

Historien binder os sammen

Med det nye Tech Data er tre succesrige distributører blevet til én. Hver især har de en lang og spændende historie bag sig. Gennem både gode og dårlige tider har de bevist, at de var gode nok til at overleve i konkurrencen med en lang række andre virksomheder. De har hver for sig haft styrker, som fik kunderne til igen og igen at vælge disse tre selskaber som deres samarbejdspartnere. Her får du de tre distributørers historie kort fortalt.

Tekst af Aksel Brinck

Rosenmeier Electronics Tech Data

Rosenmeier Electronics' historie begynder i 1898, hvor en ung mand ankommer til Nørresundby. Han hedder William Rosenmeier, har en gæld til en tysk klaverfabrikant, men også en drøm om at blive en uafhængig erhvervsdrivende. Han åbner en butik med ure og musikinstrumenter. Hustruen Petrea vinder i et lotteri 1250 kroner og kan indfri sin mands gæld. Forretningen udvides med cykler.

Cykelforretningen bliver i 1922 overtaget af næste generation, Lars Rosenmeier, der tager de første radioapparater ind i sortimentet.

Satser på Bang og Olufsen

Tredje generation, Jørn William Rosenmeier, satser blandt andet på det dengang relativt ukendte Bang og Olufsen. Med salg af radioer bliver Rosenmeier hurtigt til Danmarks største grossistvirksomhed inden for radiobranchen under navnet Lars Rosenmeier ApS. Og da den sidste direktør, Jørn Rosenmeier, træder ind i ledelsen, kommer der også IT på hylderne.

I 2000 flytter selskabet til Bejlerholm 3, hvor Rosenmeier Electronics i dag placeret. I 2007 bliver selskabet Lars Rosenmeier ApS købt ud af Rosenmeier Electronics A/S, således at aktionærerne er adm. direktør Jørn Rosenmeier og salgsdirektør Joen Rosenmeier samt – som hovedaktionær – den hollandske kapitalgruppe Triade Holding BV. Dermed bliver Rosenmeier Electronics A/S en del af en hollandsk distributionsgruppe, der blandt andet rummer forbrugerelektronik fra distributøren Hakro-Oosterberg-Nijkerk BV og mobildistributøren MCC.

I 2010 overtages Triade af distributøren Tech Data, og Rosenmeier Electronics og Tech Data i Danmark indleder en fusionsproces.

Tech Data er blandt de to største IT-distributører på kloden, men det danske Tech Data starter et helt andet sted. I 1978 stiftes selskabet Scandinavian Software, der flytter ind oven på restauranten De 7 Små Hjem i Jernbanegade i København. Her udvikler man software til den gryende hardwareindustri, og man oversætter udenlandske IT-programmer til dansk.

Virksomheden vokser, og det går for alvor stærkt, da man begynder at tage hardware ind. I slutningen af 1980'erne kommer PC'en, og med den følger der skærme, printere og andet udstyr, som Scandinavian Software begynder at sælge til danske forhandlere.

Computer 2000 køber op

I 1992 er virksomheden for længst flyttet fra de snævre lokaler i Jernbanegade og har ad forskellige omveje slået sig ned i Falck-huset ved havnen. Det år overtager Computer 2000 virksomheden. Den selvstændige softwareudvikling ophører, og nu udvikler virksomheden sig til en egentlig, moderne broadlinedistributør.

Det går stærkt i disse år. I 1994 flytter Computer 2000 til Skovlunde, og flere gange må man udvide lagret. Computer 2000 er Europas største broadlinedistributør, og snart ligger man også i spidsen i Danmark. Computer 2000 flirter med Tech Data. Tyskerne vil ind på det amerikanske marked, mens Tech Data har appetit på Europa. Og i 2000 fusionerer de to distributører.

Fra 2004 effektiviseres den nordiske distribution, og et fælleslager etableres uden for Stockholm. Tech Data i Danmark flytter til Birkerød.

I 2010 bliver den fremstormende konkurrent Rosenmeier Electronics en del af Tech Data gennem et opkøb, og Tech Data har nu lokationer i både Birkerød og Nørresundby.

"VI HAR I DAG DANMARKS STØRSTE LAGER MED VARER FOR 1 MILLIARD KRONER, DER KAN LEVERES FRA DAG TIL DAG. DU BEHØVER KUN HANDLE ET STED."

JØRN ROSENMEIER
COUNTRY MANAGER, TECH DATA



Collection of Specialists

Tech Data's Dual Model er med til at drive salget og indtjeningen ved at udnytte to forretningsmodeller. Broadline-modellen, der øger antallet af forhandlere, købsfrekvensen samt giver bedre salgsmomentum, mens Collection of Specialists modellen sikrer rådgivning og dermed udvikling og engagement af forhandlerne i kanalen. Disse to modeller tilsammen giver mange muligheder for at nå nye kunder, samtidig med at fokus hele tiden holdes fast. Collection of Specialists er en vigtig del af Tech Data.

Azlan

Azlan er enterprise divisionen hos Tech Data og er samtidig den førende distributør af value added enterprise teknologiløsninger i Europa. Azlan kan give specialiserede råd og vejledning til forhandlere, der implementerer produktivitetsforbedrende teknologier, herunder sikkerhed, virtualisering, unified communications og storage.

Maverick

Maverick er den førende distributør af professionelle AV-produkter i Europa. De yder kundeservice på højt niveau, teknisk support, e-handels-

systemer og meget mere. En del af Mavericks forretningsområder er Hotlamps og ScreenExpert, to forretningsenheder der begge har et stærkt ry i markedet.

Brightstar Europe

Brightstar Europe leverer distribution og integrerede supply chain løsninger til den mobile kommunikationsindustri i Europa. Brightstar Europe sørger for, at kunderne i hele Europa let og kosteffektivt kan få fat i deres mobile enheder, uanset om det er håndsæt, laptops, netbooks eller relateret tilbehør.