

Telenet-CEO John Porter: ‘Pensioen? Ik blijf hier tot het werk af is’



John Porter, de CEO van Telenet:

BEN SERRUREBERT BROENS

24 juni 2023 05:00

Met een belangrijke glasvezeldeal en een hypermodern - maar nog haperend - softwaresysteem op zak, vindt Telenet-CEO John Porter zijn bedrijf klaar voor de toekomst. Maar wel het liefst uit de schijnwerpers van de beurs. ‘We investeren hier voor de eeuwigheid. Dat hebben beleggers niet graag.’

‘Koffietje? Dat ga je nodig hebben als je mij anderhalf uur lang hoort praten.’ John Porter grinnikt als we hem treffen in zijn bureau in Mechelen. De CEO van Telenet relateert met de glimlach zijn job, maar wie het telecom- en mediabedrijf de voorbije maanden wat heeft gevolgd, weet wel beter. Met een [overnamebod van de meerderheidsaandeelhouder Liberty Global](#), een langverwachte [glasvezeldeal met de netbeheerder Fluvius](#), en

een aanslepend softwareprobleem dat klanten en personeel tot wanhoop dreef, was er *never a dull moment* voor Porter en de zijnen.

Nu de eerste aanvaardingsperiode voor het overnamebod loopt - tot 12 juli - is de Australische Amerikaan bereid tekst en uitleg te geven. Al zal hij het arendsoog van pers, publiek en aandeelhouders niet missen als Telenet succesvol van de beurs verdwijnt. 'We staan aan het begin van een gigantische investeringscyclus, net als de rest van onze sector. We hebben nooit getwijfeld om stevig door te zetten. Maar dat is moeilijk als beursgenoteerd bedrijf dat van kwartaal naar kwartaal leeft. We investeren in een *forever future*. Dat is iets langer dan de gemiddelde beleggingshorizon.'

Hebt u een goed oog in de slaagkansen van het bod?

John Porter: 'Het is hout vasthouden, maar we merken voorlopig weinig tegenstand of activisme. Het is nog vroeg dag, maar het contrast met de vorige poging van Liberty is groot. Ik ben optimistisch dat het deze keer zal lukken.'

Wat is het grote verschil?

Porter: 'Ik zou graag zeggen dat het aan mij ligt. (*lacht*) Het zijn gewoon heel andere omstandigheden dan elf jaar geleden. We staan met de transitie naar glasvezel voor het grootste industriële project in Vlaanderen sinds het graven van de kanalen. Dat miljardenproject gaat vijf tot zeven jaar veel van onze cash opvreten. Als je dan de kans krijgt met een premie van 50 procent uit te stappen, wordt dat voor veel beleggers wel aantrekkelijk. Zeker in het huidige beursklimaat, waar je zeker in telecom en technologie wel een *win* kan gebruiken in je portefeuille.'

De meeste analisten vinden de prijs die Liberty biedt eerlijk, maar wijzen er ook op dat het een opportunistisch bod is.

Porter: 'Weten wanneer je koopt of verkoopt is nu eenmaal een belangrijk onderdeel van zakendoen. Liberty heeft op dat vlak een uitstekende reputatie. Dat kan je hen moeilijk kwalijk nemen, denk ik.'

In het rapport van de zakenbank Lazard bij het prospectus staat dat het management van Telenet vanaf 2026 een significante sprong in rendabiliteit en omzetgroei verwacht.

Porter: 'We denken inderdaad dat we binnen enkele jaren weer meer gaan groeien. Maar we gaan eerst massaal veel geld uitgeven. Dat hebben we

uitgelegd aan de markt en dat is wat woog op de koers. Iedereen heeft dezelfde cijfers. Het is gewoon een kwestie van wie genoeg geduld heeft. En de meeste beleggers, institutioneel of privaats, hebben dat niet. Liberty geeft hen de kans hun geld elders te investeren.'

Gaat Telenet straks verder als zelfstandig bedrijf? Er zijn geruchten over een fusie met VodafoneZiggo in Nederland.

Porter: 'Daar houd ik geen rekening mee. Liberty-CEO Mike Fries heeft publiek gezegd dat er geen verborgen agenda's of scenario's bestaan. Nogmaals: iedereen heeft dezelfde info. Het kan zijn dat Liberty iets wil doen met VodafoneZiggo omdat zo'n fiftyfiftypartnerschap niet altijd ideaal is. Maar dat moeten ze in Nederland maar uitvogelen. Het heeft weinig met ons te maken.'

