

CONSUMENTENgids

van de Consumentenbond

december 2001 • Jaargang 49 • Nummer 12 • www.consumentenbond.nl

Bellen.com

Interview met oprichter
Ben Woldring



'INTERLOKAALTARIEF' IS

Om wegwijs te worden in de wirwar van telefoontarieven, vinden dagelijks duizenden landgenoten de weg naar www.bellen.com. Orde in de chaos dankzij de 16-jarige Groningse scholier **Ben Woldring**: 'Het einde van de concurrentieslag is nog lang niet bereikt.'

Ben je de rijkste scholier van Nederland?

(Lachend) 'De belasting heeft er wel voor gezorgd dat ik waarschijnlijk de meeste belasting betalende scholier van Nederland ben.'

Je bent 16 en oprichter van Bellen.com, een van de succesvolste websites van Nederland. Daar moet een verhaal achter zitten.

'Het is min of meer een uit de hand gelopen schoolopdracht die ik kreeg toen ik 13 was. Ik moest een eigen webpagina maken en ben daar in mijn vrije tijd mee doorgegaan. Mijn vader worstelde op dat moment nogal met al die verschillende telefoontarieven. Ik heb toen alle tarieven verzameld en op mijn webpagina gezet, zodat ze met elkaar vergeleken konden worden. Een tijdje later attendeerde ik het tv-programma Kassa op het bestaan van mijn website, toen ze een special maakten over goedkoper bellen. Ik werd uitgenodigd in het programma, waar ik de directeurs ontmoette van de grote telecombedrijven in Nederland. Een van hen bood me een eigen domeinnaam aan, en ik heb toen gekozen voor de meest logische: Bellen.com. Vanaf dat moment is het heel snel gegaan: ik werd voor allerlei interviews en tv-optredens



'Pakweg vijf jaar geleden betaalde je nog twee piek per minuut om naar de Verenigde Staten te bellen. Nu is dat al gedaald tot 8 cent.'

gevraagd. De website dook zelfs op in advertenties van de telecomaanbieders die de laagste tarieven aanboden. Ik heb dan ook nooit zelf reclame hoeven maken voor mijn site, en toch kent iedereen hem.'

Hoe kun je onafhankelijk zijn en toch geld verdienen met je website?

'Op Bellen.com worden alle tarieven met elkaar vergeleken, ongeacht of de aanbieder daarom gevraagd heeft. Maar ik ben natuurlijk geen gratis uithangbord. Daarom staan er onder meer reclamebanners op de site. Maar dat is niet alles. Nadat je een tariefvergelijking hebt gemaakt, is het mogelijk om je via mijn website aan te melden bij de telecomaanbieder die het goedkoopst uit de vergelijking komt – tenminste als ik die afspraak gemaakt heb met een aanbieder. Als iemand zich via mijn website aanmeldt bij een telecomaanbieder, krijg ik daar commissie voor.'

Hoe zit het dan met je onafhankelijkheid? Als je commissie ontvangt heb je toch iets te winnen of te verliezen door naar een bepaalde aanbieder te verwijzen?

'Ik krijg van iedere aanbieder evenveel commissie, dus het levert me niet meer geld op om het ene bedrijf boven het andere te adviseren. En wat betreft bedrijven die me geen commissie willen betalen: daar hebben ze alleen zichzelf mee. Als een bedrijf er als goedkoopste uitkomt, maar geen link heeft op mijn pagina, dan loopt hij het risico dat de klant het veel te omslachtig vindt om zelf uit te zoeken hoe hij zich moet aanmelden, en gemakshalve kiest voor een aanbieder die wel een link heeft.'

Er is een enorme brij aan tarieven en prijzen op de telecommarkt. De concurrentie heeft de markt dus flink vertroebeld. Het doel van de openstelling was dat de consument beter af zou zijn. Is dat eigenlijk wel gebeurd?

