das ist ein kontinuierlicher Prozess. Wir werden uns künftig noch stärker in Märkten engagieren, wo noch Potential für GHIELMETTI besteht, wie z.B. in Nordamerika oder wichtigen Schwellenländern in Asien oder Südamerika.

Über Robert Habersaat

Als diplomierter Elektroingenieur hat Robert Habersaat mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Professional Audio. Nach ersten Erfahrungen in Führungspositionen bei privaten Radio- und TV-Stationen in der Schweiz kam Habersaat 1996 als Verkaufsleiter zu STUDER, bevor er als VP Sales und General Manager Verantwortung in der Geschäftsleitung übernahm. Seit dem 1. November ist Habersaat Leiter Verkauf und Marketing bei der GHIELMETTI AG.

Über GHIELMETTI AG

GHIELMETTI wurde 1912 von Franz Ghielmetti in Bern gegründet und ist heute ein führender Hersteller im Bereich Multimedia Kommunikation und Industrie Automation. Die Schweizer Firma in Privatbesitz entwickelt, produziert und vertreibt eine grosse Palette an Produkten für Rundfunk, Energieversorgung und Flugsicherung.

GHIELMETTI AG

Industriestrasse 6, 4562 Biberist, Switzerland

Koong Nhin, HO

Marketing

ho@ghielmetti.ch

+41 32 671 13 70 (phone)

+41 78 803 14 67 (mobile)