



Resultaten Telenet Eerste Kwartaal 2008

- ▶ Solide opeenvolgende abonneegroei voor alle kernproductlijnen
- ▶ Omzet stijgt met 9%; EBITDA stijgt met 12%, met een EBITDA-marge van 48,0%

Mechelen, 5 mei 2008 – Telenet Group Holding NV (“Telenet” of “de onderneming”) (Euronext Brussel: TNET) maakt haar geconsolideerde resultaten bekend volgens de International Financial Reporting Standards zoals toegepast door de EU (“EU GAAP”) voor de drie maanden eindigend op 31 maart 2008:

BELANGRIJKSTE RESULTATEN

- Inkomsten bedroegen € 247,1 miljoen, een stijging met 9% tegenover het voorgaande jaar;
- EBITDA⁽¹⁾ steeg met 12% tot € 118,6 miljoen, resulterend in een EBITDA-marge van 48,0%;
- Bedrijfswinst steeg met 14% tot € 57,2 miljoen;
- Nettoverlies van € 6,8 miljoen, voornamelijk veroorzaakt door ongunstige impact van rente-indekkingsinstrumenten en hogere interestkosten;
- De bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ bedroegen € 45,9 miljoen, ofwel 19% van de opbrengst;
- Vrije kasstroom⁽³⁾ van € 35,6 miljoen, goed voor 14% van de opbrengst;
- Solide organische deleveraging: hefboomratio is gedaald tot onder 4,0x;
- Breedband, telefonie en digitale televisie kregen samen 103.000 nieuwe abonnees in K1 2008;
- Sterke groei van 85% in betaalde video-op-aanvraagtransacties.

Voor de drie maanden afgesloten op	maart 2008	maart 2007	Vershil %
Financiële hoogtepunten (in € miljoen)			
Omzet	247.1	226.8	9%
Netto winst, gerapporteerd	(6.8)	10.8	n/a
Basis opbrengst per aandeel (EUR)	(0.06)	0.11	
Verwaterde opbrengst per aandeel (EUR)	(0.06)	0.10	
EBITDA (1)	118.6	106.3	12%
EBITDA marge %	48.0%	46.9%	
Bedrijfsinvesteringen (2)	45.9	48.2	-5%
Bedrijfsinvesteringen als % van de omzet	19%	21%	
Vrije kasstroom (3)	34.6	45.8	-25%
Operationele hoogtepunten (000 geleverde diensten)			
Totaal kabeltelevisie	1,672	1,732	-3%
Analoge kabeltelevisie	1,234	1,456	-15%
Digitale kabeltelevisie (iDTV)	438	276	59%
Breedband internet	914	811	13%
Vaste telefonie	572	482	19%
Mobiele telefonie	67	28	139%
Triple play klanten (4)	346	256	35%
Diensten per klantenrelatie (4) (5)	1.63	1.51	8%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) (4) (6)	32.1	28.1	14%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als bedrijfsresultaat + afschrijvingen + waardeverminderingen + afschrijving van uitzendrechten, zonder kosten voor aankoop van aandelen en optieplannen.
- (2) Bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en andere vaste activa zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in onze geconsolideerde balans.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit bedrijfsactiviteiten, zonder de kasmiddelen uit de aan- en verkoop van afgeleide financiële instrumenten en zonder versnelde rentebetalingen voor verdisconteerde schuldinstrumenten; min de kasmiddelen gebruikt voor investeringen, zonder overnames.
- (4) Alleen op het Telenet Netwerk, exclusief het Partner Netwerk.
- (5) Klantenrelaties zijn hetzelfde voor abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie op ons eigen netwerk (Telenet Netwerk).
- (6) Average monthly revenue (ARPU) bestaat uit de gemiddelde maandelijkse inkomsten per unieke klant en wordt als volgt berekend: gemiddelde van totale maandelijkse terugkerende inkomsten (zoals inkomsten uit *carriage fees* en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en verkoop van set-top boxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klanten aan het begin en aan het einde van die periode.

Duco Sickinghe, Chief Executive Officer van Telenet, over de resultaten:

“Nu het eerste kwartaal van 2008 achter ons ligt, kan ik met genoegen bevestigen dat Telenet een solide kwartaalgroei in abonnees voor onze kernproducten heeft gehandhaafd. Na het vierde kwartaal van vorig jaar, dat een recordkwartaal was, hebben we er dit kwartaal nog eens 47.000 digitale televisieabonnees bij gekregen dankzij succesvolle promotieacties en een toegenomen focus op de verhuur van set-top boxen sinds maart. Een kwart van onze analoge kabelabonnees is nu omgeschakeld naar digitale televisie en we geloven dat ons competitieve huuraanbod verdere groei voor ons iTV-product zal opleveren. Onze andere productlijnen, breedbandinternet en vaste telefonie, hebben ook zeer goed gepresteerd, met respectievelijk 31.000 en 24.000 nieuwe abonnees.

