

## Interview | Michiel van Blommestein

Martin Fruijtjer, CCO van Tribess

## De bundelspaghetti ontrafeld

Communicatiebundels waren ooit vrij eenvoudig. Je houdt het gebruik bij en dat zet je op de factuur. Ondertussen zijn dit soort pakketten veel complexer geworden. Als leverancier of reseller wil je je echter kunnen concentreren op de dienstverlening, en niet op de billing. Partijen als Tribess springen daarop in.

Oorspronkelijk begon Tribess in 2007 toen het bedrijf een facturatiesysteem voor telecomproviders uitgaf. Maar volgens Martin Fruijtjer, CCO bij Tribess, is de kernactiviteit die het bedrijf nu handhaaft iets dat in 2014 is begonnen als Tribess Services. "Het was eerst zo dat we de oplossing bij providers zelf

iets eenvoudiger gemaakt, maar daar zijn nu optionele bundels bovenop de standaardbundels bovenop gekomen." Daar weer bovenop komen de groepsbundels. "De meeste providers bieden die ondertussen aan, maar vaak wel met de regel dat alle gebruikers dan precies dezelfde bundel moeten afnemen."

aanbieders verbindingen met landen buiten de Europese Unie dankzij een besluit van de Autoriteit Consument & Markt extra belasten", noemt Fruijtjer. "Zo'n verandering kan maanden duren om goed door te voeren. Maar wij hebben daar veel minder tijd voor nodig. We komen zelf uit de telecommarkt, dus we zijn goed op de hoogte." Daarmee voorkomt Tribess dus omzetverlies.

## Vroeger waren communicatiebundels nog simpel, maar nu is het extreem complex geworden

implementeerden. Het punt was alleen dat ze bij wijzigingen in de praktijk nog steeds op ons waren aangewezen", legt hij uit. "Daarom zijn we de oplossing gaan aanbieden als managed service."

### Complex

Het idee achter de managed service is dat gebruiksdata (Call Detail Record, of CDR) in het platform worden gevoerd en daar op basis van door de klant aangegeven regels facturen uitkomen voor de eindgebruiker. Het is typisch een soort dienst die providers en resellers vroeger vooral zelf deden, maar waar ze nu voor aangewezen zijn op een specialist. "Vroeger was het nog simpel. Je had bijvoorbeeld 200 minuten bellen voor een vast bedrag. Alles waar de gebruiker overheen ging, reken je erbij", zegt Fruijtjer. "Maar nu komen daar zaken als data, sms en roaming bovenop. Ongelimeerde bundels hebben het vervolgens weer

Tribess maakt het als specialist echter mogelijk om ook ingewikkelde pakketten in te voeren, waardoor providers en resellers eigen unieke aanbiedingen kunnen definiëren. Het platform verwerkt de gegevens en berekent wat de eindklant moet betalen. Via een xml-API stuurt het de factuurregels naar het facturatiesysteem van de provider, die hier zijn eigen facturen uit destilleert.

### Omzet redden

Het is een dienst die vooral geschikt is voor kleinere, gespecialiseerde providers en aanbieders van communicatiediensten. "Grotere providers hebben hun eigen systemen van grote softwareleveranciers waar iedere verandering ongelooflijk veel geld kost", zegt Fruijtjer. "Wij maken dit soort oplossing echter ook beschikbaar voor kleinere partijen." Bovendien biedt Tribess ook een stuk wendbaarheid op de markt. "Zo mogen

Ondertussen blijft Tribess wel werken met persoonsgegevens, dus GDPR/AVG speelt ook mee. Maar daar is het bedrijf klaar voor, stelt Fruijtjer. "We hebben een gegevensovereenkomst en ook vastgelegd hoe onze beveiliging is geregeld", zegt hij. "Maar we hebben natuurlijk ook ruime ervaring met het werken met persoonsgegevens."



Martin Fruijtjer