

MOBIEL

Dezer dagen zijn weer veel Nederlanders in het buitenland. Heerlijk toch om vanaf de zonoevergoten ski-piste even met thuis contact te kunnen hebben om de geliefden te horen en te informeren of het nog steeds regent.

Vanwege de prijs hoef je het niet te laten zo'n belletje, vanuit de wintersportlanden gemiddeld zo'n 2 gulden per minuut. De Libertel-beller in Frankrijk doet er echter wel verstandig aan het goede "roaming" netwerk te kiezen, het ene (f 3,14 per minuut) is meer dan dubbel de prijs van het andere (f 1.52).

De telecommunicatie gebruikersgroep INTUG heeft bij de Europese Commissie geklaagd over de hoogte en de ondoorzichtigheid van de internationale mobiele tarieven. Zo betaalt een Duitser die vanuit Nederland zijn 'Heimat' belt 3 tot 5 keer zoveel als de Nederlander die vanuit de strandstoel naast hem contact zoekt met zijn familie in het Zwarte Woud. Hoewel beide gesprekken dezelfde masten, schakels en lijnen gebruiken en dus dezelfde kosten hebben, zijn de prijzen zeer verschillend. De Commissie heeft de zaak momenteel in onderzoek, vóór volgende week moeten telecom bedrijven tekst en uitleg gegeven hebben.

Er gebeuren inderdaad vreemde dingen op de mobiele markt. Opvallend is dat mobiele telefonie een van de weinige sectoren is waar Europa vóór loopt op de VS, de penetratiegraad is hier groter. De belangrijkste reden is dat in de VS diegene die mobiel gebeld wordt voor de kosten opdraait. Omdat de kosten hoog kunnen zijn kiezen Amerikanen ervoor hun mobieltje uit te zetten als ze wat verder van huis zijn. Daarmee verliest het toestel een deel van zijn aantrekkelijkheid en er zijn dan ook minder mensen die er een kopen.

In Europa doen we dat anders, daar betaalt degene die belt het grootste deel. Neem nou bijvoorbeeld Italië, wellicht het Europese land waar communicatie het meest intensief is. Daar krijgt een TIM-abonnee zelfs 8 cent per minuut betaald als hij mobiel gebeld wordt. Iemand die veel gebeld wordt bouwt aldus een krediet op hij vervolgens kan gebruiken om weer anderen te bellen. Natuurlijk is het gevolg wel dat de kosten bij zelf bellen hoger zijn, de winst moet immers ergens vandaan komen.

In Nederland ligt de zaak minder extreem, maar toch niet wezenlijk anders. Hebt U zich ooit afgevraagd waarom die mooie kleine toestellen zo goedkoop zijn? De reden is dat ze voor een groot gedeelte betaald worden door de reguliere gebruikers van het vaste net.

Iemand die van vast naar mobiel belt betaalt namelijk 75 cent per minuut en van dat bedrag gaat ongeveer 60 cent naar de mobiele aanbieder. Ben en anderen verdienen dus meer op hun inkomende dan op hun uitgaande gesprekken. Het is ook logisch dat de tarieven zo in elkaar zitten. Wil je als mobiele aanbieder winst maken, dan moet je eerst klanten trekken. Die potentiële gebruikers kijken eerst en vooral naar hun directe eigen kosten, d.w.z. die van het toestel en die van de uitgaande gesprekken. Als aanbieder doe je er dus verstandig aan deze kosten laag te houden en een deel van de rekening bij anderen, bellers van het vaste net, neer te leggen. Die bellers hebben immers geen keus, als ik een Hi-abonnee wil bellen moet ik van het Hi-netwerk gebruik maken en dus de Hi-tarieven betalen.

Is dat nou eerlijk dat wij achterblijvers meebetalen aan het mobieltje van onze vakantie vierende vrienden? Dat we iets betalen is niet onredelijk, we profiteren immers mee van het feit dat zij in de sneeuw telefonisch bereikbaar zijn. We kunnen nu contact hebben, terwijl ze anders, als ze zelf het volle pond hadden moeten betalen, het mobieltje misschien niet hadden aangeschaft.

Dat we iets betalen is dus OK, maar zoveel? Ik zou het toch eens ter sprake brengen als u ze weer aan de lijn heeft en zij weer over het weer beginnen.

Eric van Damme