John Porter

- 65 jaar.
- Amerikaans-Australisch.
- Behaalde een bachelor geschiedenis aan Kenyon College in de VS.
- CEO van Telenet sinds 2013.
- Werkte voor enkele kabelbedrijven in de VS voor hij aan de slag ging bij een voorloper van Liberty Global.
- Was CEO van het Australische tv-bedrijf Austar, een Liberty-dochter, tussen 1999 en 2012.
- Ex-voorzitter van het Australische reclamebedrijf oOh!media en het marketingbedrijf Enero Group.
- Muziek- en literatuurliefhebber en fietsfan. Hij en zijn vrouw hebben vier kinderen. Zoon Eliot is de helft van de muziekband Two Another.

'Ik verwacht geen grote veranderingen. In het prospectus staat dat Telenet als Belgisch bedrijf geregistreerd blijft. En Liberty is al sinds 2007 meerderheidsaandeelhouder. Ik zie het meer als partner dan als eigenaar. We klopten er wel aan met onze investeringsbeslissingen, maar dat was meer om goede ideeën te sprokkelen dan om toestemming te vragen. Ik kan me in de tien jaar dat ik hier werk geen enkel goed idee herinneren waarop Liberty nee heeft gezegd, ook als het niet evident was. Kijk naar waarin we allemaal geïnvesteerd hebben de voorbije jaren. We waren het eerste kabelbedrijf dat een mobiele operator kocht. We investeerden in initiatieven zoals Docle of Itsme. We hebben honderden miljoenen in lokale media gepompt. Dat gaat niet plots veranderen omdat Liberty 100 procent in plaats van 60 procent bezit.'

In mediakringen wordt nochtans gevreesd dat een 100 procent Amerikaans Telenet minder geneigd zal zijn het Vlaamse ecosysteem te ondersteunen.

Porter: ‘Dat is complete nonsens. We hebben op dat vlak onze adelbrieven voorgelegd. Denk je dat er zonder ons nog twee commerciële zendergroepen zouden bestaan in dit land? Ik ben daar niet zeker van. We hebben onze toewijding getoond met de overname van Play Media en Woestijnvis, maar ook met investeringen in de productiehuizen Caviar en Fabiola, dat Belgische content in het buitenland aan de man brengt. Er is geen enkel bedrijf dat meer risico heeft genomen en tijd en geld heeft gespendeerd aan de Vlaamse media dan wij.’

Dat blijft straks zo?

Porter: ‘Ik ben al 40 jaar actief in de kabelbusiness. Als ik je iets kan vertellen, is het wel dat die staat of valt met de juiste content. De rol van Telenet is de beste content op de best mogelijke manier aan klanten te presenteren. Daarvoor heb je wel de juiste content nodig. Wat die is in Vlaanderen, blijkt uit de top 20 van best bekeken programma’s. Daar zit geen enkele Engelstalige show bij. Ja, er wordt wel gepraat over de grote shows van HBO, Netflix of Apple. Maar die halen niet de grote cijfers in Vlaanderen. We hebben er dus alle belang bij dat de Vlaamse media in goeden doen blijven. Of dat nu via een klassieke omroep of via streaming is. We wedden op dat vlak op twee paarden, met Play Media en de streamingdienst Streamz.’

Na drie jaar moeizaam onderhandelen is Wyre, de joint venture met Fluvius voor de aanleg van een glasvezelnetwerk, eindelijk een feit. Kan het project vanaf nu snel gaan?

Porter: ‘Ik verwacht *smooth sailing*. Weet je waarom? Omdat we niet alleen het geld hebben, maar ook de tijd. We hebben al een uitstekend netwerk, omdat we tussen 2015 en 2018 een half miljard hebben gestoken in het upgraden van ons kabelnetwerk naar 1 gigabit per seconde. Daarmee kan zowel een bedrijf als een private klant vandaag alles doen wat hij wil.’

Is het niet wat onnozel verschillende peperdure netwerken naast elkaar aan te leggen, als één netwerk genoeg capaciteit heeft om alle telecomspelers te bedienen?

Porter: ‘Met ons marktaandeel is het logisch je eigen infrastructuur te willen. We hebben er ook het kapitaal voor. We zien genoeg return in ons businessplan. *We’re not looking to ride on other people’s fiber*. Maar in het charter van Wyre staat dat we open en niet-discriminatoire zijn. We hebben in het verleden al bewezen dat we openstaan voor samenwerking. We zeggen tegen niemand a priori nee.’

