

Xerox styrker sin position i Østjylland indenfor tilbehørsprodukter

København, den 12. april 2010 - Xerox og Røsfeld A/S har indgået aftale om, at Røsfeld, der har hovedkontor i Århus, dækker hele det østjyske område for Xerox' tilbehørsprodukter.

Røsfeld A/S, hvis søsterselskab er IT- og print-virksomheden Røsfeld Data, leverer møbler og kontorartikler, og vil med den nye aftale kunne levere alle typer produkter indenfor Xerox papir og print-tilbehør. Xerox X-tra, der er en produktdivision hos Xerox, som fokuserer på salg af tonere, papir og andre medier, indgik sidste år en lignende aftale med XP Digital om at udvide deres område for salg af tilbehørsprodukter til hele Sjælland. Den nye aftale med Røsfeld giver nu Xerox et solidt fodfæste i Østjylland.

”Partnerskabet med Røsfeld giver os for første gang i mange år en god dækning for vore tilbehørsprodukter i Århus og hele det østjyske område. Vi har et klart mål om, at Xerox tilbehørsprodukter skal kunne købes lokalt i hele Danmark, og som opfølgning på aftalen med XP Digital i efteråret følger vi nu op på den strategi ved at indgå denne aftale. Det er dog ikke slut her, idet vi har planer om yderligere aftaler, så vi også dækker det resterende jyske og fynske marked,” siger Kim Hinrich, Sales Operation Manager for Xerox X-tra.

Røsfeld, der gennem mange år har opbygget grundigt kendskab til det østjyske marked, satser på at vokse forretningen inden for salg af tilbehørsprodukter. Virksomheden tilbyder hele paletten af kontorartikler indenfor kontorforsyninger og vil med den nye aftale kunne tilbyde sine kunder en 'one-stop-shopping' løsning, som gør det hurtigere og nemmere for kunderne at indkøbe alt, hvad de har behov for hos én samlet leverandør.

”Med denne aftale har vi mulighed for at ramme et meget bredere kundesegment end hidtil. Eftersom eksisterende og nye kunder kan handle alt ét sted, opnår de alle den fleksibilitet, mange søger i forbindelse med kontorforsyningsleverancer. Vi har gennem længere tid haft fokus på tilbehørsprodukter, og certificeringen som Xerox partner styrker helt klart vores position på markedet. Vores fokus på dette område skyldes blandt andet, at vi igennem den seneste tid har oplevet en stor efterspørgsel efter tilbehør, og det vil vi naturligvis gerne kunne tilbyde såvel gamle som nye kunder,” siger John Hermann, Adm. Direktør, Røsfeld A/S.

Røsfeld vil i fremtiden forhandle hele porteføljen af Xerox-maskiner fra små printere til store, professionelle produktionsmaskiner, og med certificeringen som Premier Partner for Supplies er de klar til at servicere og supportere hele Xerox-porteføljen fra dags dato.

Du kan læse mere om Xerox X-tra og miljø-venlige løsninger her på engelsk: www.xerox.com/sustainability/engb.html

For yderligere information, kontakt venligst:

Kim Hinrich, Sales Operation Manager, Xerox X-tra

Telefon: 88 17 88 17

E-mail: kim.hinrich@xerox.com

John Hermann, Adm. Direktør, Røsfeld A/S

Telefon: 70 21 99 00

E-mail: info@roesfeld.dk

Om Xerox

Xerox markedsfører et omfattende program af Xerox-produkter, løsninger og services samt relateret tilbehør og software. Løsningerne fokuserer på tre hovedområder: kontorer, den grafiske branche og større interne printløsninger samt rådgivning, design og administration af systemer og dokument-outsourcing. Gennem ACS, som Xerox købte i februar 2010, kan Xerox tilbyde omfattende business process outsourcing og outsourcing af informationsteknologi.

Xerox har i Europa et produktionsanlæg og logistikforretning i Irland, Storbritannien og Holland foruden et udviklingscenter i Frankrig (Xerox Research Centre Europe).

For yderligere information se www.xerox.dk og www.xerox.com/news.

Om Røsfeld

Røsfeld A/S er Østjyllands største kontorforsyning, og i forlængelse af administrationen findes et større kontorsupermarked, hvor alt indenfor kontorartikler og kontormøbler kan købes. Søsterselskabet Røsfeld Data ApS holder til i samme hus, hvis forretningsområder dækker IT-drift, IT-løsninger samt print/scan/kopi. Tilsammen har de 2 virksomheder 45 ansatte. De forskellige forretningsområder selskaberne imellem, er en stor styrke for begge virksomheder, da der internt arbejdes med synergierne, samtidig med at kunden skal opleve en fordel af at handle med én leverandør, der kan tage et koordineret ansvar for leverancerne.