

**MIX**  
pro  
12e jaargang, 2021-1  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Robert-Jan Kennis  
BMN IJzerwaren  
**“Enorme strategische  
groeikansen in  
ijzerwaren als  
specialisme”**  
BPG wordt BouwPartner  
**Formule is voor  
geen doel op zijn**  
Würth's flagshipstore  
**Ambities in  
bouwgroothandel**

**MIX**  
pro  
12e jaargang, 2021-2  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Serge de Boer  
Veris Bouwmaterialen  
**“Bouwcenter-webshop  
als extra service voor  
bestaande klanten”**  
De Carpentier Mooren Groep  
**“De bal in de ploeg  
houden”**  
Voskamp Groep  
**“Op zoek naar Unique  
Buying Reasons”**

**MIX**  
pro  
12e jaargang, 2021-3  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Evert de Goede, Hornbach Nederland  
**“Wij gaan Profi's nog  
meer VIP maken”**  
Transferro en Zevij-Necomij  
**“Wij wilden niet  
als muurbloempje  
achterblijven”**  
BouwPartner van het Zuiden  
**“Wij dekken nu  
Oost-Brabant tot  
aan Maastricht af”**

**MIX**  
pro  
12e jaargang, 2021-4  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Willie Dekens  
Nicovij, Profnorm en Enorm  
**“Wij werken samen  
aan ieders individuele  
succes”**  
Slag om de ijzerwarenhandel  
**“Niemand gaat zelf de  
'kill-switch' overhalen”**  
De k Jan Bakker, Toolmax  
**“Het gaat niet om  
omzetgroei, maar  
om fundament”**

Off- en online mediakit 2022

## **AANDACHT VAN DE BOUWGROOTHANDEL**

Als u aan de bouw levert, kunt u niet om de bouwgroothandel heen. Of het nu de groothandel is in bouwmaterialen, de houthandel of de technische groothandel in ijzerwaren en gereedschappen. U heeft de groothandelaren nodig om aan de aannemerij te verkopen. Maar hoe bereikt u die groothandelaren? Met off- en online MIXpro ([www.mixpro.nl](http://www.mixpro.nl)), voor 100% gericht op de complete toelevering aan de bouw.

Combineer de technische ijzerwarengroothandel met de handel in bouwmaterialen, de houthandel en de verhuurbedrijven en je hebt één grote groep van gespecialiseerde groothandels aan de bouw. Ieder vanuit zijn eigen specialisme, met de bouwnijverheid als gemeenschappelijke klant. Dé cruciale handelsschakel tussen vraag en aanbod in de bouw.

### **Lezersdoelgroep: gedifferentieerd, maar coherent**

De ijzerwarenhandel, bouwmaterialenhandel en houthandel onderscheiden zich in hun specialisme en hun 'roots'. Tegelijkertijd zijn er overeenkomsten en ontstaan er dwarsverbanden. Overlap zit hem in bepaalde assortimenten en in de gemeenschappelijke doelgroep: de professionele bouw.

De overlap krijgt in de praktijk al gestalte in diverse vervlechtingen, organisaties ontwikkelen zich tot one-stop-shops voor de bouw. In dat kader zijn ze op zoek naar verbreding en verdieping van hun assortiment. En dat schept kansen voor leveranciers en fabrikanten om hun distributie te vergroten, of noopt juist tot het verdedigen van bestaande positie. Precies daarvoor biedt MIXpro het podium.

### **Wil je de structuur van de Bouwgroothandel trouwens leren kennen?**

Check dan MIXpro's [Business Update Bouwgroothandel]. Of kom naar [Bouwgroothandel Bijeen], het event van MIXpro en Hibin.

Kijk op [www.mixpro.nl](http://www.mixpro.nl)

### **Bereik en impact via MIXpro:**

In die veranderende markt biedt MIXpro u een coherente lezersdoelgroep die uniek is en door geen enkel vakmedium 'gecoverd' wordt.

Dat maakt MIXpro heel interessant voor u als aanbieder in deze markt. Want de bouwgroothandel is een belangrijke schakel in de verkoopketen.

En MIXpro is het enige vakmedium dat zich volledig richt op die wederverkopers: uw dealers.

Wij bieden de ruimte en contacten om de meerwaarde en actualiteit via een interview op 2 pagina's te vertellen.

De redactionele Close-Up presentatie (interview redactie) wordt naast offline ook integraal online geplaatst. We maken er een nieuwsquote uit en delen die online in onze Nieuwsbrieven en via onze Social Media. Bovendien mag u de content uit de Close-Up toepassen voor eigen gebruik.

Wilt u op korte termijn eerst de redactionele Close-Up online plaatsen en daarna in de offline print uitgave? Geen probleem.



### **Gedragen door de branche**

MIXpro onderhoudt een alliantie met Hibin (bouwmaterialenhandel), VVNH (Houthandel) en Vertaz (ijzerwarenhandel). Die samenwerking biedt win-win-kansen en garandeert het commitment van de branches aan dit insider-vakmedium.

