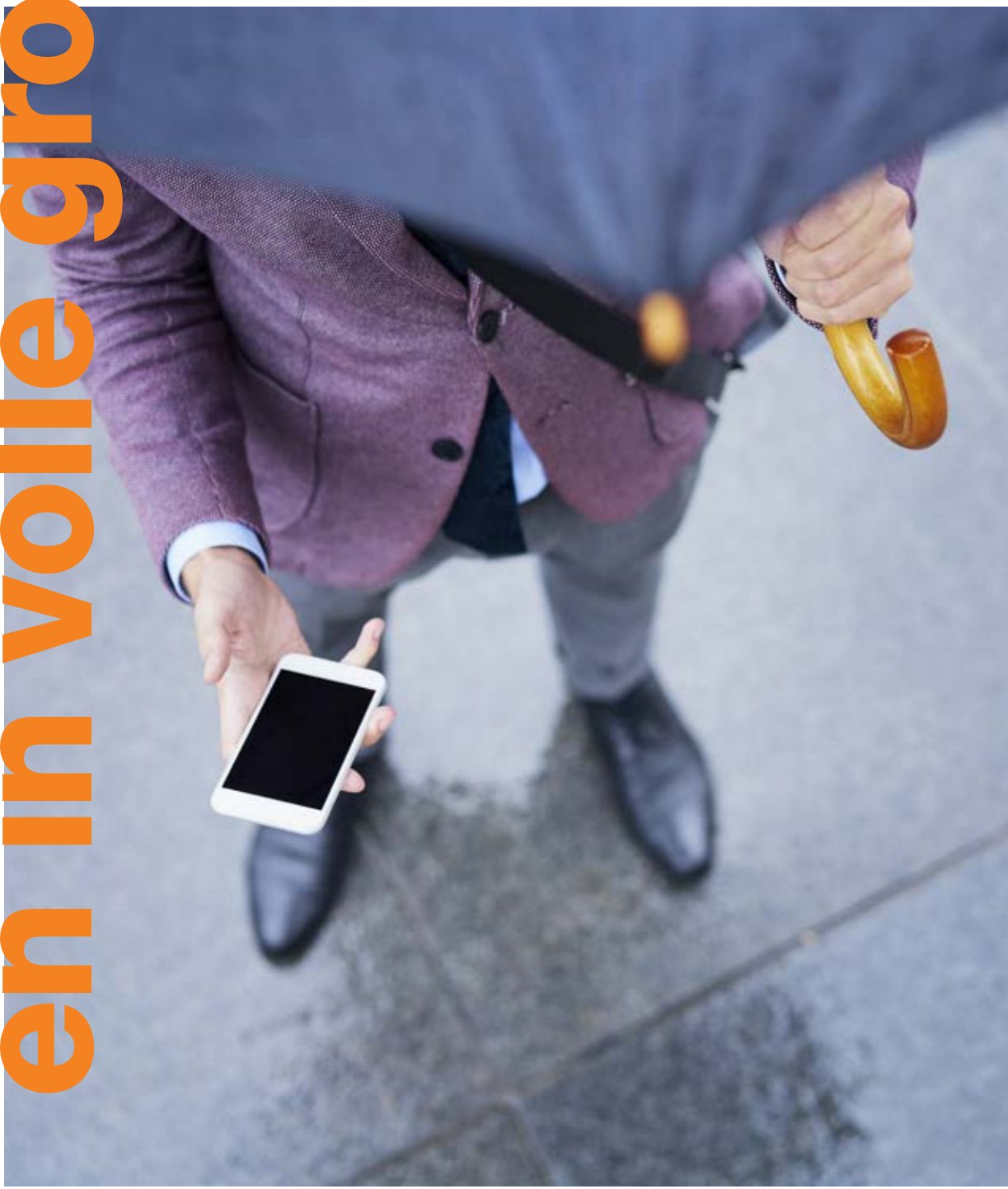


# Prominenter aanwezig en in volle groei



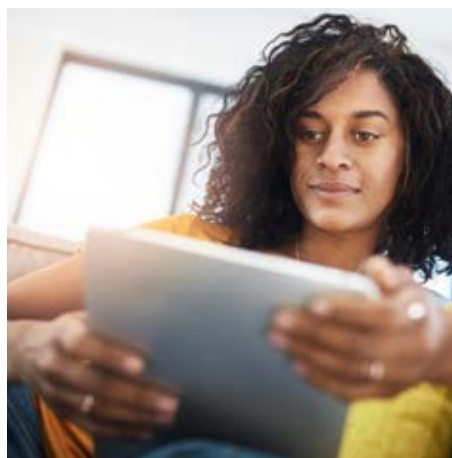
2018 was een jaar waarin Orange Belgium een forse groei kende op de zakelijke markt. Niet in het minst dankzij de aanhoudende digitale transformatie van de zakelijke processen van de onderneming – om haar B2B-interacties vlotter en efficiënter te laten verlopen – boekte Orange zijn beste zakelijke resultaat in zeven jaar.

In wezen is de B2B-sector een sector van mensen. Orange vindt het belangrijk om de behoeften en vereisten van bedrijven te evalueren en erop te anticiperen. Door bedrijven ICT-diensten in de cloud, analytische tools voor big data en een mobiel IoT-netwerk aan te bieden helpt Orange hen om gelijke tred te houden met de razendsnel evoluerende zakenwereld van tegenwoordig.



