



Resultaten eerste kwartaal 2011

- **Aanhoudende solide operationele prestaties in het particuliere en zakelijke segment;**
- **Sterke groei van de vrije kasstroom met 38% in het eerste kwartaal van 2011;**
- **Voorgestelde buitengewone uitkering van €4,50 per aandeel goedgekeurd op de jaarlijkse algemene vergadering van 27 april 2011.**

De bijgevoegde informatie is geregelende informatie zoals gedefinieerd in het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 met betrekking tot de plichten van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de handel op een geregelende markt.

Mechelen, 3 mei 2011 – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2011 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Bedrijfsopbrengsten van €331,6 miljoen, een stijging van 5% j-o-j, wat de impact van de verandering in de financiële verslaggeving voor bepaalde marketingnummers en –sms weerspiegelt - zie *Belangrijke wijziging in de financiële verslaggeving* onder §1 en '*Bedrijfsopbrengsten*' onder §2.1;
- Adjusted EBITDA⁽¹⁾ steeg met 7% j-o-j tot €174,2 miljoen, de marge steeg met 1 procentpunt j-o-j tot 52,5%;
- De nettowinst steeg met 222% j-o-j tot €42,8 miljoen, inclusief een winst op derivaten van €37,0 miljoen;
- De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ stegen met 6% j-o-j tot €56,7 miljoen, waarbij hogere bedrijfsinvesteringen in verband met de migratie naar Fibernet gecompenseerd werden door lagere bedrijfsinvesteringen in verband met de verhuur van settopboxen en de fasering;
- De vrije kasstroom⁽³⁾ steeg met 38% j-o-j tot €86,5 miljoen, of 26% van de bedrijfsopbrengsten;
- Sterke operationele en financiële prestaties van onze B2B-divisie, ondersteund door een groeiende vraag naar onze betrouwbare en toonaangevende Fibernet-producten, speciaal voor bedrijven;
- De vooruitzichten voor het volledige jaar 2011 werden bijgesteld om de verandering in de erkenning van marketingnummers en –sms te weerspiegelen vanaf begin 2011 als gevolg van een gewijzigde wetgeving;
- Op de jaarlijkse algemene vergadering van 27 april 2011 werd de voorgestelde buitengewone uitkering aan aandeelhouders van €4,50 per aandeel goedgekeurd. De uitkering is uiterlijk begin augustus 2011 gepland.

	Voor de drie maanden beëindigd op	maart 2011	maart 2010	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)				
Bedrijfsopbrengsten		331,6	316,9	5%
Bedrijfswinst		86,5	84,3	3%
Nettowinst		42,8	13,3	222%
Gewone winst per aandeel		0,38	0,12	217%
Verwaterde winst per aandeel		0,37	0,12	208%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾		174,2	163,1	7%
Adjusted EBITDA marge %		52,5%	51,5%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾		56,7	53,3	6%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten		17%	17%	
Vrije kasstroom ⁽³⁾		86,5	62,9	38%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (Geleverde diensten)				
Totaal kabeltelevisie		2.253.700	2.318.000	-3%
Analoge kabeltelevisie		966.900	1.252.900	-23%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)		1.286.800	1.065.100	21%
Breedbandinternet		1.249.200	1.149.600	9%
Vaste telefonie		830.500	763.000	9%
Mobiele telefonie		210.600	151.600	39%
Triple-playklanten		734.700	673.000	9%
Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾		1,92	1,83	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ^{(4) (5)}		40,6	37,7	8%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende de inspanningen van de Vennootschap om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 11.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in de geconsolideerde balans van de Vennootschap.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van de continue activiteiten van de Vennootschap, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Vrije kasstroom is een bijkomende parameter gebruikt door het management om de schuldaflossings- en financieringscapaciteit van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees binnen het Gecombineerde Netwerk op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie.
- (5) De gemiddelde maandelijkse opbrengsten (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie worden als volgt berekend: Gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit carriage fees en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.

Conference call – Telenet zal op 4 mei 2011 om 15:00 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

Contactgegevens

Investor Relations &

Corporate Communication: Vincent Bruyneel – vincent.bruyneel@staff.telenet.be – Telefoon: +32 15 335 696

Investor Relations: Rob Goyens – rob.goyens@staff.telenet.be – Telefoon: +32 15 333 054

Press & Media Relations: Stefan Coenjaerts – stefan.coenjaerts@staff.telenet.be – Telefoon: +32 15 335 006

Over Telenet – Telenet is een toonaangevende aanbieder van media- en telecommunicatiediensten. Zijn activiteiten bestaan uit het aanbieden van kabel-tv, breedbandinternet, vaste telefonie en mobiele telefonie, hoofdzakelijk aan particuliere klanten in Vlaanderen en Brussel. Daarnaast biedt Telenet onder de merknaam Telenet Solutions diensten aan zakelijke klanten in heel België. Telenet is genoteerd op Euronext Brussel onder het symbool TNET en maakt deel uit van de BEL20-beursindex.

Meer informatie – Meer informatie over Telenet en zijn producten vindt u op onze website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van onze website dat bedoeld is voor beleggers. Ons geconsolideerde jaarverslag van 2010 en onze niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over de eerste drie maanden van 2011 zijn beschikbaar in het deel van onze website dat bedoeld is voor beleggers (<http://investors.telenet.be>).

Safe Harbor Statement van de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995 – Verschillende verklaringen in dit document zijn "forward-looking statements" (toekomstgerichte verklaringen) zoals die term is gedefinieerd in de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995. Deze toekomstgerichte verklaringen met betrekking tot onze financiële en operationele vooruitzichten, ons dividendbeleid en onze groeiverwachtingen zijn te herkennen aan het gebruik van woorden als "denkt", "voorziet", "zou moeten", "is voornemens", "plant", "zal", "verwacht", "schat", "raamt", "positie", "strategie", en soortgelijke uitdrukkingen, en omvatten bekende en onbekende risico's, onzekerheden en andere factoren die ertoe kunnen leiden dat onze werkelijke resultaten, prestaties, verwezenlijkingen of sectorresultaten wezenlijk verschillen van die welke in deze toekomstgerichte verklaringen expliciet of impliciet worden verwacht, geraamd, voorspeld, geschat of gebudgetteerd. Deze factoren zijn onder meer: mogelijke ongunstige ontwikkelingen met betrekking tot onze liquiditeit of bedrijfsresultaten; mogelijke ongunstige ontwikkelingen op het gebied van de concurrentie, economie of regelgeving; onze aanzienlijke schuldaflossingen en andere contractuele verplichtingen; ons vermogen om ons businessplan te financieren en uit te voeren; ons vermogen om voldoende liquiditeit te genereren voor de aflossing van onze schulden; rente- en wisselkoersschommelingen; de impact van nieuwe zakelijke opportuniteiten die aanzienlijke voorafgaande investeringen vereisen; ons vermogen om klanten aan te trekken en te behouden en om onze globale marktpenetratie te vergroten; ons vermogen om met andere bedrijven in de communicatie- en contentdistributiesector te concurreren; ons vermogen om contracten te behouden die essentieel zijn voor onze activiteiten; ons vermogen om een adequaat antwoord te bieden op technologische ontwikkelingen; ons vermogen om een back-up te ontwikkelen en te onderhouden van onze kritieke systemen; ons vermogen om door te gaan met het ontwerpen van netwerken, plaatsen van installaties, verkrijgen en behouden van de vereiste vergunningen of goedkeuringen van de overheid, en het financieren van bouw en ontwikkeling, op een tijdige manier, tegen een redelijke kostprijs en onder bevredigende voorwaarden; ons vermogen om een impact te hebben of een doeltreffend antwoord te bieden op nieuwe of gewijzigde wet- of regelgeving, ons vermogen om waardetoevoegende investeringen te maken, en ons vermogen om de uitkeringen aan de aandeelhouders in de toekomst aan te houden of op te trekken. We verbinden ons er niet toe om de toekomstgerichte verklaringen in dit document te actualiseren teneinde de werkelijke resultaten, wijzigingen in veronderstellingen of veranderingen in factoren die deze verklaringen beïnvloeden te weerspiegelen.

Financiële informatie – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar eindigend op 31 december 2010 werd opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP), tenzij anders vermeld, en kan sinds 1 april 2011 op onze website worden geraadpleegd.

Niet-GAAP-maatstaven – "Adjusted EBITDA" en "Vrije kasstroom" zijn niet-GAAP-maatstaven zoals bedoeld in Regulation G van de Amerikaanse Securities and Exchange Commission. Voor aanverwante definities en aansluitingen verwijzen we naar het deel Investor Relations op de website van Liberty Global, Inc. (<http://www.lgi.com>). Liberty Global, Inc. is onze controlerende aandeelhouder.

