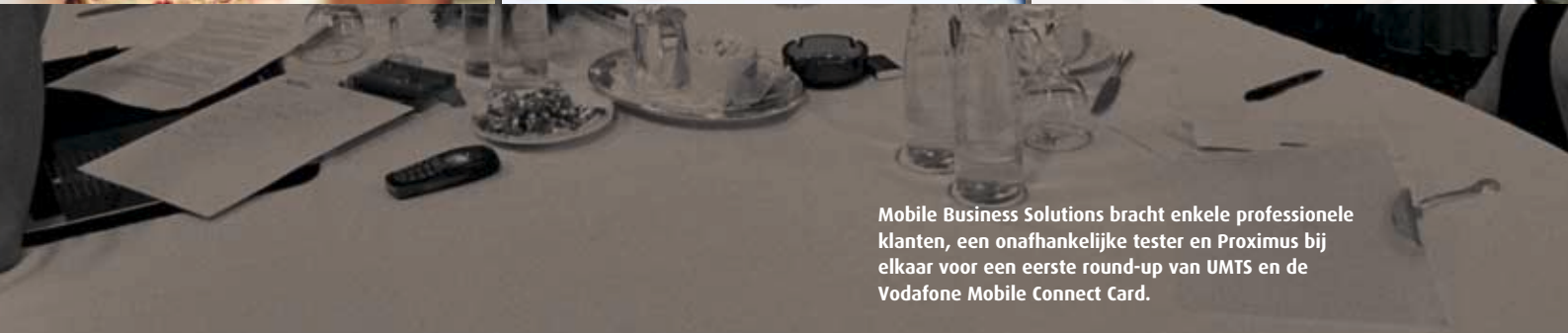


“UMTS opent deuren die



Mobile Business Solutions bracht enkele professionele klanten, een onafhankelijke tester en Proximus bij elkaar voor een eerste round-up van UMTS en de Vodafone Mobile Connect Card.

KLANTEN EVALUEREN UMTS EN VODAFONE MOBILE CONNECT CARD

voordien gesloten bleven"

Het Proximus-UMTS-netwerk is een feit en wordt nog voortdurend uitgebreid, de eerste toepassing – de Vodafone Mobile Connect Card – wordt gunstig onthaald door de markt. Tijd voor een eerste round-up: met professionele klanten als **AristA** en **world of droids**, en een onafhankelijke tester (**vergelijking.be**) hielden we UMTS tegen het licht. Welke vragen en behoeften heeft de markt en hoe beantwoordt Proximus deze?

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Hoe beschouwen professionele klanten UMTS? Beantwoordt het aan een vraag?

BRIGITTE ROUSSEAU, ARISTA: "Wij hebben doelbewust gewacht op UMTS. In proeffase hadden onze medewerkers een applicatie om via GPRS op een mobiele manier contact te houden. Toen we hoorden dat UMTS eraan kwam, hebben we even gewacht. De twee lijken me complementair, UMTS biedt enkel een hogere snelheid. Als gebruiker is die hogere snelheid een pluspunt."

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Is het toepassingsdomein nu breder: doet u nu méér dan op het GPRS-netwerk?

THEO DE MEYER, WORLD OF DROIDS: "Grottere bestanden worden nu inderdaad al sneller doorgestuurd. Het hangt af van de toepassing, van wat onze klant van ons verwacht. Het debiet zal zeker en vast verhogen: men zal niet enkel sneller, maar ook een groter volume data doorsturen."

Stelselmatige uitbreiding van het netwerk

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Het UMTS-bereik omvat een aantal grote Belgische steden. Is dat voldoende?

ROUSSEAU, ARISTA: "Vanzelfsprekend niet, eenmaal onze collega's de ervaring hebben op het snelle UMTS-netwerk, willen ze die ervaring natuurlijk overal en altijd. Ze werken overdag bijvoorbeeld bij een klant die in een UMTS-omgeving zit, maar mogelijk vallen ze 's avonds thuis terug op GPRS, als ze vanop de laptop de werkopdrachten voor de volgende dag binnenhalen. De verdere ontplooiing van UMTS wordt dus met ongeduld afgewacht."

PIERRE NOSSENT, PROXIMUS: "We weten dat de klanten

Wie is wie?

