

t b m

telecom business magazine

JAARGANG 3 | NUMMER 2 | MEI 2007 | €7,50

www.tbmnet.nl

*Ze zijn mooi
Ze zijn slim
Ze doen alles wat je wilt*
Smartphones!

**Telecomdealer wil
eigen vakbond**



**Glasvezel goudmijn
voor kanaal?**



**V-tel: bescheiden
pionier**



TBM Lezerspanel

Om de redactionele inhoud van het vakblad TBM nog beter af te stemmen op de lezersgroep, heeft TBM vanaf deze editie het TBM Lezerspanel in het leven geroepen. In een wisselende samenstelling gaat de redactie voorafgaand aan elke uitgave in gesprek met enkele telecomdealers. Op deze manier weet de redactie van TBM wat er speelt in de markt en wat de behoefte van haar lezers is. Het eerste lezerspanel werd

gevormd door **Jan de Vries** van Flevo Telecom en **Ron Graumans** van Finntax Telecom. Denkt u ook een waardevolle bijdrage te kunnen leveren aan het TBM Lezerspanel? Stuur dan een e-mail naar redactie@TBMnet.nl



SDC nieuwe distributeur Lancom

Lancom Systems heeft SDC Logistics aangesteld als nieuwe distributeur. Dit past in de doelstelling van Lancom om het verkoopnetwerk in de Benelux in 2007 verder uit te breiden. Lancom streeft naar een groei van vijftig procent in Nederland in 2007. SDC Logistics is de vierde distributeur van Lancom in Nederland. Jan Buis, country manager Benelux bij Lancom: "Wij zijn erg enthousiast over de samenwerking met SDC. Deze partij heeft uitgebreide expertise op het snijvlak van data- en spraakcommunicatie en dat sluit uitstekend aan bij onze producten. Voor Lancom Benelux is 2007 een cruciaal jaar waarin we flink willen groeien. De samenwerking met SDC Logistics zal daaraan een belangrijke bijdrage kunnen leveren." Jan Kloos, managing director SDC Logistics zegt over de samenwerking: "We zijn voortdurend op zoek naar producten die ons bestaande portfolio op spraak- en datagebied aanvullen. Daarbij zijn we met name geïnteresseerd in producten uit Duitsland die garant staan voor degelijkheid en betrouwbaarheid. Lancom past met zijn portfolio naadloos bij SDC Logistics."

Yes Telecom reikt Yes-awards 2006 uit



Onder zeer grote belangstelling van genodigden uit de telecombranche heeft mobiele provider voor de zakelijke markt Yes Telecom de Yes-awards 2006 uitgereikt. De uitreiking vond plaats tijdens het jaarlijks terugkerend Yes Telecom-event. Als locatie voor het event met awarduitreiking werd dit jaar gekozen voor het Witte Huis te Loosdrecht. Waar de uitreiking het verleden jaar nog plaatsvond op het hoofdkantoor van Yes Telecom, is het inmiddels uitgegroeid tot een event van formaat. De belangstelling was aanzienlijk groter dan waarop de organisatie had gerekend. Fabrikanten Nokia, Sony Ericsson en Samsung lieten hun alternieuvste zakelijke producten zien in diverse infocorners. Daarnaast werden door Capestone de nieuwste Option

De winnaars:

- B&F Telecom – Yes Highest Growth Award
- Telecombinatie Totaalplaatje – Yes Highest Conversion Award
- Bombeeck Eindhoven – Yes Best Sim Card Award
- The PhoneHouse - Yes Best New Entry Award
- EES Rotterdam – Yes Best Customer Volume Performance Award
- AST Vriezenveen – Yes Best Overall Volume Performance Award.

datacards voor HSPA (mobiel breedband) gedemonstreerd.

De awardwinnaars werden beloond vanwege hun bijzondere prestaties in 2006. Er werden zes awards uitgereikt.

Phone House kiest narrowcasting Merit Media



Merit Media is door The Phone House gekozen als partner in narrowcasting en heeft het product TINS ingezet in de concept store in Den Haag dat gekoppeld is aan vier grote LCD-monitoren. Tevens zijn een speler en scherm geplaatst in de receptiehal van het hoofdkantoor in Amersfoort. De narrowcasting-schermen moeten de

klant informeren over de laatste aanbiedingen, de nieuwste producten en service van deze landelijke telecomketen. Het centraal geleide Content Management Systeem maakt het voor de afdeling marketing mogelijk op maat gesneden content per locatie te beheren en naar behoefte aan te passen. De real-time nieuwsbalk onderin het scherm zorgt voor een hoog actualiteitsgehalte, waarin zelfs belangrijke boodschappen door The Phone House zelf te plaatsen zijn.

Strategische samenwerking Medion en MCC

Medion, leverancier van consumentenelektronica en MCC hebben een strategische samenwerking aangekondigd. MCC gaat voor Medion de distributie van de routenavigatiesystemen verzorgen. Met deze aankondiging geeft Medion het startsein voor een duale distributiestrategie. Naast de 'built-to-order' distributie met Aldi en de webwinkel van Medion zorgt MCC nu voor een open distributiemodel. Onder de naam Medion Masters heeft MCC een uitgebreid introductieprogramma voor het verkoopkanaal opgesteld. Het programma bestaat uit een actiewebsite, een introductieaanbieding en een sales incentive-programma voor dealers. De officiële kick-off vond plaats tijdens de TeleVisie in Nieuwegein.