

**Persbericht
12 juni 2009**

BASE neemt zijn businessstarieven onder de loep en past zijn tariefplannen aan

De professionele klanten hebben ook de keuze :
eenvoudige en voordelige tarieven

Brussel, 12 juni 2009 – Na de wijziging van zijn productengamma voor particulieren richt mobiele telefonie operator BASE zijn pijlen op zijn professionele gamma. Vanaf nu beantwoordt BASE beter aan de verwachtingen van de bedrijven via nieuwe tariefplannen die transparanter, en uiteraard, voordeliger zijn.

Ieder zijn stiel, ieder zijn tariefplan

De communicatiecampagne steunt op de getuigenissen van bedrijfsleiders, volledig in lijn met wat BASE doet voor particulieren. Van zakenman tot kunstenaar, van de kleine onderneming tot het bedrijf actief op internationaal niveau : BASE gaf het woord aan zijn klanten en verzamelde de commentaren van de verschillende gebruiksprofielen. Dit om een geheel van oplossingen te kunnen aanbieden die afgestemd zijn op échte situaties, uit het leven gegrepen. Omdat elk bedrijf zijn profiel heeft, en behoeften die eigen zijn aan zijn sector en activiteiten.

Het nieuwe gamma van BASE wordt gekenmerkt door eenvoudigheid, want het is beperkt tot 4 tariefplannen, en door een belangrijke flexibiliteit van diensten en bijkomende opties. Bovendien voorziet BASE een exclusieve en persoonlijke ontvangst en een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding voor dit type van klanten, gespecialiseerd en veeleisend.

Of het nu gaat over een beperkt of intensief gebruik, naar mobiele of vaste lijnen, naar BASE of andere netwerken, de behoeften kunnen vrij eenvoudig samengevat worden. De originaliteit van het aanbod ligt erin dat elk bedrijf de mogelijkheid heeft om zijn eigen behoeften te definiëren en vervolgens complementaire opties toe te voegen in functie van het reële gebruik.

Elk tariefplan kan aangevuld worden met supplementaire belminuten, onbeperkt SMS'en, en een dataoptie om te surfen en te mailen of voor de BlackBerry® gebruikers. Het bedrijf is actief in het buitenland ? BASE biedt de optie « internationale oproepen » aan om van uitzonderlijke voorwaarden te genieten voor oproepen vanuit België naar meer dan 75 landen.

BASE gaat vanaf nu zijn aandacht opvoeren voor de bedrijvenmarkt, vooral omdat het regulatorische kader in België (m.b.t. bedrijvenmarkt) voor het eerst in de geschiedenis lijkt te gaan veranderen in het voordeel van vrije concurrentie.



KPN Group Belgium n.v./s.a. is een 100% dochterbedrijf van KPN Mobiel N.V., de mobiele divisie van Koninklijke KPN N.V. KPN biedt mobiele spraak- en datadiensten aan in Duitsland (E-Plus), België (BASE) en Nederland (KPN, Hi en Telfort). Op het einde van maart 2009, had KPN Group Belgium 573 mensen in dienst, en een marktaandeel in klanten van ca. 24%. In 2008 haalde KPN Group Belgium een jaaromzet van 647 miljoen euro. Het bedrijf heeft zijn hoofdzetel in Brussel en positioneert zich als innovator in producten en diensten via een gesegmenteerde aanpak. KPN Group Belgium brengt de merken BASE, Ortel, Ay Yildiz, Chiamà, Zoniq en Tele2 op de markt.

Voor meer informatie:

KPN Group Belgium, Bart Vandesompele
E-mail: bart.vandesompele@kpngroup.be