

Telecomadviesbureau Runa en telemarketingkantoor Yello uit Kortrijk waren het afgelopen jaar 2009, samen goed voor 3 miljoen euro omzet, ongeveer gelijk verdeeld. "Een flink cijfer, als je weet dat wij niets verhandelen behalve onze tijd", zegt ondernemer Bart Callewaert, die beide bedrijven leidt.

Kortrijkzaan Bart Callewaert (44) weet wat knokken is: hij speelde 15 jaar waterpolo op topniveau, ondermeer bij de nationale ploeg. "Dat was goed voor het karakter", glimlacht de regent lichamelijke opvoeding. In 1997, bij de vrijmaking van de telecommunicatiemarkt, startte hij in Bellegem advieskantoor Runa.

Aanvankelijk werkte hij alleen, maar na enkele jaren verhuisde hij met zeven man naar het President Kennedypark in Kortrijk. "En nu zitten we hier met 22 mensen alweer krap", vertelt Callewaert. Onlangs versterkte hij zijn team met sales manager Peter Kiepe, die zijn sporen verdiende bij o.m. Compuvision en TopPower.

Factuuranalyse

Runa adviseert bedrijven en overheden in de aankoop en het gebruik van telecommunicatie.

Een eerste doelgroep omvat grote en middelgrote ondernemingen in heel Vlaanderen. "In de eerste plaats bekijken we hun huidige toestand op het vlak van mobiele en vaste telefonie en dataverkeer. Op basis van die gegevens kiezen we de meest geschikte operator. Primordiaal is proberen creatiever te zijn dan de markt", weet de Kortrijkse ondernemer.

"Een tweede dienst is de analyse van elektronische facturen en ze vergelijken met wat contractueel afgesproken is. Een derde dienst betreft het datagedeelte. Wij gaan na welke bandbreedte en SLA (Service Level Agreement) nodig zijn. Op die manier kan de klant uniforme en vergelijkbare offertes vragen", vertelt Callewaert. Sinds tien jaar

mag hij de Vlaamse overheid onder zijn klanten rekenen. Daarnaast richt Runa zich ook op de kmo-markt, als verdelers van Mobistar.

Groei voor Yello

Telemarketingkantoor Yello startte in 2003 vanuit het Kortrijkse startcentrum Kanaal 127 als invoegbedrijf om langdurig werklozen in het reguliere arbeidscircuit te krijgen. Pionier Piet Vanmarcke zocht investeerders en Bart Callewaert en accountant Pol Parmentier stapten in de boot. "We startten in Harelbeke vanuit het niets en kenden enkele moeilijke jaren. Pol en ik evolueerden van investeerder naar bestuurder en stilaan geraakte Yello op dreef. Belangrijk was dat we voor de operationele leiding in 2007 Caroline Lapeirre aantrokken uit het contactcenter van Accent."

In 2008 verhuisde Yello naar het vroegere Traficon-gebouw langs de ring in Bissegem. Bart Callewaert: "We tellen nu 35 medewerkers en verwachten nog groei, o.m. omdat we het verkoopsteam versterkten. Onze telefonisten specialiseren zich in afsprakenplanning, het verrijken van databanken, het garanderen van de 1207-dienst, en commerciële acties."

Ook bij Yello geldt creatief ondernemen als sleutel tot commercieel slagen. "In 2008 verwierven we in het Brabantse Landen een klein contactcenter, dat beschikte over zeer vooruitstrevende software. Daarmee kunnen we online rapporteren naar de klant, wat ons toeliet een voorsprong te nemen op de markt. Als middelgrote speler maken we zelfs het verschil met de groten", aldus Bart Callewaert. (R)

www.runa.be - www.yello.to



Bart Callewaert, samen met Caroline Lapeirre en Pol Parmentier: "Dankzij vooruitstrevende software namen we een voorsprong op de markt." [Foto Hol]