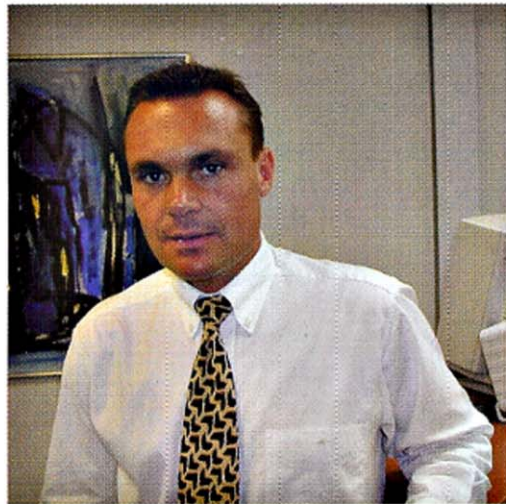


# Pan-europäischer Partner an der Peripherie

*„Mit den Ersatz- und Zubehörteilen ist es wie mit den Computern. Die Kunden bevorzugen Originalausrüstungen in guter Qualität. Daß sie dabei meist etwas tiefer in die Tasche greifen müssen als bei den No-Names vom grauen Markt, ist ihnen das Plus an Sicherheit wert“, analysiert Henrik Hammer, Exportdirektor bei EET Nordic Danmark A/S, die Situation in der Branche. EET Nordic bietet seinen Kunden einen Service der Spitzenklasse: Markenzubehör von führenden Herstellern, beispielsweise IBM, HP, Kingston usw., technisch kompetente Ansprechpartner, just-in-time Lieferung innerhalb von 24 Stunden.*

**Henrik Hammer,  
Exportdirektor  
bei EET Nordic  
Danmark, ist  
auf der  
Suche nach  
geeigneten  
Vertriebs-  
partnern in  
Deutschland**



EET Nordic zählt zu den am schnellsten wachsenden IT-Unternehmen Skandinaviens. „In den zurückliegenden fünf Jahren konnten wir Wachstumsraten zwischen

25 und 30% verzeichnen. Es wäre noch mehr drin gewesen. Wir wollten aber nicht explodieren, sondern maßvoll und gesund expandieren“, verrät Henrik Hammer.

EET Nordic versteht sich als Logistikpartner für Hersteller und Endkunden. Damit agiert das Unternehmen nicht allein auf weiter Flur. Etwa 15.000 Reseller tummeln sich im europäischen Markt. Was die nordische Allianz vom Wettbewerb unterscheidet, ist der pan-europäische Ansatz. Vorteil für den Kunden: Sein persönlicher Ansprechpartner ist

Gespräch mit dem Kunden finden die geschulten Mitarbeiter die optimale Lösung für den individuellen Anwendungsfall. Wer keine Beratung benötigt, kann (ab Ende 1999 überall in Europa) online per Internet bestellen. Binnen 24 Stunden trifft die Ware beim Kunden ein. Der Versand erfolgt entweder vom Zentrallager in Dänemark oder

**EET Nordic Danmark in Birkerød – Headquarters und Zentrallager eines pan-europäischen Distributors von Computersatzteilen und Peripheriegeräten**

nicht nur technisch auf dem neuesten Stand, er spricht auch seine Sprache.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist der Mehrwert, den EET Nordic den Produkten hinzufügt. Der Service beginnt schon vor dem Verkauf. Im

von einem der nationalen Logistikzentren.

Bei der Qualität des Zubehörs geht EET Nordic keine Kompromisse ein. „Wir verkaufen nur Produkte, an die wir glauben“, so Henrik Hammer.