

Vier jaar kostte het om de kabelaars Casema, Essent en Multikabel samen te smelten tot kabelbedrijf **Ziggo**. De voltooiing van dat project werd meteen bekroond met een gang naar de beurs. Ziggo, tot dan in handen van durfinvesteerdere, is sinds maart genoteerd in Amsterdam.

10 VRAGEN AAN...

BERNARD DIJKHUIZEN

Het aandeel doet het opvallend goed, een afspiegeling van de verwachtingen die beleggers hebben voor de toekomst. Ziggo is flink gegroeid en lijkt de wind in de rug te hebben. Het contrast met aartsrivaal KPN kan niet groter, hoewel ze de vergelijking op het hoofdkantoor in Utrecht niet graag maken.

Liever praat topman Bernard Dijkhuizen over de kansen en mogelijkheden van Ziggo. Bedachtzaam sprekend vanuit het onopvallende hoofdkantoor op een Utrechts bedrijventerrein neemt hij ruim de tijd voor enkele vragen.

1 Wat is Ziggo vandaag de dag voor bedrijf?

Wij zijn een mediabedrijf dat beleving en entertainmentdiensten levert aan onze klanten. Ik zou ook kunnen zeggen: wij leveren internet, televisie en telefonie. Maar wij zijn nadrukkelijk op weg een mediabedrijf te worden dat beleving en entertainment biedt.

Op dit moment leveren we onze producten in bundels, waarbij de klant voor één prijs internet, televisie en telefonie krijgt. Dat heeft een enorme vlucht genomen. Bijna de helft van de klanten heeft nu een Alles-in-1 Pakket van ons. Wij groeien doordat steeds meer van onze klanten overstappen naar een bundel. Dat proces is nog in volle gang en geeft ons volop groeimogelijkheden.

2 U bent flink gegroeid afgelopen jaren. En er komt een moment dat de markt verzadigd raakt. Waar liggen nog groeikansen?

Het hele 'on demand'-deel [zelf programma's kiezen en kijken op ieder gewenst moment] staat hier in Nederland eigenlijk nog in de kinderschoenen. Na bundels is de groei in interactief een volgende stap. En dan is er nog het zake-lijke deel. Er zijn heel veel kleine en middelgrote bedrijven zoals winkels en cafés waarin steeds vaker televisies aanstaan. De vierde groeimotor is mobiel, daar zijn we ons op aan het voorbereiden. Er loopt een test in Groningen waarbij internetklanten via publieke Wi-Fi ook buitenshuis een snelle internetverbinding hebben.

3 Wilt u op termijn dan een echte mobiele telefoonaanbieder worden?

Nee, wij zouden zelf nooit de markt voor mobiel opgaan. Daar zitten andere partijen. Het gaat ons vooral om de data: het mobiele internet, televisie kijken, video. Dat kunnen wij vanwege ons netwerk tegen relatief lage investeringen aanbieden. Andere aanbieders hebben daar vaak problemen mee.

4 U heeft een zeer hoge winstmarge. Is die houdbaar?

Onze marge, en dan heb ik het over de EBITDA-marge, is niet veel hoger of lager dan vergelijkbare kabelbedrijven. Dat komt omdat dit een enorm ka-