

State of the Channel 2025 Benelux (Dutch)

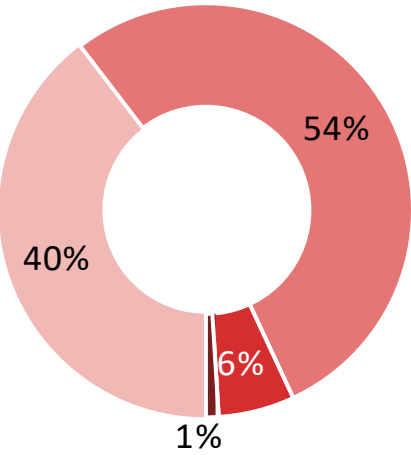


Global Technology Industry Association

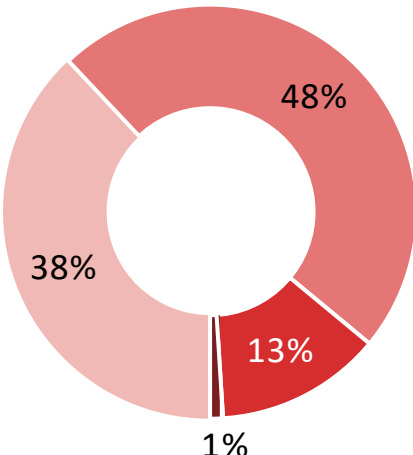
Optimistisch over het komende jaar - maar met een aantal kanttekeningen

Beoordeling van Status van State of Channel en Relevantie

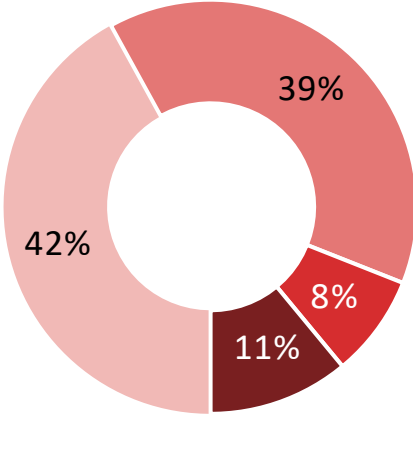
2025



2024



2023



Relevant en behoud van standvastigheid Relevant en snel veranderend Enigszins relevant en afnemend Onzeker

Opvallend voor het channel is dat de grootste uitgavenpost van de afgelopen twee jaar naar IT-diensten ging. Gartner zegt dat de wereldwijde uitgaven voor IT-diensten dit jaar \$1,73 miljard, zullen bereiken. Dat was \$1,59 miljard in 2024. Dit vertegenwoordigt een stijging in de uitgaven van 9% ten opzichte van vorig jaar. Forse uitgaven aan IT-diensten wijzen op kansen voor het kanaal, waarbij klanten op zoek zijn naar expertise.



De bepalende visie in het channel voor het komende jaar is overwegend positief. 54% beschrijft het channel bijvoorbeeld als ‘gezond en snel veranderend’, een toename van 6% vergeleken met vorig jaar. Deze groep omarmt groei en opkomende technologieën zoals AI. Nog eens 40% kenmerkt het channel als ‘relevant en behoud van standvastigheid’, wat stabiliteit zonder explosieve groei aangeeft. Kortom, het channel van de Benelux is optimistischer over de vooruitzichten en groei voor 2025 dan vorig jaar.

