



TELECOM EN VOIP

# ‘PAY-PER-USER IS NIET VOOR IEDEREEN’



**Gerhard Top,**  
*directeur van gnTel*

**De overgang van traditionele naar cloudtelefonie is afhankelijk van het betaalmodel. In plaats van telefoontikken, betalen klanten nu vaak per gebruiker. Is dit wel voordelig? “Wij bieden all-you-need met alle functionaliteit voor een vaste prijs”, zegt Gerhard Top.**

*door: Michiel van Blommestein*

**C**hannelpartners komt het wellicht bekend voor dat klanten een dienst willen maar aanhikken tegen betalen per gebruiker. “Bij VoIP is betalen per gebruiker in sectoren met veel gebruikers maar weinig telefoongesprekken al snel duur”, zegt directeur Gerhard Top van gnTel. “Bedrijven als hotels en scholen worstelen daarom met een dilemma. Moeten ze on-premise blijven vanwege de kosten of de hoofdprijs betalen om te profiteren van de voordelen van cloudtelefonie? Daarom biedt gnTel diverse manieren van afrekenen. “Sinds 2014 hebben we pay-per-line wat vergelijkbaar is met het oude PBX-model, maar gebruikers betalen naar de benodigde capaciteit. Eigenlijk betalen zij voor het aantal gesprekken dat ze tegelijkertijd voeren”, aldus Top. Dat wil overigens niet zeggen dat het systeem nieuwe gesprekken gaat blokkeren als de capaciteit wordt bereikt. “Wie over de capaciteit raakt, krijgt een bericht

en dan kunnen we oversluiten op een pakket dat de wel capaciteit biedt.” Top merkt op dat alleen externe gesprekken meetellen. Bovendien zijn de stappen vrij groot. “Bedrijven met veertig mensen kunnen met zestien gesprekken uit de voeten. Ze zijn pas twintig man verder als ze meer nodig hebben.”

### **Pay-per-user leidend**

gnTel kan deze flexibiliteit bieden omdat het niet gebonden is aan derden. “We hebben ons eigen platform, gebruiken geen call handler van anderen en hebben zelf dus nauwelijks licentiekosten zoals andere aanbieders.” Veel VoIP-leveranciers kiezen voor een pay-per-user model en dat is om twee redenen logisch. “Pay-per-user is gebruikelijk voor cloudapplicaties. Het was voor veel organisaties reden om over te stappen.” Daarnaast geldt pay-per-user juist als modernisering ten opzichte van pay-per-line. Voor veel gebruikers

klopt dat wel, maar dus lang niet voor alle. Beslissers kijken steeds kritischer naar standaard SaaS-prijsmoedellen. Het begint qua prijs heel aantrekkelijk. Maar naarmate een bedrijf groeit, moet het ook meer betalen terwijl de kosten voor de leverancier niet meegroeien”, zegt de directeur.

Het is ook om die reden dat Top een ‘all-you-need-model’ biedt met alle functionaliteit voor een vaste prijs. “Vaak is het zo dat als extra features worden gebruikt, eindgebruikers al snel naar een premiumpakket moeten. Zelfs voor zoiets simpels als een wachtrij. Wij houden het op dat punt simpel.”

Partners kunnen bij gnTel kiezen voor whitelabel, eigen merk en facturatie of een branded label dat door gnTel wordt geregeld. Top merkt op dat ook onder whitelabel veel extra zaken door gnTel kunnen worden geregeld. “Zo kunnen ook de facturering voor onze whitelabel partners doen en verzorgen we de complete login omgeving voor klanten. Ook zijn whitelabel partners niet gebonden om een vaste prijs aan hun klanten te bieden. Hoe dan ook, onze partners kunnen goed concurreren, omdat wij met ons platform geen licentiekosten hebben.” «