

Mobiele operators hebben te weinig oog voor hun core-business

Telecom is van oudsher een defensieve sector die sterke kasstromen genereert en zodoende beleggers aantrekkelijke dividenden kan offeren. Telecom is ook een sector waar de investeringen noodzakelijkerwijs hoog zijn.

- Sector gaat gebukt onder hoge schulden en is daardoor kwetsbaar voor rentestijgingen.
- Schuldenlast Europese telecoms is oorzaak nieuwe ronde van consolidatie.
- In de Verenigde Staten zoeken telecoms naar een nieuw businessmodel door het accent naar het aanbieden van content via het eigen distributiesysteem te verschuiven.
- Telecoms beschikken over heel veel data. Big data en analytics vormen potentieel nieuwe bronnen van inkomsten.

Wij hebben de sector omwille van rendement en schulden zwaar onderwogen, met een percentage van 2,5%. Onze top-picks voor de sector zijn:

Deutsche Telekom: Koersdoel € 21,00

- Dochter T-Mobile is een snelgroeiende en felbegeerde bruid
- Dankzij T-Mobile kan Deutsche Telekom zijn aantrekkelijk dividend betalen en zijn schulden aflossen
- Over 2017 zal zowel de omzet als het operationele resultaat verbeteren

KPN: Koersdoel € 4,20

- KPN neemt een bijzonder sterke positie op de consumentenmarkt in
- Verslechtering van de zakelijke markt vermindert dankzij het ontwikkelen van nieuwe diensten
- Vrije kasstromen laten een gezonde verbetering zien en de schuldenlast neemt verder af

Decennialang was het een vast gegeven. Mobiele operators verzorgden de draadloze verbinding met de wereld. Die zekerheid kan wel eens zijn langste tijd gehad hebben. Nieuwe technologieën en applicaties ondergraven in razend tempo dit monopolie. Ze bieden betere kwaliteit als het gaat om het traditionele telefoongesprek of dan de gevestigde orde. Dat is zeker in de opkomende markten het geval. Nieuwe ontwikkelingen zoals WIFI ondergraven in snel tempo de core business van de mobiele operator, namelijk het bieden van connectivity. WIFI netwerken verwerken nu al 70% van het verkeer dat plaatsvindt via de zogeheten mobile devices. Het aandeel van WIFI in connectivity zal op korte termijn alleen maar toenemen. Video streaming, het snelst groeiende gebruik van mobiele data, zal voornamelijk via WIFI verlopen.

Andere trends, zoals de opmars van low-power networks, impliceren meer en meer concurrentie vanuit onverwachte hoek voor de traditionele greep van de mobiele operator op de connectivity. Denk daarbij aan het gebruik van ballonnen, drones en satellieten. Al deze trends en technologische ontwikkelingen maken het gevaar reëel, dat de mobiele operator langzamerhand gedegradeerd wordt tot de minst voor de hand liggende keuze. Alleen als er geen alternatief meer voor handen is, zal de consument nog gebruik maken van de connectivity aangeboden door de mobiele operator. Als het telefoonnummer niet langer nodig is als poort naar connectivity, dan ziet het er erg slecht uit voor de mobiele operator en de alternatieven zijn al voor handen.

Het is dus tijd voor actie. Om te beginnen moet de mobiele operator zich positioneren als de superieure keuze als het om connectivity gaat. De nadruk moet komen te liggen op de kwaliteit van de dienstverlening, bijvoorbeeld als het gaat om cybersecurity en het vermogen onder alle omstandigheden en op elk gewenst ogenblik connectivity te bieden ongeacht waar de klant is. Operators moeten ook veel meer aandacht besteden aan klanttevredenheid. Dat kan door netwerkproblemen snel te verhelpen en door het netwerk aan te passen aan specifieke omstandigheden. Ook kan de functionaliteit van het netwerk omhoog voor zowel de klant als de aanbieder van content. Dat betekent het inzetten van betere technologieën voor bijvoorbeeld streaming tegen scherpe prijzen.

Om de kloof met de nieuwe aanbieders te dichten moet de gevestigde orde ook meer aandacht besteden aan het verlagen van de kosten. Dankzij lagere kosten wordt het bijvoorbeeld mogelijk klanten ongelimiteerd dataverbruik toe te staan.

Lagere kosten zijn mogelijk door bijvoorbeeld het inzetten van software-defined networking (SDN) of network function virtualization. Mobiele operators moeten ook meer gebruik maken van bijvoorbeeld advanced analytics om een dieper inzicht te krijgen hoe het netwerk gebruikt wordt en zo hun dienstverlening op een meer individuele voet schoeien. Tenslotte kunnen operators een deel van hun netwerken met derde partijen delen. Dat scheelt in de kosten en verhoogt de efficiency.

En dan is natuurlijk altijd weer de rol van de Toezichthouder. Die speelt nog steeds een doorslaggevende rol als het gaat om het bepalen van de structuur van de sector, als het gaat om de concurrentie, spectrum allocatie en netneutraliteit. Operators zouden zich meer inspanningen moeten getroosten om de agenda van de Toezichthouder te bepalen. Prioriteiten voor die agenda variëren van regio tot regio, maar er zijn wel enkele constanten te noteren. Mogen mobiele operators van hun mobiele data gebruik maken om beter in te spelen op de klant behoefte. Ook zaken als fusies en overnames hebben voortdurend de aandacht van de Toezichthouder. Daarnaast heeft de Toezichthouder de neiging zich uit te spreken over het business model van de mobiele aanbieder.

Er is met andere woorden veel werk te doen voor de mobiele operator op verschillende niveaus van aandacht wil de sector relevant blijven als aanbieder van connectivity.