



Telefonie-inkoop

Snelle en duidelijke communicatie tussen collega's en leveranciers is cruciaal. Ook gasten verwachten 'state of the art' telecom-oplossingen. Maar wat is voor uw specifieke situatie de beste oplossing? Welke abonnementen moet u nemen? Welkom in de jungle van telecom!

Dalende vaste kosten

Dankzij de liberalisering van de telecommarkt in 1997, hoeven telefoongesprekken niet meer per sé via KPN te lopen. Aanbieders zoals Esprit Telecom, Atlantic Telecom en Tele2 (de zogenaamde 'carriers') kopen grote belvolumes in, waardoor zij gesprekskosten kunnen aanbieden die vaak aanzienlijk lager zijn dan de standaardtarieven van KPN. U kunt zo dus flink besparen met behoud van hetzelfde telefoonnummer en dezelfde kwaliteit.

De opkomst van het internet maakt ook bellen via internet mogelijk, wat nóg goedkoper is. Toch staat deze technologie nog in de kinderschoenen. Er zijn namelijk een aantal problemen die eerst opgelost moeten worden, voordat deze technologie definitief zal doorbreken. Het zal nog wel enkele jaren duren voordat de markt één technologische standaard zal afdwingen. Bovendien is de kwaliteit van internettelefonie nog steeds een stuk lager dan van klassieke telefonie. En daar komt nog bij dat bellen via internet veiligheidsproblemen met zich meebrengt, zoals spam en computerinbraak.

Het spel van de bonussen

Bij mobiele telefonie is het een enorme klus om een goede keuze te maken uit de grote hoeveelheid abonnementen die de verschillende providers bieden. U kunt abonnementen afsluiten bij de providers zelf, maar u bent meestal beter af bij een telecom reseller zoals Creaforti, Overhoff Telecommunicatie en Reitsma Telecom. Providers zijn namelijk zeer terughoudend met het geven van echt aantrekkelijke kortingen aan MKB-bedrijven, waarbij KPN Mobile als dominante marktleider van toezichthouder Opta slechts zeer geringe kortingen weg mag geven. Providers blinken bovendien door hun enorme omvang meestal niet uit in flexibele en klantvriendelijke service.

Een goede telecom reseller kan niet alleen het meest optimale abonnement bepalen en betere service bieden, ook kunnen zij in veel gevallen meer financieel voordeel bieden. Telecom resellers ontvangen namelijk een flinke bonus van de provider voor elke klant die ze aanbrengen. Vaak zijn deze resellers bereid om een deel van deze bonus weer aan de klant terug te geven (de zogenaamde 'cashback'). Horecabedrijven die lid zijn van het Xandrión Horeca inkoopnetwerk kunnen profiteren van een raamcontract met een grote onafhankelijke reseller die zelf een zeer geringe vaste bonus behoudt. Via deze unieke

open calculatiemethode zijn horecaondernemers er dus zeker van dat het grootste deel van deze bonussen aan hen uitgekeerd wordt. Ook voor de toestellen en accessoires geldt een geringe opslag op de groothandelinkoopprijs.

Inkooptips voor telecomcontracten

1 Telefoneren via zogenaamde carriers levert momenteel de beste prijs/kwaliteit-verhouding op. Let daarbij wel goed op de grote verschillen tussen de verschillende bedrijven, zowel in prijs als kwaliteit en service. Via het inkoopnetwerk Xandrión Horeca kunnen horecaondernemers dankzij het enorme gebundelde volume bovenop de standaardkortingen een flinke extra korting realiseren bij een gerenommeerde carrier.

2 Verleng altijd tijdig uw aflopende mobiele telefonie abonnementen. Laat aflopende abonnementen niet stilzwijgend verlengen, maar verleng deze actief uiterlijk drie maanden voor de einddatum. Alleen dan kunt u namelijk opnieuw profiteren van de cashback. Een goede reseller zal dit voor u regelen, maar er zijn ook resellers die deze cashback in hun eigen zak stoppen.

3 Geef uw medewerkers inzicht in hun mobiele belgedrag. Het privégebruik van de zakelijke mobiele telefoon neemt af zodra werknemers inzicht krijgen in hun eigen belgedrag.

Marco Witschge is inkoopdirecteur bij Xandrión Horeca, een collegiaal inkoopnetwerk voor en door zelfstandige horecabedrijven. Voor meer informatie: m.witschge@xandrión.nl