

Joachim de Wild en Jurgen ter Hoeve van Mondicon:

# ‘Binnen twee jaar verkopen wij de eerste Petabyte-bundel’

**Mobiel breedband leveren op plekken waar dat noodzakelijk, maar op zijn zachtst gezegd uitdagend is – technisch of financieel. Dat is kort gesteld waar Mondicon voor staat. Met de bestaande expertise én twee aanstaande productlanceringen zoekt de provider nu de samenwerking met het partnerkanaal.**



Joachim de Wild (links) en Jurgen ter Hoeve van Mondicon.

Het bedrijf Mondicon startte in 2014 naar aanleiding van een pilot bij een internationale riviercruise rederij. De gasten van deze rederij verwachten dat er goed werkend WiFi is maar in de praktijk waren er problemen met de beschikbaarheid. Mondicon ontwikkelde een oplossing voor dit probleem. Joachim de Wild, CTO bij Mondicon: “Deze cruiseschepen varen door verschillende landen. Dicht bij de grens en in bepaalde andere gebieden waar verminderde dekking is, valt het bereik regelmatig terug. Een normale SIM houdt toch verbinding en valt in snelheid terug naar 3G of zelfs Edge. Onze oplossing is netwerkonafhankelijk: ons cloud-platform monitort continu de performance van de SIM-kaarten. Wanneer het platform signaleert dat in een bepaald gebied de snelheid terugvalt, dan laat het de simkaart automatisch verbinding zoeken met een ander mobiel netwerk wat op die plek een betere dekking heeft waardoor een hogere internetsnelheid mogelijk is. Wij noemen dit ‘Proactive Steering’, een unieke feature die geen enkele netwerkoperator heeft.”



‘Mobiel internet is op de meest vreemde plekken noodzakelijk’



In no time werd Mondicon marktleider in mobiel breedband voor de riviercruise branche. “Om het belang aan te geven: deze rederijen geven meer uit aan mobiel internet dan aan brandstof. Een kapitein van zo’n cruise zei ons een keer dat voor zijn klanten een uur zonder stromend water op de boot veel minder erg is dan traag internet. Het mooie is dat door onze oplossing de klanttevredenheid aantoonbaar met tenminste 10 procent gestegen is bij deze klanten”, aldus De Wild.

Dit jaar nam Mondicon mobiel dataprovider Connected IP over, een partij die mobiele data connectiviteit levert aan de voornaamste Europese Broadcast-partijen. Hierdoor is Mondicon ook in dit stuk van de markt een serieuze speler: met de oplossingen van Mondicon zijn televisienetwerken in staat om

live verslag uit te brengen van de belangrijkste nieuwsgebeurtenissen en sportevenementen zoals het WK voetbal, de Tour de France en Olympische Spelen. Sky Sports en BBC News zijn enkele van de klanten.

Jurgen ter Hoeve, CCO bij Mondicon: “Daar liggen onze roots: high demand, 24/7 beschikbaar, hoge ultieme service en hoog dataverbruik. Deze veeleisende branches bedienen we al, dat is voor ons de standaard geworden. Daarom lopen we voor geen enkel project weg. Van hieruit pakken we door naar andere branches. En dan kom je erachter dat internet op de meest vreemde plekken noodzakelijk is. Denk aan boorplatformen, grote vrachtschepen, bussen, taxi’s, treinen.”

## Visie op mobiele trends

Voor Mondicon is het duidelijk: overal waar mensen komen, moet ook internet zijn. “Satellietcommunicatie was voorheen de beste oplossing maar qua kosten en kwaliteit is de Mondicon-oplossing veel beter. Tot 40 kilometer uit de kust kunnen wij nog steeds breedband internet leveren”, aldus Ter Hoeve.

Ter Hoeve ziet twee duidelijke trends in mobiel breedband: “De toename van mobiel datagebruik is gigantisch. Bij de rederijen zien wij ook dat het niet vraag en aanbod is, maar aanbod en vraag: als er breedband is, wordt het gebruikt. Bij onze klanten gaat het echt om Terabytes. Trend twee is dat er steeds meer apparaten geconnecteerd worden, Internet of Things dus”, zegt Ter Hoeve. “Tel je deze twee trends bij elkaar op dan heb je een multiplier in datagebruik in de wereld. Wij denken dat wij binnen twee jaar de eerste Petabyte-bundel verkopen, dus duizend Terabyte of een miljoen Gigabyte. Dat kan bijna niet anders. Kijk alleen al naar de ontwikkelingen in public safety: dash cams en body cams van politieagenten moeten in HD filmen maar die data mag niet lokaal opgeslagen worden. Er gaat dus gigantisch veel data 24/7 door de lucht verstuurd worden.”

## Lancering CheerIoT en We.Stream

Bij de eerste trend gaat om veel data per SIM, bij de tweede trend (IoT) juist weer om heel veel SIM’s met kleine pakketjes data per SIM. Daarom heeft Mondicon voor de IoT-trend een apart product gelanceerd: CheerIoT. Hiermee kan Mondicon online en volledig geautomatiseerd SIM-kaartjes met laagverbruik leveren.

Daarnaast ziet Mondicon kansen voor intercontinentaal gebruik van mobiele data. Ook hiervoor komt Mondicon met een nieuw product – We.Stream – dat zich uitstekend leent voor verkoop via het resellerkanaal. “Door de EU-regulering zijn voor consumenten en bedrijven de kosten prima onder controle voor Europees gebruik. Maar intercontinentaal is dat een ander verhaal”, aldus De Wild. “Met We.Stream lanceren wij een mobiele hotspot die onbeperkt internet in 100 landen levert, onder meer in China, Japan, Verenigde Staten en Australië. Een unieke propositie waar we veel van verwachten.”

Eind 2017, begin 2018 wordt dit product gelanceerd. Deze hotspot met ingebouwde e-SIM geeft onbeperkt internet, met het voorbehoud dat na twee Gigabyte verbruik in één maand de snelheid naar beneden gaat en er een extra bundel afgenomen kan worden om snel internet te behouden. De eerste pre-orders van resellers zijn al binnen.

## Partnerkanaal

Met We.Stream laat Mondicon het al duidelijk zien: in de samenwerking met partners ziet het veel kansen. “Als het niet binnen de gebruikelijke mobiel databundels past, dan moet je ons bellen”, zegt Jurgen ter Hoeve daarover. “Dan kunnen we echt helpen, meedenken en een klantvraag oplossen. Dat vinden we mooi.” Als voorbeeld noemt Ter Hoeve de samenwerking met IP Visie, een van de grootste glasvezelveranciers in Nederland. Met deze partij heeft Mondicon een samenwerking voor redundantie via 4G opgepakt. “De kracht van onze gezamenlijke Fail-over oplossing is de provider onafhankelijkheid. Met deze oplossing die we met IP Visie hebben ontwikkeld, lopen wij drie tot zes maanden voor op de grote netwerken. En dit is echt een voorbeeld van een partner die met een specifieke vraag bij ons komt en waar we samen tot iets moois zijn gekomen waar de klant blij van wordt. Zo willen we partners, dat vinden we leuk. Waar de grote netwerkoperators vanuit hun omvang logischerwijs moeten standaardiseren, kunnen wij tot echte maatwerkoplossingen komen. Daar ligt wat ons betreft ook het gat voor de resellers.”