

Opta-concurrentie helpt Bellen.com

De nieuwe liberalisering van de telefonie in Nederland zet tariefvergelijker Bellen.com weer in de schijnwerper. Maker Ben Woldring ontmoette ineens 'concurrentie' van de Opta, maar zijn bezoek nam flink toe.

Zijn sites Bellen.com, Belwijzer.nl, Vakantiebellen.com en Internetten.nl telden volgens Ben Woldring afgelopen donderdag, vrijdag en zaterdag 13.500 unieke bezoekers, daarvoor waren dat er gemiddeld 7.000 per dag.

Dus het gaat niet om de 'honderdduizenden' waarvan op de tijdelijke site van de Opta sprake zou zijn. Al was er daar sprake van het aantal *hits*, wat niets zegt over bezoekersaantallen. Maar Ben Woldring beschouwt de (tijdelijk) Opta-website niet als een concurrent van Bellen.com: 'Haar doelstelling is het onder de aandacht brengen van de mogelijkheden om over te stappen naar een concurrent van KPN. Een onderdeel daarvan is het geven van een simpele tariefsvergelijking.

Die is gebaseerd op input van de door Opta aangeschreven aanbieders. Persoonlijk vind ik het niet een taak van een toezichthouder om zich bezig te houden met het vergelijken van de tarieven, m.i. hadden ze zich beter kunnen beperken tot uitgebreide voorlichting zonder een gebrekkige en onvolledige tariefsvergelijking te publiceren waardoor men nog steeds geen verantwoorde keus kan maken.

Wanneer Opta bijvoorbeeld duidelijk had gemaakt wat de mogelijkheden zijn om te veranderen van telefoonmaatschappij, een lijstje publiceerde van alle telecombedrijven met hun website adressen, hun informatienummers en eventuele postadressen, een verwijzing voor tariefsvergelijkingen in de Consumentengids en op Bellen.com, dan wordt haar doel volgens mij beter bereikt. Deze partijen hebben immers al vele jaren met succes vergelijkingen van telefoontarieven uitgevoerd. Het is heel spijtig dat Opta niet een link aanmaakt naar Bellen.com, terwijl dat ze helemaal geen kwaad zou doen. KPN durft het zelfs.'

Hij voert nog een derde, inhoudelijk belangrijk bezwaar aan tegen de Opta-publicatie: 'Het accent komt op de huidige manier te veel te liggen op besparen van telefoonkosten voor gesprekken binnen Nederland, terwijl de grote besparingen juist te behalen zijn bij internationaal telefoonverkeer.

En die nationale tarieven zijn ook nog eens incompleet. Zo is er tegenwoordig vrij veel prijsverschil tussen bellen van vast naar KPN Mobile, Vodafone, O2, Dutchtone, Ben of Tele2 Mobiel en kun je dit niet simpelweg met 1 tarief of een "range" van tarieven aanduiden.

Hetzelfde geldt voor bellen vanaf een KPN-aansluiting naar een UPC-aansluiting. Op Bellen.com staan deze prijzen allemaal vermeld, naast een vergelijking naar meer dan 230 landen inclusief stedentarieven.'

Heb je enig idee welke aanbieders uit jouw vergelijking het best scoren meestal?

Woldring: 'Bel1649 gaat op dit moment erg hard, wat uiteraard veroorzaakt wordt door hun prijzenslag op het vaste net: 22 internationale bestemmingen + Nederland (vastnet) 24 uur per dag bellen voor maar 1 cent per minuut. Die actie loopt bij hun nu al sinds begin dit jaar en is iedere maand telkens verlengd. Bel1649 biedt echter geen Carrier PreSelect aan, wat betekent dat de code 1649 door de gebruiker handmatig voor het nummer gezet moet worden. Toch zie je dat Nederlanders dat voor lief nemen, als het goedkoper kan!

EduTel biedt ook geen CPS aan en loopt ook vrij goed via Bellen.com (met hun kun je, net als met Universal Telecom, het hele land bellen voor lokaal telefoontarief). Universal en XS Telecom ontbreken trouwens ook in de lijst van Opta, waarschijnlijk omdat ze gebruik maken van de select-code van WorldCom en Opta alleen de aanbieders heeft aangeschreven die een eigen code in gebruik hebben.

3U Telecom krijgt veel aanmeldingen via Bellen.com vanwege het feit dat zij geen starttarief berekenen, waardoor ze met name bij korte gesprekken erg goedkoop zijn. Je ziet dan duidelijk dat men de hoge starttarieven bij sommige aanbieders meer dan zat is. Grote aanbieders als Tele2 en One.Tel doen het ook niet slecht met aanmeldingen, hun marketing is sterk. Welke commerciële afspraken heb je met aanbieders?

Woldring: 'Op Bellen.com worden in principe alle telefoonmaatschappijen vergeleken, ook partijen waarmee geen commerciële relatie bestaat. Alleen achter de telco's waarmee we wel een zakelijke relatie hebben, verschijnt een "online aanmelden" button. Per aangebrachte klant ontvangt Bencom een bepaalde fee.'

Welke partijen betalen voor het aanbrengen van abonnees?

Woldring: 'Op deze manier werken we samen met: 3U Telecom, Bel1649, Budget Phone, EduTel, Essent Kabelcom, Euphony, KPN Telecom, NetSource, One.Tel, Pretium Telecom, Primus Telegroup, Scarlet, Tele2, Triple S, Universal Telecom, UPC, Versatel, Vocalis en XS Telecom.'

En je school?

'Gelukkig ben ik overgegaan naar 6 VWO en ga nu dus het examenjaar in. Vele vakken heb ik dit jaar al goed afgesloten en heb ik dus nooit meer. Na m'n examen hoop ik in Groningen te gaan studeren, waarschijnlijk de Engelse studie International Economics & Business.'