Dit document werd vrijgegeven op 3 mei 2011 om 17.45 uur MET.

In een reactie op de resultaten zei **Duco Sickinghe, Chief Executive Officer van Telenet**:

"We zijn blij met de huidige dynamiek in zowel ons particuliere als zakelijke segment, die geleid heeft tot solide operationele resultaten en een verdere toename van onze winstgevendheid en vrije kasstroom. Het eerste kwartaal van 2011 werd gekenmerkt door een aanhoudend sterke vraag naar al onze belangrijke producten, waaronder breedbandinternet, vaste telefonie, mobiele telefonie en digitale tv. Na de recente lancering van onze nieuwe Fibernet-Shakes abonneerde een groeiend aantal klanten zich op één van onze bundelaanbiedingen voor drie producten. Deze aanbiedingen combineren de beste producten die in ons verkoopgebied beschikbaar zijn in één bundel tegen een aantrekkelijke prijs en met een gerichte klantenservice. Aan het eind van het eerste kwartaal was 60% van ons klantenbestand geabonneerd op twee of meer dan twee producten. Dit impliceert dat er nog veel groei mogelijk is door de overige 40% te laten overschakelen op een productbundel. Onze gemiddelde opbrengst per klantenrelatie steeg dit kwartaal tot €40,6 per maand, en de kaap van twee diensten per klantenrelatie komt meer en meer in zicht. Onze resultaten in het zakelijke segment blijven met solide dubbele cijfers groeien, dankzij het grote succes van onze recent gelanceerde Fibernet-producten voor bedrijven en de toenemende vraag naar geïntegreerde connectiviteitsoplossingen.

Dankzij de aanhoudende positieve trends in onze operationele activiteiten stegen de bedrijfsopbrengsten in het eerste kwartaal met 5% tot €332 miljoen, al werd deze groei negatief beïnvloed door de manier waarop we bepaalde opbrengsten opnemen en de fasering van bedrijfsopbrengsten. Deze veranderingen hadden geen invloed op onze Adjusted EBITDA. Wij zijn blij te kunnen melden dat onze operationele winstgevendheid voortdurend verbetert. Onze Adjusted EBITDA steeg met 7% tot €174 miljoen, wat zich vertaalde in een marge van 52,5%. Deze marge lag 1 procentpunt hoger dan vorig jaar, ondanks een groter aandeel van onze mobiele activiteiten met lagere marges. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen €57 miljoen, of 17% van de bedrijfsopbrengsten. Dankzij onze groeiende winstgevendheid schoot onze vrije kasstroom in het eerste kwartaal van 2011 met 38% omhoog tot €87 miljoen, wat neerkomt op 26% van de bedrijfsopbrengsten.

De vraag van zowel nieuwe als bestaande breedbandklanten naar Fibernet (onze nieuwe op EuroDocsis 3.0 gebaseerde internetproducten) stelt ons zeer tevreden. Onze Fibernet-breedbandproducten werden in januari van dit jaar gelanceerd en laten onze klanten downloaden met een snelheid van minimaal 40 Mbps en maximaal 100 Mbps. Deze producten zijn het antwoord op de groeiende vraag van de klant naar een steeds snellere breedbandverbinding.

We zijn verheugd dat we ons smartphone-aanbod in de loop van de volgende weken mogen uitbreiden met de iPhone4 van Apple. Dit wordt een belangrijke stap in de positionering van Telenet als aanbieder van vaste en mobiele spraak- en datacommunicatieoplossingen. Ons uitgebreide WiFi-netwerk, zowel in particuliere woningen als op veel openbare plaatsen, zal een maximaal en ongelimiteerd gebruik van de geavanceerde functies en toepassingen van de iPhone4 mogelijk maken.

We zijn blij onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2011 te kunnen herbevestigen. De vooruitzichten zijn wel aangepast om de opgelegde wijziging in de manier waarop we bepaalde opbrengsten opnemen te weerspiegelen. Tegelijkertijd zijn wij van mening dat onze Adjusted EBITDA-marge zal uitkomen op ten minste hetzelfde niveau als vorig jaar. De veelbelovende trends in de verkoop van onze nieuw gepositioneerde Fibernet-producten, het succes van onze B2B-activiteiten en de aanhoudende overschakeling van klanten van analoge naar digitale tv, gecombineerd met een sterke focus op klantenservice, leggen de basis voor groei in 2011 en daarna.

Voor 2011 heeft de algemene vergadering van aandeelhouders de buitengewone uitkering aan aandeelhouders van €4,50 per aandeel goedgekeurd. Deze uitkering zal uiterlijk begin augustus worden betaald. De combinatie van aanhoudende groei en aantrekkelijke, periodieke uitkeringen aan aandeelhouders zal ook in de toekomst resulteren in een attractieve aandeelhouderswaarde."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

BELANGRIJKE WIJZIGING IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

Facturering van marketingnummers en -sms: Met ingang van 1 januari 2011 heeft Telenet zijn model voor financiële inning van bepaalde marketingnummers en -sms aangepast na een wijziging in de Belgische wetgeving. In deze wetgeving is bepaald dat de operator niet langer wettelijk verantwoordelijk is voor de inning van deze diensten, en daarom voortaan alleen zal optreden namens de externe contentaanbieders. Bijgevolg worden de kosten die verbonden zijn aan deze marketingnummers en -sms nu verrekend met de opbrengsten. Als we het nieuwe model voor financiële inning retroactief toepasten alsof het op 1 januari 2010 werd ingevoerd, lagen onze bedrijfsopbrengsten in het eerste kwartaal en in het volledige jaar 2010 respectievelijk circa €2,0 miljoen en €8,0 miljoen lager. Deze wijziging in de financiële verslaggeving heeft geen invloed op onze Adjusted EBITDA.

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

In het eerste kwartaal van 2011 hebben we onze beproefde productbundelingsstrategie voortgezet, wat geleid heeft tot een verdere groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie. We blijven gefocust op het aanbieden van toonaangevende en betrouwbare diensten op het gebied van breedbandinternet, vaste telefonie en digitale tv in de vorm van aantrekkelijk geprijsde bundels. Tegelijkertijd trachten we bestaande klanten ervan te overtuigen om over te stappen naar producten in het hogere segment. Dit verhoogt niet het totaal aantal diensten die wij rapporteren, maar heeft wel een gunstig effect op de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie en dus ook op onze bedrijfsopbrengsten.

In het eerste kwartaal van 2011 kregen we er netto 88.600 klanten bij voor onze kernproducten voor particulieren: Telenet Digital TV, breedbandinternet en vaste telefonie. Het totaal aantal abonnees op het einde van het eerste kwartaal van 2011 werd beïnvloed door een eenmalige opschoning van inactieve opbrengstengenererende eenheden. Deze opschoning beïnvloedde elk van de drie bovengenoemde producten en had een totale impact van 3.900 opbrengstengenererende eenheden in het kwartaal. Verder was de globale marktomgeving over het algemeen minder dynamisch dan in het vierde kwartaal van vorig jaar, toen we er netto in totaal 123.800 abonnees bijkregen. Op 31 maart 2011 bereikte het totaal aantal diensten 4.333.400, een stijging met 2% ten opzichte van de 4.230.600 diensten op 31 maart 2010 (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie).

Het succes van onze productbundelingsstrategie kan ook worden gemeten aan het aantal diensten per klantenrelatie. Op 31 maart 2011 was elke klant geabonneerd op gemiddeld 1,92 diensten, wat 5% meer is dan op 31 maart 2010 toen het aantal diensten per klantenrelatie op 1,83 stond. Het aandeel van klanten met een abonnement op een productbundel binnen ons actieve verkoopgebied bleef dus stijgen. Op 31 maart 2011 was 60% van onze klanten geabonneerd op twee of meer producten, tegenover 53% eind maart 2010. In het eerste kwartaal van 2011 steeg het aantal klanten met een abonnement op drie producten met 9% j-o-j tot 33% van ons totale klantenbestand (of 734.700 klanten) per 31 maart 2011.

Aangezien 40% van onze klanten op slechts één product geabonneerd is, zien we nog steeds mooie groeiopportuniteiten door die klanten warm te maken voor onze aantrekkelijke productbundels. Tegelijkertijd zullen we ons richten op de overschakeling van de overgrote meerderheid van onze resterende abonnees voor analoge tv naar ons digitale-tv-platform. Verwacht wordt dat deze twee aandachtspunten de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie zullen verhogen en bijgevolg de groei van onze bedrijfsopbrengsten zullen ondersteunen.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

Wij beschouwen de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie als één van onze belangrijkste operationele maatstaven, aangezien we streven naar een groter aandeel van het budget dat onze klanten spenderen aan media- en telecommunicatiediensten. De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie groeide met 8% j-o-j van €37,7 in het eerste

kwartaal van 2010 tot €40,6 in het eerste kwartaal van 2011 ondanks de lagere opbrengsten uit marketingnummers en -sms. De jaar-op-jaargroei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie was 1% hoger geweest als we de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in het eerste kwartaal van 2010 hadden aangepast voor het verlies aan opbrengsten uit marketingnummers en -sms.

