

dexxIT mit starkem Umsatzwachstum in den Segmenten Digital Imaging und Printing

Würzburg, 19. Mai 2011. Der Spezialdistributor für Media Technology dexxIT hat Details zur aktuellen Geschäftsentwicklung bekannt gegeben. Gleichzeitig unterstreicht das Unternehmen seine Einschätzung, dass eine Multichannel-Strategie kein Allheilmittel für jeden Reseller sein könne. Vielmehr komme es mehr denn je auf die individuelle Marktsituation der Händler an.

Mit neuen Produkten zu deutlichem Umsatzplus

Die strategische Erweiterung des Produkt-Portfolios führte im Segment Printing im Vergleich zum Vorjahr zu einer Umsatzsteigerung von 50 Prozent. Auch die Bereiche Digital Imaging (plus 16 Prozent) und Homecinema / Homeaudio (plus 20 Prozent) entwickeln sich unverändert positiv. Leicht rückläufig sind die Zahlen in den Segmenten Speichermedien, Flat-TV und Camcorder. Grund hierfür war die starke Kaufzurückhaltung der Konsumenten in diesem Jahr – unter anderem wegen fehlender Impulsgeber wie zum Beispiel große Sportereignisse.

Risiken bei Multichannel-Strategien

dexxIT-Vertriebsleiter Hans-Jürgen Schneider ging auf einer Pressekonferenz in München anlässlich der Vorstellung der Geschäftszahlen auch auf das Thema Multichannel-Strategien ein. Der von vielen Seiten proklamierte Ausbau der Vertriebswege könne für einige Unternehmen durchaus sinnvoll sein. Das gelte aber nicht für jede Branche und Unternehmensgröße. „Je größer das Unternehmen, desto komplexer der Aufwand und die daraus resultierenden Kosten“, erläuterte Schneider. „Im Bereich Media Technology sind die Margen recht klein und deshalb wundert es mich auch nicht, dass noch keiner der großen Marktteilnehmer eine stimmige Verzahnung des stationären und des Online-Handels aufweisen kann.“ Hinzu komme, dass die Vertriebsmodelle nicht beliebig skalierbar und übertragbar seien.

Kundennähe auch im Web 2.0 entscheidend

Neben klassischen Kommunikationsmitteln wie Pressearbeit, Newsletter und Website setzt dexxIT bei seiner Handels- und Endkundenkommunikation mittlerweile auch auf die Stärke von Social Media. Seit Anfang 2011 kümmert sich ein Team auf Twitter und Facebook um die Vermittlung aktueller Informationen und den direkten Dialog mit Händlern.

Die Social Media Kanäle sind unter folgenden Links erreichbar:

Twitter (Handel): http://twitter.com/dexxIT_de

Facebook (Handel): <http://www.facebook.com/dexxIT>

2222 Zeichen (ohne Leerzeichen) bei durchschnittlich 55 Zeichen pro Zeile.

Diese Meldung finden Sie auch unter www.ffpress.net

Weitere Informationen:

dexxIT GmbH & Co. KG

Hans-Jürgen Schneider

Alfred-Nobel-Straße 6

97080 Würzburg

Telefon (0931) 9708 496

Telefax (0931) 9708 499

h.j.schneider@dexxit.de

www.dexxit.de

DexxIT GmbH Co. KG, Alfred-Nobel-Straße 6, 97080 Würzburg, Reg. Gericht Würzburg, HRA 4782, Persönlich haftende Gesellschafterin: DexxIT Verwaltung GmbH, Reg. Gericht Würzburg, HRB 6715, Geschäftsführer: Marcel Tully

Fink & Fuchs Public Relations AG

Alexandra Mainka

Berliner Straße 164

65205 Wiesbaden

Telefon (06 11) 74 131 86

Telefax (06 11) 74 131 30

alexandra.mainka@ffpr.de

www.ffpr.de

Vorstand: Stephan Fink (Vors.) | Martin Fuchs | Alexandra Groß |

Michael Grupe | Boris Mackrodt

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Thomas Weidmann

Amtsgericht Wiesbaden | HRB 7013 | USt-Nr. DE 113844217

Kurzprofil dexxIT:

dexxIT zählt zu den führenden Distributoren für Technologieprodukte in Deutschland. Das Unternehmen hat sich seit der Gründung im Jahr 1999 als Spezialdistributor für Media Technology etabliert und bietet eine einmalige Produktbreite und -tiefe in diesem Segment. Das Produktportfolio reicht von Digital Imaging und Speicherkarten bis hin zu Home Cinema und den modernen Konvergenz-Produkten. dexxIT vermarktet aktiv 20.000 Artikel, darunter Digitalkameras, Scanner, Drucker und Speichermedien, TV-, Video-, DVD- und Audio-Geräte sowie Produkte für den Bereich Büro- und Telekommunikation. Der Vertrieb hat auf mehr als 20.000 Produkte Zugriff. dexxIT zählt rund 15.000 Reseller zu seinen Kunden.