

EEN BREED NETWERK VAN STERKE PUBLISHERS

BEURSANALISTEN WORSTELLEN ER NOG VAAK MEE: WAT IS AZERION NU EIGENLIJK? EEN GAME-ONTWIKKELAAR OF MEDIAONDERNEMING? HET IS EEN ADVERTENTIETECHNOLOGIEBEDRIJF. MET ENERZIJD NOG STEEDS DE GAMES WAARMEE HET BEGON EN MET ANDERZIJD EEN RIJK NETWERK AAN PUBLISHERS VOOR WIE HET DE MONETIZATION VAN HUN CONTENT VERZORGT.

“Ik werk voor een media- én techbedrijf”, vat Lars Griffioen, Commercial Director, de activiteiten van Azerion kernachtig samen. “Aan de ene kant gaat het om de samenwerking met publishers. Dat kan een verzameling van websites en apps zijn waarvoor we de complete inventory verkopen. Maar we zijn als bedrijf vooral ook een verzameling van technieken. Die maken het *monetizen* van content mogelijk.”

Daarmee creëerde Azerion de afgelopen jaren een platform waarmee de klant, doorgaans een publisher, over alle facetten beschikt om geld

te verdienen met de digitale omgeving.

“De creatie van content laten we echter aan onze publishers over”, vult Jouke Tjeerdsma, Publisher & Growth Director, aan. “Waarmee we een rijke verzameling van verschillende doelgroepen bereiken. En wij zorgen ervoor dat de adverteerders hun boodschap middels iedere gewenste advertentie-oplossing over kunnen brengen.”

EXPLOSIEVE GROEI

De wellicht wat on-Nederlandse buy-and-buildstrategie, die ervoor zorgde dat de onderneming inmiddels met ruim 1200







'JE KUNT HIER ECHT EEN ONDERNEMER ZIJN BINNEN EEN BEURSGENOTEERD BEDRIJF'

sieve partner." Maar ook zijn er partijen die zelf over voldoende saleskracht beschikken. Aan hen levert Azerion dan alleen de techniek. "Op die manier kunnen ook concurrerende netwerken gebruikmaken van onze techniek." Dat blijkt in de praktijk geen probleem. "Ten eerste zijn alle resultaten transparant en inzichtelijk. Daarnaast is het in de basis zo, dat adverteerders met zo min mogelijk loketten te maken willen hebben. Dus het voordeel voor hen is, dat ze niet alleen bij ons kunnen inkopen voor posities in onze eigen gamecontent of bij de publishers voor wie we exclusief werken, maar via onze techniek ook bij andere netwerken." Zo kan Azerion hen breed faciliteren als het gaat om de inkoop van media.

EIGENWIJZE ONDERNEMERS

In een tijd waarin veel bedrijven moeite hebben om medewerkers te vinden, slaagt Azerion erin te groeien. "De buy-and-buildstrategie leidt er niet alleen toe dat we over de modernste technologie beschikken, maar zorgt ook voor een continue stroom aan getalenteerde medewerkers", legt Tjeerdsma uit. En dat niet alleen: de onderneming slaagt er ook in om die mensen aan zich te binden. "Zij kunnen hier doorgroeien naar bijna elke (technische) functie die ze wensen."

Daarnaast blijft ook het management van de geacquireerde partijen vaak voor de onderneming werken. "Dat zijn over het algemeen lekker eigenwijze ondernemers", vertelt Griffioen lachend. "Daarmee ontstaat een unieke cultuur van bijzondere en ondernemende mensen." Hij voegt eraan toe dat Azerion een expert in *onboarding* van medewerkers is geworden. Tjeerdsma herkent zich in de beschrijving die zijn collega geeft. "Je kunt hier ook nog eens echt een ondernemer zijn binnen een beursgenoteerd bedrijf. Dat is uniek."



← DEEL ONLINE

medewerkers in meer dan 26 landen actief is, valt op. Griffioen: "We kijken daarbij vooral naar partijen die een bepaalde technologie toevoegen aan ons bestaande platform. We willen in technologisch opzicht zo min mogelijk afhankelijk zijn van derde partijen, zodat we de kwaliteit richting publisher en adverteerder continu kunnen blijven waarborgen."

Azerion levert de techniek die publishers in staat stelt om met hun content inkomsten uit digitale advertising te realiseren. "Zelfs het monetizeren van digitale audio, zowel podcasts als online radio, behoort sinds vorig jaar tot de mogelijkheden", geeft Tjeerdsma aan. "Wij bieden zowel publishers als de adverteerder met ons platform een onestopshop." Het beursgenoteerde bedrijf is daarbij dus niet alleen een media-techpartij die publishers helpt om meer inkomen te genereren, maar ook een partner die op hetzelfde moment adverteerders helpt om hun doelen te bereiken.

STERKE PUBLISHERS

Griffioen: "Azerion is te beschouwen als een breed netwerk van kwalitatief sterke publishers. Dat maakt onze propositie voor adverteerders erg interessant. Want voor de publishers die wij bedienen zijn we de vertegenwoordiger richting de markt. En adverteerders kloppen bij ons aan, en niet bij de publisher, om hun marketingdoelstellingen te behalen."

Volgens Tjeerdsma is de onderneming daarbij weliswaar wereldwijd actief, maar geen anonieme mastodont. "We zijn voor de publishers die we bedienen nog steeds de lokale partij. Wanneer nodig rijden we zo naar onze partners toe en andersom staat de deur ook altijd voor hen open."

De Publisher & Growth Director gaat nader in op de relatie met de publishers. "We kennen eigenlijk twee soorten publishers. Enerzijds die partijen voor wie we de volledige monetization verzorgen. We zijn dan elkaars exclu-