

EDSlan punta su un'offerta ancora più ampia e completa per affrontare la crisi globale

Il distributore di soluzioni in ambito Cabling, Networking, IP Security e Lan Telephony, chiude il 2008 in linea con i risultati ottenuti nel 2007, tenendo testa a una situazione difficile del mercato.

10/03/09 - Vimercate - EDSlan chiude il 2008 con un fatturato che si aggira intorno ai 50 milioni di euro, in linea con i risultati ottenuti nel 2007. Nonostante la crisi generalizzata del mercato, il distributore di Vimercate riconferma la propria leadership a livello nazionale nell'area del cablaggio, che rimane il core business dell'azienda. Buoni anche i risultati derivanti dalle tecnologie VoIP, della sicurezza informatica e dell'area networking, mentre la telefonia risente della crisi generale del settore.

Segnali positivi giungono dal Sud Italia dove EDSlan ha registrato un buon incremento di fatturato, frutto degli investimenti effettuati dal distributore negli anni passati con l'apertura della nuova filiale di Bari.

Il 2008 ha visto il consolidarsi di molte nuove partnership, tendenza che sta proseguendo anche nei primi mesi del 2009: nuovi vendor di calibro internazionale sono entrati nel portfolio EDSlan (Samsung, snom, LevelOne, Draka), ampliando e migliorando ulteriormente l'offerta di prodotti.

“Di fronte a un mercato globale che non cresce, crediamo sia necessaria la ricerca di nuove partnership per poter offrire ai nostri clienti maggiori e migliori soluzioni e consentirci così di mantenere il livello di fatturato raggiunto” dichiara Elio Bianchi, Amministratore Delegato di EDSlan. “La nostra è un'azienda solida finanziariamente e ben capitalizzata, il che, insieme alla ultra ventennale esperienza acquisita e alla serietà dimostrata in tutti questi anni, ci qualifica, verso i produttori, come il distributore ideale per sviluppare business nel mercato italiano.”

“Nel 2009 intendiamo consolidare le posizioni raggiunte, cercando di ridurre al minimo gli effetti della crisi globale che siamo costretti inevitabilmente ad affrontare” prosegue Bianchi. “Con la nostra struttura solida, ben preparata e motivata, ci proponiamo di sfruttare al meglio tutte le opportunità che si presenteranno.”

EDSlan può contare non solo su un'offerta completa di prodotti, ma anche su un'intera squadra di Product Manager e su servizi di supporto pre-vendita, Help Desk, Intervento on-site, Training, Assistenza tecnica, e molti altri servizi pensati per aiutare i propri clienti a soddisfare e a concludere al meglio il loro business.

Per maggiori informazioni: www.edslan.com

Informazioni su EDSlan S.p.a.

Fondata nel 1988 dall'attuale management, EDSlan è leader italiano nella distribuzione di prodotti per il Cabling, Networking, Sicurezza e Lan Telephony con un giro d'affari di 50 milioni di Euro, più di cento collaboratori, otto punti operativi sull'intero territorio nazionale, tremila metri quadrati di magazzini ed oltre cinque milioni di Euro di valore. Nell'offerta di EDSlan rientrano numerosi marchi di prestigio mondiale tra i quali: 3M, ADC Krone, Alcatel Lucent, Allied Telesis, Audiocodes, Belden, Devolo, Draka, Funkwerk Artem, Funkwerk Bintec, Funkwerk Elmeg, Funkwerk Packetalarm, Daetwyler, Fluke Networks, Fujikura, Jabra, Jeko, LevelOne, Emerson Network Power, Minicom, MRV Communications, Netasq, Panduit, Patton, Prysmian, Plantronics, RIT Technologies, Samsung, Selea, Simon Connect, Snom, Sony, Swyx, Topex, VOIspeed, WatchGuard e altri ancora.

EDSlan ha la sede principale a Vimercate (Milano) e filiali in tutta Italia che assicurano l'assistenza tecnico-commerciale dell'organizzazione e una rete di distribuzione attiva su tutto il territorio nazionale.

Per ulteriori informazioni:
EDSlan SpA
Barbara Pedrazzani
Via Damiano Chiesa, 20
20059 Vimercate (MI)
Tel. +39.039.699981
Fax + 39. 039.6999841
edslan.info@edslan.com
www.edslan.com

Informazioni per la stampa:
SSP Communication
Lorenzo Giangiacomo
Tel. 039-6080085
lorenzo@sspcommunication.com
www.sspcom.it

TESTO PUBBLICATO DA
Lorenzo Giangiacomo
di SSP Communication