



De hippe wereld van digital lifestyle volgens Copaco Belgium

Vormgeving wordt steeds belangrijker verkoopsargument

Ninove, 18 juli 2007 – De Belgische hightechdistributeur Copaco-Belgium heeft een nieuwe business unit in het leven geroepen, volledig gespecialiseerd in “digital lifestyle”. De nieuwe afdeling gaat proactief op zoek naar de hipste trends op het vlak van vormgeving en stijl voor digitale toestellen.

Copaco Belgium treedt op als distributeur van 14.000 producten van meer dan 40 verschillende merken. Het bedrijf verdeelt die producten via een netwerk van winkels en winkelketens. Copaco Belgium heeft aparte business units per productcategorie. Lifestyle wordt de zesde business unit binnen Copaco Belgium.

De distributeur gaat binnen het assortiment op zoek naar lifestyleproducten en trendsetters en brengt deze onder in de nieuwe business unit. In die unit zitten onder andere de mobiele toestellen (draagbare foto-, dvd- en MP3/4-spelers) van merken zoals Siemens, Archos, Maxfield, ZicPlay en Ion. Daarnaast worden ook een aantal trendy GSM-toestellen in het assortiment opgenomen zoals de Prada- en Shine-GSM's van LG, de Nokia Sirocco en de Sony Ericsson W910 walkmantelefoon.

Copaco Belgium ziet als afzetmarkt voor deze lifestyletoestellen niet langer alleen computer-, telecom- en TV-winkels. Régis Vermeire, managing director van Copaco Belgium schetst de evolutie: “Lifestyleproducten zoals de Prada-GSM vinden meer en meer hun weg naar trendy giftshops en designwinkels. Het meest opvallende voorbeeld is de fashionstore Colette in Parijs, die intussen gelijkaardige winkels ziet opduiken in Belgische grootsteden zoals Antwerpen. Die winkels spelen in op imago's en subculturen. Crossbranding, zoals de combinatie Prada en LG, is daarbij een echte hype.”



Voorts ziet de distributeur een verandering in de verkoopargumenten. Régis Vermeire: “De belangrijkste koopargumenten voor consumenten zijn niet langer kwaliteit en prijs. De meeste digitale toestellen op de markt zijn op deze criteria immers vaak vergelijkbaar. Verkoopargumenten als vormgeving, stijl en maat worden steeds belangrijker. Om zich te onderscheiden zal een product heel nauw moeten blijven aansluiten bij de leefwereld van verschillende subculturen. Of deze creëren. Het is Copaco's betrachting om het lifestyle-aanbod proactief en blijvend te vervolledigen.”

Copaco Belgium riep eerder al 5 afdelingen in het leven: System & Peripherals (o.a. AG Neovo, Nec, Sony Vaio en Toshiba.), Printing & Imaging (o.a. Xerox, Brother en Canon), Server & Professional Solutions (o.a. Mitsubishi, Epson, Philips en Pioneer), Software (o.a. Microsoft, Symantec en Kaspersky) en Automotive (Mio, Sony, MAG en Satfinder).

Voor meer informatie kunt u terecht op www.copaco-belgium.be of lifestyle@copaco-belgium.be

EINDE

Over COPACO Belgium (www.copaco-belgium.be)

COPACO Belgium – het vroegere ‘Copaco-D²max’ of ‘D²max’ - is actief in België en Luxemburg als distributeur van hightechapparatuur voor bedrijven en consumenten.

COPACO Belgium is een zogenaamde ‘value-added distributeur’ die een full-serviceplan aan zijn klanten aanbiedt: ze worden door het bedrijf begeleid bij hun orders en transport en krijgen verschillende mogelijkheden tot financiering. COPACO Belgium heeft ook een dealer- en eindgebruikers-hotline, biedt ‘on site’ service en gaat in op speciale verzoeken van zijn klanten.

COPACO Belgium is onderverdeeld in zes afdelingen: System & Peripherals, Printing & Imaging, Server & Professional Solutions, Software, Automotive en – tot slot – de Lifestyle business unit. Deze 6 business units werden speciaal ontwikkeld om het netwerk van resellers te ondersteunen, die de meer dan 14.000 producten van de meer dan 40 verschillende merken verdelen.

De onderneming werd opgericht onder de naam D²max in 1999. In juli 2005 werd D²max, onder de naam Copaco-D²max - opgenomen in het Nederlandse Copaco BV, dat op zijn beurt tot de Europese groep EWG (European Wholesale Group) behoort. EWG is actief in 14 landen en kent om en bij 60.000 IT-‘resellers’ in Europa. In september 2005 breidde Copaco-D²max zijn



activiteiten uit naar Frankrijk met de uitbouw van Copaco France SAS (www.copaco-france.com). De geconsolideerde groepsomzet bedroeg 550 miljoen euro in 2005.

Contact

COPACO Belgium, Nederwijk 267, 9400 Ninove, Philippe d'Haeseleer, Product & Marketing Manager, T : +32 (0)54 31 00 00, F : +32 (0)54 31 00 90, pdhaeseleer@dmx.be, www.copaco-belgium.be

Mediarelatie

NewsEngine PR, Kim Heylen, T: +32 (0)3 260 96 42, F: +32 (0)3 237 23 25, E: kim.heylen@newsenginepr.com, www.newsenginepr.com.