

# Redactionele kalender IT Reseller 2010



**IT Reseller 20:** verschijnt 22 januari

## ■ De Kwestie – Trends 2010

IT Reseller zet tien channel experts rond de tafel en laat hen debatteren over het jaar 2010. Welke markten zullen openbloeien? Welke niches moet een reseller ontwikkelen? En bovenal: wat doen we om de reseller weer een groei met 'double digits' te bezorgen?

## ■ Thema – Supplies

Aan printers kan een reseller nauwelijks nog verdienen, inkt is het zwarte goud. Welke kansen liggen hier voor de reseller? Hoe kan hij er voor zorgen dat zijn printerklant hem ook trouw blijft voor het toebehoren?



**IT Reseller 21:** verschijnt 19 februari

## ■ De Kwestie – Security

Met de beurs InfoSecurity in het vooruitzicht gaat IT Reseller na welke kansen er in de security markt liggen voor de reseller. Daarbij kijken we verder dan alleen maar antivirus of databeveiliging. Ook fysieke beveiliging kan voor de reseller een markt zijn.

## ■ Thema – Storage

De harde schijf heeft haar beste tijd gehad, de toekomst is aan flash geheugen en SSD. Welke opslagmedia kan de reseller zijn klanten het beste aanraden? IT Reseller brengt tips over hoe de reseller effectiever kan verkopen in de storage markt.



**IT Reseller 22:** verschijnt 19 maart

## ■ De Kwestie – Componenten

Zolang computerspecialisten hun eigen pc's blijven bouwen of zelf herstellingen willen uitvoeren, blijft er een mooie markt voor componenten. Wat zijn de meest verkochte computeronderdelen? En hoe kan de reseller zich hier rond specialiseren?

## ■ Thema – Netwerken

Zelfs de kleinste KMO heeft een netwerk nodig om zijn pc's en periferie met elkaar te verbinden. De netwerkenmarkt blijft heel lucratief voor venders en resellers. IT Reseller bekijkt de nieuwste technologieën en bekijkt de kansen voor de reseller.

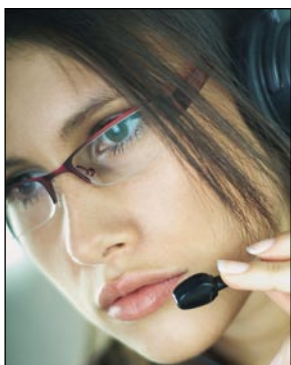


**IT Reseller 23:** verschijnt 23 april

■ **IT Reseller jaarboek**

Het IT Reseller Jaarboek vormt een niet te missen naslagwerk. We brengen de channelmarkt volledig in kaart, met een overzicht van vendors en hun distributeurs, en distributeurs en hun vendors. Verder geven we inzicht in de groeiemarkten van de toekomst en geven we tips om in diverse markten zo succesvol mogelijk te zijn.

---



**IT Reseller 24:** verschijnt 21 mei

■ **De Kwestie – Verkopen aan de KMO**

De zaakvoerder van een KMO ligt zeker niet wakker van de nieuwste technologie. Hij is op zoek naar oplossingen die hem kunnen helpen minder kosten maken en meer omzet. IT Reseller belicht de juiste strategie om met de KMO om te gaan.

■ **Thema – Document Management**

Bedrijven besteden een fortuin aan het beheren, opslaan en verwerken van documenten. De reseller kan zijn klant met raad en daad bijstaan om hier een efficiëntieslag te doen. IT Reseller vertelt u hoe.

---



**IT Reseller 25:** verschijnt 18 juni

■ **De Kwestie – Ingram Micro Business Village**

Uiteraard mag IT Reseller niet ontbreken op de nieuwste editie van Ingram Micro's Business Village. IT Reseller brengt een volledig verslag uit over de tendensen die we meten op de beursvloer.

■ **Thema – Voice over IP**

Veel bedrijven denken er over na hun telefooncentrale te vervangen door nieuw materiaal. IT Reseller onderzoekt hoe de IT-reseller met zijn data-achtergrond toch ook een kans kan maken in de telefonie markt.

---



**IT Reseller 26:** verschijnt 20 augustus

■ **De Kwestie – Monitoren**

Monitoren horen niet alleen thuis op een desktop, ze vinden ook hun toepassing in bijvoorbeeld digital signage. De verkoper van audiovisueel materiaal en de IT-reseller komen elkaar in deze markt tegen.

■ **Thema – Virtualisatie**

Al enkele jaren wordt iedereen om de oren geslagen met de hype rond virtualisatie. Dit jaar lijkt ook desktop virtualisatie verder te gaan doorbreken. Welke skills heeft de reseller nodig om het in deze markt te maken?

---



**IT Reseller 27:** verschijnt 17 september

■ **De Kwestie – Domotica**

De consument geeft steeds meer geld uit aan snufjes die hem het leven makkelijker maken. Domotica, netwerken, multimedia, het loopt flink door elkaar. IT Reseller onderzoekt het potentieel voor de IT reseller.



### ■ Thema – Notebooks

Notebooks hebben al lang geleden de desktop voorbij gestoken, en de netbook heeft de afgelopen jaren de prijzen van de mobiele markt flink door elkaar geschud. We gaan na hoe de notebook markt in 2010 en de komende jaren evolueert.



### IT Reseller 28: verschijnt 22 oktober

#### ■ De Kwestie – meet it van Tech Data

Kon u niet aanwezig zijn op meet-it? Geen erg, wij brengen een uitgebreid verslag. Was u er wel? Ook goed, fris dan meteen maar even uw geheugen op met ons verslag over meet-it.

#### ■ Thema – Belgische pc-bouwers

Ondanks de druk van de internationale A-merken, blijven de Belgische pc-bouwers goede zaken doen. We onderzoeken de sleutel tot hun succes en kijken hoe ook de reseller hier zijn voordeel mee kan doen.



### IT Reseller 29: verschijnt 19 november

#### ■ De Kwestie – Eindejaarstoppers

Welke gadgets mogen dit najaar zeker niet ontbreken in het gamma van de reseller? Wat zijn de hoogtepunten voor de shopper in de kerstperiode?

#### ■ Thema – Security

Klanten verliezen op alle mogelijke manieren data: werknemers gaan er met kritieke data vandoor of laten USB-sticks en notebooks rondslingeren. Hoe kan de reseller bedrijven helpen hun belangrijke data op een goede manier te beveiligen tegen verlies.



### IT Reseller 30: verschijnt 17 december

#### ■ De Kwestie – Thuisnetwerken

Naarmate de jonge consumenten meer budget te besteden hebben, stijgen ook hun uitgaven op het vlak van computers en randapparatuur. Wat kan een reseller de consument zoal verkopen?

#### ■ Thema – Servers

Het datacenter vormt het kloppende hart van de onderneming, zelfs al is het bij de KMO eerder een serverkot dan een echt datacenter. Wat is de rol van de reseller in het beheer van het serverpark van zijn klant. Op welke manier kan de reseller van op afstand mee helpen bij het onderhouden van de servers van zijn klant?

Deze redactionele kalender kan zonder voorafgaande waarschuwing gewijzigd worden.

Voor meer informatie: José Delameilleure - jose@minoc.com - 014 46 23 16

**it** reseller