

## Presseinformation – DEVIL AG

### **Devil mit erfolgreicher Visions 10**

- **1400 Besucher nutzen das Spektrum der Hausmesse Visions 10**
- **Positives Feedback von Kunden und Ausstellern**
- **Devil gibt erfolgreiches Jahresergebnis 2010 bekannt**

Braunschweig, 8. November 2010

Insgesamt 1400 Handelspartner der Devil AG besuchten am Wochenende die Hausmesse Visions 10 in Braunschweig. Mehrheitlich lobten die Fachbesucher das saisongerecht aufbereitete Präsentationspektrum der rund 60 ausstellenden Hersteller. Im Mittelpunkt standen Innovationen und Topseller des ITK-Marktes aus dem Devil-Sortiment. Fachhändler schätzten insbesondere das konsequent umgesetzte Angebot, gemeinsam mit ihren persönlichen Devil-Ansprechpartnern individuelle Gespräche mit den Herstellern vor Ort zu führen. Auch die Aussteller bewerteten die Qualität der Kontakte und Gespräche sowie die Organisation der Veranstaltung durchweg als gelungen.

„Die Visions 10 war ein voller Erfolg. Die positive Resonanz vieler Teilnehmer bestätigt unser Konzept als Auftaktveranstaltung in das Saisongeschäft“, zieht Devil CEO Axel Grotjahn Bilanz.

Anlässlich der Visions informiert Devil über aktuelle Geschäftszahlen: Im zum 30. Juni 2010 beendeten Geschäftsjahr 2010 erzielte die Devil AG mit einem Umsatz von 302 Mio. Euro auf der Ertragsseite das beste Ergebnis seit ihrem Bestehen. Mit dieser erfolgreichen Jahresbilanz, einem Eigenkapital von 7,5 Mio. Euro sowie mit abgeschlossenen und fortlaufenden Investitionen in die Logistik- und IT-Infrastruktur ist die Devil AG aktuell besser positioniert als jemals zuvor in ihrer Unternehmensgeschichte.

„Die positive Entwicklung nutzen wir, um das Geschäft ambitioniert, aber mit ruhiger Hand profitabel und nachhaltig weiterzuentwickeln. Wir müssen uns keine Umsätze um jeden Preis erkaufen. Mit gezielten Sortimentserweiterungen und zusätzlichen Serviceleistungen planen wir für das Geschäftsjahr 2011 ein organisches Wachstum auf 350 Mio. Euro“, kündigt Devil-CEO Axel Grotjahn an und ergänzt: „Wir schließen nach wie vor auch Akquisitionen nicht aus, denn unsere Logistik bietet dafür ausreichend Potential. Aktuell stehen aber die Optimierung und der Ausbau des Stammgeschäfts im Vordergrund“.

Zu den Prioritäten von Devil zählt derzeit die Weiterentwicklung, Differenzierung und auch die Aufstockung des Vertriebs. „Kompetente persönliche Ansprechpartner für eine Händlerschaft, die sich zunehmend spezialisiert, halten wir für ein entscheidendes Kriterium, um Marktanteile

zu festigen und auszubauen. Dafür bilden wir den Vertrieb zielgerichtet weiter und suchen kontinuierlich erfahrene zusätzliche Personalien zur Einstellung“, erläutert Jörg Hasselbach, Gesamtleiter Vertrieb und Einkauf der Devil AG,

Weitere Impulse gehen vom stetigen Ausbau des europäischen Geschäfts sowie von der Weiterentwicklung und Implementierung elektronischer Geschäfts- und Vertriebsprozesse aus. So bindet Devil inzwischen Partner mit entsprechenden Anforderungen über universelle XML-Schnittstellen an die eigene Warenwirtschaft und Logistik an. Der Umsatzanteil elektronisch gesteuerter Geschäftsprozesse nimmt zu und Devil baut die Möglichkeiten in diesem Bereich entschlossen aus.

„Das rege Interesse an der Visions und auch die anhaltend guten Erfahrungen im Tagesgeschäft machen deutlich, dass wir auf den richtigen Weg sind, um unsere Marktposition erfolgreich auszubauen“, fasst Grotjahn die aktuelle Lage zusammen.

**Pressekontakt DEVIL AG:**

Jörg Rosenkranz  
Kocherstraße 2, 38120 Braunschweig  
Tel: +49531-21540-679  
Fax: +49531-21540-990  
joerg.rosenkranz@devil.de  
www.devil.de

**DEVIL AG**

Mit der bundesweiten EDV-Distribution ist die Braunschweiger DEVIL AG etablierter Partner von rund 150 international renommierten IT-Herstellern und -Lieferanten. Zum Kundenstamm zählen über 7.000 Fach- und Systemhändler. Das Unternehmen erwirtschaftet unter dem Dach der Holding BOD GmbH einen Jahresumsatz von etwa 300 Millionen Euro und zählt zu den führenden Großhändlern am deutschen IT-Absatzmarkt. Das Portfolio umfasst stark nachgefragte Komplettsysteme sowie Hardware-, Software-, und Peripherieprodukte rund um den PC zu stundenaktuellen, attraktiven Preisen. Rasche Kommunikation am Markt und zuverlässige, pünktliche Auslieferung verschaffen der DEVIL AG entscheidende Wettbewerbsvorteile. Kunden, die bis 18:30 Uhr Waren bestellen, erhalten diese innerhalb Deutschlands am folgenden Geschäftstag vor 12 Uhr. Mehr Informationen unter [www.devil.de](http://www.devil.de)