

Wat kwam er terecht van beloftes van T-Mobile?

In 2018 maakte T-Mobile bekend de vierde speler op de Nederlandse telecommarkt, Tele2, in te lijven. De schaal die T-Mobile met Tele2 zou winnen, moest helpen om meer te investeren in 5G en in een vast netwerk om zo KPN en VodafoneZiggo — de nummer één en twee — beter partij te kunnen bieden. Nu deze week bekend werd dat Deutsche Telecom zijn Nederlandse dochter wil verkopen, is de vraag wat er van de beloftes terecht is gekomen.

 **PAGINA 20**

Consument kan profiteren van grote derde partij vast internet

Jeroen Piersma
Amsterdam

De verkoop van T-Mobile door moederbedrijf Deutsche Telekom biedt zicht op een serieuze derde partij op de markt voor vast internet. Daar zouden consumenten van kunnen profiteren.

‘Wij willen een Atletico Madrid creëren, een ploeg die echte wedstrijden kan spelen tegen Barcelona en Real Madrid.’ Met deze voetbalbeeldspraak motiveerde Søren Albildgaard, de ceo van T-Mobile, in 2018 zijn voornemen om de vierde speler op de Nederlandse telecommarkt, Tele2, in te lijven.

De schaal die T-Mobile met Tele2 zou winnen, moest helpen om meer te investeren in 5G en in een vast netwerk om zo KPN en VodafoneZiggo — de nummer één en twee — beter partij te kunnen bieden. Nu deze week bekend werd dat Deutsche Telekom zijn Nederlandse dochter in de etalage wil zetten, dringt de vraag zich op wat er van de beloftes terecht is gekomen.

In de mobiele markt heeft T-Mobile gedaan wat Albildgaard destijds beloofde. Na de overname van Tele2 volgde eind vorig jaar de overname van Simpel, waardoor T-Mobile inmiddels op de mobiele markt groter is dan zijn twee rivalen.

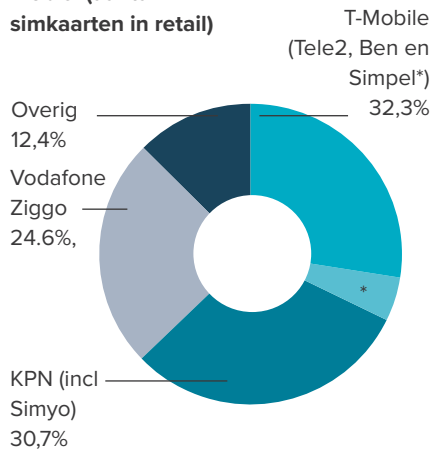
De markt voor vaste verbindingen, zoals internet, is een ander verhaal. Samen met investeerder Primevest legt T-Mobile een glasvezelnet aan, maar dat gaat niet snel. Het valt niet mee om vergunningen te krijgen, op veel plaatsen ligt al een kabelnetwerk van VodafoneZiggo en ook KPN is vanaf 2019 gas gaan geven met de aanleg van glasvezel. Soms rijden KPN en T-Mobile elkaar in de wielen als zij in hetzelfde gebied glasvezel willen aanleggen.

Daar komt bij dat door een rechterlijke uitspraak van vorig jaar de vaste markt niet langer gereguleerd wordt door mede-

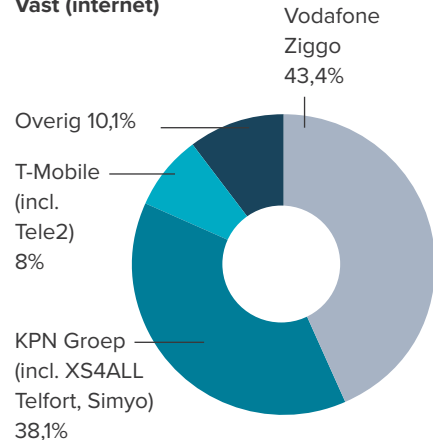
T-Mobile: sterk in mobiel, zwak in vast

Marktaandeelen telecombedrijven in Nederland (in %, derde kwartaal 2020)

Mobiel (aantal simkaarten in retail)



Vast (internet)



*incl. Simpel 4,8% (overgenomen december 2020) © FD | Bron: Telecompaper

dingingstoezichthouder ACM. T-Mobile is nog steeds voor het overgrote deel van zijn vaste klanten afhankelijk van het netwerk van KPN. Het loopt de kans dat KPN, als de huidige contracten aflopen, de duim schreeven gaat aandraaien.

Deutsche Telekom stond eigenlijk voor de keuze veel geld te steken in een glasvezelnet, bijvoorbeeld door Delta Fiber te kopen, of T-Mobile in de verkoop te doen en het investeren aan een andere partij over te laten. Het Duitse telecombedrijf lijkt er nu voor gekozen te hebben om geld vrij te maken voor investeringen in 5G en het Duitse vaste netwerk.

Verkoop aan KPN en VodafoneZiggo kan niet omdat de mededingingsregels in de weg zitten. Een buitenlandse telecomaandere of private-equitypartij blijven dan over. Omdat de combinatie van T-Mobile en Delta Fiber een logische stap is, ligt een overname van T-Mobile door de Zweedse moeder van Delta, investeerder EQT, voor de hand. Maar een ander private-equitybedrijf, dat eerst T-Mobile overneemt en later Delta, kan ook.

Tim Poulus, analist bij onderzoeksbureau Telecompaper, vindt de businesscase

voor een private-equitypartij niet makkelijk. ‘De consensus in de markt is toch dat er geen ruimte is voor meer dan twee supersnelle netwerken.’ Hij wijst er verder op dat Delta geen landelijk netwerk heeft, maar hoofdzakelijk in de regio en het zogenoemde buitengebied zit. Ook zijn er voor een investeerder geen synergievoordelen te behalen. Hij denkt daarom dat een strategische partij, zoals het Franse telecombedrijf Iliad, meer voor de hand ligt.

Hendrik Rood, consultant bij adviesbureau Stratix, ziet wel mogelijkheden voor private equity. Hij noemt de combinatie van T-Mobile en Delta Fiber ‘logisch’. De 700.000 glasvezelaansluitingen van Delta geven T-Mobile macht in de onderhandelingen over toegang tot het netwerk van KPN. De merknaam en de 6,7 miljoen mobiele klanten van T-Mobile bieden omgekeerd een basis om het glasvezelnetwerk van Delta uit te breiden in de Randstad.

Een serieus gevecht om de vaste klant kan het gevolg zijn. Nu verhogen KPN en VodafoneZiggo ieder jaar de prijzen van internetabonnementen met meer dan de inflatie. Als een serieuze derde partij de strijd aanbindt, zal dat niet meer zo makkelijk gaan.

Deutsche Telekom stond voor keuze: veel geld steken in glasvezel, of T-Mobile in de etalage zetten