### **Totaalbereik**

MIXpro wordt toegezonden aan zo'n 1.850 specifieke groothandelsadressen. Dat zijn technische groothandels, houthandelaren, bouwmaterialenhandelaren en verhuurbedrijven. Onze adressen krijgen we van de ketens zelf, van branche-organisaties en KvK. MIXpro wordt hierdoor op naam verspreid bij en gelezen door eigenaren, directie, inkopers, filiaalhouders, vestigingsleiders en bedrijfsleiders van onder meer BouwCenter, Bouwmaat, Borent/Bomij, Ferney Group, BMN Bouwmaterialen, Jongeneel, Ivana, PontMeyer, Raabkarcher, Sakol, Stiho, Transferro/Probin/Provak, Polvo, Van Neerbos, 4Plus Bouwmaterialen, Workx en Zevij-Necomij.

### **Redactionele onderwerpen**

De redactionele formule kent een aantal pijlers:

- Marktontwikkelingen/cijfers
- Collega's
- Marketing
- Producten
- Logistiek en Supplychain
- Leveranciers-cases
- Techniek en regels
- Opleidingen
- Brancheverenigingen Vertaz en Hibin



**BEREIK EN IMPACT TARIEVEN € (excl. btw.) per 1 januari 2022**

Verschijsing: 4 edities per jaar

Oplage: 1.850 exemplaren

**Betreft plaatsing in 1 editie:**

1/1 pagina advertentie. Tarief 2000,- excl.btw.

1/2 pagina advertentie. Tarief 1245,- excl.btw.

1/4 pagina advertentie. Tarief 725,- excl.btw.

2/1 pagina (spread) redactionele Close-Up/interview. Tarief 3000,- excl.btw.

**PLAN SMALL plaatsing in 1 editie:**

2/1 pagina (spread) redactionele Close-Up/interview + 1/1 pagina advertentie.

Totaal 3500,- excl.btw

**PLAN MEDIUM plaatsing in 2 edities:**

2/1 pagina (spread) redactionele Close-Up/interview + 1/1 pagina advertentie in zelfde editie + 1/1 pagina in volgende editie. Totaal tarief 4950,- excl.btw.

**PLAN LARGE plaatsing in 4 edities:**

2/1 pagina (spread) redactionele Close-Up/interview + 4 x 1/1 pagina advertentie. Totaal tarief 7950,- excl.btw.

**PLAN XL plaatsing in 4 edities:**

2 x 2/1 pagina (spread) redactionele Close-Up/interview + 4 x 1/1 pagina advertentie. Totaal tarief 9950,- excl.btw.



## CLOSE-UP/INTERVIEW SPELREGELS

Na opdracht maakt de redactie een afspraak voor een telefonisch interview.

De makers van MIXpro schrijven een Close-Up tekst voor je.

Een Close-Up is geen reclamefolder, maar een semi-redactioneel artikel.

Redactioneel: want wij vertellen jouw verhaal in de taal van de doelgroep.

Semi: want jouw commerciële doel is het uitgangspunt .

We plaatsen geen logo's en schrijven geen namen in hoofdletters (behalve die van onszelf).

We plaatsen een adresregel met jouw contactgegevens.

En we plaatsen een QR-code naar een url naar keuze.

Wij verzorgen regie, tekst en opmaak.

Jij levert ons bijpassend beeld aan.

Wij publiceren de Close-Up eerst in het magazine van MIXpro.

Daarna online, inclusief een trigger vanuit LinkedIn en onze nieuwsbrief.

Jij profiteert van de aandacht van onze doelgroep.

\*) Extra: je krijgt ook een partnerpagina op de website van MIXpro.

Zowel inhoud (interview door redacteur) als aangeleverd beeld (vrij van rechten) voor de Close-Up/interview wordt samengesteld en/of verteld door opdrachtgever. De inhoud wordt door MIXpress BV niet beoordeeld op de juistheid en volledigheid daarvan. MIXpress BV, redacteur als wij aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid, van opdrachtgever en/of derden, voor de inhoud en off- en online plaatsing als rechten hiervan.

Redactie coördinator Marc Nelissen: Tel. +31 (0)73 503 43 47. E-mail: [redactie@mixpress.nl](mailto:redactie@mixpress.nl)



## ADVERTENTIE FORMATEN breedte x hoogte

1/1 bladspiegel/aflopend: 210 x 297 mm

Bestand aanleveren met 3 mm overvul rondom (zonder snijtekens), dus bruto formaat 216 x 303 mm. In verband met de gelijmd gebrocheerde afwerking adviseren wij dringend om teksten, logo's en andere belangrijke elementen minimaal 8 mm uit de linker en rechter kantlijn te plaatsen.

