

‘Innovatie zit echt in ons DNA’



René De Witte
Journalist VFB

Gesprek met John Porter, ceo van Telenet Group Holding

John Porter, sinds 2013 ceo van Telenet, heeft al een aardig palmares achter zijn naam bij de Mechelse kabelexploitant. In januari 2015 kocht hij de helft van de aandelen van De Vijver Media, eigenaar van de televisiezenders Vier en Vijf. Zijn voorganger had al een deal met Mobistar afgesloten, maar om de ambities in de mobiele telefonie nog meer kracht bij te zetten en eigenaar te worden van een eigen netwerk, werd begin dit jaar BASE overgenomen. Telenet zag zijn schulden met de overname wel fors stijgen. De aandeelhouders waren op Euronext Brussel met deze operaties niet echt aan het feest want na een pieknotering van 56 euro op 21 april vorig jaar, sloot Telenet de dag voor ons gesprek af op 43 euro.

We zien John Porter een goede maand nadat Telenet op 28 april een persconferentie heeft gehouden over de kwartaalcijfers met voor het eerst de resultaten van BASE meegerekend. Het werd best een woelige dag toen de koers even met acht procent

neerwaarts duikelde nadat gebleken was dat de omzet (+24%) en bedrijfswinst voor afschrijvingen (+12%) mooi waren gestegen, maar dat daar zonder BASE slechts

respectievelijk +5 en +2% van overbleef. De impact van BASE op de bedrijfswinst was ook al duidelijk. Die daalde als gevolg van forse afschrijvingen van 262 tot 133 miljoen euro. Netto ging Telenet door de hogere financiële kosten 8,6 miljoen euro in het rood. De negatieve vrije cashflow van 69 miljoen euro was ook al iets waar de beleggers niet vrolijk van werden, maar Porter en cfo Birgit Conix hadden een steekhoudende, technische verklaring over de vreemde kronkels in de IFRS-boekhoudregels die, afhankelijk van de rente, nu eens positief en dan weer negatief spelen op de financiële kosten. Wat men vooral moest onthouden was dat 2016, en in mindere mate 2017, overgangsjaren zullen zijn en dat BASE voluit zijn vruchten zal afwerpen. De rust herstelde zich op de beurs.

99,999% efficiëntie

VFB Gisteren moest Telenet aankondigen dat door problemen met de upgrade van software zo'n tweeduizend bedrijven tijdelijk zonder vaste telefoonverbinding zaten. Gebeurt zoiets vaker?

John Porter Absoluut niet. Het was het eerste kleine incident sinds 2012. We hebben dat zelf gecommuniceerd omdat wij in alles transparant willen zijn. Het was een probleem in onze netwerkinfrastructuur in Hoboken, heeft geen enkele residentiële klant getroffen en hebben we 's nachts helemaal opgelost. Wij zitten met ons netwerk aan 99,996 procent efficiëntie en streven naar vijf negenen. (lacht).

VFB Het ging de jongste tijd hard met de participatie in De Vijver Media en de overname van BASE. Zijn er nog overnameprooiën en moeten we die niet eerder in het Franstalige landsgedeelte zoeken. Daar is Telenet niet actief.

John Porter Er zijn daar geen overnameplannen omdat er daar nu gewoonweg niets over te nemen is. Via BASE zijn we natuurlijk wel actief in Wallonië en Brussel. In Brussel zijn we overigens de grootste mobiele operator. Voor de rest blijven we zeer voorzichtig in het zuiden en denken we vooral aan organische groei. Dat belet niet dat als er onder de taalgrens een vast netwerk te koop zou staan, we daar zeker zouden naar kijken. Dat zou ons dan toestaan om van daaruit een volledige portfolio aan diensten uit te bouwen. Onze strategie beperkt zich daar vandaag tot mobiele telefonie, met BASE en met een commercieel akkoord met voo. Het doel blijft wel om steeds verder over heel België te groeien.

VFB Wat met De Vijver Media?

John Porter We zijn erg bezig met de samenwerking met De Vijver Media die een almaar grotere portfolio heeft, erg creatief is en met bijvoorbeeld De Mol een enorm succes had. Naast het programma op televisie, leefde De Mol ook heel erg online.

VFB Dat betekent meer dataverkeer en daar spint u natuurlijk meer garen bij.

John Porter (knikt) Met De Vijver Media rekenen wij op meer lokale content. Aan het succes online van De Mol heeft Telenet door onze samenwerking flink kunnen bijdragen.

Laag verloop

VFB De telefoniesector werd in ons land gespaard van een hevige prijzenslag zoals in Frankrijk gebeurde. Dat had tot gevolg dat de netwerken daar ondermaats zijn.