'De consument is er de afgelopen jaren absoluut enorm op vooruitgegaan, al denkt hij daar zelf soms anders over. Laatst heeft telecomwaakhond Opta de KPN opgeroepen de tarieven voor lokaal bellen te verhogen. Meteen reageerden consumenten dat dat toch niet de bedoeling kon zijn van de openstelling van de markt. Maar wat ze op dat moment uit het oog verliezen, is dat het gros van de tarieven fors is verlaagd de laatste jaren. Pakweg vijf jaar geleden betaalde je nog twee piek per minuut om naar de Verenigde Staten te bellen. Nu is dat al gedaald tot 8 cent!'

Waarom heeft de Opta de KPN een paar maanden geleden dan gedwongen om de tarieven op te schroeven?

'De lokale tarieven zijn te snel omlaag gegaan. Als de Opta

verdere verlaging toestaat, komen ze onder de kostprijs. De KPN heeft tot nu toe nog een monopolie als het om lokaal bellen gaat, en kan zijn aanbod aantrekkelijk maken door heel lage lokale tarieven aan te bieden. Omdat het de bedoeling is dat KPN ook op het gebied van lokaal bellen concurrentie krijgt en om te voorkomen dat de potentiële concurrentie bij voorbaat al de markt uit wordt gedrukt, heeft de Opta ingegrepen.'

Hoe zit het eigenlijk met de concurrentie op de markt voor lokaal bellen? Zit daar nog enige ontwikkeling in?

'Daar zit heel veel ontwikkeling in. Zelf vind ik het idee van telecommatenschap Universal heel interessant. Via Universal kun je voor lokaal tarief bellen in heel Nederland. Eigenlijk is het heel maf dat dat pas nu mogelijk wordt, want in andere landen hebben ze allang begrepen dat het niet meer van deze tijd is om er een lokaal en een interlokaal tarief op na te houden. Wat dat betreft zijn er nog meer tarieven waar hoog-nodig eens de bezem doorheen moet. Bijvoorbeeld de idioot hoge kosten voor bellen van een vaste lijn naar een mobiele telefoon. Stel, ik bel met de telefoon die hier naast me staat via de vaste lijn naar mijn mobieltje, dat voor me op tafel ligt. Dan betaal ik ongeveer 60 cent. En dat terwijl ik al voor een dubbeltje naar een mobiele telefoon in de Verenigde Staten kan bellen! Het wordt hoog tijd dat die prijzen eens naar beneden gaan.'

Bijna alle tarieven zijn al verlaagd. Waarom die dan niet?

'Dat heeft alles te maken met het grootste probleem van de Nederlandse vaste-telefonie markt: de infrastructuur is in handen van één bedrijf. In zo'n situatie is volwaardige concurrentie heel moeilijk te realiseren, omdat één bedrijf een heel sterk voordeel heeft ten opzichte van de andere. Je kunt dan wel regels opstellen die de eigenaar van de infrastructuur dwingen om concurrentie toe te laten, maar dat is natuurlijk niet het beste uitgangspunt voor een 'open markt'. De telefonie markt is het beste voorbeeld van hoe dat kan misgaan. Iedereen die gebruikmaakt van het vaste telefoonnet heeft te maken met de KPN, en daar maakt de KPN soms handig gebruik van. Zo moeten carrieselect-aanbieders de KPN betalen voor ieder telefoontje dat via hen naar een Nederlands mobiel nummer gaat. De meeste carrieselect-aanbieders rekenen die kosten door aan hun eigen abonnees – ze willen tenslotte geen dief zijn van hun eigen portemonnee. Op die manier blijven dat soort tarieven hoog. De oplossing? Tja, de Opta zou de KPN kunnen dwingen om die kosten ook te verlagen. De beste oplossing is natuurlijk dat de overheid de infrastructuur terugkoopt van de KPN. Maar erg realistisch is die gedachte niet.' ■

Tariefvergelijkingssites van Ben Woldring:

www.bellen.com
www.internetten.nl
www.belwijzer.nl
www.vakantiebellen.com