

Toptien van de Belwijzer

door ALFRED MONTERIE

Mobiele provider Telfort begint als eerste met uitgebreide prijsvergelijkingen. Op www.telfort.nl/belwijzer staat vanaf overmorgen een onafhankelijk overzicht van alle mobiele abonnementen in Nederland. Met deze belwijzer kunnen consumenten snel en eenvoudig kijken welk abonnement voor hen het voordeligst is.

De jonge Groningse ondernemer Ben Woldring, bekend van Bellen.com, Gaslicht.com en Internetten.nl, ontwikkelde de Belwijzer. Hij staat ook borg voor de onafhankelijkheid en objectiviteit. Niet altijd zal een Telfort-aanbieding als voordeligste uit de bus rollen. Woldring: „Het kan voorkomen dat je op de Telfort-site een T-Mobile-abonnement geadviseerd krijgt.”

Telfort heeft bewust de samenwerking met Woldring gezocht. Woldring: „Als een provider zoiets zelf doet, zullen altijd twijfels over de geloofwaardigheid blijven bestaan.” Bellen.com kent sinds

drie jaar een belwijzer. Later is daar nog een meer geavanceerde versie bijgekomen. De belwijzer op de Telfort-site is nog extra vereenvoudigd. De bezoeker dient vier vragen te beantwoorden. Deze gaan over het aantal (mobiele) belminuten per maand, de hoeveelheid verstuurde sms'jes, het aantal weggezonden mms'jes en het aantal keren dat de voicemail wordt afgeleust.

Aan de hand van de antwoorden verschijnt een toptien met de voordeligste abonnementen. De uitkomsten kunnen worden vergeleken met het huidige abonnement.

De consument ziet vervolgens in één oogopslag hoeveel hij op zijn belkosten kan besparen.

Openheid

Telfort beseft terdege dat ze niet altijd als goedkoopste aanbieder uit de belwijzer zal komen. Maar het bedrijf vindt het tijd worden meer openheid te geven over de prijzen. Bekend is dat Telfort op de consumentenmarkt tot de goedkopere aanbieders be-

hoort en vaak het laagste tarief heeft. De kosten gaan volgens Telfort een steeds belangrijkere rol spelen. Zeker nu onlangs een onderzoek van de Consumentenbond uitwees dat de vijf netwerken in Nederland elkaar nauwelijks ontlopen in kwaliteit.

De concurrenten KPN, Vodafone, T-Mobile en Debitel hebben wel een soort belwijzer, maar de resultaten beperken zich tot hun eigen aanbiedingen. Telfort is tot nog toe de enige aanbieder die zich durft te vergelijken met anderen.

Overigens kijkt de gemiddelde consument nauwelijks naar de abonnementskosten. Volgens Ben Woldring kijkt het publiek eerst naar de toestellen die gratis bij een abonnement worden geleverd. „Men laat zich gemakkelijk verleiden door een mooi toestel”, zegt hij. „Mensen lopen het liefst de telefoonwinkel uit met een prachtig mobieltje zonder dat ze in hun portemonnee hebben hoeven te graaien. Ze zijn zich er nauwelijks van bewust dat de provider via het abonnement het

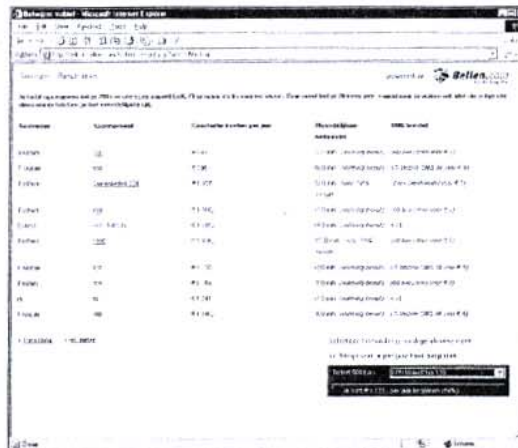
'weggegeven' toestel weer terugverdiend. En het ene abonnement is veel duurder dan het andere. De verschillen zijn enorm groot.”

Dit koopgedrag leidt er al snel toe dat mensen een bundel kopen die niet is afgestemd op hun belprofiel. Soms is het gunstiger wat extra's bij te betalen voor het toestel en een

Zibb in het nieuw

Zibb.nl is sinds deze maand vernieuwd. De zakensite biedt nu ook het laatste nieuws uit het binnenland en de financiële wereld. Verder zijn aan de site nieuwe portals toegevoegd over de sectoren gezondheidszorg, overheid, industrie, logistiek en mobiliteit. Sinds de start in 2000 is Zibb.nl vooral gericht op ondernemers in het midden- en kleinbedrijf. Het internetbedrijf richt zich nu echter ook op een bredere groep 'beslissers', zoals managers en de vrije beroepen.

TELFORT ZOEKT VOORDELIJGSTE ABONNEMENT



■ De Belwijzer selecteert op basis van iemands belgedrag de voordeligste mobiele abonnementen.

abonnement van een jaar te nemen in plaats van langer. Volgens Woldring zitten de mooie gratis toestellen doorgevoerd bij een tweearig abonnement. Het is echter zeer de vraag of dat zo voordelig is.

Woldring: „De koper doet er verstandig aan te berekenen hoeveel hij over zo'n lange periode kwijt is. Het heeft weinig zin als je twee jaar lang maandelijks pakweg € 50 moet betalen voor honderden belminuten die je toch nooit opmaakt. Wanneer je hetzelfde toestel met bijbetaling van een eenmalig bedrag van bijvoorbeeld € 20 bij een kortlopend abonnement kan krijgen dat beter past bij je belprofiel dan is de keuze snel gemaakt. Op jaarbasis zou het laatste wel eens veel goedkoper kunnen zijn.”

Nieuw toestel

Kortere abonnementen bieden ook het voordeel dat je sneller een nieuw toestel kan krijgen. Een mobieltje kan kapot gaan of gestolen worden. Ook kunnen mensen er na een jaar achterkomen dat ze toch liever een ander toestel hadden gehad. Los een telefoon kopen is altijd duurder.

Het zoeken van de ideale combinatie van toestel en abonnement is echter lastig. Ook de vergelijkingssites geven daar geen pasklaar antwoord op. Abonnementen gelden in de markt. Per winkel (keten) worden daar verschillende toestellen bij gegeven. Volgens Woldring is het haast ondoenlijk al die combinaties bij te houden. Daarom raadt de internetondernemer aan eerst op basis van een belprofiel een topvijf van voordeligste aanbiedingen samen te stellen en vervolgens te kijken wie daar bij het leukste toestel geeft.