### Go-to-Market: Orange nog prominenter aanwezig

Tal van belangrijke initiatieven droegen bij tot de forse groei van Orange in 2018. Eerst en vooral haalde de onderneming haar doelstelling van +10 % meer accountmanagers op de baan met de bedoeling de zakelijke portefeuille uit te breiden. Die 'Go-to-Market'-campagne droeg bij tot de prominenter aanwezigheid en het bewustzijn voor het merk op de markt, en zorgde voor een verschuiving van push naar pull voor Orange: in plaats van dat Orange zelf op prospecten afstapt, nemen potentiële klanten nu meer dan ooit zelf contact op om de mogelijkheden te bekijken.



### Mobiel als centraal focuspunt binnen het zakelijke succes van Orange

Eén van de belangrijkste factoren die Orange onderscheidt van de rest, is het grote belang van mobiel als centraal focuspunt. Dat geeft Orange een voordeel bij het inspelen op de uitdagingen van de veranderende werkomgeving van vandaag en de 'new way of working'. Naarmate bedrijven steeds digitaal – en mobieler – worden, is Orange de partner bij uitstek die ze nodig hebben. Orange levert oplossingen voor zakelijke klanten van wie de werknemers niet alleen tijdens de werkuren actief met het bedrijf bezig zijn, maar ook in hun vrije tijd verbonden willen blijven.

**+10%**

**meer  
accountmanagers  
op de baan met  
de bedoeling de  
zakelijke portefeuille  
uit te breiden.**



**+26%**  
meer vraag naar  
mobiele formules

## Shape Traveller

Dankzij Shape Traveller – een flexibele formule over een extreem krachtig mobiel netwerk – kunnen werknemers op zakenreis zowel in België als het buitenland zo vaak communiceren als ze willen.

In 2018 zag Orange de vraag naar mobiele formules voor werknemers én hun gezin toenemen met 26%. Die formules zijn heel belangrijk voor de tevredenheid en trouwheid van werknemers. Wanneer Orange in zee gaat met een bedrijf, worden de klant zelf en ook al zijn werknemers perfect uitgerust voor de nieuwe manier van werken.

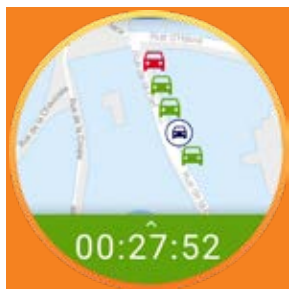
## Orange Belgium en Orange Business Services

De verbeterde convergente aanbiedingen van Orange Belgium verstevigden zijn positie in het zakelijke segment. Om zijn relatie met alle soorten bedrijven in België verder te bestendigen, sloot Orange Belgium een sales engagement overeenkomst met Orange Business Services. Nu kunnen zakelijke klanten van Orange Belgium gebruikmaken van de kennis en ervaring van Orange Business Services en omgekeerd kunnen multinationale klanten van Orange Business Services op hun beurt vertrouwen op de netwerktools en zakelijke mogelijkheden van Orange Belgium, waaronder zijn mobiele IoT-netwerk.

Beide ondernemingen leveren digitale oplossingen die het mogelijk maken mobieler, geconnecteerder en collaboratiever te worden en zakelijke klanten krijgen zo toegang tot private en hybride cloud- en beveiligingsoplossingen om alle aspecten van hun vitale activiteiten te beschermen.

## Het Internet of Things (IoT)

Orange Belgium zet de toon op het vlak van IoT. De mobiele IoT-netwerken van Orange (NB-IoT & LTE-M) maken het miljoenen alledaagse voorwerpen mogelijk om verbinding te maken met het Internet of Things. In 2018 tekende Orange een tweecijferige groei op en breidde zijn connectiviteitsaanbod uit naar nog meer IoT-apparaten, met daarbij de mogelijkheid om de gegevens die door die apparaten werden verzameld, op te slaan.



### Vlot parkeren in de stad

CommuniThings – een bijzonder succesvolle technologische start-up in het Orange Fab-programma – levert een platform dat gegevens verzamelt, visualiseert en analyseert met de bedoeling om via een mobiele applicatie en op basis van realtime-informatie precies te tonen waar er een vrije parkeerplaats is. Het NarrowBand-Internet of Things-netwerk (NB-IoT) van Orange speelt daarbij een cruciale rol.

### Gedurfde ambities voor 2019

In 2019 wil Orange zijn Go-to-Marketdekking nog verder uitbreiden, zich nog duidelijker profileren en middelgrote ondernemingen nog meer oplossingen aanbieden.

De volgende stap in de zakelijke transformatie van de onderneming heeft tot doel om nog 'leaner' te worden en dat door de B2B-interacties te vereenvoudigen en te stroomlijnen. Orange kiest voor de zakelijke markt, door te kijken waar de beste kansen liggen en oplossingen op maat aan te bieden.

In de sector van het IoT wil de onderneming haar ecosysteem van partners uitbreiden met bijzondere aandacht voor specifieke nichebedrijven, en het groene IoT-productplatform AllThingsTalk intensiever benutten. Orange is ook actieve sponsor van The Beacon, een productontwikkelingshub in het centrum van Antwerpen dat zich toelegt op de belangrijkste IoT-domeinen binnen de sectoren van de industrie, de logistiek en smart city.

Dus, hoe ziet de toekomst eruit voor B2B in 2019? Orange deinst nergens voor terug: from Bold 2 Bolder!



**Orange Belgium  
verlengt zijn contract  
met Irisnet zodat het  
de hoofdstad van  
Europa kan voorzien  
van nieuwe Smart City-  
oplossingen.**

