



Het zwarte gat van kpn

Auteur(s):

Timmermans, W.

Verschenen in:

ESB, 86e jaargang, nr. 4332, pagina 837, 2 november 2001

Rubriek:

van de redactie

Trefwoord(en):

Telecomconcern KPN heeft aangekondigd ruim tien procent van het totale personeelsbestand op straat te zetten. Meer dan de helft is werkzaam bij de divisie vaste telefonie. Het telecombedrijf verkeert in enorme geldnood en hoopt met deze maatregel de grote schuldenlast waaronder het gebukt gaat te reduceren. De aankoop van dure UMTS-frequenties en de overname van het Duitse E-Plus hebben in belangrijke mate bijgedragen aan het opbouwen hiervan.

Door deze grote schuldenlast heeft KPN haar A-status voor langetermijnkredieten verloren. Dat betekent dat alleen nog tegen hoge rentetarieven kan worden geleend. De inkomsten moeten blijven groeien, wil KPN de begeerde A-status terugkrijgen. De komende twee jaar zal vooral worden geïnvesteerd in de bouw van UMTS-zenderparken. Het wachten is op de dag dat het geleende kapitaal ter waarde van vijftig miljard gulden productief kan worden aangewend en dat KPN daadwerkelijk geld gaat verdienen aan deze derde generatie mobiele telefonie. Tijdens de aandeelhoudersvergadering van KPN afgelopen mei constateerde directeur De Vries van de Vereniging van Effectenbezitters: "U bent een speculatief fonds geworden"¹. KPN zet al haar geld in op UMTS en zet daarmee hoog in. Het is echter nog volledig onzeker of deze investeringen in derde generatie mobiele telefonie zullen worden terugverdiend. In alle delen van de wereld gaan de 3g-netwerken maanden of zelfs jaren later van start dan aanvankelijk voorzien. Bovendien zijn de hoge verwachtingen die zijn gewekt met het mobiele internet flink teruggeschroefd. Dacht men aanvankelijk dat het bekijken van videoclips op elke mogelijke plaats een toepassing zou zijn die gretig aftrek zou vinden, nu zijn telecombedrijven vooral op de reële mogelijkheden gericht, zoals het downloaden van specifieke brokken informatie².

3g is dus niet de revolutie die men verwachtte, maar een geleidelijke evolutie van de huidige systemen. Als blijkt dat het mobiele internet even succesvol wordt als de aangekondigde hype ons doet geloven, kunnen gouden bergen worden verwacht voor die bedrijven die er op tijd bij zijn. De derde generatie telefonie biedt een uitgelezen kans om internet daadwerkelijk te gelde te maken. Het blijft echter een gok en grote verliezen kunnen niet worden uitgesloten. Het voorspellen van de mogelijke marktomvang van het mobiele internet is haast onmogelijk. Dacht men in de jaren tachtig dat 900.000 Amerikanen een mobiele telefoon zouden bezitten in 2000, in werkelijkheid beschikten meer dan zeventig miljoen Amerikanen over zo'n toestel. Gegeven deze grote onzekerheid hieromtrent, is het zeer wel mogelijk dat KPN de potentiële markt verkeerd inschat en aan de UMTS-vergunningen een te hoge waardering heeft toegekend. De verwachte inkomstengroei uit umts zal dan lang op zich laten wachten, evenals de begeerde A-status.

Nu de technologie voor de derde generatie mobiele telefonie beschikbaar wordt, is het zaak dat aanbieders een voet tussen de deur krijgen bij bedrijven en consumenten. Het voordeel in deze markt is dat er nog geen dominante speler op de markt actief is en dat er voorlopig nog voldoende concurrentie aanwezig is. In een artikel van Canton, De Groot en Nahuis wordt het effect van meer concurrentie op de adoptie van technologie onderzocht³. De auteurs maken middels een modelstudie aannemelijk dat in een situatie van voldoende concurrentie de kans op weerstand bij de adoptie van een nieuwe technologie aanzienlijk kleiner is dan bij geen of weinig concurrentie. Door het ontbreken van een dominante marktpartij en voldoende concurrentie zijn de omstandigheden voor de adoptie van 3g-technologie dus gunstig. De hoge kosten die verbonden zijn aan het opstarten van de netwerken maken het echter noodzakelijk dat telecombedrijven de handen ineenslaan en op kosten besparen door samen 3g-netwerken aan te leggen. Momenteel is KPN bijvoorbeeld in gesprek met British Telecom over het opzetten van een infrastructuur voor de derde generatie mobiele telefoons. Naar verwachting zal dit voor beide partijen een kostenbesparing van twintig tot veertig procent kunnen gaan opleveren. De huidige gefragmenteerde markt zal door de extreem hoge kosten die zijn verbonden aan het introduceren en opstarten van deze nieuwe technologie wellicht uit steeds minder spelers bestaan. Voor een massale adoptie van de derde generatie mobiele telefoons hoeft dit geen probleem te zijn: als eenmaal genoeg mensen zijn overgestapt, volgt de rest vanzelf wel.

Of en wanneer de markt voor de derde generatie mobiele telefonie van de grond komt is nog steeds een zwart gat. Voor KPN is er echter geen weg meer terug. De investeringen zijn reeds gedaan en nu rest niets dan afwachten tot er geld mee verdiend gaat worden. De vraag is of het aangekondigde massaontslag KPN de nodige financiële lucht geeft om het lang genoeg uit te kunnen zingen. Mochten de verwachte gouden bergen te lang op zich laten wachten, kan KPN altijd nog de verkregen licenties in de etalage te zetten. Een mooie aankoop voor wie wel van een gokje houdt

¹ KPN is 'geen slap jochie', *NRC Handelsblad*, 3 mei 2001.

² The Internet, untethered, *The Economist*, 13 oktober 2001, bijlage blz. 3.