In lijn met vorige kwartalen was de groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie vooral te danken aan een toenemend aantal abonnementen op een productbundel en het grotere aandeel van digitale-tv-abonnees (die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren), en dus niet aan prijsverhogingen. Dit compenseerde ruimschoots de druk die we nog steeds voelen op de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie bij individuele producten als gevolg van het groeiende aandeel van bundelkortingen en andere prijskortingen, alsmede de concurrentiedruk. De terugkerende opbrengsten die worden gegenereerd door het stijgende aantal mobiele-telefonieabonnees met een postpaidabonnement, zijn niet mee opgenomen in de berekening van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals hierboven vermeld.

1.2 Breedbandinternet

Per 31 maart 2011 hadden we 1.249.200 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 9% j-o-j. Dit betekent dat eind maart 2011 44,2% van het totaal aantal huizen dat kan worden aangesloten op ons tweewegs HFC-netwerk geabonneerd was op één van onze breedbandproducten, tegenover 41,1% op 31 maart 2010. Ons bewezen leiderschap wat snelheid betreft, ons aantrekkelijk productaanbod in vergelijking met concurrerende technologieën, en onze voortdurende focus op klantenservice hebben ons in staat gesteld om het klantverloop op een niveau te houden dat binnen onze sector relatief laag is. In het eerste kwartaal van 2011 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop 7,3%, tegenover 7,2% voor het volledige jaar 2010.

In het eerste kwartaal van 2011 steeg het aantal breedbandabonnees met 24.700, wat wij bestempelen als een solide prestatie gezien de steeds meer verzadigde markt en de felle concurrentie. Het totaal aantal breedbandinternetklanten per 31 maart 2011 werd beïnvloed door het eenmalige effect van de opschoning van de database met ongeveer 2.100 opbrengstgenererende eenheden. We zijn bijzonder blij met de sterke groei van onze breedbanddiensten in de zakelijke markt. Het aantal bedrijven met een abonnement op breedbanddiensten steeg met 2.800 in het eerste kwartaal van 2011, wat de sterkste kwartaalgroei is tot nu toe. De beschikbaarheid van toonaangevende en betrouwbare breedbandoplossingen zoals Business Fibernet en Corporate Fibernet, beide ondersteund door de EuroDocsis 3.0-technologie die in ons hele verkoopgebied is geïmplementeerd, ons unieke CMTS-overlaynetwerk voor de B2B-markt, onze gespecialiseerde bedrijfssteuning en de gegarandeerde kwaliteit van onze dienstverlening hebben onze marktpositie in de B2B-markt aanzienlijk verbeterd.

Medio januari van dit jaar hebben we ons breedbandaanbod vernieuwd door twee nieuwe Fibernet-producten te introduceren die inspelen op de groeiende behoefte aan krachtige, supersnelle breedbandverbindingen, zodat de leden van eenzelfde gezin met meerdere apparaten tegelijk op het internet kunnen. Verder hebben we onze nieuwe 'home gateway', inclusief een EuroDocis 3.0-modem, WiFi-hub en router, geïntroduceerd die fungeert als interface tussen het netwerk en de locatie van de klant. Wij zijn van mening dat we met Fibernet, dat downloadsnelheden van 40 tot maximaal 100 Mbps mogelijk maakt, goed gewapend zijn voor de toekomst. We verwachten dat de aanhoudende overstap van bestaande breedbandklanten in het hogere segment naar Fibernet en het algemene succes van Fibernet een positieve bijdrage zullen beginnen te leveren aan de gemiddelde opbrengst per breedbandklant later in het jaar.

1.3 Telefontie

VASTE TELEFONIE

In het eerste kwartaal van 2011 groeide het totale aantal abonnees voor vaste telefonie met 16.100 tot 830.500 op 31 maart 2011 (+9% j-o-j). Dit komt overeen met 29,4% van het totaal aantal aansluitbare huizen, tegenover 27,3% op 31 maart 2010. Wij vinden dit een mooie prestatie, gelet op het feit dat de markt voor vaste telefonie een volwassen

markt is en dat steeds meer mensen hun vaste lijn opzeggen en alleen nog maar mobiel bellen. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop steeg van een gemiddelde van 6,8% in 2010 tot 7,6% in het eerste kwartaal van 2011.

Het overgrote deel van onze verkopen kwam nog steeds voort uit productbundels, gezien de opname van aantrekkelijk geprijsde vastetariefplannen in een bundel, waarmee klanten tijdens de daluren onbeperkt kunnen bellen naar vaste lijnen in België en de belangrijkste Europese landen. In het eerste kwartaal van 2011 ging onze gemiddelde opbrengst per vaste-telefoniek klant verder achteruit als gevolg van de lagere terminatietarieven voor de afwikkeling van oproepen van een vaste lijn naar een mobiel netwerk. Dit had echter een positief effect op onze nettowinst, aangezien wij meer terminatiekosten betalen dan ontvangen.

MOBIELE TELEFONIE

In het eerste kwartaal van 2011 rondde we de kaap van 200.000 actieve mobiele-telefonieklanten met een postpaidabonnement. Op 31 maart 2011 hadden we 210.600 actieve klanten voor mobiele telefonie, in vergelijking met 151.600 eind maart 2010 (+39%). De groei van het klantenbestand in het eerste kwartaal (+13.100) werd beïnvloed door een opschoning van ongeveer 1.000 inactieve klanten in het kader van de verdere migratie naar ons Full-MVNO-platform (volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator).

We zijn doorggegaan met de implementatie van onze strategie voor mobiele telefonie, die erin bestaat mobiele diensten te verkopen aan bestaande Telenet-klanten, met een duidelijke focus op smartphones, mobiele datacommunicatie en de rendabelere segmenten. Wij zijn van mening dat we met ons selectieve en zorgvuldig overwogen aanbod van gesubsidieerde gsm's goed en uniek gepositioneerd zijn om te profiteren van toekomstige groei die zal voortvloeien uit de grotere penetratie van smartphones en het toegenomen gebruik van mobiele datacommunicatie.

Tijdens de eerste drie maanden van 2011 hebben we onze tariefplannen met een postpaidabonnement uitgebreid met Walk & Talk 60 om in te spelen op de behoeften van het hogere segment van de markt voor mobiele telefonie. Bijgevolg bestrijken we nu verschillende segmenten, gaande van pay-as-you-go (Walk & Talk 0) en het middensegment van de markt (Walk & Talk 30) tot het hoogste segment (Walk & Talk 60). Eind maart van dit jaar kondigden we een overeenkomst met Apple aan voor de verdeling van de iPhone4 in België. Deze overeenkomst past volgens ons goed binnen het algemene kader van onze strategie voor mobiele telefonie.

1.4 Televisie

1.4.1 Digitale en premium-tv

Eind maart 2011 was 57% van onze abonnees voor kabel-tv overgestapt op digitale tv, dat een veel rijkere kijkervaring biedt en toegang geeft tot een breed scala van extra pakketten met themakanalen, digitale betaal-tv-diensten en een uitgebreide bibliotheek met films à la carte. Op 31 maart 2011 hadden we 1.286.800 digitale-tv-abonnees, een stijging van 21% j-o-j en inclusief de eenmalige impact van de opschoning van ons klantenbestand met 1.600 opbrengstgenererende eenheden. De overgrote meerderheid van onze digitale-tv-abonnees kiest voor ons interactieve Telenet Digital TV-platform (1.229.000, +23% j-o-j), waarbij de overige klanten nog steeds geabonneerd zijn op het lineaire, digitale INDI-platform dat we via de overname van Interkabel in oktober 2008 hebben verworven. In de eerste drie maanden van 2011 steeg het aantal abonnees voor ons Telenet Digital TV-platform met 47.800, na een sterke groei in het vierde kwartaal van 2010 toen de groei van het abonneebestand uitkwam op 74.200.

Wat de toekomst betreft, geloven we dat de overschakeling van analoge tv naar het veel rijkere digitale-tv-platform één van onze belangrijkste waardebestuwers zal zijn, aangezien digitale-tv-abonnees een veel hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren. Voor 2011 verwachten we dat digitale tv, premium diensten en multi-screenfuncties aan belang zullen winnen. De traditionele tv-ervaring wordt steeds meer gemarginaliseerd omdat een groeiend aantal consumenten zelf wil bepalen wat ze wanneer willen zien. Om gelijke tred te houden met deze groeiende trend, zullen we de vele technologische mogelijkheden van ons digitale platform verder uitbouwen in combinatie met ons toonaangevende breedbandnetwerk. De lancering van Yelo in december vorig jaar, waarmee klanten overal hun favoriete programma's en shows kunnen bekijken op hun iPad, iPhone of laptop, past perfect binnen deze strategie.

