

# Buchen Sie jetzt Ihren Erfolg



→ Vom Einstiegspaket bis zum Komplettangebot mit allen Services realisieren wir für Sie den passenden Messeauftritt. Buchen Sie jetzt Ihre Teilnahme und profitieren Sie von den individuellen Beteiligungsmöglichkeiten und Services. Nähere Informationen finden Sie unter [www.cebit.de/planetreseller\\_d](http://www.cebit.de/planetreseller_d)

## Standmieten Distributoren

Grundpaket	ab 265 Euro/m <sup>2</sup>
Kombipaket	ab 365 Euro/m <sup>2</sup>
Kombipaket PLUS	ab 435 Euro/m <sup>2</sup>
Demo-Point	ab 6.000 Euro

## Standmieten Hersteller

Grundpaket	ab 315 Euro/m <sup>2</sup>
Kombipaket	ab 415 Euro/m <sup>2</sup>
Kombipaket PLUS	ab 485 Euro/m <sup>2</sup>
Komplettpaket	ab 865 Euro/m <sup>2</sup>
Demo-Point	ab 6.500 Euro

## Zuschläge

Anmeldebeitrag, pauschal	300 Euro
Marketingbeitrag	10 Euro/m <sup>2</sup>
Obergeschoss	100 Euro/m <sup>2</sup>
Vorauszahlung Serviceleistungen	46 Euro/m <sup>2</sup>

## Mitaussteller

Anmeldebeitrag, pauschal	300 Euro
Marketingbeitrag	300 Euro
Beteiligungspreis	ab 900 Euro

## Frühbucherpreise bis 31.8.2010

(Grund-, Kombi-, Kombipaket PLUS- und Komplettpaket)

Alle Preise gelten zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Änderungen vorbehalten.  
Weitere Informationen zu den Vorteilen für Aussteller aus dem Ausland:  
[www.vat-refund-international.com](http://www.vat-refund-international.com)



**Deutsche Messe**  
Hannover · Germany

**Deutsche Messe**  
**Messegelände**  
**30521 Hannover**  
**Germany**

Tel. +49 511 89-0  
Fax +49 511 89-32626  
[cebit@messe.de](mailto:cebit@messe.de)  
[www.messe.de](http://www.messe.de)

## Ihre Ansprechpartner:

**Vice President CeBIT**  
**Martina Lübön**  
Tel. +49 511 89-33120  
[martina.luebon@messe.de](mailto:martina.luebon@messe.de)

**Steffen Buck**  
Tel. +49 511 89-33142  
[steffen.buck@messe.de](mailto:steffen.buck@messe.de)

**Lee Anmarie Thielbörger**  
Tel. +49 511 89-33153  
[lee.thielboerger@messe.de](mailto:lee.thielboerger@messe.de)

**CeBIT**

[cebit.com](http://cebit.com)

**HANNOVER**  
1.–5. MÄRZ 2011

**PUSH**  
YOUR BUSINESS

## Planet Reseller Für alle, die erfolgreich handeln wollen

1.–5. MÄRZ 2011 · HANNOVER

Heart of the digital world

**CeBIT**

pro

Planet Reseller  
Powered by Reseller News

### Klares Konzept. Eindeutiger Fokus.

→ Der Planet Reseller ist die einzige Plattform, die den Fachhandel schnell, kompakt und bequem mit Herstellern, Distributoren und Einkaufskooperationen zusammenführt. Alle relevanten Kontakte werden hier an einem Ort gebündelt. Das ist möglich durch die konsequente Ausrichtung an den Zielgruppen: Fachhändler, Einkäufer, Entscheidungsträger und IT-Verantwortliche von nationalen und internationalen Unternehmen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, Ihre handelsrelevanten Lösungen vor breitem Publikum zu präsentieren und sich neue Geschäftsabschlüsse zu sichern.

