

Persbericht
25 November 2009

KPN verkoopt haar Belgische B2B en carrier business aan Mobistar

Brussel, 25 November 2009 – KPN kondigt vandaag aan dat haar dochtermaatschappij KPN Mobile International een akkoord heeft gesloten met Mobistar tot de verkoop van haar Belgische B2B en Carrier business, glasvezelnetwerk inbegrepen, voor een bedrag van 65 miljoen EUR op schuld- en cashvrije basis. De geschatte inkomsten voor 2009 van KPN Belgium Business n.v. bedragen 50 miljoen EUR en de EBITDA 10 miljoen EUR. KPN Belgium NV/SA is een concurrent van Belgacom, Telenet en Mobistar en is gespecialiseerd in spraak, data en internet oplossingen binnen het B2B markt segment. De verkoop beperkt zich tot het vroegere “Versatel” departement. Deze afdeling telt 135 werknemers. KPN Belgium NV/SA (vroeger gekend als Tele2 Belgium) en Getronics Belgium maken geen deel uit van de transactie. KPN Belgium NV/SA verkoopt vaste lijn telecom producten naar eindgebruikers onder de merknaam BASE. De B2B overeenkomst is, na de aankondiging over netwerk infrastructuur sharing (persbericht van 8 oktober 2009), een volgende stap in de samenwerking tussen KPN en Mobistar.

Strategische keuzes

Deze overeenkomst bekrachtigt Mobistar’s ambitie om in de Belgische vaste lijn B2B markt verder door te breken. Het geeft haar de mogelijkheid om haar hoog gekwalificeerd personeelsbestand verder uit te breiden en haar eigen B2B diensten te consolideren tot een sterke afdeling. De overeenkomst zal een gunstig effect hebben op het huidige klantenbestand van KPN Belgium Business. Mobistar heeft reeds een sterke reputatie in de B2B markt en de consolidatie met haar eigen IT zal een continuïteit in dienstverlening aan het huidige KPN Belgium Business verzekeren. Om KPN Group Belgium en KPN Belgium verder toe te laten mobiele en vaste lijn diensten te verlenen aan haar doelgroepen, eindgebruikers, KMO’s, zelfstandigen, heeft KPN eveneens een wholesale partnership afgesloten met Mobistar.

Voor Benoit Scheen, CEO van Mobistar, “ past de overname in onze convergentiestrategie en zal het Mobistar toelaten om zijn positie als aanbieder van vaste telefonie- en datadiensten verder te versterken naar het B2B segment. De hooggekwalificeerde competenties en de infrastructuur van KPN Belgium Business n.v. zullen Mobistar toelaten de tijdspanne te verkorten die nodig is voor het ontwikkelen en het in de markt zetten van nieuwe B2B producten.”

Libor Voncina, CEO van KPN Group Belgium :“De aankondiging van vandaag is een nieuwe mijlpaal in infrastructuurdeling tussen beide bedrijven. De nieuwe wholesale-overeenkomst zal ons de verdere ondersteuning bieden om nieuwe producten aan competitieve prijzen aan onze residentiële, soho en kmo-klanten aan te bieden.”

Het afronden van de transactie wordt verwacht tijdens het eerste kwartaal 2010, afhankelijk o.a. van de betreffende diensten voor Concurrentie Beding. De ondernemingsraad en overheidsinstanties zijn op de hoogte van de overeengekomen transactie. Lazard trad op als financieel adviseur voor KPN.

KPN Group Belgium nv/sa is een 100% dochterbedrijf van KPN Mobiel N.V., de mobiele divisie van Koninklijke KPN N.V. KPN biedt mobiele spraak- en datadiensten aan in Duitsland (E-Plus en haar zustermerken), België (BASE en haar zustermerken) en Nederland (KPN, Hi en Telfort). Op het einde van september 2009, had KPN Group Belgium 718 mensen in dienst. In 2008 had KPN Group Belgium een jaaromzet van 647 miljoen euro en een marktaandeel in klanten van ca. 24%. Het bedrijf heeft zijn hoofdzetel in Brussel en positioneert zich als innovator in producten en diensten via een gesegmenteerde aanpak. KPN Group Belgium commercialiseert de merken BASE, Ay Yildiz, Simyo, Zoniq en BASE business.

Voor meer informatie:

KPN Group Belgium, Bart Vandesompele
E-mail: bart.vandesompele@kpngroup.be