

Waar enkele jaren geleden de helft van de klanten met een vast internetabonnement ook een mobiel abonnement had, is dat percentage inmiddels gestegen naar 59.

Deze strategie verhoogt de klantwaarde per abonnement en verlaagt tegelijkertijd de marketingkosten. Het verkopen van extra diensten aan bestaande klanten is namelijk veel efficiënter dan het werven van nieuwe klanten. Door meer euro's uit iedere klant te persen, stijgt de winst en neemt de ROCE toe.

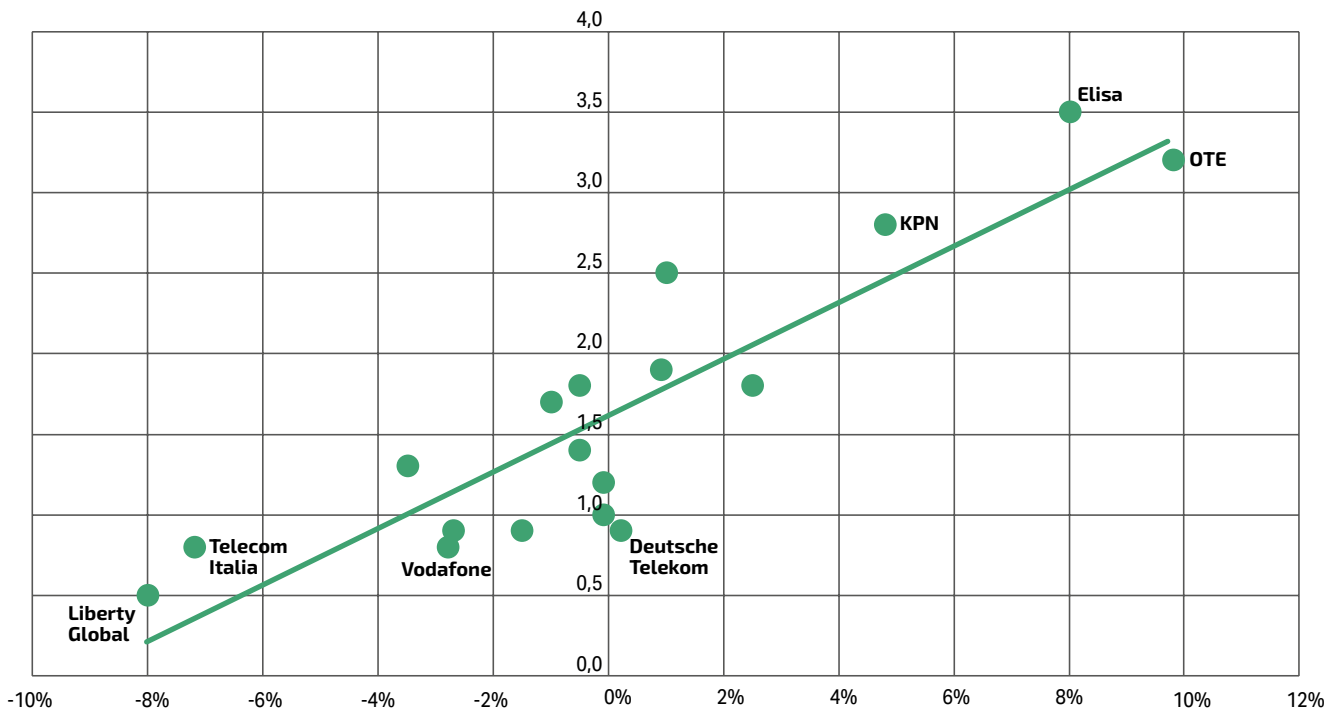
SNELLER DAN CONCURRENT

De vraag naar glasvezel groeit gestaag. Terwijl rivaal Vodafone-Ziggo, die enkel kabelinternet aanbiedt, vorig jaar tienduizenden breedbandklanten verloor, zag KPN zijn glasvezelklantenbestand juist groeien.

KPN heeft inmiddels een stevige positie op de consumentenmarkt voor breedbandinternet,



STERKE POSITIEVE RELATIE TUSSEN RENDEMENT OP INVESTERINGEN EN WAARDERING



Bron: Barclays. Horizontale as: ROCE – WACC. Verticale as: ondernemingswaarde/gemiddeld geïnvesteerd kapitaal. Gegevens over boekjaar 2023.