

Verizon en AT&T nog een nieuwe concurrent, T-Mobile. Dat is voor 52 procent in handen van Deutsche Telekom. Het bedrijf boekte in 2024 een omzet van 81 miljard dollar en is flink aan de weg aan het timmeren met overnames van kleinere telefonie-aanbieders, zoals Mint Mobile, Sprint en UScellular. Even leek het er in 2011 op dat AT&T de steeds grotere concurrent ging opslokken, maar voor die op 39 miljard dollar gewaardeerde overname kwam geen toestemming van de mededingingsautoriteiten. Nu is het bedrijf 270 miljard dollar waard, waarmee het de voormalige jager heeft overvleugeld.

Van de drie concerns heeft vooral Verizon het de afgelopen jaren zwaar. Waar het totaalrendement op T-Mobile US in de afgelopen vijf jaar liefst 118 procent was en AT&T voor beleggers 81 procent rendement opleverde, verloren beleggers in Verizon in diezelfde periode juist 3 procent. Beleggers zijn vooral ontevreden over de concurrentiepositie van het bedrijf, dat het qua omzet-groei meer moet hebben van prijsverhogingen dan van het uitbreiden van de klantenkring. Verizon maakte zijn vaste internetabonnementen in 2023 al 10 dollar per maand duurder, en verhoogde de prijzen van mobiele abonnementen in een korte periode drie keer. Nu de kosten van de mobiele abonnementen de afgelopen paar jaar al stevig omhoog zijn gegaan, is dat niet langer een houdbare langetermijnstrategie.

### VASTKLIKKEN

Analisten die de telefoniebedrijven volgen kijken vooral naar de *churn*, oftewel de mate waarin klanten hun abonnementen opzeggen. Door hoge kortingen aan te bieden kunnen bedrijven dan wel veel nieuwe klanten trekken, maar die zijn vaak prijsbewust en kijken na het aflopen van hun actietarief weer snel naar een nieuw abonnement elders. Om klanten vast te houden zet vooral

**DE MEER-  
WAARDE VAN  
STEEDS  
SNELLER  
INTERNET IS,  
NET ALS DE  
MEERWAARDE  
VAN DIE  
NIEUWE  
IPHONE,  
STEEDS  
LASTIGER UIT  
TE LEGGEN  
AAN  
CONSUMENTEN**

Verizon daarom in op het bieden van extra's, van grote kortingen op streamingdiensten tot toegang tot een spaarrekening met relatief hoge rente. Veel telecombedrijven bieden ook de optie om de abonnementsprijzen voor drie tot vijf jaar vast te klikken, wat voor consumenten die hoge inflatie vrezen een aantrekkelijke optie blijkt.

Toch nemen die oplossingen niet weg dat de smartphonemarkt grotendeels uitontwikkeld en verzadigd is. Omdat consumenten niet meer zo nodig ieder jaar of iedere twee jaar een nieuwe telefoon kopen, is er voor een bedrijf als Verizon ook veel minder kans om aan *upselling* te doen bij het afsluiten van nieuwe telefoniecontracten met een meegeleverde telefoon. De meerwaarde van steeds sneller internet is, net als de meerwaarde van die nieuwe iPhone, steeds lastiger uit te leggen aan consumenten die met hun huidige abonnementen al geen beperkingen ervaren bij data-intensieve bezigheden. De stevige investeringen van de telecomgiganten in het razendsnelle 5G, leveren dan ook niet de verwachte rendementen op.

Om toch aan nieuwe klanten te komen, is Verizon druk bezig met het uitrollen van zijn aanbod aan vast internet. Op die markt waren de kabelmaatschappijen, die een televisieabonnement en internet bundelden, jarenlang de alleenheerser. Maar nu minder dan de helft van de Amerikaanse huishoudens nog een televisieabonnement heeft, valt dat voordeel weg. Klanten vinden het prima om een abonnement te nemen voor alléén internet, en daarnaast abonnementen af te sluiten op een scala aan streamingdiensten. Huishoudens hebben daarbij, om alle gewenste sportwedstrijden en hitseries te kunnen zien, al snel een stevige hand vol abonnementen tegelijk nodig.

### GLASVEZEL

Dat biedt voor AT&T en Verizon de mogelijkheid om hun positie op

de markt van de vaste telefonie te bestendigen. Verizon probeert zijn omzet vooral te stuwten via het aanbieden van glasvezelinternet. Daarin heeft het nu 7 miljoen particulieren en 400 duizend bedrijven als klant. Verizon is bezig met de overname van Frontier, een aanbieder van glasvezelinternet. Dat bedrijf heeft de afgelopen jaren stevig geïnvesteerd in netwerken in 25 staten en moet 20 miljard dollar kosten. Eerder dit jaar gaf toezichthouder Federal Communications Commission (FCC) toestemming voor de overname, overigens in ruil voor de belofte dat Verizon zou stoppen met zijn diversiteitsbeleid – een eis die laat zien hoe politieke overwegingen in de Verenigde Staten steeds belangrijker worden bij het bepalen van financieel en economisch beleid. De deal moet in het eerste kwartaal van 2026 afgerond zijn. AT&T maakte op zijn beurt in mei de overname bekend van de consumententak van Lumen, een andere glasvezel-aanbieder. Die heeft minder klanten dan Frontier, maar brengt het bedrijf voor een kleine 6 miljard dollar wel een miljoen extra glasvezelklanten.

### KAPITAALINTENSIEF

Het uitbouwen van nieuwe netwerken, het onderhouden van de bestaande netwerken en het aankopen van licenties op nieuwe bandbreedtes maakt dat de bedrijven uiterst kapitaalintensief zijn. Na een aantal jaren waarin Verizon 22 miljard dollar aan investeringen per boekjaar deed, is het bedrijf nu ietwat gematigd: in het boekjaar 2024 deed het 'slechts' 17 miljard dollar aan kapitaalinvesteringen, een bedrag dat net zo groot is als de nettowinst. In het huidige boekjaar verwacht het bedrijf ongeveer 18 miljard uit te geven. Dat geld gaat onder meer naar het aanleggen van nieuwe glasvezelverbindingen, waarmee het dit jaar 650 duizend nieuwe huishoudens wil bereiken, boven op de 18 miljoen huishoudens die