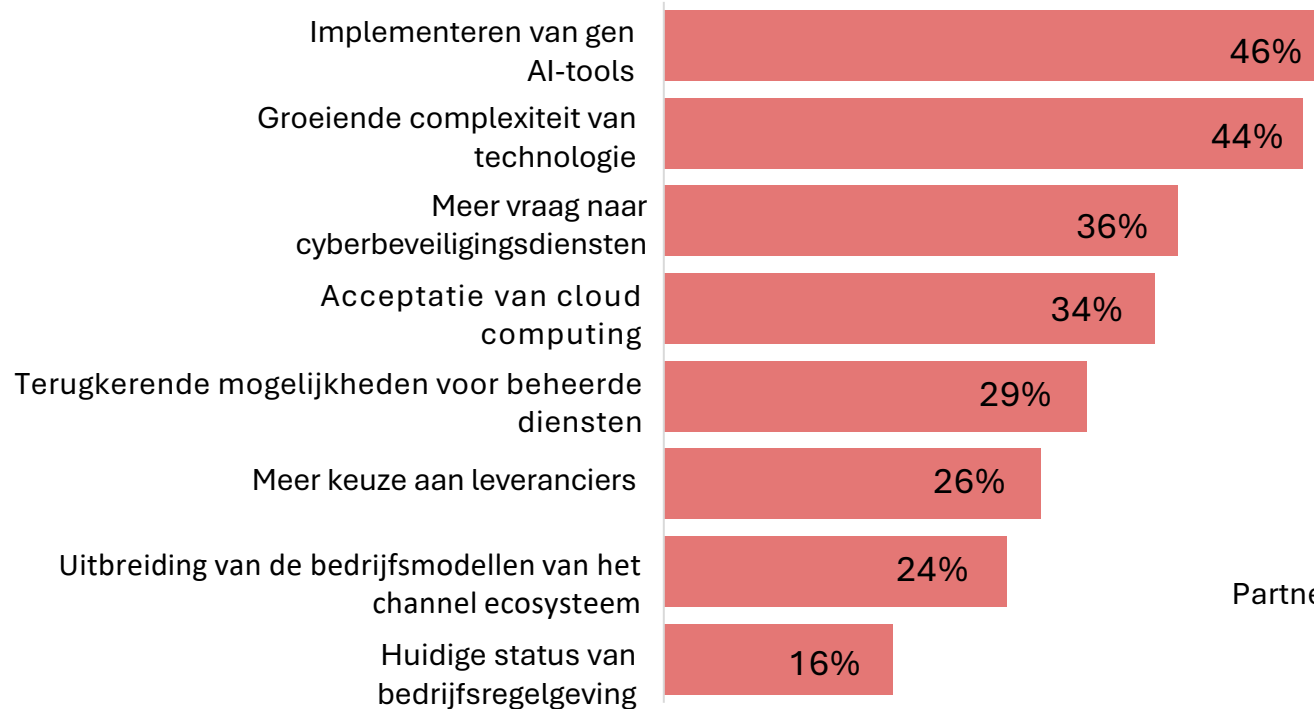
Status van Channel’s bedrijfsdoelstellingen