1.4.2 Basiskabel-tv

Eind maart 2011 hadden we 2.253.700 abonnees voor analoge en digitale tv. Dit betekent dat het totaal aantal abonnees voor basiskabel-tv in de eerste drie maanden van het jaar met 20.300 abonnees is gedaald. Dit organische verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale-tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overstapt naar platformen van de concurrentie, zoals andere aanbieders van digitale tv en satellietexploitanten, of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die verhuisd zijn naar een locatie buiten ons verkoopgebied.

Hoewel ons organische nettoverlies nog steeds lager lag dan in dezelfde periode vorig jaar, nam het klantverloop in het eerste kwartaal van 2011 toe in vergelijking met voorgaande kwartalen. Deze stijging is toe te schrijven aan typische seizoenspatronen in onze sector en aan de hevige concurrentie in de tv-markt nu consumenten kunnen kiezen uit een breed scala van tv-aanbieders (kabel, IPTV, satelliet, DTT in de nabije toekomst en OTT), terwijl de tarieven voor basis-tv nog steeds tot de laagste in Europa behoren. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de beschikbaarheid van concurrerende digitale-tv-platforms, verwachten we dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv matig zal blijven dalen.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste drie maanden van 2011 genereerden we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €331,6 miljoen, of 5% meer dan de €316,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaargroei van de bedrijfsopbrengsten werd negatief beïnvloed door de wijziging op 1 januari 2011 in de presentatie van opbrengsten en kosten met betrekking tot bepaalde marketingnummers en -sms, zoals nader beschreven onder punt 1 hierboven.

De groei van onze bedrijfsopbrengsten in het eerste kwartaal was nagenoeg geheel organisch, met als directe motor de onderliggende groei van het aantal vaste en mobiele diensten en de gestage migratie van analoge naar digitale tv, waardoor de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie steeg. Onze B2B-afdeling realiseerde ook een gezonde dubbelcijferige groei van de opbrengsten in het eerste kwartaal dankzij onze versterkte productportfolio, de sterke groei van onze Business Fibernet- en Corporate Fibernet-oplossingen en de impact van nieuwe contracten. De groei van onze bedrijfsopbrengsten voor het kwartaal nam tijdelijk af als gevolg van promoties op eenmalige installatie- en activeringskosten en de daling van de opbrengsten bij BelCompany. Wij verwachten dat de groei van onze bedrijfsopbrengsten zal verdapperen in de komende kwartalen dankzij het effect van de migraties naar Fibernet en verdere groei van onze activiteiten voor de particuliere en zakelijke markt.

BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, bestaande uit abonnementsgelden die wij van onze abonnees voor analoge en digitale kabel-tv (Telenet Digital TV en INDI) ontvangen, vormen nog steeds een belangrijk deel van onze bedrijfsopbrengsten en zijn een constante bron van cashflow. In het eerste kwartaal van 2011 bedroegen onze opbrengsten uit basiskabel-tv €79,9 miljoen, of 2% minder dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze terugval is te wijten aan de daling van het gemiddelde aantal abonnees voor basiskabel-tv.

PREMIUM KABEL-TV

Onze opbrengsten uit premium kabel-tv omvatten de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale kabel-tv worden gegenereerd bovenop de opbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven. Onze opbrengsten uit premium kabel-tv worden hoger gestuwd door de opbrengsten uit films à la carte en door de sterke groei van de verhuur van geavanceerde settopboxen met harde schijf en persoonlijke videorecorder, die onze terugkerende maandelijkse huurgelden voor settopboxen doet stijgen. Voorts omvatten onze opbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (die pakketten worden verkocht onder de merknaam PRIME) en de interactieve diensten op ons platform, die er alle voor zorgen dat de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie hoger ligt dan bij abonnees voor basiskabel-tv. In het eerste kwartaal van 2011 stegen onze opbrengsten uit premium kabel-tv met 23% j-o-j (+ €8,0 miljoen) tot €42,9 miljoen.

VERDELERS/OVERIGE

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten opbrengsten in verband met (i) de verkoop van settopboxen, (ii) vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv, (iii) andere diensten zoals online reclame op onze portaalsite en communitysites en (iv) de bijdrage van de commissie-inkomsten van ons distributiekanaal voor mobiele telefonie BelCompany, dat meerdere merken aanbiedt.

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' daalden met 18% van €15,1 miljoen in het eerste kwartaal van 2010 tot €12,4 miljoen in het eerste kwartaal van 2011. Deze terugval was voornamelijk toe te schrijven aan de daling van de installatie- en activeringskosten als gevolg van lagere verkopen dan in dezelfde periode vorig jaar en als gevolg van tijdelijke promoties op eenmalige installatie- en activeringskosten voor nieuwe digitale-tv-abonnees. BelCompany genereerde ook minder opbrengsten in het eerste kwartaal van 2011 dan in dezelfde periode vorig jaar. Dit was te wijten aan de daling van de verkoop van gsm's en aan de lagere commissie-inkomsten van externe verdelers omdat het contract met één van de drie mobiele netwerkoperators in de loop van het kwartaal afliep.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

In het eerste kwartaal van 2011 genereerden onze bijna 1,25 miljoen particuliere en zakelijke abonnees voor breedbandinternet opbrengsten ten bedrage van €108,6 miljoen. Dit is 2% meer dan in dezelfde periode vorig jaar toen de opbrengsten uit breedbandinternet voor particulieren €106,0 miljoen bedroegen.

De jaar-op-jaargroei van onze opbrengsten uit residentieel breedbandinternet vertraagde in vergelijking met recente kwartalen als gevolg van tijdelijke promoties op eenmalige installatie- en activeringskosten ter ondersteuning van de groei van onze Fibernet-producten, die een superieure gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren vergeleken met onze bestaande breedbandproducten. We verwachten dan ook dat deze tijdelijke promoties zich in de toekomst zullen vertalen in gezonde terugkerende opbrengsten uit abonnementsgelden. We zijn blij dat onze Fibernet-producten, waarvoor de marketingcampagne pas eind januari begon, aanslaan.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

Onze opbrengsten uit residentiële telefonie omvatten de opbrengsten uit vaste en mobiele telefonie en bedroegen in het eerste kwartaal van 2010 €65,8 miljoen. Dat is €5,2 miljoen of 9% meer dan in dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaargroei van onze opbrengsten werd negatief beïnvloed door de verandering in de financiële verslaggeving van opbrengsten uit marketingnummers en -sms, zoals hierboven vermeld. Als we de wijziging retroactief toepasten alsof ze met ingang van 1 januari 2010 werd ingevoerd, bedroeg de groei van de opbrengsten 12%.

In lijn met recente kwartalen, leverde mobiele telefonie nog steeds een groeiende bijdrage aan onze totale bedrijfsopbrengsten in het eerste kwartaal van 2011. Dit was vooral te danken aan de gezonde groei van het aantal abonnees met een postpaidabonnement en aan de verdere stijging van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie na onze toegenomen focus op smartphones en de rendabelere segmenten.

BEDRIJFSDIENSTEN

Telenet Solutions, onze afdeling Bedrijfsdiensten, deed het buitengewoon goed in het eerste kwartaal van 2011. De opbrengsten van Telenet Solutions stegen met 17% j-o-j tot €22,0 miljoen (KW1 2010: €18,8 miljoen). Dit is met name toe te schrijven aan de gezonde groei van onze Business Fibernet- en Corporate Fibernet-oplossingen, de gestage groei van onze IP VPN-oplossingen, de hogere installatieopbrengsten dan in dezelfde periode vorig jaar en de bijdrage van het op 31 mei 2010 overgenomen C-CURE. Als we de bijdrage van C-CURE en de eenmalige installatieopbrengsten buiten beschouwing laten, stegen onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten nog steeds met een gezonde 7% j-o-j.

Onze B2B-portfolio bestaat vooral uit diensten, waarvoor we een gezonde groei van de markt in 2011 en daarna voorspellen. Telenet Solutions wil voortbouwen op de investeringen van de afgelopen jaren door connectiviteits-, beveiligings- en hostingoplossingen aan te bieden. Connectiviteitsoplossingen zijn steeds meer gebaseerd op het gebruik van coaxkabel. Wij zijn van mening dat we met onze Business Fibernet- en Corporate Fibernet-oplossingen – ondersteund door de EuroDocsis 3.0-technologie die we overal in ons verkoopgebied hebben geïmplementeerd – bijzonder goed gepositioneerd zijn in deze markt. Naast toegewijde verkoop- en servicekanalen hebben we voor onze zakelijke klanten een gegarandeerde servicekwaliteit geïntroduceerd om de implementatie van bedrijfskritische applicaties tegen gegarandeerde snelheden mogelijk te maken.

