

Telefoongids stapte in websites

Uitbreiding op internet moet uitgever van papieren gidsen weer omzetgroei brengen

Jeroen Segenhout
Amsterdam

Uitgeverij De Telefoongids is in de markt voor het bouwen van websites gestapt. Kleine en middelgrote ondernemers kunnen bij het bedrijf, vooral bekend als uitgever van de papieren gidsen, kant-en-klare pakketten kopen waarmee zij het web op kunnen gaan om hun waren aan te prijzen.

Het nieuwe aanbod is een belangrijke pijler in de strategie van De Telefoongids om weer groei te realiseren. De afgelopen jaren heeft het bedrijf harde klappen opgelopen. Na de aankondiging van de overname van Gouden Gids eind 2007 viel een substantieel deel van de omzet weg. Klanten zochten steeds meer het internet

op en ontdekten onder meer Google als alternatief. De verschuiving zorgde vorig jaar ook voor grote problemen bij moederbedrijf European Directories. De Europese uitgever van bedrijvengidsen, opgebouwd met hulp van de Australische investeringsmaatschappij Macquarie Capital, viel uiteindelijk in handen van een groep banken nadat niet meer kon worden voldaan aan de aflossingsvoorwaarden van een lening van €2 mrd.

Directeur Joris van Oers van De Telefoongids verwacht dat 2011 geen stabilsatiejaar wordt. 'We gaan daarin verder met het introduceren van nieuwe producten. Die moeten ons in 2012 weer omzetgroei brengen', zegt hij in een gesprek met deze krant.

De Telefoongids heeft vorig jaar hard gereorganiseerd. Zo'n 500 van de 1200 mensen moesten het bedrijf verlaten, waarna weer 180 mensen werden aangenomen die zich meer richten op de verkoop van producten op het internet en de mobiele telefoon. 'Voor ons nieuwe aanbod hadden we andere mensen nodig', aldus Van Oers. 'Wij konden het ons niet meer permitteren om een keer per jaar bij een klant op bezoek te gaan om hun wensen voor de presentatie in de gidsen door te spreken. We moeten nu wekelijks of maandelijks contact met ze hebben.'

Inmiddels komt ongeveer de helft van de omzet van De Telefoongids uit internet. Eris nu een koers ingezet om dit in twee tot drie jaar naar 70 tot 75% te bren-

gen. 'Over de omvang van de omzet van De Telefoongids wil Van Oers verder niets zeggen.

De gidsen worden zeker geen vaarwel gezegd. Jaarlijks verspreidt De Telefoongids nog ruim 7 miljoen exemplaren. Zo'n 5,1 miljoen mensen zouden maandelijks de gids nog gebruiken. Vorig

jaar lag de automatische verspreiding van de gidsen onder vuur van de politiek; het zou verspillend zijn omdat veel mensen de gids direct weggooiden. Bijna 100.000 mensen hebben daarna de gids opgezegd. Een probleem in de transitie naar internet is dat de winstmargin van het papieren product nog altijd veel hoger zijn. De Telefoongids zoekt het daarom in extra dienstverlening op het web.

Met partijen als Skype en Marktplaats zijn samenwerkingsoverbarden gesloten. Verder wordt geëxperimenteerd met een model waarbij de klant pas betaalt als een advertentie hem geld oplevert. Van Oers: 'Wij gaan onze klanten nu meer helpen om omzet te genereren. In die zin zijn we meer een online marketingbedrijf geworden.'

In de knel
Inkomsten uit papieren gidsen sterk afgenomen
Aanpassing De Telefoongids wil meer omzet halen met extra webdiensten

Ziggo maakt ruimte voor digitale tv

Van onze redacteur
Utrecht

Kabelbedrijf Ziggo gaat zijn aanbod op het gebied van analoge televisie verder terugdringen. Vanaf de zomer zullen nog 25 kanalen worden doorgeweven in plaats van de huidige 30.

Ziggo zegt met het nieuwe aanbod ruimte te willen maken voor digitale televisie. Een analoge zender neemt te veel ruimte in, aldus Jurriaan Pennink, directeur consumentenmarkt. Elk analoog kanaal dat verdwijnt, biedt de mogelijkheid om acht digitale zenders in SD-kwaliteit of vier zenders in HD-kwaliteit aan te bieden.

Ziggo denkt meer klanten te kunnen bewegen om ook digitale televisie in huis te nemen. Van de drie miljoen tv-klanten kijken er nog 1,2 miljoen alleen analoge televisie.

Voor dezelfde prijs is het straks



Kartel NMa d D-reiz

Van onze redacteur
Amsterdam

Mededingingsautoriteit heeft dinsdag een inval in reisorganisatie D-Reizen hoort bij een onderzoek gelijke prijsafspraken in reisbranche. Dat zeggen en D-Reizen. Ook is de verhouding op onangeko-

zoek geweest bij reisorganisatie D-Reizen. 'Vorige week deed de land, Oad Reizen, Thor en de overkoepelende organisatie ANVR. De 1 moet dat in de reisrat afspaken worden gena D-reizen is de grootste keketen van reisbureaus land. Het hoofdkantoor is in Hoofddorp. De reisorganisatie heeft 1350 medewerkers, vers meer dan 170 vestigingen en een personeel van 1700 medewerkers. De reisorganisatie is onderdeel van D-Reizen. 'In ieder geval sprake. 'Ik zie het onderzoek trouwen tegemoet', zegt telefonische reactie.

Dinsdagochtend deden medewerkers van de zoek op het hoofdkantoor van de reisorganisatie. 'In ieder geval sprake. 'Ik zie het onderzoek trouwen tegemoet', zegt telefonische reactie.

Behalve dalen o

Volgens de reisorganisatie Nieuwenhuizen van D-R van verboden prijsafspraken. 'In ieder geval sprake. 'Ik zie het onderzoek trouwen tegemoet', zegt telefonische reactie.

Volgens de reisorganisatie Nieuwenhuizen van D-R van verboden prijsafspraken. 'In ieder geval sprake. 'Ik zie het onderzoek trouwen tegemoet', zegt telefonische reactie.

Volgens de reisorganisatie Nieuwenhuizen van D-R van verboden prijsafspraken. 'In ieder geval sprake. 'Ik zie het onderzoek trouwen tegemoet', zegt telefonische reactie.