

dean one biedt @Work van T-Mobile in wholesale-model aan partners

# ‘Mobile Wholesale vergroot waarde van partner’

Partners van dean one kunnen het gehele @Work-portfolio van T-Mobile op wholesale-basis aanbieden aan klanten. Tijdens een interactieve Mobile Wholesale-training in de business lounge van de operator heeft dean one hierover medio januari een toelichting gegeven aan een 60-tal partners.

Tekst René Frederick

Veel partners blijken erg enthousiast over de nieuwe mobiele dienstverlening van dean one. De aanbieder van zakelijke telefonie, mobiele diensten en internet maakt het voor telecom- en ICT-partners mogelijk om het gehele @Work-portfolio van T-Mobile onder de noemer Mobile Wholesale in te kopen en aan hun klanten aan te bieden. Directeur sales Robert de Jager van dean one ziet bij partners de vraag naar een mobiele oplossing op basis van wholesale het laatste jaar opnieuw sterk toenemen. “Partners willen meer en zelf hun eigen klanten beheren en factureren. Onze Mobile Wholesale-dienstverlening geeft hen de vrijheid om te ondernemen”, zegt De Jager. “In onze propositie zijn

partners bovendien niet afhankelijk van een mobiele provider, want zij zijn zelf klanteigenaar. Doordat zij ieder jaar, maand in maand uit, gegarandeerd zelf marge realiseren over de verkochte abonnementen, weten zij altijd precies

## ‘Mobile Wholesale is een game changer voor het partnerkanaal’

waar zij nu en in de toekomst aan toe zijn. Partners zijn dus met Mobile Wholesale in staat om snel extra waarde te creëren voor hun bedrijf. Mobile Wholesale is voor het partnerkanaal dus een echte game changer.”

### Lokale helden

“Het @Work-portfolio van T-Mobile sluit perfect aan bij onze visie: zeer scherp geprijsde unlimited-abonnementen met naast onbeperkt bellen ook onbeperkt data op het beste mobiele netwerk van Nederland. Partners krijgen met Mobile Wholesale toegang tot het volledige @Work-portfolio en zijn nu dus in staat om met mobiel echt te concurreren. Zo worden ze voor hun klanten nog meer de schakel voor alle ICT- en telecomdiensten”, aldus Dave Faber, GO!-Ambassadeur bij dean one.

In de keuze van dean one om de mobiele diensten van T-Mobile als wholesale aan te bieden, verwijst Faber naar de consolidatieslag die momenteel in de markt gaande is. “Wij geloven in partners als lokale aanspreekpunt voor eindklanten. Zij zijn de lokale helden”, aldus Faber. “Dus moeten wij ze de vrijheid geven om te ondernemen. Daarnaast willen steeds meer partners regionaal samenwerken en de krachten bundelen. Om dat te kunnen, moet er ook een waardecreatie zijn voor hun bedrijf en daar hoort klanteigenaarschap bij. Met Mobile Wholesale blijven partners namelijk altijd eigenaar van hun klanten en zijn ze dus futureproof.”

### Portfolio

Het @Work-portfolio van T-Mobile, dat partners met Mobile Wholesale aanbieden, is identiek aan het eigen zakelijke aanbod van T-Mobile. “Het netwerk, de toestellen, diensten, tarieven, abonnementen, ongelimiteerde



databundels, onbeperkt bellen en onbeperkt roaming in het buitenland zijn allemaal hetzelfde”, aldus Chris Boot, productmarketeer bij dean one. “En als T-Mobile eigen acties of actietarieven hanteert, zoals geen aansluitkosten, krijgen onze partners die kortingen ook. Verder zijn de simkaarten gratis voor de partners. Nu zijn de sims overigens nog wit, maar als een partner die wil bedrukken, kunnen we het daar natuurlijk over hebben. Met Mobile Wholesale kan de partner dus het scherp geprijsde @Work-portfolio van T-Mobile aanbieden en zelf factureren aan zijn klanten.”