Verder hebben we naast internet- en dataproducten ook nieuwe diensten met toegevoegde waarde uitgerold, zoals beveiliging en hosting. Voor veel klanten zijn deze producten en diensten sterk met elkaar verbonden, zodat Telenet met deze formule optimaal kan inspelen op de zakelijke markt. De nauwere integratie van onze overgenomen B2B-bedrijven, Hostbasket en C-CURE, zal extra mogelijkheden bieden voor kruisverkoop van diensten met toegevoegde waarde die verder gaan dan de typische connectiviteitsoplossingen en zal onze go-to-market strategie verbeteren.

2.2 Bedrijfskosten

In de eerste drie maanden van 2011 stegen onze totale bedrijfskosten met 5% j-o-j tot €245,1 miljoen (KW1 2010: €232,6 miljoen). De stijging van onze bedrijfskosten in het eerste kwartaal van dit jaar hield gelijke tred met de groei van onze bedrijfsopbrengsten, en was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten in verband met de

afschrijving van materiële en immateriële vaste activa en aan de hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

- In het eerste kwartaal van 2011 stegen de **personeelskosten** met 12% j-o-j tot €37,0 miljoen. De stijging van de personeelskosten was gekoppeld aan de verplichte loonindexering (ongeveer 2,5% sinds het begin van het jaar) en aan de uitbreiding van ons personeelsbestand als gevolg van de verdere groei van het bedrijf en de verdere insourcing van callcenteractiviteiten. Dat laatste zal naar verwachting worden gecompenseerd door lagere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten in toekomstige perioden.
- In het eerste kwartaal van 2011 stegen de totale **kosten in verband met de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa** met 5% j-o-j tot €81,1 miljoen (KW1 2010: €77,2 miljoen). Deze stijging weerspiegelt de impact van bedrijfsinvesteringen, die slechts gedeeltelijk werd gecompenseerd door de impact van bepaalde activa die volledig afgeschreven waren. Deze stijging was verder deels toe te schrijven aan de lineaire afschrijving van de DTT-licentie die in het vierde kwartaal van 2010 werd opgenomen.
- De **kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** vormden nog steeds het leeuwendeel van onze bedrijfskosten. In het eerste kwartaal van 2011 bedroegen onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten €92,3 miljoen. We zijn er dus in geslaagd deze kosten min of meer op hetzelfde niveau te houden als in het eerste kwartaal van 2010. De contentkosten stegen als gevolg van de verdere toename van het aandeel van klanten met een abonnement op digitale kabel-tv en de onderhoudskosten namen toe als gevolg van het grotere aantal installaties bij klanten en de effectieve implementatie van ons Full-MVNO-platform. Beiden werden echter gecompenseerd door de lagere interconnectiekosten na de daling van de terminatiekosten voor de afwikkeling van oproepen van een vaste lijn naar een mobiel netwerk en de lagere kosten voor de aankoop van gsm's van verschillende merken die via ons BelCompany-retailkanaal worden verkocht. Verder dragen wij vanaf het vierde kwartaal van vorig jaar kosten voor de DTT-licentie (digitale ethertelevisie).
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** daalden met 15% j-o-j tot €13,0 miljoen (KW 1 2010: €15,3 miljoen), ondanks de brede commerciële lancering en above-the-line-campagnes voor ons vernieuwde aanbod van Fibernet-producten. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar hebben we minder uitgegeven aan verkoopcommissies als gevolg van lagere verkoopvolumes. Wat echter belangrijk is, is de hogere efficiëntie van de verkoop via onze goedkopere website en onze callcenters. Verder hebben we ook minder uitgegeven aan de subsidiëring van gsm's na een iets kleiner aantal nieuwe klanten in het eerste kwartaal van 2011. Wat dat laatste betreft, verwachten we een terugkeer naar een genormaliseerde trend voor de rest van het jaar.
- De **overige kosten, inclusief operationele kosten in verband met overnames of desinvesteringen en herstructureringskosten** stegen in het eerste kwartaal van 2011 met 20% j-o-j tot €15,2 miljoen. Dit is voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten die wij hebben opgelopen als gevolg van het lopend onderzoek van de verschillende media- en telecomregulators alsook erelonen voor bedrijfsadvies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

In het eerste kwartaal van 2011 vertegenwoordigden onze totale bedrijfskosten 74% van de bedrijfsopbrengsten, tegenover 73% in dezelfde periode vorig jaar. Hoewel het relatieve gewicht van de kostprijs van geleverde diensten min of meer stabiel bleef, stegen onze verkoop-, algemene en beheerskosten in het eerste kwartaal van 2011 met 12% j-o-j, voornamelijk als gevolg van de hogere personeelskosten en de hogere uitgaven in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste drie maanden van 2011 realiseerden we een Adjusted EBITDA van €174,2 miljoen, of 7% meer dan in dezelfde periode vorig jaar toen we een Adjusted EBITDA van €163,1 miljoen genereerden. Vergelijken met dezelfde periode vorig jaar zijn we erin geslaagd onze totale marge met een vol procentpunt op te trekken van 51,5% tot 52,5% dankzij onze voortdurende focus op proces- en platformverbeteringen binnen onze organisatie, een strikte beheersing van onze overheadkosten en minder uitgaven aan onze activiteiten op het gebied van mobiele telefonie in het eerste kwartaal van dit jaar.

Tabel 1: Reconciliatie tussen Adjusted EBITDA en totaalresultaat (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 31 maart		
	2011	2010	% Verschil
Adjusted EBITDA	174,2	163,1	7%
Adjusted EBITDA-marge	52,5%	51,5%	
Vergoeding op basis van aandelen	(6,5)	(1,7)	282%
Operationele opbrengsten (kosten) betreffende overnames of desinvesteringen	(0,0)	0,2	n/a
Herstructureringskosten	(0,1)	-	n/a
EBITDA	167,6	161,5	4%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(81,1)	(77,2)	5%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	86,5	84,3	3%
Netto financiële kosten	(13,4)	(65,8)	-80%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,1)	(0,2)	-50%
Belastingen	(30,2)	(5,1)	492%
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	42,8	13,3	222%

De combinatie van een gezonde stijging van de Adjusted EBITDA van 7%, enigszins tenietgedaan door hogere kosten in verband met de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa en kosten voor de vergoeding op basis van aandelen, resulteerde in een operationele winst van €86,5 miljoen in het eerste kwartaal van 2011 (+3% j-o-j).

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In het eerste kwartaal van 2011 bedroegen de netto financiële kosten €13,4 miljoen, tegenover €65,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze forse verbetering is in de eerste plaats het gevolg van de verandering in de reële waarde van onze renteafdekkingsinstrumenten, die een positief effect hadden in het eerste kwartaal van 2011 versus een negatief effect in het eerste kwartaal van 2010. De rentelasten op de termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit stegen als gevolg van de uitgifte van nieuwe schuld en de stijging van de totale rentemarge na de verlenging van de looptijd van onze schulden.

Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten

In het eerste kwartaal van 2011 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten in totaal €2,1 miljoen, tegenover €0,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was toe te schrijven aan de rendementen op ons aanzienlijk hogere belegde kassaldo. Om het tegenpartijrisico zoveel mogelijk te beperken, plaatsen wij onze kasequivalenten, depositocertificaten en geldmarktfondsen bij Europese en Amerikaanse financiële instellingen met een hoge kredietwaardigheid.

Interestkosten en wisselkoersverliezen

In het eerste kwartaal van 2011 bedroegen onze interestkosten en wisselkoersverliezen in totaal €47,2 miljoen, tegenover €34,1 miljoen in 2009. Deze stijging van 38% is het netto-effect van (i) de stijging van onze gemiddelde schuldenlast met 27% (zie deel 2.6 voor meer informatie), (ii) de stijging van de totale rentemarge op onze senior kredietfaciliteit na de verlenging van de looptijd van onze schulden, en (iii) hogere Euribor-tarieven die gelden als basis voor het grootste deel van de rentelasten die voortvloeien uit onze senior kredietfaciliteit.

