

**Kortere
terugverdiertijden en
meer flexibiliteit
dankzij lease**

BEDRIJFSPROFIEL

Kabelnoord is een Nederlandse aanbieder van kabeltelevisie, digitale telefonie en internettoegang die actief is in het noordoosten van Friesland.

Het bedrijf voorziet circa 25.000 huishoudens in de gemeenten Ameland, Dantumadeel, Dongeradeel, Kollumerland c.a. en Schiermonnikoog

www.kabelnoord.nl

DE UITDAGINGEN

- Het realiseren van een modern, open netwerk dat eindgebruikers toelaat om grote databestanden snel en betrouwbaar te uploaden en downloaden
- Het financieren van de omschakeling van coax naar glasvezel zonder impact op de balans
- Het vinden van een flexibele leasepartij die oplossingen biedt die meegroeien met het ritme van de gefaseerde uitrol van de glasvezelaanleg

AANBOD MULTIMEDIALEASE

- Off balance projectfinanciering die net zo flexibel en modern is als de snelheid van de technologische vernieuwingen

“We kennen Econocom al jaren, omdat we ook internetapparatuur via hen geleased hebben. Dat werkte prima. Econocom is een neutrale marktpartij, die onafhankelijk opereert van banken en producenten. Dat bevalt mij wel. Het contract met Econocom geeft ons de flexibiliteit en onafhankelijkheid waar we naar op zoek waren. Indien we naar de toekomst toe voor een ander merk zouden kiezen, of het contract willen uitbreiden met andere objecten van uiteenlopende merken, dan kan dat probleemloos. Een “one stop shopping” model dat voor ons de nodige voordelen biedt.”

Niek Geelhoed, Directeur

KERNCIJFERS

- 10 mio € omzet
- 30 medewerkers
- >28.000 aansluitingen op glasvezel

SCOPE VAN HET PROJECT

- Point of presence (POPs) voorzien van Cisco apparatuur



econocom

De telecomwereld beweegt constant. Om daarin een sterke positie te houden, heeft Kabelnoord gekozen voor de aanleg van FttH (Fiber to the Home). Glasvezel zorgt voor meer mogelijkheden, maar tegelijkertijd ook minder storingsen en onderhoudskosten voor Kabelnoord. De aanleg is echter kostbaar, zeker in een landelijk gebied als dat van Kabelnoord in het Noordoosten van Nederland.

In 2014 werd gestart met het grote investeringsproject in glasvezel. Om de roll-out van de glasvezelnetwerken en bijhorende besturingsapparatuur te financieren, ging Kabelnoord op zoek naar een operationele lease-formule. “Het is immers prettig om een deel van deze investeringen niet op de balans te hebben”, zo stelt Niek Geelhoed, Directeur.

Door te leasen kan immers sneller een break-even effect worden bereikt. De inkomstenstroom van Kabelnoord bestaat in de eerste plaats uit de verkoop van glasvezelabbonementen, hetgeen een maandbedrag oplevert. Daar tegenover staan torenhoge investeringsbedragen. Leasen heeft een kortere terugverdiertijd tot gevolg dan kopen.

Daarnaast was Kabelnoord ook op zoek naar de nodige flexibiliteit. “We hebben aan de ene kant glasvezel; die gaat in de grond. Aan de andere kant hebben we apparatuur waarmee we het glasvezelverkeer besturen. Die apparatuur zal sneller aan vervanging toe zijn. Alleen weten we nog niet wanneer. De levensduur van die apparatuur is onvoorspelbaar.”, verklaart Niek Geelhoed. “Nog een goede reden om te leasen dus.”

multimedia^e
lease

Multimedialease is gespecialiseerd in moderne, flexibele digitale en financiële oplossingen voor de mediabranche. Denk aan apparatuur op het gebied van ledverlichting en -schermen, professionele HD-technieken, digital signage, narrowcasting theatertechniek, etc

www.multimedialease.nl

DE VOORDELEN

- 1 Off-balance aspect; makkelijker inzake exploitatie
- 2 Flexibiliteit m.b.t. keuzevrijheid van apparatuur en vervangingsmogelijkheden
- 3 Kortere terugverdiertijd t.o.v. koop