### GO!-Portal

Tijdens de presentatie van Mobile Wholesale heeft Gilbert van den Broek, GO!-supportmedewerker bij dean one, ook een inkijkje gegeven in de vernieuwde GO!-Portal voor partners van dean one. Hierin kan de partner eenvoudig klanten aansluiten en beheren. Alle @Work-diensten kunnen in één opdracht tegelijkertijd voor meerdere nummers van dezelfde klant worden geregeld. Zelfs verschillende abonnementen en looptijden kunnen in het onboardingproces overzichtelijk en eenvoudig in één keer worden geregeld. Dat is volgens Van den Broek een groot verschil met andere aanbieders. “Dit

levert enorme tijdsparingen op bij het onboarden van klanten. Vervolgens zorgen wij ervoor dat alle data die nodig is voor de facturatie van klanten aan de partners wordt aangeboden. Deze data is beschikbaar in een hele reeks formaten, waaronder XML en UBL, dus het importeren en factureren is een fluitje van een cent”, aldus Van den Broek.

### Beheer simkaarten

“Het beheer van de simkaarten, zoals het zetten en opheffen van blokkades, het opvragen van PUK- en pincodes en nog veel meer, doen partners gewoon in de beheeromgeving T-Mobile Beheer”, legde senior partnermanager Marc Eikelenboom van T-Mobile uit. “Onze beheer- en netwerktools zijn specifiek ontwikkeld, zodat partners de eerstelijnsupport zelf kunnen doen.” Mobile Wholesale heeft exact dezelfde simtechnologie als T-Mobile zakelijk. Technisch is er geen verschil en hebben de simkaarten dus altijd dezelfde functionaliteiten als het @Work-portfolio van T-Mobile Zakelijk. Dat betekent dat zodra T-Mobile nieuwe diensten lanceert, zoals 4G Voice Services (bellen op het mobiele datanetwerk) of VoWifi (bellen via wifi) deze ook direct beschikbaar zijn voor alle Mobile Wholesale-klanten van dean one.

T-Mobile is bij monde van Richard Marijs bijzonder content over de samenwerking met dean one. Marijs is verantwoordelijk voor de technologiestrategie, netwerkachitectuur en innovatie bij T-Mobile. T-Mobile verwacht volgens hem eind volgend jaar een landelijk dekkend 5G-netwerk te kunnen aanbieden. “Veel hangt af van de veiling van frequenties maar zodra die licenties verdeeld zijn, kunnen we live gaan”, zei Marijs bij de presentatie van de samenwerking met dean one.

### Totaaloplossing

Het Mobile Wholesale-aanbod van dean one maakt gebruik van het best geteste netwerk van Nederland. Hierdoor is het nu voor partners mogelijk om aan traditionele premiumklanten, lees KPN, mobiel te verkopen volgens Faber. “Wij zijn altijd on par met de T-Mobile-tarieven inclusief de acties en kortingen.

## ‘Partners die @Work bieden, blijven eigenaar van hun klanten’

Hierdoor kan de partner ook nog eens een heel concurrerend aanbod doen aan zijn klanten voor deze premiumdienst. Natuurlijk kan je altijd eens een specifieke deal verliezen van een discounter. Maar dan ben ik toch wel benieuwd naar de waarde van die specifieke deal voor de partner. Met zo'n deal daalt de waarde van de relatie en dus de waarde van de partner. Dat moet je als reseller gewoon niet willen”, zegt hij stellig. “We zien in de markt dat de vergoedingen voor partners bij het aansluiten van mobiele klanten bij andere operators sterk onder druk staat en geen van de andere operators kan je vertellen wat je over twee jaar nog aan een simkaart verdient. Met Mobile Wholesale krijgt de partner gegarandeerd vijf jaar lang iedere maand een hoge maandelijkse marge en weten partners dus altijd waar zij aan toe zijn, nu en in de toekomst.” «