Naast onze focus op superieure individuele producten wordt het blijvende succes van onze triple play-strategie via pakketaanbiedingen bewezen door het feit dat op dit moment 346.000 klanten op ten minste drie Telenet-producten op ons netwerk zijn geabonneerd, oftewel 35% meer op jaarbasis. De groei in onze drie kernproducten leverde een verdere stijging van onze ARPU per klantenrelatie op van 14% in vergelijking met vorig jaar.

We hebben deze operationele groei kunnen omzetten in een gestage inkomstenstijging met 9%, tot een totaal van € 247,1 miljoen, en een EBITDA-groei van 12% naar een totaal van € 118,6 miljoen, met een marge van 48,0%. Met deze resultaten zijn we goed op weg om onze doelstellingen voor het volledige jaar te realiseren. We wijzen erop dat het eerste kwartaal meestal sterk is en dat we het geanticiperde niveau van breedbandinternet ARPU-erosie nog steeds bleef opteren voor producten uit het midden- en hogere segment. We blijven evenwel voorzichtig ten aanzien van de steeds competitiever wordende omgeving. Aangezien we ons nieuwe huuraanbod voor set-top boxen pas in maart hebben gelanceerd, is de impact hiervan op onze kwartaalopbrengsten en de bedrijfsinvesteringen nu nog beperkt. We verwachten dat het volledige effect in het tweede kwartaal voelbaar zal zijn.

Ik kan ook met veel genoegen melden dat onze focus op gecontroleerde uitgaven en investeringen een vrije kasstroom van 14% van de opbrengst heeft opgeleverd, ondanks de invloed van een hogere seizoensimpact op onze bedrijfsinvesteringen uit het vorige jaar en hogere interestkosten. De gestage EBITDA-groei toont aan dat wij goed in staat zijn om snelle deleveraging toe te passen. Onze huidige hefboomratio ligt nu onder de 4.0x EBITDA.

Ons voornaamste streven is een gezonde balans tussen bedrijfsgroei, uitstekende bedrijfsmarges en weloverwogen investeringen in onze toekomst. We blijven hard werken om onze operaties te optimaliseren en we zullen ervoor zorgen dat onze klanten de beste producten en diensten voor de beste prijs krijgen.”

Over Telenet: Telenet is een leidende provider van media- en telecommunicatiediensten. Telenet spitst zich toe op het leveren van kabeltelevisie, hogesnelheidsinternet en vaste en mobiele telefoniediensten aan hoofdzakelijk residentiële klanten in Vlaanderen en Brussel. Onder de merknaam Telenet Solutions levert het bovendien diensten aan bedrijven in België. Telenet is genoteerd op de Euronextbeurs van Brussel onder de code TNET.

Aanvullende informatie: Aanvullende informatie over Telenet en haar producten is beschikbaar op <http://www.telenet.be>. Bijkomende informatie over operationele en financiële cijfers vermeld in dit document kan worden gedownload vanaf de sectie 'investor relations' op onze website. Ons Jaarverslag 2007, het kwartaalbericht voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2008 en de presentaties van de financiële resultaten voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2008 zijn of worden binnenkort beschikbaar gesteld in de sectie "investor relations" op onze website (<http://investors.telenet.be>).

Contactpersonen:

Pers:	Jan de Grave VP Communications jan.de.grave@staff.telenet.be Tel. +32 15 333 465	Stefan Coenjaerts Corporate Communications stefan.coenjaerts@staff.telenet.be Tel. +32 15 335 006
Analisten en Beleggers:	Vincent Bruyneel Director Investor Relations vincent.bruyneel@staff.telenet.be Tel. + 32 15 335 696	Christiaan Sluijs Analyst Investor Relations christiaan.sluijs@staff.telenet.be Tel. +32 15 335 703