- 14% Boven verwachting
- 73% Volgens plan
- 10% Loopt wat achter

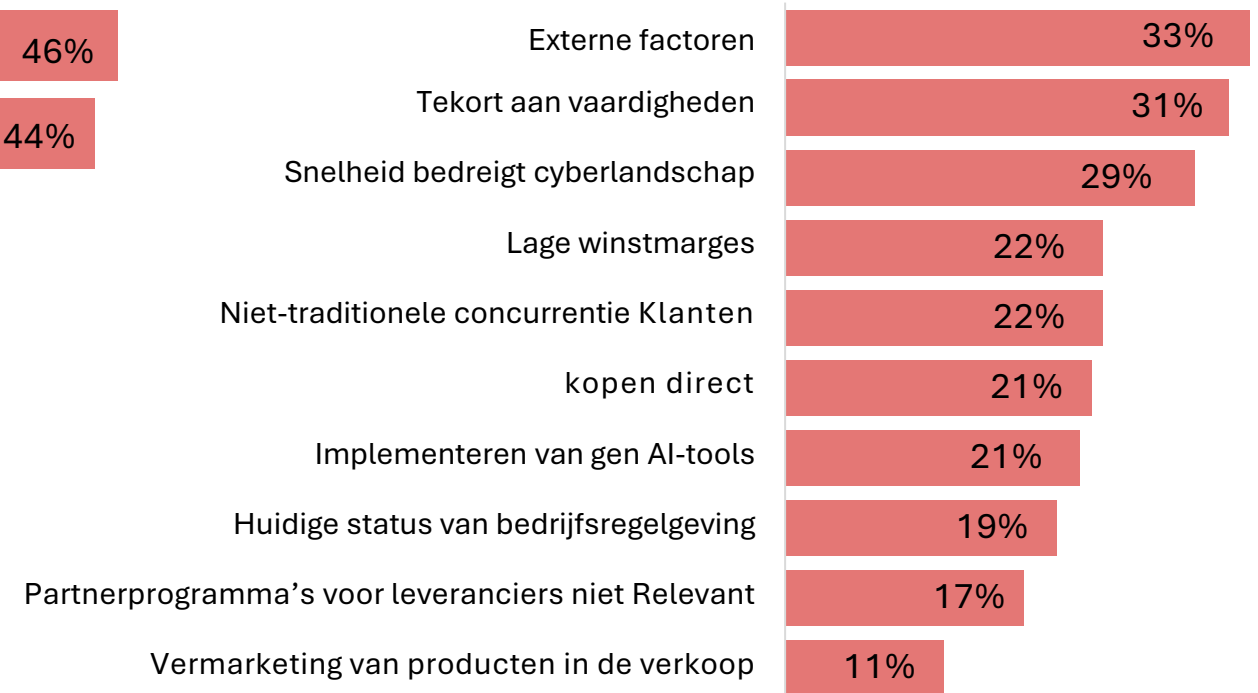
Bron: GTIA State of the Channel 2025 Benelux survey |n=126
GTIA State of the Channel 2024 Benelux survey |n=129
GTIA State of the Channel 2023 Benelux survey |n=118

Wat zeggen channelbedrijven over de factoren die dit jaar het zaken doen stimuleren of belemmeren?

