



pitaalintensieve industrie is. Om investeringen te kunnen doen, moet je marge maken. En je hebt winst nodig om de mensen die hun kapitaal ter beschikking stellen rendement te kunnen geven. Met de groeimogelijkheden die ik net opnoemde, denk ik dat wij een bedrijf zijn dat prachtig kan blijven groeien.

5 Ontwikkelingen volgen elkaar snel op. Blijft het netwerk wat capaciteit betreft de komende jaren volstaan?

De potentie van ons netwerk is heel groot. Het kan meer aan dan klanten op dit moment vragen.

**SINDE WIJ IN
HANDEN ZIJN VAN
PRIVATE EQUITY IS
1 MILJARD EURO
IN ONZE KABELS
GEINVESTEERD.**



Natuurlijk moeten wij blijven investeren in het netwerk, het moet blijven voorlopen op het gebruik.

6 Wat is het risico op een KPN-scenario, waar jaren te weinig is geïnvesteerd in de netwerken?

Ik praat liever niet over KPN, maar op basis van wat ik nu weet denk ik dat wij met het huidige investeringsniveau de komende jaren uitstekend doorkomen. Het risico waar u op doelt, lopen wij niet. Sinds wij in handen zijn van private equity is 1 miljard euro in ons netwerk geïnvesteerd.

7 KPN zit nu in de hoek waar de klappen vallen, bent u niet bang voor felle prijsconcurrentie uit die hoek?

Met hun huidige netwerk kunnen concurrenten niet de diensten verlenen die zij zouden willen. Hiervoor moeten glasvezelkabels worden uitgerold. Op dit moment kan onze belangrijkste concurrent in ons verzorgingsgebied maar 15 procent van de markt glasvezel bieden. En je kunt je ook afvragen hoe hoog de penetratie van het glasvezelnetwerk uiteindelijk wordt.

Daar komt bij dat wij een capaciteit kunnen leveren die meer dan voldoende is voor wat klanten nodig hebben. Onze concurrenten moeten extra investeren om dezelfde capaciteit te krijgen. Die investeringen moeten ze terugverdienen, waardoor het voor de hand ligt dat zij niet extreem zullen concurreren op prijs. Ik ben daar niet bang voor.