1/1 pagina zetspiegel: 187 x 267 mm

1/2 pagina zetspiegel: 187 x 131 mm of 91 x 267 mm

1/4 pagina zetspiegel: 91 x 131 mm

### DATA 2022 (onder voorbehoud)

	verschijning	deadline advertentiebestand
Editie 1	18/02/22	21/01/22
Editie 2	20/05/22	22/04/22
Editie 3	02/09/22	05/08/22
Editie 4	02/12/22	04/11/22

Reserveren een week voor deadline advertentiebestand



**EXTRA FOCUS ONDERWERPEN IN 2022:**  
(onder voorbehoud van de redactie)

Editie 1 Hang- en sluitwerk  
Daken

Editie 2 Verf  
Ladders, trappen & steigers

Editie 3 Lijmen en Kitten  
Tegelverwerking

Editie 4 Bevestigingsmiddelen  
E-gereedschap



## ONLINE TARIEVEN (excl.btw) OP WWW.MIXPRO.NL:

### **1x positie Home Top (naast logo) Exclusiviteit**

728 x 90 px

Tarief 1000,- per maand

### **Tussen twee berichten**

728 x 90 px

Per positie 3 deelnemers die rouleren

Tarief 350,- per maand

### **Onder elk artikel dat je op de site aanklikt**

728 x 90 px

Per positie 3 deelnemers die rouleren

Tarief 500,- per maand

### **Rechterkolom (sidebar rectangle)**

300 x 250 px

Maximaal 3 blokken

Per blok exclusiviteit

Tarief 500,- per maand

### **Bestandsindelingen:**

Gif, jpg, png of mp4

Maximale bestandsgrootte: 500 kb

Bij aanlevering bestand ook het linkadres vermelden





Uitgever:  
MIXpress BV  
Postbus 11, NL-5258 ZG Berlicum  
Tel. +31 (0)73 503 43 47  
www.mixpro.nl

KvK: 16061143 -BTW-nummer: 8082.42.027.B01 -Rabo: 10.69.61.772 -IBAN: NL91RABO0106961772 -BIC/Swiftcode: RABONL2U

Redactieadres MIXpro:  
MIXpress BV  
Contactpersoon: Marc Nelissen  
Bezoekadres: Hoogstraat 110, 5258 BG Berlicum  
Postadres: Postbus 11, NL-5258 ZG Berlicum  
Tel. +31 (0)73 503 43 47  
E-mail redactie: mixpro@mixpress.nl  
www.mixpro.nl

Plaatsing van persberichten is altijd onder voorbehoud en verantwoordelijkheid van de redactie.

Bereik en impact via off-en online MIXpro:  
Molijn Sales Support  
Contactpersoon: Edgar Molijn  
Bezoekadres: Bedrijfsverzamelgebouw Milrooijseweg 53, 5258 KG Berlicum  
Postadres: Postbus 61, NL-5258 ZH Berlicum  
Tel. +31 (0)73 503 35 44  
E-mail algemeen: mixpro@molijnsalesupport.nl  
E-mail off-en online advertentiebestanden: traffic@molijnsalesupport.nl  
www.molijnsalesupport.nl

Off- en online advertentieopdrachten, close-ups/interview, advertorial, tarieven, inserts, meehechters, voorkeursplaatsingen, verschijningsdata, thema's en offertes worden schriftelijk vastgelegd en afgesloten onder voorbehoud van en goedkeuring door MIXpress BV. Zowel inhoud (interview door redacteur) als aangeleverd beeld (vrij van rechten) voor de Close-Up/interview wordt samengesteld en/of verteld door opdrachtgever. De inhoud wordt door MIXpress BV niet beoordeeld op de juistheid en volledigheid daarvan. MIXpress BV, redacteur als wij aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid, van opdrachtgever en/of derden, voor de inhoud en off- en online plaatsing als rechten hiervan.  
Redactie coördinator Marc Nelissen: Tel. +31 (0)73 503 43 47. E-mail: redactie@mixpress.nl



**MIX**  
**pro**  
12e jaargang, 2021-1  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Robert-Jan Kennis  
BMN IJzerwaren  
**“Enorme strategische  
groeikansen in  
ijzerwaren als  
specialisme”**

BPG wordt BouwPartner  
**Formule is voor  
geen doel op zijn  
eigen**

Würth's flagshipstore  
**Ambities in  
bouwgroothandel**



**MIX**  
**pro**  
12e jaargang, 2021-2  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Serge de Boer  
Veris Bouwmaterialen  
**“Bouwcenter-webshop  
als extra service voor  
bestaande klanten”**

De Carpentier Mooren Groep  
**“De bal in de ploeg  
houden”**

Voskamp Groep  
**“Op zoek naar Unique  
Buying Reasons”**



**MIX**  
**pro**  
12e jaargang, 2021-3  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Evert de Goede, Hornbach Nederland  
**“Wij gaan Profi's nog  
meer VIP maken”**

Transferro en Zevij-Necomij  
**“Wij wilden niet  
als muurbloempje  
achterblijven”**

BouwPartner van het Zuiden  
**“Wij dekken nu  
Oost-Brabant tot  
aan Maastricht af”**



**MIX**  
**pro**  
12e jaargang, 2021-4  
VOOR DE BOUWGROOTHANDEL

Willie Dekens  
Nicovij, Profnorm en Enorm  
**“Wij werken samen  
aan ieders individuele  
succes”**

Slag om de ijzerwarenhandel  
**“Niemand gaat zelf de  
'kill-switch' overhalen”**

Deyk Jan Bakker, Toolmax  
**“Het gaat niet om  
omzetgroei, maar  
om rendement”**



De lezer en wij verwelkomen u graag in 2022.