

Smart Business Strategies | jaargang 9 | nr 101 | verschijnt 14 januari 2010

Smart Business Strategies | jaargang 9 | nr 102 | verschijnt 11 februari 2010

## ADVERTENTIES

### SBS 101

BOEKINGEN | 10 december  
MATERIAAL | 14 december

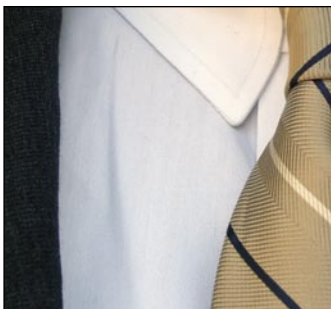
### SBS 102

BOEKINGEN | 14 januari  
MATERIAAL | 21 januari

Vermelde data zijn richtdata

## DOELGROEP

- 39% | General Management
- 17% | Financial Management
- 15% | Communication Management
- 29% | ICT/EDP Management



## SMART BUSINESS STRATEGIES 101

Naar goede gewoonte zetten wij met Smart Business Strategies elk jaar de 'slimste' en meest interessante IT- en e-business-projecten op een rijtje. Ook dit jaar bundelen we in het nummer 101 al dat fraais in een heus Smart Business Casebook. Een nummer om veel van op te steken. Maar we besteden ook aandacht aan Windows en aan business intelligence.

### Casebook

Het Smart Business Casebook is een staalkaart van wat er beweegt op het vlak van IT, telecom en internet in het bedrijfsleven. Uit de vele tientallen inzendingen kiezen we er 25 à 30. We spreken met diegenen die ons het meest over de technologie kunnen vertellen: zij die het implementeren en gebruiken.

### Business Intelligence

Verder besteden we aandacht aan een technologie die bedrijven, zelfs in tijden van crisis, nog volop in huis halen: business intelligence. Intussen staat de BI-markt zelf ook voor een tweesprong. Grote namen vergroten hun invloed, maar ook de kleinere BI-leveranciers manifesteren zich.

### Windows 7

Voorts bekijken we of Windows 7, enkele maanden na de officiële lancering, de verwachtingen kan inlossen. En hoe scoort het nieuwe besturingssysteem tegenover Windows Vista?

## SMART BUSINESS STRATEGIES 102

In nummer 102 besteden we aandacht aan security. Dat doen we erg uitgebreid en onder de vorm van de eerste Buyers Guide die de redactie van Smart Business plant voor 2010. Een nummer waarin wij bedrijven gaan helpen bij projecten rond IT Security, waarin we leveranciers gaan vergelijken en dus namen gaan noemen. Ook het beheer van de IT-afdeling verdient in dat nummer de nodige aandacht.

### Security

In de Buyers Guide bekijken we security op niveau van uw organisatie: van policy en processen tot producten. We lichten ook enkele trends toe en geven een overzicht van de belangrijkste leveranciers. Een nummer waarin wij bedrijven gaan helpen bij het projecten rond IT Security, waarin we leveranciers gaan vergelijken en dus namen noemen.

### IT-management

Ook het beheer van de IT-afdeling verdient in dat nummer de nodige aandacht. We bekijken trends en tips.

## 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**