

“We komen uit een periode van twintig, vijftientig jaar waarin wij gereguleerd zijn geweest en altijd aan het kissebissen waren met de ACM over de tarieven. Vaak wonnen we dat, maar dat was altijd pas na twee of drie jaar juridisch getouwtrek. Opeens veranderde dan het speelveld. Een investering in glasvezel is in principe voor dertig jaar. Daar moet je een plan voor de lange termijn voor kunnen maken. We hebben een stap naar beneden gedaan, die was begroot in ons plan. Daarnaast hebben we nu voor acht jaar zekerheid, en dat is precies de investeringsperiode. Die kunnen we nu door zonder dat er opeens wordt ingegrepen.”

7 Afgelopen kwartalen groeide de omzet uit de zakelijke markt. Wat is daar veranderd?

“Wij doen veel dingen niet meer. We hebben bijvoorbeeld ons hele mkb-klientenbestand opgepakt en overgezet naar een nieuwe omgeving. Daarbij zijn heel veel oude telefoonlijnen opgeheven. Klanten hebben nu alleen nog een dataverbinding. Daarbij zit alles op een platform waar de klant diensten gemakkelijk aan en uit kan zetten. Dit heeft eerst onze omzet gedrukt, maar nu groeit die weer heel hard omdat klanten diensten erbij beginnen te klikken. Dezelfde exercitie doen we met grootzakelijke klanten. Daarvan hebben we 87 procent overgezet naar een nieuwe omgeving. Dit is een beweging die wij hebben gemaakt, en heel veel concurrenten in andere landen nog niet.”

8 Als klanten makkelijk diensten kunnen aanzetten, kunnen ze die ook makkelijk uitzetten. Wat betekent dat voor de omzet als de economie straks in een recessie komt? “Wij verdienen ons geld doordat we een verbinding en een werkplek naar binnen brengen.



Het mkb heeft daar niet echt veel alternatieven voor. Het is ook niet zo dat dit het eerste is waar consumenten of bedrijven in snijden, het is toch een soort slagader. Tot nu toe doet het mkb het overigens nog goed. Als het nodig is, hebben we regelingen dat klanten later kunnen betalen, maar dat hebben we tot nu toe niet gezien. De economie groeit ook nog steeds een beetje. Het wordt ook voor ons zwaarder, maar we denken dat we volgend jaar (in 2023, red.) nog steeds een klein beetje kunnen groeien.”

9 Ziggo heeft de uitzendrechten voor Europees voetbal gekocht. Is dat niet een punt van zorg? “Wij hebben een andere strategie dan Ziggo. Wij investeren juist in ons netwerk en niet in content om dat te versleute-

‘WE ZIEN ANDERE PARTIJEN WEGZAKKEN EN DAN WEET JE DAT DIE UITKERINGEN AAN AANDEELHOUDERS DOEN IN PLAATS VAN TE INVESTEREN IN HET NETWERK’

len. We vinden het wel belangrijk dat wij het voetbal kunnen aanbieden. We zijn hoofdsponsor van de Nederlandse eredivisie en de KNVB, dus het zou raar zijn als je bij ons geen Europees voetbal kunt kijken. Zij zijn in principe verplicht om een deel van de Europese wedstrijden open te stellen. Er lopen nu gesprekken over hoe dat precies gaat werken. Dit speelt overigens pas vanaf 2024.”

10 KPN heeft ruim 5,5 miljard euro nettoschuld en een schuldratio (nettoschuld gedeeld door bedrijfsresultaat) van 2,3. Kan de oplopende rente de resultaten raken? “Wij hebben de komende twee jaar gelukkig niet veel te herfinancieren, 400 tot 500