- **Brigitte Rousseau** is bij **AristA** IT-manager bij de Externe Dienst voor Preventie en Bescherming. AristA verzorgt gezondheidstoezicht, risico-beheer en opleidingen voor vele Belgische ondernemingen. Onder meer preventieadviseurs en arbeidsgeneesheren staan in voor het gezondheidstoezicht bij de klanten-bedrijven. AristA heeft een dicht netwerk van onderzoekscentra, verspreid over heel België, maar de arbeidsgeneesheren verplaatsen zich ook naar de ondernemingen zelf, bijvoorbeeld om advies te geven over de inrichting van de werkplaatsen.
- **Theo De Meyer** is General Manager van **world of droids**. Dit bedrijf biedt mobiele oplossingen aan om ter plaatse bij de klant de inhoud van plasma- of LCD-schermen aan te sturen. De ingebouwde modem verbindt het scherm met een externe server, die gehost wordt door world of droids en van waaruit bijvoorbeeld reclameboodschappen, video's, flash-animaties kunnen worden ingegeven. Klanten zijn o.a. Neckermann en SN Brussels Airlines.
- **Ruben Van Den Bossche** is eigenaar en redacteur bij **vergelijking.be**, een website die de telecommunicatie, internet en vaste telefonie in België in kaart brengt en de operatoren met elkaar vergelijkt. Op de website publiceert hij onder meer telecomnieuws en onafhankelijke testverslagen van nieuwe mobiele producten en diensten.
- **Pierre Nossent** werkt bij de Business Mobile Division van Proximus, afdeling marketing. Hij is verantwoordelijk voor alle Mobile Office-producten, waaronder ook de Vodafone Mobile Connect Card.
- **Sigrid Lenaerts** werkt eveneens bij de Business Mobile Division van Proximus op de marketing-afdeling. Zij was onder meer verantwoordelijk voor de lancering van de Vodafone Mobile Connect Card, de eerste toepassing die werkt op het nieuwe UMTS-netwerk van Proximus.



ongeduldig zijn, de snelheid biedt nu eenmaal een groot comfort. Dat het netwerk stelselmatig uitgebreid wordt op basis van de behoeften van de markt staat vast, maar verdere details zijn confidentieel. Zelfde verhaal wat betreft het bereik in de gebouwen: ook dat is een prioriteit bij ons."

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Vergelijking.be heeft de Vodafone Mobile Connect Card getest, wat waren de resultaten?

RUBEN VAN DEN BOSSCHE, VERGELIJKING.BE: "Onze testzone was Brussel, en wat bleek: de beloofde snelheden werden gehaald, grotere data-bestanden kon men prima doorsturen. Een voorbeeld: audio en video streaming bleek perfect mogelijk, wat toch een grote vooruitgang is ten opzichte van GPRS."

Waar blijven de andere UMTS-toestellen?

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: De Vodafone Mobile Connect Card is de eerste toepassing op het Belgische UMTS-netwerk. Is er in de markt een vraag om meer UMTS-ondersteunende toestellen?

DE MEYER, WORLD OF DROIDS: "Ik gebruik de Vodafone Mobile Connect Card om via UMTS zelf te werken, vaak om ons bedrijf te presenteren bij de klant. In onze standaardapplicatie, bij de zogenaamde 'droids' of LCD- en plasma-schermen, gebruiken we nog een GPRS-modem, maar we wachten op de eerste industriële UMTS-modem. Ook de vraag naar UMTS-ondersteunende PDA's en gsm's zal toenemen. Ik gebruik bijvoorbeeld de QTek 1010 en wacht bewust op de volgende generatie van PDA's die ook UMTS ondersteunen. Waarom? Omdat ik met mijn PDA ook surf, is die hogere snelheid een pluspunt."

VAN DEN BOSSCHE, VERGELIJKING.BE: "Eenmaal de UMTS-toestellen op de markt komen, zal de verzameling van zake-



RUBEN VAN DEN BOSSCHE,
VERGELIJKING.BE

PIERRE NOSSENT, PROXIMUS

lijke gebruikers aangevuld worden door heel wat privé-gebruikers. Gekoppeld aan een groter bereik, verder dan de grote steden, zal UMTS dan ook bij het brede publiek ingang vinden. Dit publiek staat niet op UMTS te wachten, maar vroeger werd ook niet gevraagd naar GPRS. Nu blijken Vodafone live! en dergelijke toch een succes. Vergeet immers niet dat er ook in de residentiële markt heel wat potentieel is voor UMTS. Denk maar aan on-linegaming."

SIGRID LENAERTS, PROXIMUS: "Een eerste evolutie is een ruimer aanbod aan Vodafone Mobile Connect Cards. Nieuw op de markt wordt bijvoorbeeld de kaart die niet enkel op GPRS en UMTS werkt, maar tevens een connectie via Wireless LAN aanbiedt. Een ander voorbeeld is een UMTS/GPRS-triband-kaart. Zo krijgt de klant een ruimer aanbod, hij kiest op basis van zijn behoeften."

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Wireless LAN als extra mogelijkheid om mobiel te werken met de Vodafone Mobile Connect Card, staan jullie daar als Proximus-klanten op te wachten?

