



ONS PLATFORM IS MEER DAN VOIP ALLEEN

Filip de Jonge
Telador

Voor een lekkere kop koffie – alhoewel geserveerd op een bijzondere wijze, namelijk in een soort longdrinkglas – schoven we in Amsterdam aan bij Filip de Jonge, directeur en mede-oprichter van Telador. Met uitzicht op Amsterdam Marina werd het een leuk gesprek over zijn drijfveren en de wijze waarop het bedrijf de sector wil opschudden omdat VoIP-resellers beter verdienen.

Tekst en foto Marco Mekenkamp

Filip, leuk om hier te zijn. Vertel eens wat over de start van Telador in 2013.

Laat ik dan eerst nog een sprongetje verder in het verleden maken. Na mijn middelbareschooltijd ben ik naar Amerika vertrokken om daar internationale handel en groothandel te studeren. Na die studie afgerond te hebben, ben ik naar Engeland gegaan om daar stage te lopen. Vervolgens ben ik in het bedrijf van mijn vader gaan werken. Dat is een banden-firma, een groothandel in autobanden voor trucks en dergelijke. Na daar een aantal jaren gewerkt te hebben, stapte ik over naar het bedrijf van mijn oom – ik kom inderdaad uit een ondernemende familie – en vervolgens kwam ik bij een projectontwikkelaar te werken. Vastgoed dus.

Dat lijkt me allemaal nog erg weinig telecom.

Klopt, daar kom ik nu op want in mijn vastgoedtijd werd daar de basis voor gelegd. Ik kwam in aanraking met de founder van Spaces (ontstaan in Amsterdam en opgericht met de overtuiging dat als je je omringt met succes, dat anderen ook succesvol zal maken; Spaces biedt werkruimtes voor bedenkers, makers en dromers, red.) en zag toen dat je heel eenvoudig de facilitaire kosten kunt verlagen door die centraal

in te kopen. En dat kan zeker op het gebied van telefonie. Ik ben toen samen met een compagnon in 2006 met Coltel Telecom gestart. We boden hiermee zowel vaste als mobiele telefonie waarbij we dus de prijzen laag konden houden door collectieve inkoop. In 2010 hebben we dat uitgebreid met een eigen MVNO (Mobile Virtual Network Operator, red), genaamd Eilie. Uiteindelijk heb ik mijn belangen in juni 2013 aan mijn compagnon verkocht.

En toen kwam dus Telador. Wat is er zo bijzonder aan Telador?

Dan komen we op het punt dat iedere telecomreseller zal herkennen: als reseller werk je in feite in opdracht van de grote partijen. Ik vond en vind dat dat anders moet en ook kan. Om die reden zijn wij Telador begonnen, met als hoofddoel onze partners in staat stellen om onder eigen naam en label een terugkerend verdienmodel op te bouwen. Als hoofdproduct leveren wij Kwebbl, het meest intuïtieve hosted communicatieplatform dat er is. Daaraan gekoppeld een geautomatiseerde bestel/leverstraatstraat waardoor de resellers volledig ontzorgd worden aan de achterkant en in staat zijn hun billing centraal te regelen. Zo bieden we toegevoegde waarde aan de reseller.

Toegevoegde waarde bieden? Ontzorgen? Dat roept tegenwoordig iedereen!

Klopt, maar ik was nog niet klaar. Ons platform biedt nog veel meer mogelijkheden. Het is een omgeving waar resellers ook hun andere producten en diensten ‘in kunnen hangen’ en beheren. Het is dus niet alleen een beheeromgeving voor telefonie maar voor nog veel meer. Kijk, de resellermarkt is behoorlijk aan het veranderen. De grote vendors bedienen de eindklanten steeds vaker rechtstreeks en worden dus in feite concurrent van de resellers. Als reseller moet je dus toegevoegde waarde bieden en dat kan wanneer je veelvuldig met je klanten in contact bent en je als echte partner opstelt.

Als reseller moet je niet bezig zijn met allerlei processen op de achtergrond, want dat gaat ten koste van de tijd die anders aan die klantcontacten besteed kan worden. Ons systeem zorgt dat de processen geautomatiseerd worden. De reseller heeft er geen omkijken naar. Door de diverse vendors geautomatiseerd in één platform te beheren, wordt heel veel tijd bespaard die je vervolgens in je klanten kunt steken. Het gaat dus veel verder dan alleen het beheren van de diensten die wij zelf bieden; ook producten en diensten van andere aanbieders kunnen in het platform beheerd worden. En om dan op jouw woorden ‘dat roept tegenwoordig iedereen’ terug te komen: er zijn diverse telecomaandieners die zeggen dat ze hun partners/resellers toegevoegde waarde bieden en ontzorgen, maar feitelijk draait het toch maar om één ding: ze zijn altijd bezig met het eigen product. Daar is op zich niets mis mee, maar wij gaan dus een stap verder door

een platform te bieden waarin niet alleen onze producten en diensten maar ook die van andere vendors beheerd kunnen worden. Kijk, dát noem ik echt toegevoegde waarde bieden en ontzorgen.

De laatste vraag van deze rubriek gaat altijd over de persoon met wie we koffie drinken. Dus wie is Filip de Jonge.

Tsja, wat moet ik over mezelf zeggen. Ik ben 37 jaar, vrijgezel en ik ben een fanatiek sporter. Ik doe van alles: fitness, wielrennen, skiën, tennissen, kickboksen...

En sporten is belangrijk, want ik ben ook een echte Bourgondiër. Ik hou van lekker eten en een goed glas wijn. En zelf koken is ook een van mijn favoriete bezigheden. Als persoon ben ik heel dienstbaar ingesteld. Ik vind het leuk om andere mensen blij te maken.

Ik denk dan altijd bij mezelf: dan maar wat minder vrije tijd of winst, als mijn klanten en ook mijn medewerkers maar blij zijn. «