Nettowinst of -verlies op wijzigingen in de reële waarde van derivaten

We zijn verschillende afgeleide instrumenten aangegaan om onze blootstelling aan rentestijgingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In 2010 hebben we onze portefeuille van renteafdekkingsinstrumenten verder geoptimaliseerd teneinde de gemiddelde rentevoet te verlagen, en hebben we de looptijd van onze schulden verlengd zoals hierboven beschreven. Per 31 maart 2011 hadden we een combinatie van caps, collars en swaps die zorgen voor een maximale gemiddelde rente van 4,0% (exclusief de respectieve marges

per termijnlening). Onze derivaten zijn verspreid over verschillende financiële instellingen en regio's om het tegenpartijrisico tot een minimum te beperken.

Overeenkomstig de IFRS-standaarden voor financiële verslaggeving worden onze rentederivaten gewaardeerd tegen reële waarde, en worden veranderingen in de reële waarde weerspiegeld in de geconsolideerde staat van het totaalresultaat. Deze veranderingen in reële waarde kunnen volatiel zijn en hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten geheel of gedeeltelijk worden afgewikkeld. In het eerste kwartaal van 2011 resulteerde de verandering in de reële waarde van onze rentederivaten in een winst van €37,0 miljoen, tegenover een verlies van €32,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Als de onderliggende Euribor-tarieven stijgen (dalen), verwachten we dat de reële waarde van deze instrumenten zal stijgen (dalen), wat een positief (negatief) effect zal hebben op ons nettoresultaat.

Verlies bij vervroegde aflossing van schulden

Als gevolg van de vervroegde aflossing van bepaalde uitstaande termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaalbedrag van €286,5 miljoen, werden in het eerste kwartaal van 2011 €5,3 miljoen aan kosten van derden en daarmee samenhangende uitgestelde financieringskosten ten laste genomen.

BELASTINGEN

In het eerste kwartaal van 2011 boekten we belastingkosten ten bedrage van €30,2 miljoen, tegenover €5,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Het eerste kwartaal van 2010 weerspiegelde de opname van een uitgestelde belastingvordering en uit de onderliggende jaar-op-jaarontwikkeling blijkt dat de primaire operationele entiteit van de Telenet-groep steeds meer winstgevend wordt.

NETTORESULTAAT

In het eerste kwartaal van 2011 boekten we een nettowinst van €42,8 miljoen, inclusief een winst van €37,0 miljoen op onze rentederivaten en een verlies van €5,3 miljoen op de vervroegde aflossing van schulden. Exclusief de twee laatst genoemde elementen bedroeg de nettowinst €11,1 miljoen. In het eerste kwartaal van 2010 realiseerden we een nettowinst van €13,3 miljoen, inclusief een verlies van €32,0 miljoen op onze rentederivaten. Zonder dat verlies bedroeg de nettowinst €45,3 miljoen. De onderliggende daling van onze nettowinst op vergelijkbare basis is in de eerste plaats het gevolg van hogere rentelasten en hogere belastingkosten.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

In het eerste kwartaal van 2011 steeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten met 39% j-o-j tot €169,1 miljoen, tegenover €121,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging is het resultaat van de sterke onderliggende kasstroom die door onze activiteiten werd gegenereerd en de verbetering van onze wijziging in het werkkapitaal. Bovendien worden de interestkosten op bepaalde termijnleningen halfjaarlijks betaald en heeft geen invloed gehad op onze te betalen interestkosten in het eerste kwartaal.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In het eerste kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €81,4 miljoen, of 39% meer dan de €58,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bestond uit de contante betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, die doorgaans twee maanden na de effectieve investering plaatsvinden. Bijgevolg weerspiegelde de stijging van de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten in het eerste kwartaal van 2011 het in het vierde kwartaal van 2010 geboekte hoge saldo van toe te rekenen bedrijfsinvesteringen. Zie deel 2.7 'Bedrijfsinvesteringen' voor gedetailleerde informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

VRIJE KASSTROOM

Onze vrije kasstroom steeg met maar liefst 38% van €62,9 miljoen (20% van de bedrijfsopbrengsten) in het eerste kwartaal van 2010 tot €86,5 miljoen (26% van de bedrijfsopbrengsten) in het eerste kwartaal van 2011. Deze verbetering was voornamelijk te danken aan de groeiende kasstroom die door onze bedrijfsactiviteiten werd gegenereerd en aan een gedeelte van onze interestkosten die halfjaarlijks betaald worden.

NETTOKASSTROOM UIT (GEBRUIKT IN) FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In het eerste kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €1,8 miljoen, tegenover €8,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De nettokasstroom in het eerste kwartaal van 2011 weerspiegelde een netto positief effect van €13,5 miljoen uit de uitgifte van nieuwe schuld en de vervroegde aflossing van bepaalde termijnleningen met kortere looptijden, tenietgedaan door €15,3 miljoen in verband met diverse terugbetalingen van leases (waaronder de geplande terugbetaling van de financiële lease van Telenet Partner Network) en schulduitgiftekosten. Voor het eerste kwartaal van 2010 vertegenwoordigden dezelfde leaseterugbetalingen het grootste deel van de kasstroom die werd gebruikt in financieringsactiviteiten.

2.6 Schuldprofiel, kassaldo en hefboomratio

Per 31 maart 2011 bedroeg de totale schuld €2.904,3 miljoen, waarvan €1.629,8 miljoen verschuldigd is onder onze senior kredietfaciliteit, €900,0 miljoen betrekking heeft op de obligaties die in 2010 en begin 2011 werden uitgegeven, en de rest voornamelijk de financiële lease in verband met de overname van Interkabel vertegenwoordigt. In het eerste kwartaal van 2011 hebben we ons schuldaflossingsprofiel verder verbeterd via de emissie van €300,0 miljoen aan nieuwe schuld onder de bestaande kredietfaciliteit die in 2021 vervalt. Vrijwel alle opbrengsten van deze schulduitgifte zijn aangewend voor de vervroegde terugbetaling van de uitstaande bedragen onder termijnleningen K en L1 die respectievelijk in 2014 en 2015 vervallen, voor een totaalbedrag van €286,5 miljoen. Als onderdeel van deze transactie ruilden twee financiers hun verplichtingen ten bedrage van €80,0 miljoen om van termijnlening K naar termijnlening G. De opbrengsten van de emissie van €300,0 miljoen werden geleend van Telenet Finance III Luxembourg S.C.A., een onafhankelijke financieringsmaatschappij, die hiertoe voor €300,0 miljoen 'senior secured notes' met vervaldatum in 2021 aanbod en die wij consolideren.

Deze transactie was onderdeel van een groter financieringskader waarbinnen we proberen om de gemiddelde looptijd van onze schulden verder te verlengen en de stabiliteit van onze schuldcapitalisatie te verbeteren door de kasstroomflexibiliteit te vergroten tegen zeer aantrekkelijke marktvoorwaarden. Per 31 maart 2011 hadden de emissies onder de senior kredietfaciliteit een gewogen gemiddelde looptijd van 7,4 jaar. Telenet hoeft geen terugbetalingen te verrichten vóór augustus 2015. De eerste belangrijke terugbetaling van €1.550,5 miljoen is gepland voor 2017.

Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we nog steeds toegang tot het bijkomende toegezegde wentelkrediet van €175,0 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 30 juni 2014. Per 31 maart 2011 hielden we €725,5 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €639,6 miljoen per 31 december 2010. We beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's.

Per 31 maart 2011 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA¹ van 2,8, wat ongewijzigd is ten opzichte van 31 december 2010. Onze huidige verhouding totale nettoschuld/EBITDA ligt ruim onder het covenant van 6,0 en de beschikbaarheidstest van 5,0.

¹ Berekend volgens de definitie in de senior kredietfaciliteit, door de totale nettoschuld, uitgezonderd achtergestelde aandeelhoudersleningen, geactiveerde elementen van de schulden onder de cliëntele- en annuïteitenvergoedingen en alle andere financiële leases, te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

2.7 Bedrijfsinvesteringen

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen in het eerste kwartaal van 2011 €56,7 miljoen, wat neerkomt op 17% van de bedrijfsopbrengsten, en waren relatief stabiel ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De uitgaven voor settopboxen bedroegen €5,1 miljoen, of 9% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het eerste kwartaal van 2011, tegenover €9,9 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. De daling van de uitgaven voor settopboxen is het gevolg van een groter gebruik van voorraden en opgeknapte settopboxen, een iets lagere prijs per eenheid en over het algemeen een kleinere brutotoename van het aantal digitale-tv-abonnees dan in dezelfde periode vorig jaar. De uitgaven voor installaties bij de klant bedroegen €19,9 miljoen, of 35% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, vooral als gevolg van de overstap naar onze Fibernet-breedbandproducten waarvoor we op de locatie van de klant een gloednieuwe gateway installeren. Deze nieuwe gateway combineert een EuroDocsis 3.0-internetmodem, een VoIP-modem, een router en een antenne voor draadloze verbinding, alles in een klein toestel. Een ander voordeel van deze gateway is dat hij het mogelijk maakt om de servicekwaliteit op afstand te monitoren, wat het aantal technische klantbezoeken in de toekomst zou moeten doen dalen.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen €13,6 miljoen, of 24% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het eerste kwartaal, en omvatten investeringen in ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten. De rest van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvat reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Dit betekent dat 68% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het eerste kwartaal van 2011 schaalbaar was en verband hield met de groei van het abonneebestand.

