

# 'Na negen mooie en spannende jaren is het tijd voor iets nieuws'

Eric Luteijn is de uitgever, bladmanager en netwerker die zich in de afgelopen jaren ontwikkelde van een 'digibeet' tot een gewaardeerd gesprekspartner aan menig directietafel in alle geledingen van het ICT-kanaal. Na bijna tien jaar verlaat hij ChannelConnect. Reden genoeg voor een terugblik onder het genot van een goede kop koffie.

Tekst Pim Hilferink | Fotografie Marco Mekenkamp

**W**e schrijven 2010 als IDG Nederland besluit om te stoppen met de titel ChannelWorld en het magazine, de website en de klanten- en abonneebestanden ter overname aanbiedt. In opdracht van de nieuwe eigenaar Channel BV neemt Eric Luteijn van media-exploitatiebedrijf Sellair - samen met de van IDG overgestapte channelredacteur Pim Hilferink - de uitdaging aan om de activiteiten nieuw leven in te blazen. Nu, ruim 70 magazines en 20 dossier-specials later en nadat de integratie van Sellair/ChannelConnect in de organisatie van iMediate - van Luteijns compagnon Joost Driessen - is afgerond, heeft Eric Luteijn besloten dat het tijd is voor iets nieuws.

"Ik begon met een magere erfenis", zo opent Luteijn het gesprek. "Er was nauwelijks sprake van een inhoudelijke overdracht, het adverteerdersbestand leverde nauwelijks omzet op, ik moest het doen met wat Excelsheets en een adressenbestand van 8.600 abonnees. Na opschoning bleven er 5.000 over die ik allemaal naar mijn CRM heb overgezet."

#### Nieuw verdienmodel

De crisis van 2008 en de opkomst van gratis nieuws- en informatiewebsites betekenden de doodsteek voor het abonnementen- en free-publicitymodel van veel uitgevers van (vak)media. "Daarom hebben we het sponsored-contentmodel geïntroduceerd", legt hij uit. "Betaalde content, geschreven door een team van gespecialiseerde ICT-journalisten, verpakt in een channelmagazine, doorgeplaatst op een (archief) website en ondersteund met een nieuwsbrief en posts op socialemediakanalen."

#### Wederzijds begrip

Voor het slagen van dit nieuwe model moesten zowel uitgever als redactie zich een nieuwe mindset eigen maken. "Redacteuren moesten leren zich te verplaatsen in de belangen van een opdrachtgever, zonder overigens hun geobjectiverde blik te laten varen", vervolgt Luteijn. "Maar als bladmanager en uitgever moest ik me verdiepen in de diverse technologieën en de diverse spelers in de markt. We verdienden ons geld immers niet meer met advertenties, maar met de productie van inhoudelijke content. Door samen op te trekken bij een groot aantal interviews met belangrijke klanten groeide het wederzijds begrip en was de basis gelegd voor de succesformule waarmee ChannelConnect het toonaangevende channelmedium in Nederland is geworden."

#### Vertrouwen van de markt

"In het begin was het best lastig, maar gelukkig waren er genoeg fabrikanten en distributeurs die het belang van gedrukte vakmedia voor de communicatiemix met het kanaal wél inzagen. Zonder de vele andere connecties, die ik in de loop van de jaren heb gelegd, tekort te willen doen, ben ik Erik Monnikhof,



Eric Luteijn (rechts) stond samen met Pim Hilferink (links) aan de wieg van ChannelConnect

toen directeur van Dupaco, nog steeds erkentelijk voor zijn kritische benadering, maar ook voor de opdracht voor het eerste omslagartikel. Gelukkig werd dat gevolgd door vele tientallen coverinterviews en inhoudelijke artikelen met andere kopstukken en experts uit de branche."

#### ChannelConnect Dossiers

Door de aantrekkelijke markt en de snelle ontwikkelingen op technologisch gebied groeide bij vendoren en distributeurs de behoefte aan gespecialiseerde communicatie om de duizenden channelpartners die het uiterst diverse en dynamische channellandschap vormen, op de hoogte te houden van de mogelijkheden. "Naast de reguliere uitgave ontwikkelden we daarvoor onze Dossiers, specifieke uitgaven waarvan het Distributeurs Dossier de eerste was", vervolgt Luteijn. "Daarna volgden dossiers voor Security, Telecom, Datacenters en IoT."

#### Beweging

"In de wereld van channelpartners - vroeger waren het resellers, tegenwoordig ICT-dienstverleners, MSP's, ISP's en 'born in the cloud'-partijen - is alles constant in beweging en niemand houdt zich nog aan zijn traditionele 'rol'. Telecommers doen IT erbij, IT'ers doen VoIP, technisch installateurs doen er security of IoT bij; de doelgroepen waren nog nooit zo diffuus. Daarnaast zijn overnames voor schaalvergroting trending en gaat alles in een exponentiële versnelling naar de cloud. De 'achterkant' van ICT wordt steeds complexer naarmate de 'voorkant' eenvoudiger wordt, dus de toekomst van 'ICT-mannetjes' is voorlopig verzekerd!"

#### Groot warm netwerk

"Ik sluit graag af met te zeggen dat ik me dankbaar en bevoorrecht voel dat ik in de afgelopen jaren vele honderden inspirerende directies en vakexperts heb mogen leren kennen en zo een groot en warm netwerk, zowel in Nederland als daarbuiten heb kunnen opbouwen. Dat ik vanaf 1 augustus niet meer werk voor ChannelConnect betekent niet dat ik 'de deur naar het kanaal' definitief achter me dicht doe. We gaan elkaar zeker weer tegenkomen, dus tot ziens." ■