

# Interbay.nl: altijd de beste deal



Dat uitgeverijen het tegenwoordig niet alleen meer van papieren magazines moeten hebben, daar is Michael van Munster, directeur en eigenaar van Van Munster Media Groep (VMMG), allang achter. Om die reden bouwt hij zijn 14 tijdschriften uit tot mediamerken die crossmediaal in de markt worden gezet. De nieuwste activiteit binnen VMMG is het concept Interbay.nl.

‘Binnen dit B2B online platform kunnen bedrijven en andere organisaties profiteren van financieel voordeel bij de inkoop van diverse producten en diensten’, aldus Michael van Munster.

Michael van Munster ziet de ontwikkelingen in de uitgeversbranche als een mooie kans. ‘Vroeger lag de focus op de printeditie. Nu zijn er veel meer kanalen om je doelgroep te bereiken. Daarom praten wij ook over een mediamerk in plaats van een tijdschrift, waarbij de website in feite de paraplu is waar de printuitgave, de digitale editie, social media, de nieuwsbrieven maar ook onze events (BOB-Borrels, autotestdagen en de tafeldiscussies) onder hangen.’

Het team achter VMMG is continu bezig met doorontwikkeling. Van Munster: ‘Twee jaar geleden hebben we onze activiteiten uitgebreid en hebben we een eigen IT-afdeling opgericht. Deze afdeling zorgt ervoor dat al onze websites en alles wat ermee samenhangt altijd up to date is. Daarnaast beiden wij deze diensten ook aan onze klanten aan. In feite hebben we dus alle tools in huis die we voor onze klanten in kunnen zetten zodat zij hun doelgroep maximaal kunnen bereiken. We hebben al behoorlijk wat mooie projecten mogen doen dit jaar.’

Van Munster Media Groep gaat nu met Interbay.nl nog een stapje verder om ondernemers zoveel mogelijk voordeel en gemak te bieden. Michael van Munster legt aan de hand van zes vragen uit wat Interbay.nl precies inhoudt.

#### **Waar staat Van Munster Media Groep voor?**

‘Ons bedrijf bestaat volgend jaar alweer 15 jaar. In die 15 jaar hebben we natuurlijk diverse hechte banden met heel wat klanten en relaties opgebouwd en zijn we uitgegroeid tot

een middelgrote, crossmediale uitgeversorganisatie. Met onze 14 consumenten-, vak- en businessbladen brengen we offline en online steeds dichterbij elkaar. Bedrijven kunnen bij ons terecht voor een crossmediale marketingcampagne die hun klanten zowel in de wachtkamer of op het bureau als via hun inbox bereikt.’

#### **Waarom nu een uitbreiding met Interbay.nl?**

‘In onze dagelijkse contacten merken we dat bedrijven en andere organisaties naast omzetverhoging en verhoging van het resultaat ook steeds meer gericht zijn op kostenbeheersing. Dit komt door de bedrijfseconomische omstandigheden in de afgelopen jaren. Door middel van Interbay kunnen we onze relaties hiermee een handje helpen.’

#### **Wat houdt Interbay.nl precies in?**

‘Interbay is een B2B online loyaliteitsplatform voor bedrijven en andere organisaties. Hier kunnen zij diverse producten en diensten tegen een zeer scherpe prijs inkopen. Nu is dit nog de inkoop van energie (gas en elektriciteit), maar dit zal verder worden uitgebreid met telecom, verzekeringen en lenen, mobiliteit en vrije tijd. Het structurele financiële voordeel kunnen wij realiseren door middel van schaalgroottes. We werken daarbij enkel samen met degelijke partners die zich net als de Van Munster Media Groep in de markt hebben bewezen. Samen met hen willen we de klant altijd de beste deal bieden.’

#### **Wie zijn die businesspartners?**

‘We werken uitsluitend samen met leveranciers die helder en transparant zijn wat betreft hun voorwaarden en tarieven en de manier waarop ze communiceren. Ook hun trackrecord moet in orde zijn, net als hun scherpe focus op de ontwikkelingen in de markt. En ten slotte moeten ze zich committeren aan onze belofte: **altijd de beste deal.**’

#### **Welke producten worden er via Interbay.nl aangeboden?**

‘Inmiddels zijn we begonnen met de inkoop van gas en elektriciteit. Ondernemers die zich afvragen of zij te veel betalen, kunnen een gratis inkoopscan laten doen. Onze partner voor energielevering is Sepa green. Deze leverancier is transparant over de herkomst van groene energie en zal per 1 januari 2016 100% groen gas en groene elektriciteit leveren, waarvan 20% uit Nederland afkomstig is. Bovendien is het een relatief kleine speler op de zakelijke markt. Dankzij hun lage overheadkosten, scherpe prijzen en alertheid op marktontwikkelingen gaat het voordeel altijd naar de klant, zonder daarbij concessies te doen aan de servicegerichtheid. Ook zij hebben dus altijd de beste deal.

Van ondernemers die al een inkoopscan hebben gedaan, bleek de zeker helft via Interbay een flinke besparing te kunnen realiseren. Ook het feit dat zij met groene energie hun bedrijfsvoering kunnen verduurzamen, spreekt hen bijzonder aan.’

#### **Hoe werkt die gratis inkoopscan?**

‘We hebben enkel een actueel jaaroverzicht van de huidige energieleverancier nodig. Binnen een dag hebben we dan achterhaald of de inkoop van gas en elektriciteit goedkoper en groener kan. Als een ondernemer aangeeft over te willen stappen, zegt Sepa green de overeenkomst met de huidige energieleverancier op. Pas wanneer dat is afgehandeld, wordt de levering van groene energie geregeld. Het bedrijf betaalt in ieder geval nooit dubbel. Overigens kan de privéwoning ook door middel van een energie-inkoopscan worden getoetst op een mogelijke besparing. In de praktijk is een op de twee bedrijven goedkoper uit. Dat levert uiteraard positieve reacties op, en dat is ook precies de bedoeling.’ ■

#### **WILT U OOK EEN GRATIS ENERGIE-INKOOPSCAN VOOR UW BEDRIJF?**

Kijk op [www.interbay.nl](http://www.interbay.nl) voor meer informatie. Heeft u zelf een leuke aanbieding voor ondernemers die op de website van Interbay kan worden aangeboden? Neem u dan vooral contact op!