Voor de rest van het jaar verwachten we een stijging van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen op kwartaalbasis als gevolg van typische seizoensgebonden factoren in de fasering van onze investeringen. Daarnaast voorzien we extra netwerkinvesteringen in verband met de verdere groei van onze nieuwe Fibernet-breedbandproducten, maar alle binnen onze vooruitzichten voor het hele jaar die we eind februari 2011 hebben bekendgemaakt.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2011

Vanaf 1 januari 2011 hebben we ons model voor financiële inning van bepaalde marketingnummers en -sms aangepast na een wijziging in de Belgische wetgeving. Voor meer informatie verwijzen we naar "Belangrijke wijziging in de financiële verslaggeving" onder punt 1 'Belangrijkste operationele ontwikkelingen' en naar punt 2.1 'Bedrijfsopbrengsten'. De brutobedrijfsopbrengsten uit die diensten worden sinds begin 2011 niet langer geboekt, wat betekent dat de jaar-op-jaargroei van de bedrijfsopbrengsten negatief zal worden beïnvloed met ongeveer €8 miljoen, of 0,6 procentpunt. Aangezien deze opbrengsten volledig worden verrekend met de kosten, is er geen impact op de Adjusted EBITDA. In onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2011 zoals op 24 februari 2011 bekendgemaakt werd geen rekening gehouden met dit effect. Bijgevolg zullen wij onze vooruitzichten voor de groei van onze bedrijfsopbrengsten neerwaarts bijstellen van "ongeveer 6,0%" naar "ongeveer 5,5%" om nauwkeurige vergelijkingen met voorgaande jaren mogelijk te maken. Tegelijkertijd zullen we onze vooruitzichten voor de Adjusted EBITDA opwaarts bijstellen van "stabiel ten opzichte van boekjaar 2010" naar "hoger dan in boekjaar 2010".

Nu het eerste kwartaal van het jaar achter ons ligt, herbevestigen we onze vooruitzichten voor het hele jaar 2011 zoals we die eind februari hebben bekendgemaakt, gecorrigeerd voor de premium contentdiensten, en zoals die in tabel 2 hieronder zijn weergegeven.

We zien nog steeds zeer gezonde groeiopportuniteiten, aangezien nog steeds 40% van onze klanten op slechts één product is geabonneerd. De uitdaging bestaat erin deze klanten ervan te overtuigen om over te schakelen naar een aantrekkelijke productbundel. Tegelijkertijd zullen we proberen om de overgrote meerderheid van onze ongeveer één miljoen abonnees voor analoge tv te laten overschakelen naar ons interactieve digitale platform, waar de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie veel hoger is. De marketing van productbundels, 'Shakes' genoemd en nu uitgebreid met onze toonaangevende Fibernet-breedbandproducten, zal centraal blijven staan in deze strategie.

Naast de overstap van analoge naar digitale tv zal de overstap naar Fibernet en de verdere penetratie van deze supersnelle internetverbinding van de nieuwe generatie een essentieel groeisegment zijn in 2011. De integratie van Fibernet in onze bundels zal ons helpen om onze klanten ervan te overtuigen dat onze producten superieur zijn, omdat ze ook de deur openen voor een nieuw type digitale ervaring. Aangezien deze nieuwe op EuroDocsis 3.0 gebaseerde producten pas medio januari werden gelanceerd, zal het positieve effect ervan op onze opbrengsten uit breedbandinternet naar verwachting pas vanaf de tweede helft van het jaar zichtbaar zijn.

Tabel 2: Vooruitzichten voor boekjaar 2011

	Vooruitzichten voor boekjaar 2011 Zoals bekend gemaakt op 24 februari 2011	Impact van de verandering in financiële verslaggeving van bedrijfsopbrengsten	Vooruitzichten voor boekjaar 2011 Zoals aangepast
Groei van de bedrijfsopbrengsten ⁽¹⁾	Ongeveer 6%	Circa -0,5%	Ongeveer 5,5%
Adjusted EBITDA-marge	Stabiel ten opzichte van boekjaar 2010	Lichte verbetering	Hoger dan in boekjaar 2010
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾	Ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten		Ongeveer 21% van de opbrengsten
Vrije kasstroom	Meer dan €250 miljoen		Meer dan €250 miljoen

⁽¹⁾ Onze opbrengstverwachtingen voor boekjaar 2011 zijn aangepast om rekening te houden met de €8 miljoen aan opbrengsten uit marketingnummers en -sms die sinds 2011 niet langer als opbrengsten worden geboekt maar met de kosten worden verrekend. Voor meer informatie verwijzen we naar 'Belangrijke wijziging in de financiële verslaggeving' onder punt 1 'Belangrijkste operationele ontwikkelingen'.

⁽²⁾ Vertegenwoordigen toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, inclusief niet-geldelijke investeringen in het kader van financiële leases en settopboxen voor verhuur.

Mobiele telefonie zal onze totale bedrijfsopbrengsten verder doen stijgen dankzij onze unieke positionering in deze concurrerende markt en de toenemende focus op smartphonegebruikers in het hogere segment, en dankzij onze nog te lanceren iPhone4-producten waarvoor Telenet onlangs een overeenkomst heeft gesloten met Apple. De geïntegreerde go-to-market van connectiviteits-, dataservice-, beveiligings- en hostingoplossingen zal onze B2B-activiteiten in 2011 verder stimuleren. Naast de groei van onze bedrijfsopbrengsten blijven we ons focussen op het bieden van een unieke ervaring aan onze klanten, zowel in termen van producten als diensten, teneinde onze klanten nog meer aan Telenet te binden. Op basis van deze gegevens en ons voortdurende streven naar een hogere efficiëntie en een betere kostenbeheersing zijn wij ervan overtuigd dat 2011 opnieuw een jaar met een sterke operationele en financiële groei wordt.

3.2 Aandeelhoudersvergoeding

Met onze herfinancieringstransacties in 2010 en begin 2011 alsook de aanhoudende sterke stijging van de vrije kasstroom, hebben we de basis gelegd voor aantrekkelijke terugkerende en duurzame uitkeringen aan aandeelhouders met behoud van voldoende liquiditeit voor investeringen in groei en waardetoevoegende overnames. Wij streven naar een verhouding tussen de totale nettoschuld en de EBITDA tussen 3,5x en 4,5x over de lange termijn, wat een optimaal evenwicht tussen groei en aandeelhoudersvergoeding alsmede een aantrekkelijke toegang tot de kapitaalmarkten verzekert.

Wij trachten deze doelstelling te realiseren door ons financieringskader verder te optimaliseren, eventueel andere bedrijven over te nemen, een sterke vrije kasstroom te genereren en contante vergoedingen uit te keren aan onze aandeelhouders. De implementatie van dit hefboommodel zal niet alleen aantrekkelijke en duurzame aandeelhoudersvergoedingen mogelijk maken die boven het gemiddelde van de sector liggen, maar ook zorgen voor een sterke langetermijngroei van de onderliggende activiteit. In de veronderstelling dat er geen overnames plaatsvinden en/of dat ons businessmodel niet aanzienlijk verandert, zal ons aandeelhoudersvergoedingsbeleid zorgen voor aanhoudend hoge contante uitkeringen aan aandeelhouders op lange termijn.

Voor 2011 heeft de Raad van Bestuur zijn goedkeuring gegeven om door te gaan met een aandeelhoudersvergoeding van €4,50 per aandeel, wat neerkomt op een totaal uit te keren bedrag van €505,9 miljoen. De jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders van 27 april 2011 heeft deze buitengewone uitkering goedgekeurd. De aandeelhoudersvergoeding zal worden uitgevoerd als een kapitaalvermindering, die niet onderworpen is aan roerende voorheffing, en zal uiterlijk begin augustus 2011 worden betaald.

3.3 Gebeurtenissen na balansdatum

■ Uitspraak van de rechtbank in auteursrechtgeschil

Op 13 april 2011 oordeelde de Belgische rechtbank van eerste aanleg in Mechelen dat Telenet geen extra rechten moet betalen aan auteursrechtenorganisaties zoals Agicoa, BAVP, SABAM en andere, in gevallen waar Telenet een zogenaamd "*all rights included (ARI)*" contract met de respectievelijke omroep heeft.

