

# IT Reseller Jaarboek

april 2009



Het indirecte kanaal is een heel belangrijke factor in onze economie. De helft van de 11,8 miljard euro die consumenten en bedrijven in 2009 aan ICT-materiaal, software en diensten zullen besteden, passeert via het indirecte verkoopskanaal tussen vendor en eindgebruiker. Toch bestaat er over deze markt maar weinig overzichtsinformatie, laat staan dat er een algemeen naslagwerk te vinden is waar de reseller zelf houvast aan heeft. In 2009 brengt Minoc Business Press daar verandering in, met de publicatie van het IT Reseller Jaarboek. Dat jaarboek verschijnt in de plaats van de reguliere IT Reseller editie van april.

## Het jaarboek bevat drie grote onderdelen:

**1** IT Reseller brengt de hele reseller markt in België in kaart. In samenwerking met de belangenorganisatie Belgian Computer Dealers voert IT Reseller een grootscheeps onderzoek uit. Op basis daarvan schrijven we een overzicht van de markt: hoeveel resellers telt de Belgische markt, welke resellers richten zich op welke doelgroep (consumenten, KMO, corporate), welk percentage van de resellers heeft een winkel, hoeveel omzet halen de resellers allen samen, in welke producten/diensten specialiseren ze zich,....

**2** In een reeks overzichtsartikelen worden de kansen voor resellers geschetst in de verschillende deelmarkten en specialisaties. IT Reseller maakt een overzicht van de specialisaties waarrond de reseller zich kan profileren.

**3** Overzichtslijsten van de vendors die op indirecte manier hun producten en diensten aan de man brengen. In deze overzichtslijsten wordt onder meer opgenomen:

- Via welke distributeurs de vendor verdeelt
- Wat zijn RMA-politiek is
- Welke ondersteuning de reseller over de producten krijgt
- Of de vendor een partnerprogramma heeft

## ADVERTENTIE-MOGELIJKHEDEN

In het IT Reseller jaarboek bieden we diverse advertentiemogelijkheden aan, waarbij leveranciers en distributeurs zich naar de resellermarkt kunnen profileren. Dit kan zowel in de vorm van gewone advertenties, een profielpagina (naar het voorbeeld van het ICT Jaarboek van Smart Business Professional) of een combinatie van beide.

### De tarieven zijn de volgende:

**Enkele pagina profiel:** 2.100 euro

**Dubbele pagina (profiel + advertentie):** 3.200 euro

**Gewone advertentie:** klassiek tarief

### Verschijningsdatum en reservatie

**Verschijningsdatum:** 30 april 2009

**Reservatie:** 3 april 2009

**Aanleveren materiaal:** 10 april 2009

## CONTACT

### JOHAN NYS

Senior Account Manager  
Business Unit Manager B2C  
+32(0)14 46 23 64  
johan@minoc.com

### MARLIES EYCKMANS

Account Manager  
+32(0)14 46 23 62  
marlies.e@minoc.com

### NATASJA VERSTRAETEN

Jr. Account Manager  
+32(0)14/46.23.69  
natasja@minoc.com

### PAUL STORMS

Account Manager  
+32(0)14 46 23 67  
paul.storms@minoc.com

### ANJA VOLLEBERG

Account Manager  
Nederland  
+32(0) 14 46 23 65  
anja@minoc.com

### INGRID LOYAERTS

Sr. Account Manager  
Nederland  
+32(0) 14 46 23 61  
ingrid@minoc.com

### MICHEL MOL

Sr. Account Manager  
+32(0) 14 46 23 63  
michel.mol@minoc.com

### DIEDERIK VANDEWOUER

Sales Manager  
+32(0) 14 46 23 60  
diederik@minoc.com

### YUANG-MEN TANG

Sales Assistant  
+32(0)14 46 23 70  
ym@minoc.com

**it** reseller