"Safe Harbor"-verklaring onder de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995: Diverse verklaringen in dit document zijn "toekomstgerichte verklaringen" overeenkomstig de betekenis daaraan gegeven in de Private Securities Litigation Reform Act van 1995. Woorden als "denkt", "voorziet", "zou moeten", "neemt zich voor", "zal", "verwacht", "raamt", "is van plan", "positie", "strategie", en gelijkaardige uitdrukkingen wijzen op dergelijke toekomstgerichte verklaringen, die gekende en onbekende risico's omvatten, onzekerheden en andere factoren die ertoe kunnen leiden dat onze huidige resultaten, prestaties, verwezenlijkingen of bedrijfsresultaten wezenlijk afwijken van degene die overwogen, voorzien, voorspeld, geraamd of in rekening gebracht werden, uitdrukkelijk of impliciet, door deze toekomstgerichte verklaringen. Deze factoren omvatten: mogelijke ongunstige ontwikkelingen met betrekking tot onze liquiditeit of bedrijfsresultaten; ons vermogen om de voorgenomen transactie met de zuivere intercommunales af te sluiten; onze aanzienlijke schuldaflossingen en andere contractuele verplichtingen; ons vermogen om ons businessplan te financieren en uit te voeren; ons vermogen om voldoende geldmiddelen te genereren om onze schuld af te betalen; rente- en wisselkoersschommelingen; ons vermogen om de integratie van onze facturatiesystemen te voltooien; de impact van nieuwe commerciële kansen die belangrijke up-front investeringen vereisen; ons vermogen om klanten aan te trekken en te behouden, en onze aanwezigheid op de markt in het algemeen te versterken; ons vermogen om tegen 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 back-up te ontwikkelen en te behouden voor onze essentiële systemen; ons vermogen om door te gaan met het ontwerpen van netwerken, plaatsen van installaties, verkrijgen en behouden van de vereiste licenties of goedkeuringen van de overheid, en financieren van bouw en ontwikkeling, op een tijdige manier en tegen een redelijke kostprijs, en onder bevredigende voorwaarden; ons vermogen om een impact te hebben op, of een adequaat antwoord te bieden op nieuwe of gewijzigde wetten of regelgeving. Wij wijzen elke verplichting af om deze toekomstgerichte verklaringen te herzien teneinde feitelijke resultaten, veranderingen in veronderstellingen of veranderingen in factoren die deze verklaringen beïnvloeden weer te geven.

Financiële informatie: de gecontroleerde jaarrekening van Telenet Group Holding vanaf en voor het jaar afgesloten op 31 december 2007 is opgesteld volgens de EU GAAP, tenzij anders vermeld.

1 Belangrijkste bedrijfsresultaten

ZIE §3.5 VOOR BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN DE DEFINITIE VAN "ABONNEE" MET INGANG VAN HET EERSTE KWARTAALRAPPORT VAN 2008.

Multiple play. In het eerste kwartaal van 2008 boekte de onderneming een solide aanhoudende kwartaalgroei. In totaal kwamen er netto 102.600 abonnees bij in onze drie kernproductgroepen – breedbandinternet, vaste telefonie en digitale televisie. Het resultaat was een totaal abonneebestand van 3.181.000 voor eind maart 2008, vergeleken met 3.052.000 abonnees eind maart 2007. Wanneer we digitale televisie als een extra abonnement beschouwen naast analoge televisie, telden we eind maart 2008 3.623.000 abonnees, tegen 3.343.000 eind maart 2007. Dit betekent een organische groei van 280.000 abonnees, mobiele telefonie niet meegerekend. Het aantal triple play-klienten op het Telenet Netwerk steeg op jaarbasis met 35% naar 346.000. Bijna 21% van onze klienten op het Telenet Netwerk heeft een abonnement op minstens drie producten. Een jaar geleden was dit 15%. Het aandeel single play-klienten is verder gedaald tot 57%. Dit betekent dat onze cross-and-upsellstrategie vruchten afwerpt en dat we het aantal multi play-klienten verder kunnen laten stijgen. We bereikten een verdere toename van diensten per klientenrelatie tot 1,63x per 31 maart 2008, in vergelijking met 1,51x per 31 maart 2007. Deze evolutie is te danken aan het voortdurende succes van onze bundels, die inspelen op de behoefte van onze klienten aan één provider voor alle soorten communicatie- en entertainmentdiensten.

ARPU per klientenrelatie. Naast de stijgende lijn van onze triple play-statistieken steeg de ARPU per klientenrelatie op het Telenet Netwerk met 14% tot € 31,2 in het eerste kwartaal van 2008, tegenover € 28,1 in het eerste kwartaal van het voorgaande jaar. Deze groei is een duidelijke afspiegeling van het succes van multiple play en de voortgaande digitalisering van onze kabeltelevisieabonnees, die een gemiddelde ARPU oplevert van meer dan twee maal de analoge basisabonnementsprijs.

