

# Voordelige beltikken met TrendCall

Soms komen jongensdromen uit. Dat bewijzen Ilco Schipper en Lex van den Hondel met hun sterk groeiende bedrijf TrendCall. Honderden internationale chauffeurs plukken daar nu al de vruchten van en sparen honderden euro's per maand.



Voor het katoor in kasteel Nijenrode in Breukelen, vertellen Ilco Schipper (links) en Lex van den Hondel het verhaal van TrendCall. De kern is inzicht in moderne techniek, gekoppeld aan gezond verstand en goed ondernemerschap.

'TrendCall is een bedrijf dat goedkoop bellen in het buitenland mogelijk maakt en daarom zijn klanten zoekt onder mensen die veel in en naar het buitenland bellen', vertelt Lex van den Hondel, algemeen directeur van TrendCall. 'Het idee voor onze onderneming is eigenlijk ontstaan omdat Ilco en ik vroeger veel moesten reizen en dan geconfronteerd werden met huizenhoge kosten voor het telefoneren. Vooral 'gebeld worden' in het buitenland was een aanslag op de portemonnee. Wij hebben toen het idee ontwikkeld om, net zoals andere grote aanbieders, eigen simkaarten te gaan kopen. Als je die namelijk hebt kun je een eigen tariefschema hanteren. Door flink onderhandelen hebben we via een groot telecombedrijf goedkope minuten kunnen inkopen, waardoor met name naar en vanuit het buitenland voordelig gebeld kan worden. Dat levert voor de gemiddelde vrachtautochauffeur die internationaal rijdt, een besparing op van ongeveer dertig procent'. 'Dat zijn geen uit de lucht gegrepen getallen, maar getallen die in de praktijk getoetst zijn' zo vult Ilco aan. De andere directeur, wijst erop dat sinds de officiële start van de onderneming, zonder enige vorm van reclame, behalve de mond-tot-mond reclame er al meer dan vierhonderd deelnemers zijn bij TrendCall.

## Pas op je tellen

Als je je aanmeldt bij TrendCall krijg je toegang tot het netwerk. Maar waarom dan die enorme besparingen in het buitenland? Van den Hondel: 'Als je vanuit het buitenland belt, ben je afhankelijk van plaatselijke providers. Vaak tegen torenhoge kosten. Maar als je vanuit Nederland naar het buitenland belt, staan diezelfde providers in de rij om het gesprek door te mogen geven. Dat doen ze dan tegen zeer lage tarieven en daar ligt onze winst. Dus als er bijvoorbeeld met TrendCall in Griekenland gebeld wordt, kost dat slechts een fractie van de bedragen die je daar normaal voor betaalt. Vanuit Griekenland bellen kunnen we helaas nog niet goedkoper aanbieden.' Door een ander belgedrag aan te leren kan de chauffeur nog veel meer dan die dertig procent op de kosten besparen. Voorbeeld: er zijn inmiddels chauffeurs die met TrendCall naar huis bellen, ze laten hem één keer overgaan en hangen dan op. Het thuisfront belt terug en op die



Als chauffeurs met een Tell-a-Friendkaart een collega aanbrenge, krijgen ze in ruil daarvoor gratis belminuten of cash.



Iedereen die veel in het buitenland belt kan een enorm belvoordeel behalen.

manier wordt veel geld bespaard. Die buitenlandse providers leveren diensten tegen afbraakprijzen. Voor hen is dat extra omzet.' TrendCall heeft naar eigen zeggen een gat in de markt gevonden, want tot op dit moment zijn er nog geen concurrenten die hetzelfde doen.

#### Grote voordelen

'Het heeft wel lang geduurd voor we volledig inzicht hadden in de internationale inkooptarieven', legt Ilco uit. 'Maar van huis uit zijn wij allebei marketingspecialisten, die ooit voor een telecom-aanbieder een onderzoek moesten uitvoeren op dat gebied. Dat heeft ons de ogen geopend. Alle Nederlandse aanbieders richten zich tot nu toe hoofdzakelijk op de Nederlandse beller, die negentig procent van zijn gesprekken in Nederland voert. Voor die tien procent van zijn gesprekken die hij in het buitenland doet, moet hij de hoofdprijs betalen. Daar wordt een enorme winst op gemaakt die voor een deel wordt gebruikt om de Nederlandse belminuten te subsidiëren die vaak onder de inkoopprijs worden verkocht. Maar de internationale chauffeurs zijn daar de dupe van. Die sponsors eigenlijk hun collega's in Nederland die uitsluitend nationaal bellen. Daarom hebben wij voor die internationale chauffeurs, TrendCall opgericht.' Maar niet alléén voor chauffeurs, want iedereen die veel in het buitenland belt kan een enorm belvoordeel behalen. Wel is het zo dat chauffeurs de gebruikers van het eerste uur zijn en toen ging het van mond tot mond. Met een zogenaamde Tell-a-Friendkaart kunnen TrendCall-gebruikers een collega aanbrenge en in ruil daarvoor ontvangen ze een aanzienlijke hoeveelheid gratis belminuten of cash. Dat kan in sommige gevallen wel oplopen tot honderd euro.

#### Gebruikers zeer positief

Walter Hornung, die internationaal zeecontainers rijdt voor Koolwijk Logistics in Bergambacht, belt al sinds enige tijd met zijn nieuwe abonnement van TrendCall. Als we hem bellen dendert hij net door Zuid-Duitsland en vertelt enthousiast over zijn nieuwe telefoonabonnement. 'Ik bespaar momenteel meer dan vijftig procent op

mijn telefoonrekening', vertelt hij enthousiast. 'Toen ik nog bij een andere provider zat, belde ik niet dagelijks met het thuisfront. Nu bel ik iedere dag wel twee keer. Geweldig, en nooit storing of zoiets omdat je toch via de grote netwerken belt.' Marcel Schoenmakers, die voor Vos Logistics internationaal rijdt is al net zo enthousiast. 'Ik belde altijd al veel, maar dat werd onbetaalbaar. Via een collega werd ik attent gemaakt op TrendCall en heb uit nieuwsgierigheid de proef op de som genomen. Als ik nu mijn maandrekeningen van een half jaar geleden en nu naast elkaar leg, kom ik tot de ontdekking dat ik maandelijks gemiddeld 56 procent bespaar.' Momenteel maken ongeveer vierhonderd chauffeurs gebruik van TrendCall. 'Wij hopen binnen een jaar toch een groot aantal chauffeurs aan onze klantenkring te kunnen toevoegen', stelt Van den Hondel. 'Ze zullen versteld staan van de enorme besparingen die je kunt behalen.'

> **Rob van der Spek**

## TrendCall SIM-only

- Goedkoop internationaal bellen
- Geen verplichte bundels
- Bewaak de kosten via internet

### Bespaar op uw belkosten

[www.trendcall.nl](http://www.trendcall.nl)

TrendCall werkt met eigen simkaarten.