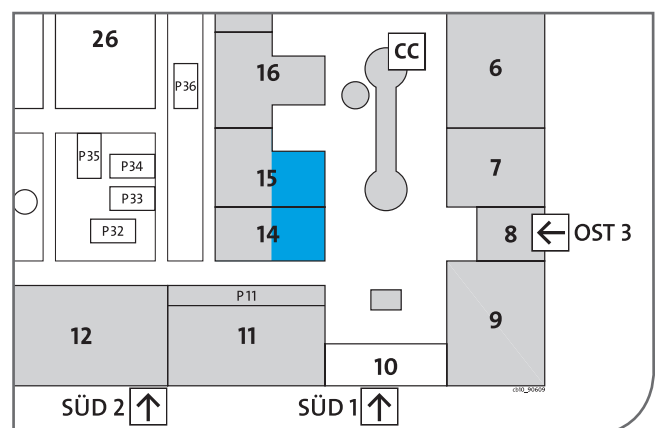
### Hohe Effektivität. Direkte Kommunikation.

→ Kundenbindung darf heutzutage nicht stiefmütterlich behandelt werden. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten muss der ITK-Channel verstärkt auf eine noch engere Bindung der Fachhandelspartner achten.

Kunden müssen durch regelmäßige Interaktionen und Dialoge sensibilisiert werden. Um sie für Ihre Leistungen zu begeistern, ist der persönliche Kontakt und damit die Positionierung im Fachhandelszentrum Planet Reseller genau der richtige Ansatzpunkt.

Dabei profitieren Sie hier von Qualität und Quantität: Auf keiner anderen Veranstaltung für den Fachhandel können Sie in kurzer Zeit so viele hochkarätige und investitionsbereite Besucher treffen, Networking betreiben und konkrete Geschäfte abwickeln. Sie können als Aussteller direktes Feedback auf Ihre Produkte und Partnerprogramme einholen.

Sie profitieren nicht zuletzt vom Standort des Planet Reseller: In Halle 14/15 liegt er im Herz der CeBIT.



Besuchen Sie uns auch auf unserer Website:

[www.cebitt.de/planetreseller\\_d](http://www.cebitt.de/planetreseller_d)

# Gute Kontakte. Gute Geschäfte.

→ 85.000 Fachbesucher aus 122 Ländern machen den Planet Reseller zur bedeutendsten Fachhandelsveranstaltung der ITK-Branche. Dabei können Sie auf große Internationalität bauen: Allein 2010 kamen 27% der Besucher aus dem Ausland. Dazu kommt eine stetig größere Zahl an Pressevertretern, die im letzten Jahr um 18% gestiegen ist. Die hohe Besucherqualität des Planet Reseller wird durch unser professionelles Registrierungssystem garantiert. So profitieren Sie während der Messe vom Dialog mit einem interessierten Fachpublikum, das konkrete Investitionsabsichten hat. Und nach der Messe erhalten Sie zur erfolgreichen Nachverfolgung Ihrer Geschäftskontakte die qualifizierten Adressdaten der registrierten Besucher. Also perfekte Bedingungen für Kommunikation ohne Streuverluste.



## Fachbesucher nach Wirtschaftsbereich

Computer-Fachhandel	37,6%
Dienstleistung/Consulting	30,5%
Großhändler/Distributor	18,0%
TK-Fachhandel	14,8%
Systemintegrator	14,8%
Systemhaus/VAR	9,2%
OEM/Hersteller	8,8%
UE-Fachhandel/Elektro-Fachhandel	6,3%
Versandhandel	5,8%
Anbieter Branchenlösungen/Softwarehaus	5,4%
Hersteller im Bereich Informationstechnik	5,4%
Assemblierer	4,6%
Web-Agentur/Web-Integrator	4,3%
Bürotechnik/Automation	3,7%
Internet-Provider	3,6%
Hersteller Telekommunikationstechnik	3,3%
Behörden/Öffentliche Einrichtungen	3,2%
Retail (Kaufhäuser/Flächenmärkte)	3,2%
Hersteller Unterhaltungselektronik	3,0%
Fotofachhandel	2,1%
Hersteller Entertainment/Games	1,4%
Andere	4,7%