1.1 Breedbandinternet

Abonneebestand. Op 31 maart 2008 telden wij 914.000 abonnees voor breedbandinternet, een stijging met 13%. Het eerste kwartaal van 2008 kwamen er netto 31.000 abonnees bij. Dit betekent een penetratiegraad van gezinnen in het Gecombineerde Netwerk van meer dan 33%. Onder de in totaal 914.000 breedbandinternetabonnees waren 32.000 kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's). Het aantal residentiële abonnees voor breedbandinternetdiensten was eind maart 2008 882.000. Eind maart 2007 was dat nog 782.000. *Zie §3.5(b) over definitiewijzigingen voor niet-organische aanpassing.* Het opzeggingspercentage voor deze dienst, de regio Brussel inbegrepen, bedroeg 8,4% tijdens het eerste kwartaal van 2008, tegen 8,2% in hetzelfde kwartaal van het voorgaande jaar.

Wij denken dat de extra down- en uploadsnelheden voor onze breedbandproducten die in december 2007 werden gelanceerd samen met een succesvolle promotieactie tot deze sterke groei van ons breedbandinternetabonneebestand hebben geleid. Op basis van eigen intern onderzoek en schattingen denken we dat we ons landelijke marktaandeel breedbandinternet van 37% sinds eind december 2007 hebben behouden. Omdat we alleen in de regio Vlaanderen en een deel van Brussel vertegenwoordigd zijn, schatten we ons aandeel in de door ons bestreken regio op ongeveer 55%.

ARPU en opbrengsttrend. Net als in 2008 blijft het merendeel van onze nieuwe breedbandinternetabonnees kiezen voor het midden- en hogere productsegment, wat leidt tot een stabiele mix van onze breedbandsegmenten. Eind maart 2008 maakte 80% van onze abonnees gebruik van een product in het midden- of hogere segment met een downloadsnelheid van 10 Mbps of meer. Onze breedband-ARPU toonde een zeer lichte daling vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Dit is het gevolg van onze afgeprijsde pakketaanbiedingen. Tijdens het eerste kwartaal van 2008 steeg de opbrengst uit breedbandinternetdiensten met 12% tot € 87,6 miljoen, tegen € 78,5 miljoen in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

1.2 Telefonie

Vaste telefonie. We sloten het eerste kwartaal van 2008 af met 572.000 vaste telefonieabonnees, een stijging met 24.000 gedurende het kwartaal. In vergelijking met het eerste kwartaal van vorig jaar groeide ons klantenbestand voor vaste telefonie met 19%, resulterend in een penetratiegraad van 21% van het Gecombineerde Netwerk. Ons residentiële klantenbestand voor vaste telefonie telde eind maart 2008 563.000 abonnees. De overige 9.000 waren kmo's. Het verloop was in het eerste kwartaal van 2008 8,6%, de regio Brussel meegerekend. Vorig jaar was dit 8,0%.

De belangrijkste drijfveren van de groei van ons klantenbestand voor telefonie blijven ons competitief geprijsde vaste telefonieaanbod, waaronder de tariefplannen "FreePhone" en "FreePhone 24", die nog meer waarde voor het geld bieden als ze in een van onze bundelpakketten worden opgenomen. De markt van de vaste telefonie blijft sterk concurrentieel en we verwachten voortdurende innovatie op het gebied van bundeling en prijsvorming van telefoniediensten.

Mobiele telefonie. Onze mobiele telefoniedienst kende een netto toename van 11.000 abonnees in 2008. Daarmee kwam het totale aantal mobiele telefonieklanten op 67.000 per 31 maart 2008. Deze mobiele diensten werden voornamelijk verkocht aan bestaande klanten als onderdeel van een bundel en werden dus gerealiseerd zonder extra marketingkosten. Het insourcen van onze mobiele back office-operaties zal tijdens het tweede kwartaal van dit jaar worden afgerond. Dit zal ons helpen een eind-tot-eind klantenprocescyclus te implementeren voor onze mobiele productlijn en verder te focussen op de activatiegraad van verkochte SIM-kaarten.