Factoren die bijdragen aan een gezond IT-channel



Factoren die een gezond IT-channel hinderen

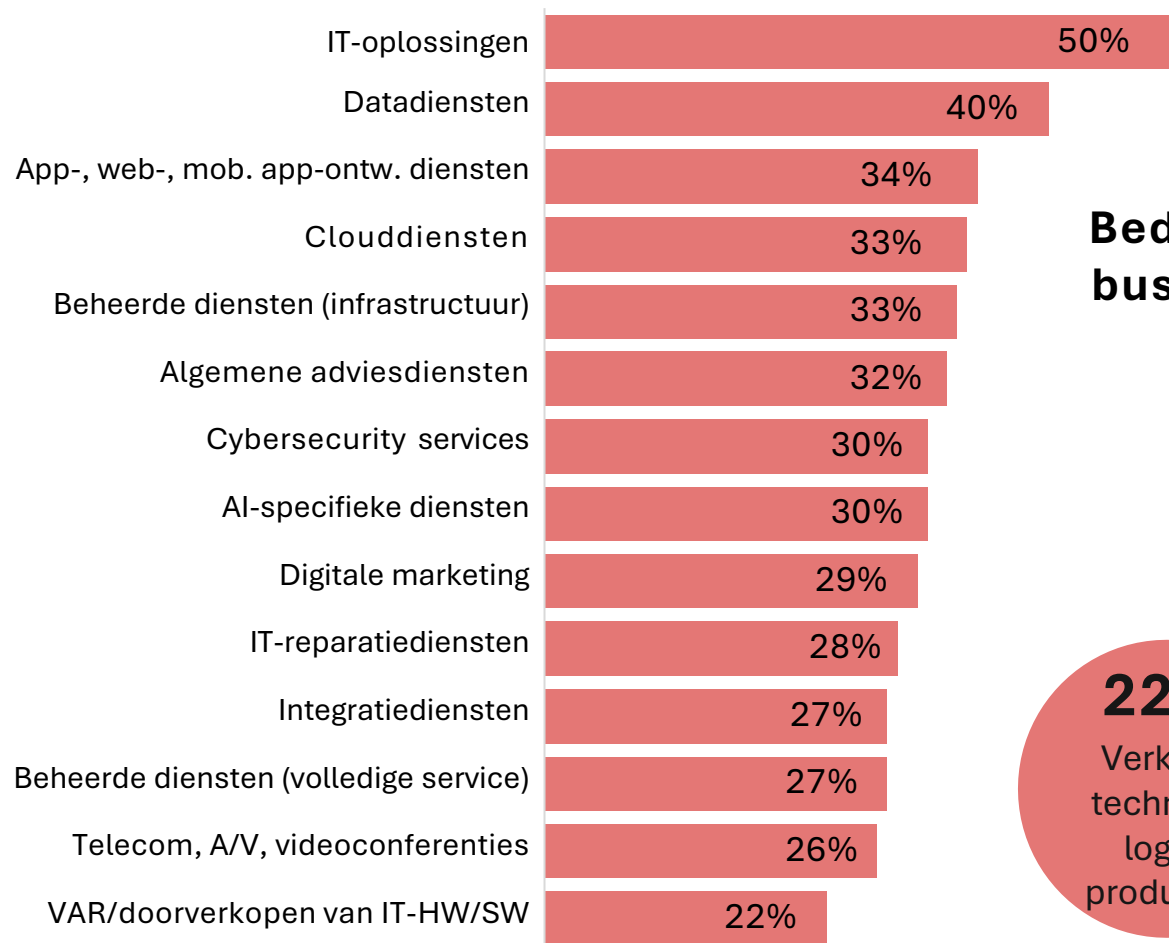


Channel bedrijven in de Benelux rekenen erop dat de implementatie van AI-tools hun kapitaal in de komende jaren zal helpen vergroten. Dat vertrouwen past goed bij hun mening dat de verhoogde complexiteit van de technologie ook een bloei voor het bedrijfsleven zal opleveren. Inderdaad zijn de huidige klanten op zoek naar expertise vanuit het channel om te helpen bij diverse zaken, van het ontwikkelen van een AI-strategie tot het garanderen dat hun data veilig is en het toepassen van technologie voor bredere bedrijfsdoelstellingen.