In 2006 startte Telenet een rechtszaak tegen een groot aantal auteursrechtenorganisaties en -bureaus om een aantal zaken te laten verduidelijken. Telenet wilde met name weten of de organisaties rechten kunnen doen gelden voor kanalen die direct via het kabelnet worden uitgezonden in plaats van tegelijkertijd via de ether en kabel te worden uitgezonden.

Deze kwestie heeft betrekking op de belangrijkste Belgische particuliere omroepen, met inbegrip van alle kanalen van de grote omroepen VMMA, SBS Belgium en RTL-TVi, die toen ze van start gingen alleen beschikbaar waren op de kabel maar later beschikbaar zijn gesteld via DTH-satelliet en IPTV. De organisaties vroegen extra betalingen van deze omroepen, en er wordt aangenomen dat TV Vlaanderen (DTH) en Belgacom TV (IPTV) de gevraagde bedragen daadwerkelijk betalen. Hun redenering was gebaseerd op de overtuiging dat de omroep, door het signaal naar de operator door te sturen, alleen betaalde voor de initiële distributie en dat het platform ook zijn deel moet betalen.

Telenet was echter van mening dat zijn ARI-contracten met de omroepen reeds de kosten van de betrokken houders van rechten dekken. De rechtbank in Mechelen heeft nu het standpunt van Telenet bevestigd en oordeelde dat de ARI-contracten tussen de omroepen en Telenet wettelijk zijn. De rechtbank oordeelde ook dat er geen verschil mag worden gemaakt tussen analoge en digitale distributie – in het geval van simultane uitzending moeten de rechten slechts eenmaal worden betaald.

3.4 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d’Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie per en voor de periode van drie maanden afgesloten op 31 maart 2011.

4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden beëindigd op	maart 2011	maart 2010	% Verschil
Geleverde diensten			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.825.100	2.800.100	1%
Televisie			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
Totaal Analoge Kabel TV	966.900	1.252.900	-23%
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.229.000	1.002.900	23%
Digitale Kabel TV (INDI)	57.800	62.200	-7%
Totaal Digitale Kabel TV	1.286.800	1.065.100	21%
Totaal Kabel TV	2.253.700	2.318.000	-3%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.208.800	1.115.400	8%
Breedbandinternet aan bedrijven	40.400	34.200	18%
Totaal breedband internet	1.249.200	1.149.600	9%
Telefonie			
Residentiële telefonie	817.800	750.700	9%
Telefonie aan bedrijven	12.700	12.300	3%
Totaal telefonie	830.500	763.000	9%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	210.600	151.600	39%
Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)	4.333.400	4.230.600	2%
Klantenverloop			
Basiskabeltelevisie	9,3%	10,3%	
Breedbandinternet	7,3%	6,9%	
Telefonie	7,6%	6,9%	
Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk			
Triple play klanten	734.700	673.000	9%
Totaal klantenrelaties	2.253.700	2.318.000	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,92	1,83	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)	40,6	37,7	8%

5 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit de EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten

5.1 EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse staat van het totaalresultaat (niet geauditeerd)

(in € miljoen, uitgezonderd aandelen en bedragen per aandeel)

Voor de drie maanden
beëindigd op 31 maart

	2010	2009	% Verschil
Bedrijfsopbrengsten			
Basis kabeltelevisie	79,9	81,6	-2%
Premium kabeltelevisie	42,9	34,9	23%
Verdelers / Overige	12,4	15,1	-18%
Residentieel breedbandinternet	108,6	106,0	2%
Residentieële telefonie	65,8	60,6	9%
Bedrijfsdiensten	22,0	18,8	17%
Totaal bedrijfsopbrengsten	331,6	316,9	5%
Bedrijfskosten			
Kostprijs van geleverde diensten	(186,7)	(180,3)	4%
Brutowinst	144,9	136,6	6%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(58,4)	(52,3)	12%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	86,5	84,3	3%
Financiële opbrengsten	39,1	0,3	n/a
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	2,1	0,3	600%
Netto winst op afgeleide financiële instrumenten	37,0	-	n/a
Financiële kosten	(52,5)	(66,1)	-21%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(47,2)	(34,1)	38%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	-	(32,0)	n/a
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	(5,3)	-	n/a
Netto financiële kosten	(13,4)	(65,8)	-80%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,1)	(0,2)	-50%
Winst vóór winstbelastingen	73,0	18,4	297%
Belastingen	(30,2)	(5,1)	492%
Winst over de verslagperiode	42,8	13,3	222%
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	42,8	13,3	222%
Gew. gem. uitstaande aandelen	112.452.570	111.935.970	
Gewone winst per aandeel	0,38	0,12	
Verwaterde winst per aandeel	0,37	0,12	
Bedrijfskosten per type			
Personeelskosten	37,0	33,0	12%
Vergoeding op basis van aandelen	6,5	1,7	282%
Afschrijvingen	62,2	61,0	2%
Waardeverminderingen	16,6	14,2	17%
Afschrijvingen op uitzendrechten	2,3	2,0	15%
Verlies (winst) op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	(0,0)	0,0	n/a
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	92,3	92,7	0%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	13,0	15,3	-15%
Overige kosten	15,1	12,9	17%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	0,0	(0,2)	n/a
Herstructureringskosten	0,1	-	n/a
Totaal bedrijfskosten	245,1	232,6	5%

5.2 EU GAAP verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)

	Voor de drie maanden beëindigd op 31 maart		
	2011	2010	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten			
Winst over de verslagperiode	42,8	13,3	222%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	81,1	77,2	5%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	28,0	2,3	1117%
Uitgestelde belastingen	30,3	5,5	451%
Netto interestkosten en valutaverliezen	45,1	33,8	33%
Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten	(37,0)	32,0	n/a
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	5,3	-	n/a
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(26,5)	(42,6)	-38%
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	169,1	121,4	39%
Kasstroom uit investeringsactiviteiten			
Verwerving van materiële vaste activa	(68,4)	(45,3)	51%
Verwerving van immateriële vaste activa	(14,2)	(13,1)	8%
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	1,2	0,0	n/a
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(81,4)	(58,4)	39%
Kasstroom uit financieringsactiviteiten			
Netto schuldaflossing	13,5	-	n/a
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(15,3)	(8,8)	74%
Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	(1,8)	(8,8)	-80%
Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten			
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	639,6	145,7	339%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	725,5	199,9	263%
Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten	85,9	54,2	58%
Vrije kasstroom			
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	169,1	121,4	39%
Verwerving van materiële vaste activa	(68,4)	(45,3)	51%
Verwerving van immateriële vaste activa	(14,2)	(13,1)	8%
Vrije kasstroom	86,5	62,9	38%

5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	31 maart 2011	31 dec 2010	Vershil
ACTIVA			
<i>Vaste activa:</i>			
Materiële vaste activa	1.291,8	1.310,2	(18,4)
Goodwill	1.241,8	1.241,8	0,0
Overige immateriële vaste activa	307,7	313,6	(5,9)
Uitgestelde belastingvorderingen	-	19,9	(19,9)
Derivaten	12,6	4,7	7,9
Geassocieerde deelnemingen	0,2	0,2	0,0
Overige activa	5,0	4,9	0,1
Totaal vaste activa	2.859,1	2.895,3	(36,2)
<i>Vlottende activa:</i>			
Voorraden	9,4	12,6	(3,2)
Handelsvorderingen	69,8	79,8	(10,0)
Derivaten	0,1	0,3	(0,2)
Overige vlottende activa	104,7	65,0	39,7
Geldmiddelen en kasequivalenten	725,5	639,6	85,9
Totaal vlottende activa	909,5	797,4	112,1
TOTAAL ACTIVA	3.768,6	3.692,7	75,9
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
<i>Eigen vermogen:</i>			
Geplaatst kapitaal	797,4	797,4	
Uitgiftepremies en overige reserves	995,5	980,0	15,5
Overgedragen verlies	(1.517,0)	(1.559,8)	42,8
Totaal eigen vermogen	275,9	217,5	58,4
<i>Langlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.850,7	2.837,4	13,3
Derivaten	13,8	35,9	(22,1)
Over te dragen opbrengsten	5,9	6,4	(0,5)
Uitgestelde belastingverplichtingen	15,7	5,5	10,2
Overige schulden	37,7	38,1	(0,4)
Totaal langlopende verplichtingen	2.923,8	2.923,4	0,4
<i>Kortlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	53,6	40,3	13,3
Handelsschulden	134,2	109,3	24,9
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	269,0	283,1	(14,1)
Over te dragen opbrengsten	91,7	94,0	(2,3)
Derivaten	20,0	24,7	(4,7)
Kortlopende belastingsschuld	0,4	0,3	0,1
Totaal kortlopende verplichtingen	568,9	551,8	17,1
Totaal verplichtingen	3.492,7	3.475,2	17,5
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	3.768,6	3.692,7	75,9