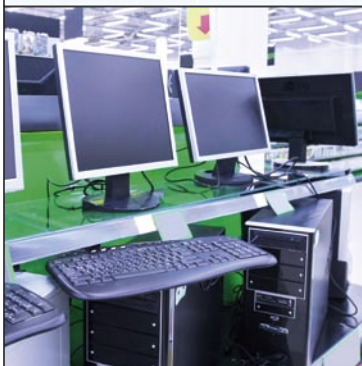
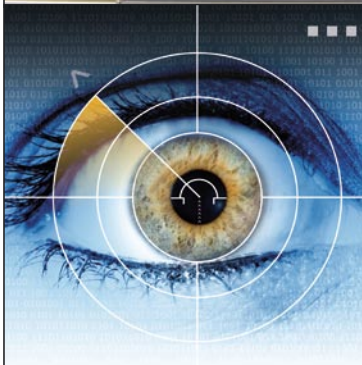


IT Reseller | jaargang 2 | nummer 20 | verschijnt 22 januari 2010

IT Reseller | jaargang 2 | nummer 21 | verschijnt 19 februari 2010

**ADVERTENTIES****IT RESELLER 20**  
**BOEKINGEN | 22 december**  
**MATERIAAL | 4 januari****IT RESELLER 21**  
**BOEKINGEN | 22 januari**  
**MATERIAAL | 29 januari**

Vermelde data zijn richtdata



MINOC BUSINESS PRESS

**IT RESELLER 20** (verschijnt 22 januari)

In IT Reseller 20 brengen we een uitgebreid verslag van het rondetafelgesprek dat we opzetten met vendors, distributeurs en resellers. Zij voorspellen wat 2010 voor de reseller in petto heeft. Welke markten zullen openbloeien, welke niches zijn het waard om in te investeren? En bovenal geven ze tips over hoe de reseller in 2010 terug 'double digit' groei kan realiseren. Verder een dossier over supplies: hoe kan de reseller zijn aandeel opeisen in de lucratieve markt van supplies?

**Blik op 2010**

In het eerste nummer van het jaar brengen we een uitgebreid rondetafelgesprek met distributeurs, vendors en resellers over wat zij verwachten in 2010. Welke markten zullen het goed doen? Welke niches moeten resellers opzoeken? Wat kunnen resellers, vendors en distributeurs samen doen om de sector opnieuw 'double digit' groei te laten beleven?

**Thema: Supplies**

Hoewel printers nauwelijks nog iets kosten, kan de reseller er toch nog een aardige marge op maken door zijn klanten goed op te volgen en er ook supplies voor te verkopen: toner, papier enzovoort kunnen de reseller van een blijvende omzetstroom verzekeren. IT Reseller onderzoekt deze markt op opportuniteiten voor de reseller.

**Forum**

In onze rubriek Forum gaan we op zoek naar resellers: we interviewen een reseller in zijn winkel over de manier waarop hij die winkel inrichtte, welk gamma hij voert, en waar hij de nadruk op legt.

**IT RESELLER 21** (verschijnt 19 februari)

In IT Reseller 21 brengen we een preview van de beurzen InfoSecurity en StorageExpo. In De Kwestie lichten we toe hoe security niet alleen antivirus is, maar hoe de reseller ook een graantje kan meepikken in de markt van fysieke beveiliging. In een dossier over storage gaan we na welke de opslagformaten van de toekomst zijn. Verdwijnt de harde schijf aan het einde van dit decennium uit de winkelrekken?

**Security in kaart gebracht**

Met de beurs InfoSecurity voor de boeg laten we ons licht schijnen op de markt van security. Welke kansen zitten daar nog in voor de reseller? Is security in 2010 een groeimarkt of is het vet van de soep? Welke niches zijn er nog allemaal in de beveiligingsmarkt? IT Reseller laat de reseller breder kijken dan louter antivirus.

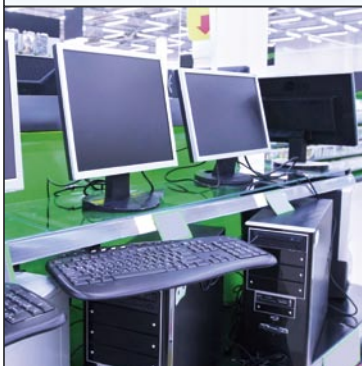
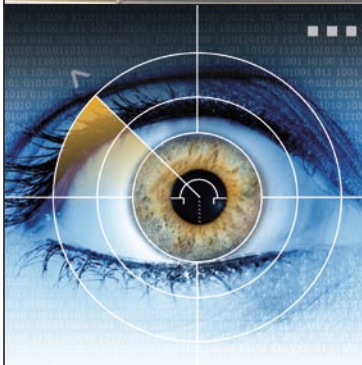
**CONTACT****JOHAN NYS**Senior Account Manager  
Business Unit Manager B2C  
+32(0)14 46 23 64  
johan@minoc.com**MARLIES EYCKMANS**Account Manager  
+32(0)14 46 23 62  
marlies.e@minoc.com**PAUL STORMS**Account Manager  
+32(0)14 46 23 67  
paul.storms@minoc.com**INGRID LOYAERTS**Sr. Account Manager  
Nederland  
+32(0) 14 46 23 61  
ingrid@minoc.com**MICHEL MOL**Sr. Account Manager  
+32(0) 14 46 23 63  
michel.mol@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**BOEK NU UW ADVERTENTIERUIMTE!****Contacteer onze advertentiedienst op +32 (0)14/46.23.00**

IT Reseller | jaargang 2 | nummer 20 | verschijnt 22 januari 2010

IT Reseller | jaargang 2 | nummer 21 | verschijnt 19 februari 2010

**ADVERTENTIES****IT RESELLER 20**  
**BOEKINGEN | 22 december**  
**MATERIAAL | 4 januari****IT RESELLER 21**  
**BOEKINGEN | 22 januari**  
**MATERIAAL | 29 januari**

Vermelde data zijn richtdata



MINOC BUSINESS PRESS

**Thema: Storage**

Is de harde schijf passé en gaan consumenten en bedrijven straks alleen nog maar flashgeheugen en SSD gebruiken? Welk advies kan een reseller tegenwoordig nog het beste geven aan zijn klanten? IT Reseller organiseert een rondvraag en brengt tips over hoe de reseller marge kan maken met opslag.

**Business**

In onze businessrubriek geven we tips aan de reseller over de manier waarop hij de markt effectiever en efficiënter kan bewerken.

**CONTACT****JOHAN NYS**Senior Account Manager  
Business Unit Manager B2C  
+32(0)14 46 23 64  
johan@minoc.com**MARLIES EYCKMANS**Account Manager  
+32(0)14 46 23 62  
marlies.e@minoc.com**PAUL STORMS**Account Manager  
+32(0)14 46 23 67  
paul.storms@minoc.com**INGRID LOYAERTS**Sr. Account Manager  
Nederland  
+32(0) 14 46 23 61  
ingrid@minoc.com**MICHEL MOL**Sr. Account Manager  
+32(0) 14 46 23 63  
michel.mol@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**BOEK NU UW ADVERTENTIERUIMTE!****Contacteer onze advertentiedienst op +32 (0)14/46.23.00**