

Bellen voor Mobile School

Maar liefst 21.345 euro, ofwel de productiekost van drie mobiele scholen, belden de klanten van Ello Mobile in 2011 bij elkaar voor Mobile School. Elke euro winst van gsm-operator Ello Mobile gaat integraal naar acht sociale projecten. "Wij hebben geen enkel commercieel streven. Met elk telefoontje of sms'je helpen onze klanten goede doelen, zonder meer te betalen dan bij een andere maatschappij," vertelt Onno Hesselink, medeoprichter van Ello Mobile.

Samen met Serge Van de Zande is Onno Hesselink eigenaar van het succesvolle marketingbedrijf Luon. "Elk jaar schonken we een stukje van onze winst aan diverse goede doelen. Maar dat vonden we te passief." De marketeers gebruikten hun kennis en ervaring voor de oprichting van een eigen ethisch ondernemend telecombedrijfje. "Met mobiele telefonie spreken we een breed publiek aan. Er worden gigantische winsten gemaakt in die sector, daar snoepen wij een stukje van af," klinkt het. "Onze tarieven zijn gemiddeld. We zijn niet duurder dan andere operatoren, maar we willen ook niet concurreren met de scherpste prijzen." Het werkingsbudget blijft zo laag mogelijk. "Dat betekent immers meer winst voor de sociale projecten," zegt Hesselink. "Wij kopen minuten bij Base, die we op onze beurt doorverkopen aan onze klanten. Alles gebeurt via de website, dat houdt de personeelskost laag. Een fysieke winkel hebben we niet en aan reclame geven we zo min mogelijk uit. We hebben gemerkt dat mond-op-mond reclame het beste werkt. Zo'n 4000 klanten bellen al met Ello Mobile. Dat is goed voor een gecumuleerde winst van 423.031 euro."

Ello Mobile is in 2006 gestart met de steun aan 6 projecten, maar dankzij hun grote omzet zijn er in 2007 nog twee bijgekomen. "Als klant kies je zelf welk project je wil steunen. Die keuze kan je op elk moment veranderen. Lever je vandaag een bijdrage aan een mobiele school voor straatkinderen, dan kan je morgen dorpen van drinkwater voorzien in Guinee-Bissau, de mensenrechten beschermen van vrouwen en kinderen op de Filipijnen, onderwijs verzekeren aan Palestijnse jongeren in Libanese vluchtelingenkampen of malaria bestrijden bij kinderen in Oost-Kongo. De projecten worden geselecteerd door een onafhankelijke jury van de Koning Boudewijnstichting. We willen maximaal groeien tot 12 projecten, anders wordt de winst te veel versnipperd."

Transparantie is voor Ello Mobile heel belangrijk. "De filosofie, de tariefplannen, het business-model, de winstverdeling, de projectdossiers... alles vind je op onze website. We communiceren zo open mogelijk over onze inkomsten en uitgaven. Ook dat is ethisch ondernemen. Onze klanten moeten immers weten wat er met hun geld gebeurt, zodat ze zelf zien waar ze het verschil maken. De vorderingen van de projecten volgen we daarom ook nauwgezet op. We maken de projecten ook tastbaar. Op de website lees je bijvoorbeeld dat een volledig mobiel schooltje 7000 euro kost. Dat lijkt veel, maar als je weet dat dat gelijk is aan de opbrengsten uit 4 maanden mobiel bellen met nauwelijks honderd mensen, dan wordt het al veel haalbaarder."



Word jij één van die honderd mensen? Of steun je liever een ander project via Ello Mobile? Overschakelen van provider is eenvoudig. "De registratie, je projectkeuze en tariefplan beheer je volledig via de website. Je sim-kaart krijg je opgestuurd via de post en uiteraard behoud je je eigen nummer. Heb je toch een probleem dan kan je steeds onze helpdesk contacteren. Bellen doe je toch, dus kan je beter je geld aan een goed doel geven dan bijdragen aan de monsterwinsten van grote telecombedrijven. Bij Ello sluit je je niet alleen aan bij een gsm-netwerk, maar ook bij een netwerk van mensen die een verschil willen maken."

