



INVESTERING IN GLASVEZEL PAKT GOED UIT

Hoe KPN wél rendabel werd en de telecomvloek doorbrak

Voor een hoog rendement moet je niet in de telecomsector zijn. Dat is een les die veel beleggers de afgelopen decennia hebben geleerd. Maar KPN lijkt met die vloek af te rekenen. Ondanks forse uitgaven aan het glasvezelnetwerk, wist KPN het rendement op geïnvesteerd kapitaal gestaag te laten groeien. Hoe is dit kleinduimpje in de sector erin geslaagd een van de meest rendabele telecombedrijven van Europa te worden?

En slechte reputatie achter je laten is geen makkelijke opgave. Veel ervaren beleggers associëren KPN nog altijd met een mislukte, megalomane overname in Duitsland, torenhoge kosten en een klantenservice waar je niet doorheen komt. Het aandeel is nooit echt

DE ROCE LAAT ZIEN HOE EFFICIËNT EEN BEDRIJF ZIJN MIDDELEN INZET

hersteld van de klap van de internetbubbel. Maar wie verder kijkt dan dit imago, ziet dat de harde cijfers een ander verhaal vertellen. Ondanks forse investeringen in de uitrol van glasvezel, wist KPN het rendement op geïnvesteerd kapitaal (ROCE) de afgelopen jaren flink op te krikken.

ROCE – de operationele nettowinst (NOPLAT) gedeeld door het geïnvesteerde kapitaal – laat zien hoe efficiënt een bedrijf zijn middelen inzet. Voor KPN betekent dat een rendement op onder meer het mobiele en glasvezelnetwerk, spectrumrechten en de voorraad internetmodems. En de cijfers spreken boek-