

Martin Vollmer

Fra: Ole Eklund (Ole.Eklund@magirus.com)
Sendt: 25. marts 2005 21:43
Til: Martin Vollmer
Emne: ????SPAM??? Re: SV: Spørgsmål til IT-branchen

Hej Martin,

Luk for sidst, det var meget udbytterigt. Undskyld min sene tilbagemelding. Vi har finansår fra 1 april til 31 marts så jeg har været helt fanget af årsafslutningsaktiviteter.

Det er helt ok at du adresserer mig direkte. Jeg vil bede i dette tilfælde bede et af udvalgets medlemmer Carsten Braunschweig, Ingram Micro om at assistere dig. Han er bedre inde i salget af komponenter (hvor vi har de drøftede problemer) end jeg er i øjeblikket.

Mine umiddelbare kommentarer:

• Er det normalt, at IT virksomheder fra det danske marked eksporterer CPU'ere og andre elektroniske komponenter til Hong Kong/Singapore?

Nej det er ikke normalt for IT distributører

• Hvordan køber "almindelige" danske IT virksomheder deres varer? – og hvordan videresælges de? Er det officielle distributionskanaler almindelige IT virksomheder anvender?

Normalt købes varerne direkte af producenten og videresalg sker direkte til forskellige typer forhandlere, der handler direkte med virksomheder og private forbrugere

• Hvor mange leverandør-led handler branchens medlemmer normalt varerne igennem inden varene når en endelig forbruger i Danmark?

Producent - distributør - forhandler - forbruger

• Er det "normalt" udelukkende at indkøbe varer fra et andet EU-land og videresælge til en køber i et andet EU-land?

Nej det er det ikke

• Er der nogen statistisk information vedrørende udviklingen i handlen på det europæiske marked indenfor de seneste 3 år.

På producentniveau opgør IDC og Gartner Group en del rapporter

Med venlig hilsen/Best regards

Ole Eklund
Managing Director

Magirus Nordic A/S
Vedstrømsvej 22