John Porter Wij hebben hier competitieve prijzen in de mo-

biele telefonie, maar toch hebben wij een van de beste infrastructuur en blijft er nog geld over om te investeren in nieuwe projecten. In Frankrijk vond de regulator dat het allemaal niet goedkoop genoeg kon zijn, zodat er daar een hevige competitie uitbrak, de markt verstoord raakte en de problemen daar dan ook begonnen zijn. Frankrijk is 'a complete mess'.

VFB *Nog een voordeel voor de spelers in België is dat er een vrij grote klantentrouw is waardoor u toekomstige inkomstenstromen beter kan inschatten.*

“Er is een laag verloop in ons klantenbestand.”

John Porter Er is inderdaad een laag verloop. Niet dat de concurrentie niets probeert. Het verschil is dat zij zich volledig of hoofdzakelijk richten op het aantrekken van nieuwe klanten, terwijl onze focus ligt op de bestaande klanten. Als wij met een speciale actie nieuwe klanten willen werven, zullen alle bestaande klanten hetzelfde aanbod krijgen. Dat geeft hen een goed gevoel.

VFB *Telenet sloot met Mobistar een deal om als zogenaamde mobile virtual network operator (MVNO) onder uw eigen naam mobiele telefonie te verkopen via het mobiele netwerk van Mobistar. De deal werd afgesloten tot eind volgend jaar. Blijft dat zo nu Telenet eigenaar is van BASE?*





John Porter Dat mvno-akkoord hebben we voor vijf jaar afgesloten toen wij een miljoen klanten hadden. Het akkoord was voorzien tot eind 2017 en is ondertussen verlengd tot eind 2018, met een optie op zes maanden

extra. Telenet zal in die tijd al zijn mobiele klanten die nu op het gehuurde Mobistar-netwerk zitten, overzetten naar het BASE-netwerk. Ze zullen daar niets van merken. Een nieuwe sim-kaart zal niet nodig zijn.

John Porter

John Porter is ceo van Telenet sinds maart 2013. Hij studeerde geschiedenis, eerst in Ohio (VS) en dan Zagreb (vandaag Kroatië). Zijn eerste directiefuncties had hij bij Westinghouse en Time Warner Communication. In 1995 trok hij naar UnitedGlobalCom dat later opging in Liberty Global, de hoofdaandeelhouder van Telenet.

Wanneer de Australische betaalzender Austar in 1999 naar de beurs gaat, wordt Porter er ceo en zal hij het bedrijf uitbouwen tot een feitelijk monopolie binnen zijn werkgebied. In 2012 stapte hij op bij Austar om in het voorjaar 2013 zijn intrede te doen bij Telenet.

Nieuwe settopbox

VFB Er zijn steeds meer mogelijkheden om uitgesteld televisie te kijken, maar ook pay per view wordt almaar belangrijker.

John Porter Televisie kijken is historisch altijd lineair geweest en dat is iets wat nog altijd 75 procent van de kijkers doen. Maar kijken 'on demand', naar content die zich bijvoorbeeld in de cloud bevindt, wint aan belang. Het landschap verandert en men zal dus meer en meer niet-lineair kijken naar zogenaamde over-the-top content (OTT), content die volledig over het internet gaat en waarbij geen klassieke zender aan te pas hoeft te komen. Er zijn al verscheidene alternatieven zoals Netflix hier, Amazon Fire TV-box in het buitenland ...

VFB Terwijl Proximus Netflix al aanbiedt, stond u lange tijd afkerig van een samenwerking. Telenet had zijn eigen aanbod van video on demand (VOD) en had geen zin in een samenwerking met de grote Amerikaanse vijand. Nu blijkt dat Telenet wel gesprekken voert.

John Porter Wat Netflix betreft, is de vraag niet meer of die samenwerking er komt, maar wanneer die er komt. Onze huidige settop-boxes kunnen het vandaag niet aan, dat is het punt. We investeren in een nieuwe generatie die ook allerhande apps zal ondersteunen.

VFB Is het een kwestie van software?

John Porter Neen, het wordt een compleet andere settopbox die over twaalf tot achttien maanden zal uitgerold worden. Die zal onder meer veel snellere chipsets bevatten en er zal de mogelijkheid zijn om informatie in de cloud op te slaan.

“Netflix? De vraag is niet of er een samenwerking komt, maar wanneer.”

VFB Wordt het iets revolutionair?

John Porter (knikt) In de VS is er een gelijkaardige box, maar in België zullen wij de allereerste zijn, en in Europa trouwens ook. Innovatie staat echt in ons DNA. We hebben hier geweldige video-ingenieurs in dienst. Telenet was de eerste die in België digitale televisiediensten aanbood. Op het vlak van marketing hadden we ook echte primeurs. Denk maar aan onze tariefformules zoals King & Kong of Whoppa.