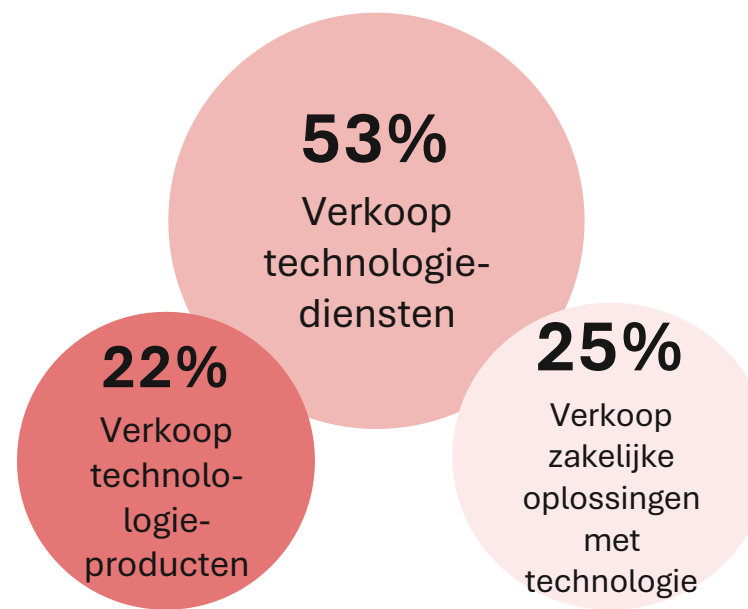


Inkomsten en winstgevendheid: waar het channel groei/mogelijkheden ziet

Belangrijkste portfoliosamenstelling voor het channel van nu



Bedrijven beschrijven Primaire business



Prognose top inkomsten

1. Cyberbeveiligingsdiensten
2. Alle diensten
3. Datadiensten
4. Digitale marketing

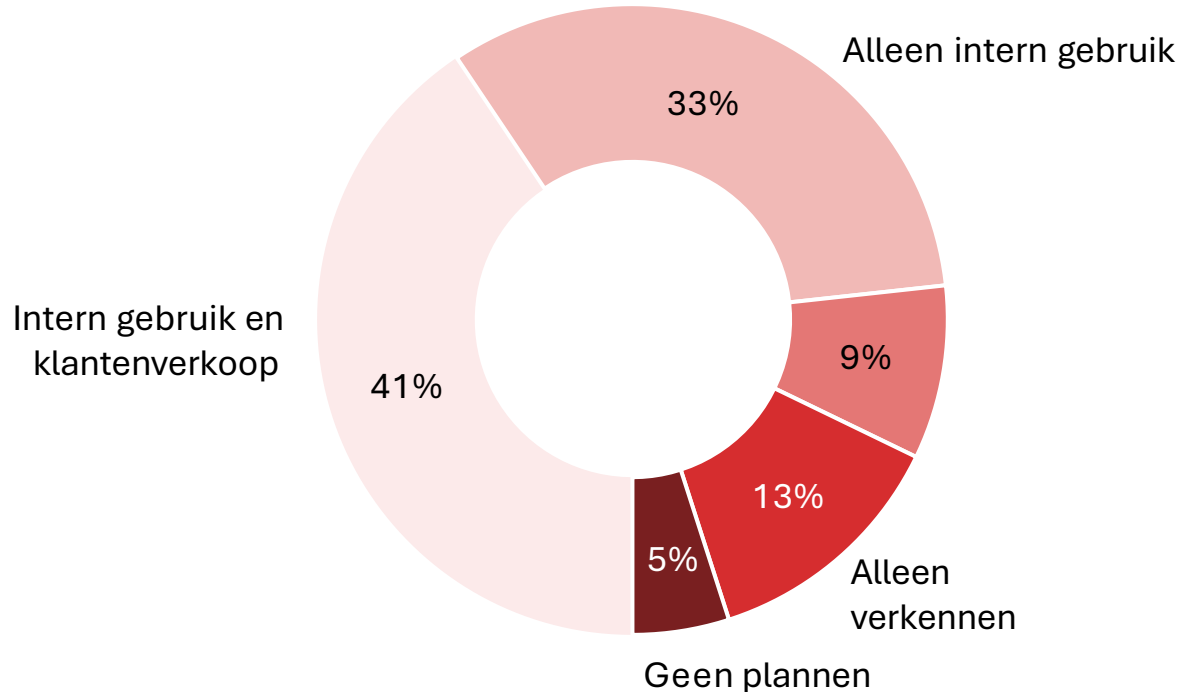
Belangrijkste winst prognoses

1. Alle diensten
2. Integratiediensten
3. Digitale marketing
4. Cyberbeveiligingsdiensten



Kunstmatige intelligentie wint terrein als efficiëntiefactor voor channel

Bedrijfsplannen voor de komende 12 maanden



Motivaties voor AI-implementatie neigen naar interne behoeften