Quelle: Besucherregistrierung Planet Reseller 2010

## Herkunft der Fachbesucher

Westeuropa	29,2%
Mitteleuropa	18,0%
Asien	17,4%
Südeuropa	10,9%
Südosteuropa	8,3%
Nordeuropa	7,2%
Osteuropa	3,9%
Nord- und Mittelamerika	2,1%
Afrika	2,1%
Südamerika	0,8%
Australien	0,2%

## Entscheidungskompetenz der Fachbesucher

Vorstand/Geschäftsleitung/Inhaber	37,5%
Vertriebsleiter/Projekt-/Channelmanager	12,2%
Vertriebsmitarbeiter/Angestellter	10,9%
Einkaufsleiter/Einkäufer	9,6%
IT-Consultant/Berater/DV-Trainer	6,0%
Produktmanager/Key-Account-Manager	5,7%
Administrator/Systemintegrator/Techniker	5,3%
IT-Leiter/Systemadministrator/Techn. Direktor	5,0%
Marketingleiter	4,1%
Aus-/Weiterbildung/Assistenten	3,8%

# Optimale Präsenz. Flexible Paketlösungen.

→ Mit intelligenten und flexiblen Komplettlösungen bietet Ihnen der Planet Reseller das ideale Umfeld für Ihr Business.

## Themeninsel

2011 können Sie sich auf neuen Themeninseln mit einem Full-Service-Paket beteiligen:

- Output-Management
- Digital Signage
- Navigation

## Beteiligungspakete

Ob mit eigenem Standbau (Grund-, Kombi-, Kombipaket PLUS) oder inklusive Standbausystem (Demo-Point, Komplettpaket) – wir haben für jeden Aussteller das passende Angebot.

## Networking

Treffpunkt der ITK-Branche ist der zentral gelegene Marktplatz des Planet Reseller. Ein idealer Ort, um intensive Kundengespräche in angenehmer Business-Atmosphäre zu führen.

## PR und Marketing

Mit unserer Unterstützung bei PR und Marketing können Sie Ihre Messepräsenz und Ihre Produkte ins rechte Licht rücken. Vom Onlinebanner über Einladungsaktionen bis zu VIP-Packages bieten wir Ihnen dazu eine Vielzahl aufmerksamkeitsstarker Werbemaßnahmen. Und mit der Hilfe unseres Presse-Services können Sie die relevanten Medien in aller Welt erreichen. Für weitere Öffentlichkeit sorgt außerdem die umfassende Berichterstattung in der Computer Reseller News von Oktober 2010 bis März 2011. Parallel dazu wird eine Anzeigenkampagne geschaltet.

## Catering-Service

Unser professionelles Catering-Team sorgt im Planet Reseller während der gesamten Messedauer für Ihr leibliches Wohl – auch an Ihrem Stand! Die Bezahlung kann mit einem Catering-Badge bargeldlos erfolgen. Die Abrechnung erfolgt nach der Veranstaltung.



## Meetingräume

Im Planet Reseller stehen Ihnen Meetingräume für 6 bis 10 Personen zur Verfügung, die Sie je nach Verfügbarkeit buchen können.

## Servicepoint

Während des Auf- und Abbaus sowie der gesamten Messe steht Ihnen im Servicepoint ein persönlicher Ansprechpartner für alle Fragen zur Verfügung. Selbstverständlich bieten wir auch Versandservice, Fax und Kopierservice, Schließfächer, Botengänge und vieles mehr.

»Wir freuen uns immer sehr auf die CeBIT. Sie ist fester Bestandteil unserer Vertriebsstrategie. Wir machen hier Geschäfte und sprechen nicht nur über sie. Das liegt allerdings auch daran, dass wir auf diesen Punkt ganz gezielt hinarbeiten, unsere Kunden einladen und dann hier unsere Abschlussgespräche führen. Unsere Vertriebsleute sind sehr aktiv. Wir haben bereits jetzt eine Vielzahl neuer Partner gewonnen. Im vergangenen Jahr sind wir 50 neue Partnerschaften eingegangen und ich schätze sogar, dass es am Ende dieser Messe noch mehr sein werden.«

*Elvir Basic, Vertriebsleiter, Synaxon AG, Bielefeld, Deutschland*