VFB U sprak over geweldige ingenieurs. Toen we in de inkomhall zaten te wachten, zagen we veel lachende en blijkbaar erg gemotiveerde personeelsleden voorbij gaan.

John Porter Dat is ook zo.

Densiteit

VFB Telenet investeert 300 miljoen euro in extra zendmasten. Is er geen mogelijkheid om masten te delen met andere operatoren? Staan er al niet genoeg in het landschap?

John Porter U hebt gelijk als u stelt dat er meer masten zouden moeten gedeeld worden. Er zijn er wel hoor, maar onvoldoende. Proximus heeft het voordeel gehad dat het destijds als publiek bedrijf een platform heeft kunnen bouwen op kosten van de belastingbetaler

(grijnst). Wat onze investeringen betreft, gaat het om het upgraden van onze 2.800 bestaande sites en het bouwen van 800 tot 1.000 nieuwe. De densiteit zal veel groter zijn en dat moet wel als men weet dat de gemiddelde datatransmissie van 1 gigabyte per smartphone over vijf jaar zal stijgen naar 6 gigabyte.

VFB *Telenet wil zijn positie in het zakensegment verhogen. Daar hebt u een aandeel van 10 procent. In de inkomhall zagen we daarnet een display met 'Free Phone Business'. U zet er blijkbaar zwaar op in.*

John Porter We zitten eerder aan 15 procent. B-2-B is een zeer groot groeiplatform. Veel bedrijven werken met één provider. Telenet kan een enorme challenger zijn, zeker op het vlak van smart managed infrastructure (SMI). (Noot: SMI gebruikt informatie- en communicatietechnologie die de kwaliteit, performantie en interactiviteit verhoogt, de kosten verlaagt en voor beveiliging zorgt.) Met onze sterkte in glasvezelnetwerken en onze sterke positie in vaste en mobiele telefonie kunnen wij bedrijven heel veel up side potentieel aanbieden.

Return on culture

VFB *Telenet allieerde zich met KBC in het project Start It @ KBC die startups wilt ondersteunen. Waarom steekt Telenet daar geld en energie in?*

John Porter Omdat we een zeer groot engagement hebben op het vlak van innovatie. En wat goed is voor België, is ook goed voor ons. Het gaat ons helemaal niet om een return on investment, maar om een return on culture. Om het uitwisselen van ideeën. Wij willen dus zelf ook geïnspi-



“Onze steun aan startups is een kwestie van return on culture.”

reerd worden. Hoe meer wij van die innovatieve mensen in België kunnen houden, hoe competitiever we als land zullen zijn. Dat is de echte inzet.

VFB *We lazen laatst een oproep tot een soort Pax Media. Stevie, Net Gemist, TV Overal en Yelo van Telenet, het is van het goede teveel.*

John Porter Zo voel ik het niet aan. Ons land heeft fantastische platforms, hoewel ze elk klein zijn. Maar niet iedereen kan alles aan. Zoveel platforms hebben in feite niet echt zin en u hebt gelijk als u zegt dat we rationeler zouden moeten zijn. Maar bon. Het is nu wat het is.

VFB *De cijfers over het eerste kwartaal hebben nogal wat beleggers teleur gesteld. U had wel een plausibele uitleg, maar toch...*

John Porter Ze lagen inderdaad niet in de lijn van onze historische cijfers, maar wij steken dan ook veel geld in de integratie van BASE. Het gaat hier niet om een spurt, hé? Dit vergt tijd. De marges in de mobiele markt liggen overigens ook aan de lagere kant. De synergiën zullen vanaf de tweede helft van 2017 wel duidelijk aan de oppervlakte komen. En onze stakeholders zullen best tevreden zijn.

In een notendop

Telenet heeft zowat 2 miljoen mobiele klanten, ongeveer netjes verdeeld over Telenet (via het netwerk van Mobistar) en BASE prepaid en BASE postpaid. De Telenet-klanten zullen gaandeweg overgaan naar BASE.

Iets meer dan een op de vijf klanten neemt de vier diensten af: televisie, internet, vaste en mobiele telefonie.

Van de digitale tv-klanten neemt 30 procent extra betalende content af. De pakketten Play en Play More tellen samen 315.000 klanten.

Telenet zorgde laatst met de fictiereeks 'Chaussée d'Amour' voor een primeur in het televisielandschap. De hele reeks werd immers in een keer helemaal aangeboden. Het op om het even welke dag naar een volledige reeks kunnen kijken, heet binge viewing en is nieuw.

De meerderheidsaandeelhouder van Telenet is het Amerikaanse Liberty Global. Die heeft er nooit een geheim van gemaakt dat een volledige overname van Telenet niet ondenkbaar is.