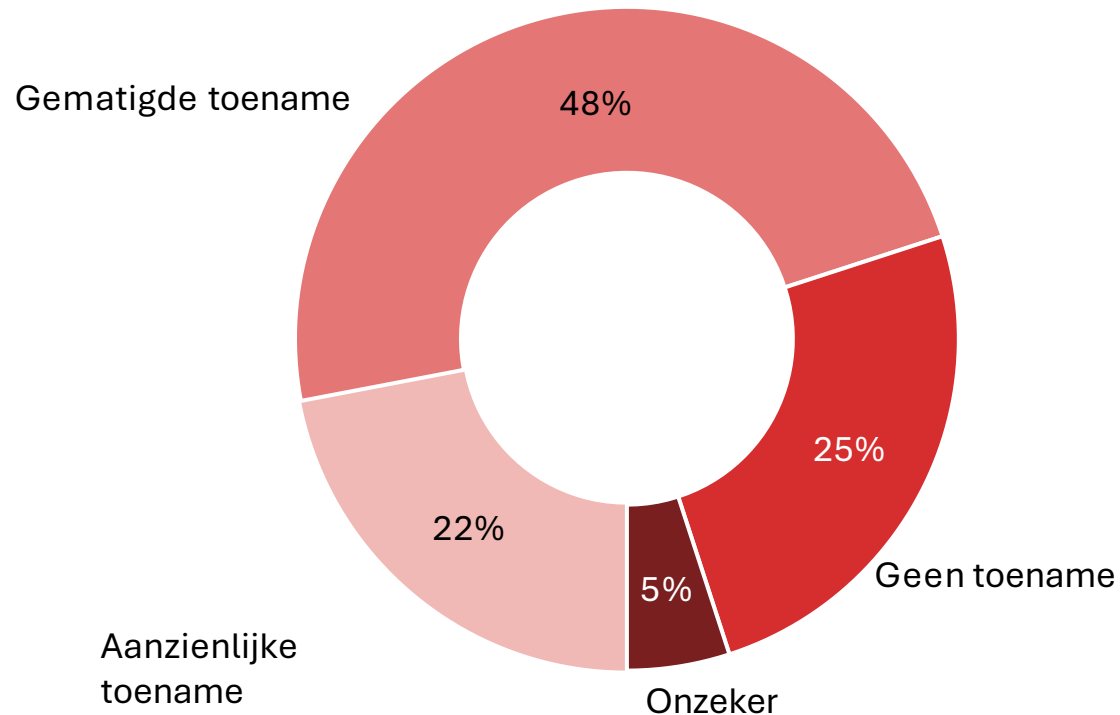
- 40%** Operationele efficiëntie/automatiseringsinspanningen
- 40%** Ondersteuning personeel
- 37%** Klantenvraag is gegroeid
- 33%** Nieuwe markt/vertical/betreden
- 30%** Huidig aanbod is geschikt voor AI
- 26%** Mogelijkheid voor inkomsten

Benelux's channel gebruikt tegenwoordig AI hoofdzakelijk voor content genererende activiteiten (42% van respondenten) en automatisering van interne functies (36%). De twee daaropvolgende populairste toepassingsgebieden op de lijst weerspiegelen AI in een inkomsten-genererende rol, zowel als onderdeel van het productportfolio als specifiek in de vorm van datadiensten.