Is het niet erg dat u achterophinkt op Proximus bij de uitrol van glasvezel?

Porter: ‘Onze concurrenten zijn ons nog aan het bijbenen om tot aan 1 Gbps te raken, iets wat wij al hebben in 99 procent van onze voetafdruk. Onze klanten zijn tevreden. We zien hen niet vertrekken omdat ze dezelfde snelheid via een andere technologie kunnen krijgen. Je mag nog een met diamanten ingelegde glasvezel in de grond steken, voor de klanten telt uiteindelijk alleen de gebruikservaring. We denken dat we daarmee nog altijd het verschil kunnen maken. Als Telenet willen we ons daarop concentreren, terwijl Wyre de connectiviteit van de toekomst uitbouwt.’

De klanten waren niet te spreken over de softwareproblemen die Telenet recent kende. Wat is daar misgelopen?

Porter: ‘Daarvoor moet ik een stapje achteruitzetten. Telenet evolueert van een netwerkbedrijf dat dozen verdeelt - een doos voor de modem, een voor de decoder – naar een digitaal dienstenbedrijf. Zeker nu de netwerken niet meer bij ons zitten is dat de realiteit, en daaraan moeten we onze software aanpassen, voor zowel de bedrijfsprocessen als de klantenrelaties. We werken aan een state-of-the-artplatform dat verschillende klantenkanalen samenbrengt en realtime data analyseert om oplossingen of acties voor te stellen. Dat werk is voor 95 procent af.’

Schermvullende weergave

‘Maar zo’n gigantische en gesofisticeerde transitie is moeilijk. Bepaalde transacties kwamen niet goed door in de backoffice, waardoor er klachten kwamen. Omdat we doorgaans redelijk weinig klachten krijgen, hebben we daar niet zo veel personeel voor. Er ontstond een wachtrij die we niet zomaar opgelost kregen, omdat het moeilijk rekruteren is voor die jobs. Het werd een lastige samenloop van omstandigheden. Ik wil benadrukken dat het minder dan 1 procent van onze klanten heeft getroffen. Maar omdat we miljoenen klanten hebben, zijn dat nog altijd veel mensen.’

Was de aandacht overdreven?

Porter: ‘Dat zeg ik niet. Ieder probleem is er een te veel en iedereen heeft het recht boos te zijn als iets misloopt. Ik denk vooral dat de aandacht wat achterliep op de realiteit. We hebben het nu iets beter onder controle.’

Een toekomstig aandachtspunt is de intrede van een vierde telecomspeler in ons land, de samenwerking van Citymesh en Digi. Hoe kijkt u daarnaar?

Porter: *'This business is not for the faint of heart.* Het vergt heel wat kapitaal en energie om een mobiele operator aan het draaien te krijgen. De Belgische markt heeft al drie behoorlijk goede operatoren en er zijn flankerende merken. Wij hebben een belangrijke MVNO (*virtuele mobiele operator zonder eigen netwerk, red.*) met Lycamobile, dat honderdduizenden klanten heeft en de etnische markt goed dekt. Mobile Vikings (*bij Proximus, red.*) bedient de jongerenmarkt goed. Er zijn allerlei soorten MVNO's, zelfs een die gespecialiseerd is in mensen die werken in de diamantsector. Kom daar maar eens bij als nieuwkomer. Het wordt een werk van lange adem voor hen.'

U denkt dat het moeilijk zal zijn om aan 10 procent marktaandeel te raken, zoals Citymesh en Digi beogen?

Porter: 'Wel... (*aarzelt*) Ja. (*lacht*)'

U bent 65. Als het bod van Liberty op Telenet slaagt, komt wellicht uw positie ter sprake. Bent u van plan te blijven, of is het een goed moment om de fakkel aan iemand anders door te geven?

Porter: 'Ik, met pensioen? Daarvoor heb ik nog te veel plezier in deze job. Het is ook niet het goede moment om weg te wandelen. We zitten volop in het proces om te bepalen hoe de telecomoperator van de toekomst er moet uitzien. We evolueren van netwerkbedrijf naar digitale dienstverlener. Ik ga toch niet uitchecken als we nog maar 60 procent ver staan in dat proces? Ook al zou mijn vrouw het graag anders zien. (*lacht*)'

'Ik heb op de achterbank van een taxi de hand van Liberty-CEO Fries geschud en heb hem beloofd dat ik zou blijven tot er een logisch moment is om de teugels door te geven. Dat ga ik ook doen.'