

Broadnet kjøper Lynet - skal kapre privatkundene

IT: Broadnet kjøpte opp Powertech for anslagsvis 100 millioner kroner i februar, og legger ytterligere 50 millioner på bordet for Lynet Internett. Det gir solid fotfeste i Oslo.

SVEN CHR. STENVAAG
SVEN.STENVAAG@FINANSVISEN.NO

Broadnet fortsetter å konsolidere bredbåndsmarkedet.

I januar kjøpte de populære Powertech (se faksimile), og nå kjøper de nok en virksomhet med fornøyde kunder – Lynet Internett.

Lynet Internett er et lokalt Oslobasert fiberselskap med rundt 14.000 privatkunder, hvorav 8.000 faktisk er på fiber, fordelt på borettslag og studentsamskipnaden i Oslo. I fjor omsatte Lynet for 21 millioner kroner og leverte en EBITDA på 4,2 millioner kroner.

– Ved å kjøpe Lynet Internett øker vi vår markedsandel i Oslo, og vil nå ha nærmere 18.000 fiberkunder i regionen. Det tallet skal selvfølgelig økes fremover, sier daglig leder Nina Vesterby i HomeNet – Broadnets selskap som henvender seg til privatmarkedet.

Lynets omsetning har økt med nærmere 50 prosent i året siden 2011, og selskapet har skapt en spennende forretningsmodell for å utfordre aktører som Canal Digital, Get og Altibox.

Betaler Broadnet en normal multi-tippel for en vekstbedrift på 11-12-gangen ender man opp med en pris på 50 millioner kroner til daglig leder Christian Veiby Moen og medgründer Steinar Torsvik. Ole Edvard Pedersen får rundt fem millioner kroner for sine ti prosent av selskapet.

Cable cutters

Lynet har siden oppstarten i 2009 satset tungt på unge mennesker som ikke trenger tradisjonelle TV-løsninger, men som heller streamer det de trenger – såkalte «cable cutters»

Studentsamskipnaden i Oslo (SiO) inngikk avtale med Lynet i

Broadnet

- Eier et landsdekkende fibernett på 40.000 kilometer som knytter sammen 90 byer fra nord til sør.
- Tilbyr bredbånd via egne fiberlinjer eller leid fiber og kobber (DSL) i hovedsak til bedriftskunder.
- Skal satse sterkere på privatmarkedet hvor man i dag har 55.000 kunder gjennom Homenet.
- Resultatet av flere oppkjøp og sammenslåinger blant annet av Bane-tele, Pronea, Ventelo og Hafslund Fiber/InFiber.
- Eies av det svenske PE-selskapet EQT som igjen eies av Wallenberg-familien.

Lynet Internett

- Bygger ut fiberbredbånd til borettslag, sameier og eiendomsaktører i Oslo
- Etablert i 2009. Dekker mer enn 25.000 husstander i Oslo og leverer til omlag 14.000 av disse idag.
- Omsatte for 21 millioner kroner i 2015, med en EBITDA på 4,2 millioner kroner.
- Hittil eid 45 prosent hver av Christian Veiby Moen og Steinar Torsvik, og 10 prosent av Ole Edvard Pedersen.

2011 om å levere fiberbredbånd til samtlige av SiOs studentboliger i Oslo. Avtalen ble fornyet i fjor høst og er et solid fundament for Lynet – som ellers har satset på individuelle avtaler i borettslag.

Lynet har gjerne leid fiberlinjer av Broadnet, installert sitt eget utstyr i borettslag og deretter signert opp beboere individuelt. Samtidig har man koordinert med Riks-TV for fortsatt å kunne gi et TV-tilbud til de som ønsker det.



NÆRT: – Cirka 70 prosent av alle borettslag i Oslo ligger mindre enn 30 meter fra vår fiber, har Broadnet-sjef Martin Lippert sagt til Finansavisen. FOTO: SVEN CHR. STENVAAG

BROADNET KJØPER POWERTECH | SKAL LÆRE KUNDETILFREDSHET AV INTERNETT-OLDING

Selger livsverket for over 100 mill.

IT: Broadnet kjøper en av Norges første internettleverandører trolig for godt over 100 millioner.

De selger
Broadnet har kjøpt opp Powertech for anslagsvis 100 millioner kroner. Selskapet har 14.000 kunder i Oslo og leverer til omlag 14.000 av disse idag. Powertech har vært en viktig del av Broadnets strategi for å etablere seg i Oslo-regionen. Selskapet har hatt en sterk vekst de siste årene, og er nå et av de mest populære internettleverandørene i Norge.



Har markedets beste kundetilfredshet | Siste rest fra Norges internettbarndom

Har solgt internett for 1 mrd.
Ei av fem ansatte i selskapet har høyst på 10 millioner kroner.

Broadnet kjøpte Powertech i vinter for å styrke seg i bedriftsmarkedet. Nå øker man mot de private kundene.

– Lynet skal fortsette som eget brand og kjøre sin strategi, mens HomeNet skal selge kollektive avtaler. Oppkjøpet gir oss en ekstra boost i Oslo, men vi har bredbånd i 90 norske byer, og kommer nå til å utvide satsningen over hele landet, sier Vesterby.

Fibersalg

Av Homenets 55.000 kunder er 45.000 på DSL og 10.000 på fiber. Med et nyrekruttert team skal nysalget av fiber økes kraftig – og helst femdobles fra i fjor. – Teamet skal stå for et salg på mer enn 10.000 fiberkunder i inne-

værende år, en økning på rundt fem ganger salget i 2015 på fiber. Vi er godt i rute salgsmessig, noe vår nye strategi også bidrar med, sier Vesterby til Finansavisen. – Og strategien er...? – Vi kutter førstgrensen på nettet og tilbyr høyest mulig hastighet til en langt lavere pris enn vi har sett hos våre konkurrenter. Da er man rustet for fremtiden og har kapasitet til å strømme så mye man ønsker, sier Vesterby.

Mer konkurranse

De store aktørene som Canal Digital, Altibox og Get har vært nær-



SATSER PÅ PRIVATMARKEDET: Oppkjøpet markedet, sier adm. direktør Nina Vesterby.

Vi har fiber i 90 norske byer, og kommer nå til å utvide satsningen over hele landet
NINA VESTERBY, HOMENET

mest enerådene på fiberbredbånd de senere år i privatmarkedet, men vil nå møte konkurranse når HomeNet satser tyngre. – Broadnets landsdekkende fibernett på 40.000 kilometer vokser stadig, og vi kommer til å utvide satsningen til stadig nye byer. I Tromsø har vi mer enn halvparten av kundene våre, men vi har altså fiber i 90 norske byer allerede. Mange av disse vil vi se på fremover. Det er på tide at en aktør som oss, med et så stort fibernett, tar grep og kommer inn i markedet for alvor, sier Vesterby.

■ Broadnet satser nye 50 millioner kroner på oppkjøp