

**ADVERTENTIES**

BOEKINGEN | 15 oktober

MATERIAAL | 22 oktober

Vermelde data zijn richtdata

**DOELGROEP**

39% | General Management

17% | Financial Management

15% | Communication  
Management

29% | ICT/EDP Management

**Smart Business Strategies 99**

Er zijn niet veel projecten die belangrijker zijn voor uw bedrijf dan een ERP-project. Smart Business Strategies biedt u in zijn onovertroffen ERP- en boekhoudspecial een duidelijk beeld van deze complexe markt met een overzicht van alle producten, en praktisch advies voor wanneer u een ERP-project overweegt.

En nu ERP steeds meer aanleunt bij boekhouden, doen we ook inzake boekhoudsoftware onze duit in het zakje. We geven een overzicht van de belangrijkste boekhoudpakketten en sommen, op basis van een uitgebreide rondvraag bij boekhoudspelers, een aantal criteria op waarmee een doorsnee Belgische bedrijf rekening moet houden als het zich een boekhoudpakket wil aanschaffen. Smart Business 99 wordt dus zeker een nummer dat kan tellen.

Verder besteden we ook aandacht aan andere thema's zoals de opmars van e-commerce.

**ERP**

Het is al een traditie voor Smart Business Strategies: elk najaar bieden we u het volledigste overzicht van ERP-leveranciers en -partners in de Benelux, dit jaar met nog meer leveranciers dan voorheen. Maar daarmee zijn we er nog niet. Ook nu weer verkrijgen we deze special met een overzicht van de trends in deze markt, met tips en trucs voor wie een ERP-project overweegt en nog veel meer. Dat maakt dit nummer wederom dé referentie voor al wie met ERP bezig is, of zou moeten zijn.

**Boekhouden**

In dit dossier pluizen we niet alleen de goede en slechte eigenschappen van boekhoudsoftware uit, we gaan ook na hoe het gesteld is met de reputatie van de bedrijven die erachter zitten en maken een uitgebreid marktoverzicht op basis van een brede rondvraag bij boekhoudspelers. Een must-read.

**E-commerce**

Elektronische handel zit in de lift. Per werkdag komen er in ons land vier online winkels bij. En dat gaat om een gezonde mix van bestaande ondernemingen en starters. Maar waarop moet u letten als u online gaat verkopen?

**CONTACT****INGRID LOYAERTS**Sr. Account Manager  
+32(0)14 46 23 61  
ingrid@minoc.com**MICHEL MOL**Sr. Account Manager  
+32(0)14 46 23 63  
michel.mol@minoc.com**JOHAN NYS**Sr. Account Manager  
+32(0)14 46 23 64  
johan@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

MINOC BUSINESS PRESS



"Het zullen altijd de business mensen zijn die beslissen hoe IT moet worden georganiseerd."

(Professor Dr. Wim Van Grembergen, 2006)

**BOEK NU UW ADVERTENTIERUIMTE!****Contacteer onze advertentiedienst op +32 (0)14/46.23.00**