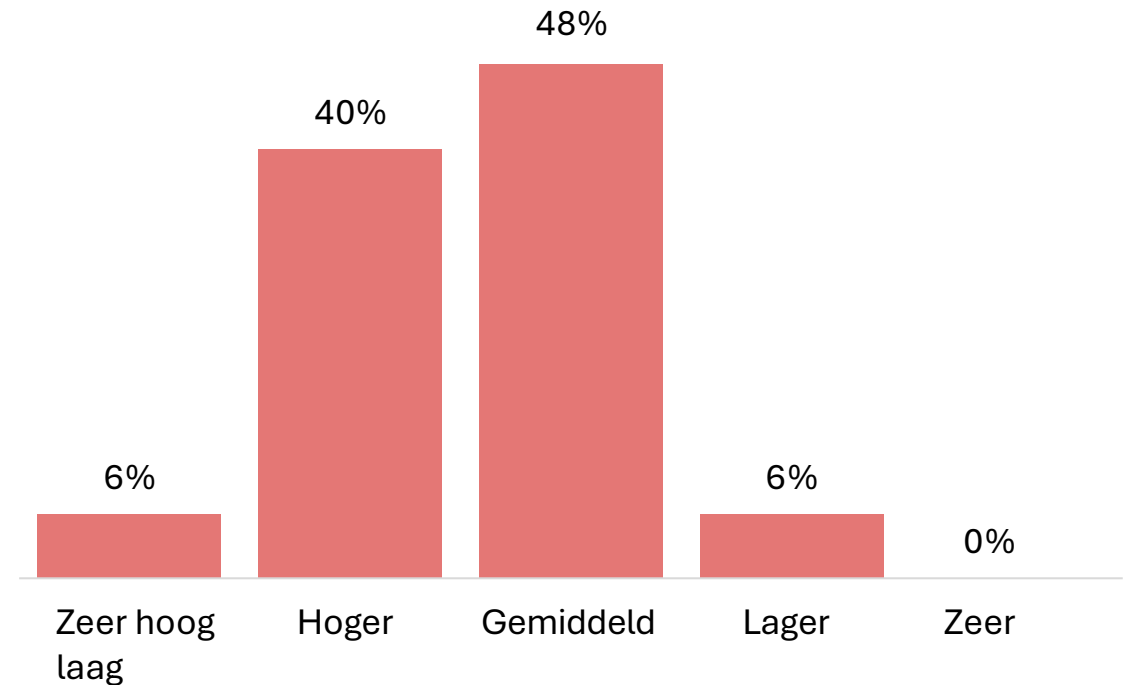


Veranderende vaardigheidsvereisten zet personeelszaken steeds meer op de agenda

Verwachtingen aannemen tech- personeel



Niveau in vaardigheden-vereisten is hoog voor cyberbeveiliging, data en AI

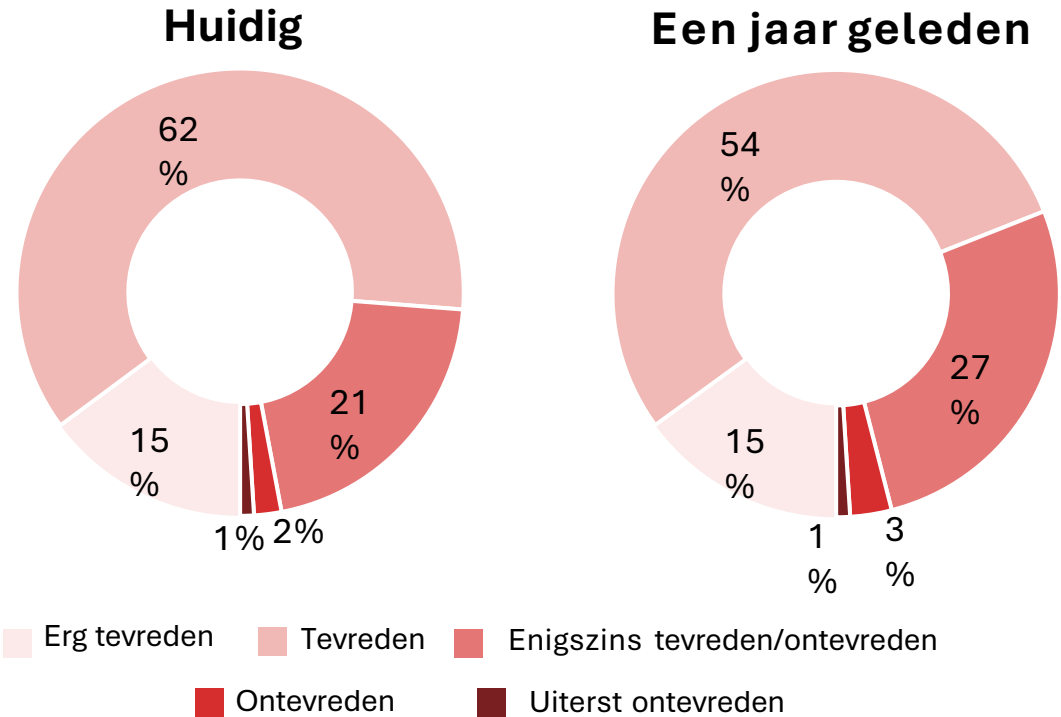


31% van de Benelux channelbedrijven gaf aan dat de vaardighedenskloof binnen het personeel de op één na grootste belemmering vormt voor een succesvol jaar. Bedrijven proberen deze kloof te dichten door nieuwe en bestaande vacatures in te vullen die nu andere vaardigheden vereisen.

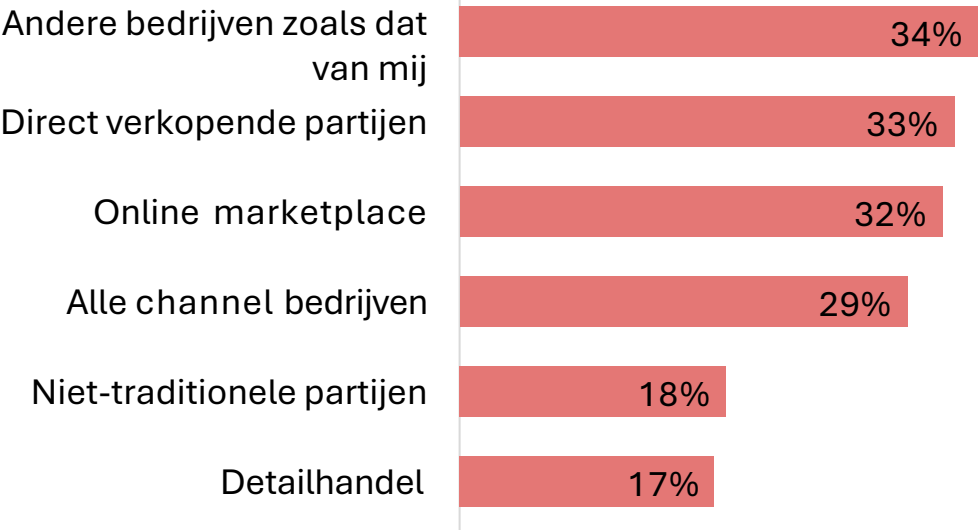


Tevredenheid van leveranciers blijft stabiel ondanks verkoopuitdagingen

Channel beoordeling van leveranciersrelaties



Belangrijkste huidige concurrenten



Belangrijkste redenen voor verandering van aanbieder

- 29% Zoekt naar betreden nieuwe markten
- 28% Zoekt naar betere winstgevendheid
- 21% Verhoogt verkoop van eigen technische knowhow



Methodiek

GTIA's *State of the Channel 2025* onderzoek levert inzichten met betrekking tot belangrijke channel trends in bedrijfsomgevingen.

Het kwantitatieve onderzoek binnen de Benelux bestond uit een online-enquête gehouden onder channel professionals in december 2024. In totaal namen er 126 respondenten deel aan de enquête, wat resulteert in een algemene steekproeffoutmarge van +/- 8,5 procentpunten bij een betrouwbaarheid van 95%. Steekproeffout is groter voor subgroepen van de data.

Net als bij elke enquête is een steekproeffout slechts één mogelijke foutbron. Omdat een niet-steekproeffout niet nauwkeurig kan worden berekend, zijn er in alle fasen van het enquête-ontwerp en tijdens het verzamelen en verwerken van de data voorzorgsmaatregelen genomen om de invloed ervan te beperken.

GTIA is verantwoordelijk voor alle inhoud en analyse. Vragen met betrekking tot het onderzoek moeten worden gericht aan het personeel van GTIA Research and Market Intelligence via research@gtia.org.

GTIA houdt zich aan de internationaal erkende en geaccepteerde normen en ethische codes voor marktonderzoek.



Bron: GTIA State of the Channel 2025