



## Fujitsu, sino al 30 giugno 2011, supervaluta l'usato\* fino a 300 euro!

\*server di qualsiasi marca

Home

Hardware & Software

Reti & Sicurezza

FocusOn

Mercato & Strategie

- >> [Bestit distribu...](#)
- >> [Canon, più sicu...](#)
- >> [Una nuova nomin...](#)
- >> [Trend Micro ade...](#)
- >> [Enjoy The Softw...](#)
- >> [L'Ict Trade tor...](#)
- >> [Avanade e Micro...](#)
- >> [Un successo il ...](#)
- >> [D-Link celebra ...](#)
- >> [Future Time lan...](#)
- >> [L'European part...](#)
- >> [Le novità del C...](#)
- >> [Computerlinks I...](#)
- >> [Itway unico dis...](#)
- >> [Logitech powere...](#)

[Leggi tutto](#)



### ◀ Mercato & Strategie

28 giugno 2011 [SHARE](#) [f](#) [t](#) [e](#) ...

## Bestit distribuisce i prodotti FRITZ!, un nuovo canale per le comunicazioni a banda larga

Una nuova, strategica, partnership con AVM, azienda tedesca specializzata nella produzione e commercializzazione di dispositivi ed accessori per la telefonia VoIP, la connettività ADSL ed il networking,

In virtù di tale accordo, BESTIT distribuirà l'intera gamma di prodotti FRITZ!, che includono la nota famiglia di dispositivi FRITZ!Box, vere e proprie centrali per la comunicazione a casa o in azienda, e i numerosi accessori per l'estensione della portata del segnale wireless (FRITZ!WLAN Repeater) e la telefonia (FRITZ!Fon MT-F).

"Nei settori di mercato più dinamici si sta affermando anche in Italia la tendenza verso una maggior delocalizzazione degli impiegati, che accedono alle risorse di rete e telefonia aziendali dal proprio studio domestico. In ambito consumer invece l'Italia procede a grandi passi verso un impiego sempre più multimediale di internet avvalendosi di infrastrutture di rete sempre più evolute" - dichiara Nicola Bretta, Responsabile Acquisti e Vendite di BESTIT. "Considerando che poco più del 50% delle famiglie italiane dispone di un accesso alla banda larga, con i sistemi ADSL/VOIP/WLAN completi di AVM, BESTIT fa il suo ingresso un mercato estremamente dinamico e risponde in modo ideale alle necessità di una clientela business o consumer sempre più esigente, che richiede soluzioni integrate, efficaci, dotate di elevate prestazioni ed adatte a qualsiasi tipologia di impiego, domestico e professionale".

Attraverso questa partnership AVM accede all'intero canale commerciale di BESTIT, costituito da rivenditori specializzati nella fornitura di soluzioni informatiche e assistenza a valore, cui si aggiungono numerosi e-tailer, particolarmente noti sul territorio nazionale.

"Introdurre a listino soluzioni avanzate di connettività integrata a complemento delle nostre linee di componentistica e accessoristica per computer ad alto valore tecnologico, si è rivelata una scelta vincente: il feedback ottenuto dai nostri clienti già nelle prime settimane di attività con AVM è stato estremamente positivo" conclude Nicola Bretta.