ROUSSEAU, ARISTA: "Wij maken een verbinding met BILAN van Belgacom. De laptops van onze medewerkers verbinden zich met ons privé-netwerk via de Vodafone Mobile Connect Card. Onze huidige oplossing biedt ons dus al een maximale mobiliteit."

Voordelen rechtvaardigen investering

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Verschilt het doelpubliek voor de Vodafone Mobile Connect Card van dat voor de GPRS-ondersteunende producten en diensten?

NOSSENT, PROXIMUS: "In vele bedrijven zijn zowel vertegenwoordigers als kaderpersoneel en managers nu veelal in testfase, ze bestuderen waar een dergelijke toepassing het meeste toegevoegde waarde kan bieden. Het aanbod appli-



De datakaart is eenvoudig in een laptop te schuiven.



THEO DE MEYER, WORLD OF DROIDS

SIGRID LENAERTS, PROXIMUS

BRIGITTE ROUSSEAU, ARISTA

caties verschuift ook: nu krijgt men via UMTS toegang tot de bestaande data-applicaties die al werkten via GPRS, alleen veel sneller. In parallel verschijnen meer applicaties op de markt, die specifiek met het oog op UMTS werden ontwikkeld. Het doelpubliek voor UMTS is breder dan bij het GPRS-netwerk: voor een aantal professionele gebruikers is het nu pas interessant om mobiel te werken, gebruikmakend van de hogere datasnelheid."

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Is de aanwezigheid van de Vodafone-groep een commercieel argument dat uitgespeeld kan worden naar professionele klanten? En zo ja: hebben zij daar ook oren naar?

NOSSENT, PROXIMUS: "De samenwerking met Vodafone biedt ons vanzelfsprekend vele voordelen; zo kunnen Proximus-klanten genieten van hun ruime portfolio aan producten en diensten. De Vodafone Mobile Connect Card is slechts een eerste voorbeeld. Bijkomend voordeel voor de Proximus-klant is het internationale aanbod: UMTS-roaming is bijvoorbeeld in een aantal landen al mogelijk. Waar het nog niet mogelijk is, kan de gebruiker terugvallen op de GPRS-roaming, die uitgebreider is."

DE MEYER, WORLD OF DROIDS: "Ik maak regelmatig gebruik van GPRS-roaming om op mijn PDA mails op te halen in het buitenland. UMTS is een evolutie die voor mij beslist nuttig kan zijn."

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Spaart u via UMTS ook kosten uit? Werken uw collega's productiever?

ROUSSEAU, ARISTA: "Dat is evident! Wij krijgen enkel positieve feedback, onze medewerkers werken veel efficiënter. Dit compenseert ook de investering. Kwantificeren is moeilijk, het gaat meer om het geheel aan kleine voordelen en nieuwe mogelijkheden die ons werk vergemakkelijken. UMTS opent

voor ons deuren die voordien gesloten bleven."

DE MEYER, WORLD OF DROIDS: "Bij gebruik van GPRS of UMTS moet je geen klantspecifieke configuratie doen, je kan je toepassing zo doorsturen naar de klant. Dat is het grote voordeel van het werken via dergelijke netwerken ten opzichte van bijvoorbeeld Wireless LAN, waarbij elke klant specifieke beveiligingen heeft, instellingen die we bij Wireless LAN altijd opnieuw moeten configureren."

Nood aan standvastigheid en globaal aanbod

MOBILE BUSINESS SOLUTIONS: Welke behoefte hebt u als professionele klant nog inzake de UMTS-technologie?

ROUSSEAU, ARISTA: "Een standvastige verdere ontwikkeling van het UMTS-netwerk, zowel op korte als op lange termijn. Op korte termijn is er een behoefte aan een groter bereik, dus meer steden waar we via UMTS kunnen werken. Op langere termijn rekenen we erop dat UMTS een blijver wordt, dat het geen technologie is die over x aantal maanden alweer vervangen wordt door een volgende generatie. Standvastigheid, daar hebben klanten nood aan."

DE MEYER, WORLD OF DROIDS: "De markt is nog niet erg transparant, voor de eindgebruiker zijn er tal van mobiele oplossingen. Voor deze technologie zijn er diverse providers en ook verschillende tarieven. Hotspots hebben bijvoorbeeld te lijden onder het gebrek aan eenduidige tarifiering, dat belemmert bij mij veelvuldig gebruik. Een globaal aanbod zou welkom zijn: ik betaal een bepaald bedrag en kan kiezen welke oplossing me het best uitkomt, naargelang mijn locatie. Er is ook vraag naar een tariefformule waarbij je een bepaald bedrag betaalt voor een ongelimiteerd gebruik. Zeker bij UMTS, waar het debiet aan doorgestuurde data hoog ligt, is het handig als de gebruiker niet constant moet gaan rekenen. Dan liever één bedrag betalen voor een gebruik zonder grenzen." ■