ARPU en opbrengsttrend. Zoals verwacht, ondervonden we een voortgezette neerwaartse druk op onze vaste telefonie-ARPU, hoofdzakelijk te wijten aan de toevoeging van nieuwe abonnees aan gebundelde en flat-rate tariefplannen en lagere consumententarieven voor telefoonverkeer tussen vaste en mobiele lijnen als gevolg van een verlaging van de terminatietarieven voor mobiele telefonie per 1 oktober vorig jaar, waarvan we de voordelen verrekenen aan onze klanten. In het kader van de nieuwe regulering van de markt ondervonden we bovendien het eerste negatieve effect van de verlaging van de terminatietarieven voor vaste telefonie vanaf januari 2008. De verlaging bedroeg gemiddeld 39% ten opzichte van vorig jaar. Ondanks deze factoren steeg onze opbrengst uit telefonie met 8% van € 48,4 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 tot € 52,1 miljoen in het eerste kwartaal van 2008, ondersteund door de blijvende groei van het aantal abonnees op onze vaste telefoniediensten en de stijging van de opbrengst uit mobiele telefonie.

1.3 Televisie

1.3.1 Digitale televisie

Abonneebestand. Per 31 maart 2008 registreerden we een totaal van 438.000 abonnees op onze digitale televisiedienst (iDTV). Dit is een nettogroei van 47.000 abonnees voor het eerste kwartaal van 2008. In vergelijking met 31 maart 2007 nam ons iDTV-klantenbestand toe met 59%. Onze solide abonneegroei kreeg een extra impuls door een succesvolle promotiecampagne in januari en extra marketing voor de verhuur van set-top boxen. Doordat de campagne voor de verhuur van set-top boxen echter pas in maart 2008 werd gestart, werd het grootste deel van onze nieuwe abonnees in het eerste kwartaal nog gegenereerd door de verkoop van set-top boxen.

Naast digitale televisie hebben we 27.000 abonnees voor premium PayTV via een alternatief platform. 23.000 van de 27.000 abonnees ontvangen hun premium content op het Partner Netwerk.

ARPU en opbrengsttrend. In het eerste kwartaal van 2008 bleven we een solide groei zien in onze video-op-aanvraagtransacties: een toename met 85% vergeleken met dezelfde periode vorig jaar, gestaaft door een verdere groei van het aantal maandelijkse transacties per gebruiker. Deze verhouding lag nog nooit zo hoog als in het eerste kwartaal van 2008. De combinatie van een positieve trend in video-op-

aanvraagdiensten en een gestage groei van zenderpakketten resulteerde in een vrij stabiele ARPU voor digitale televisie, bovenop de ARPU voor basiskabeltelevisie.

De totale opbrengst uit premiumkabeltelevisie afkomstig van zowel onze iDTV- als PayTV-klienten steeg tot € 17,8 miljoen voor het eerste kwartaal van 2008, vergeleken met € 14,0 miljoen voor dezelfde periode in 2007, oftewel een stijging van 27% op jaarbasis. Deze opbrengst bestaat uit aanvullende diensten zoals op-aanvraagdiensten en premium en themazenderpakketten. Ze komt bovenop de inkomsten uit basistelesiediensten, zoals hieronder beschreven.

1.3.2 Basiskabeltelevisie

Abonneebestand. Eind maart 2008 bedroeg het totale aantal abonnees op basispakketten voor zowel analoge als digitale televisie 1.672.000, tegenover 1.732.000 eind maart 2007, waarvan 1.234.000 analoge abonnees en 438.000 digitale abonnees via ons iDTV-platform. Op 31 maart 2008 had 26% van onze kabeltelevisieabonnees voor basispakketten een digitale aansluiting.

Ons klantenbestand voor basiskabeltelevisie daalde met netto 12.000 abonnees in het eerste kwartaal van 2008. Deze daling komt overeen met onze verwachtingen en is te wijten aan de concurrentie van andere digitale televisie- en satellietaanbieders. *Zie §3.5(b) en (c) over definitiewijzingen voor niet-organische aanpassing.* We stellen ook vast dat de regio Brussel het totale klantverloop voor basiskabeltelevisie enigszins heeft beïnvloed doordat dit gebied een volatieler klantenbestand kent, met als resultaat een hoger natuurlijk verloop dan Vlaanderen.

De impact van dit abonneeverlies werd ruimschoots gecompenseerd door de verhoging van het basisabonnementsgeld per augustus 2007. De totale opbrengst voor basiskabeltelevisie in het eerste kwartaal van 2008 bleef met € 54,9 miljoen ongewijzigd tegenover het voorgaande jaar.

1.4 Telenet Solutions

Onze afdeling bedrijfsdiensten blijft groeien aan de hand van haar gesegmenteerde aanpak bij de aanbidding van coax-, DSL- en glasvezelproducten voor voice-, data- en internetdiensten. Als gevolg van de blijvende sterke groei in de tweede helft van 2007 bedroeg de opbrengst voor het eerste kwartaal van 2008 € 25,2 miljoen, een stijging met 18% tegenover vorig jaar. Wij denken dat we hiermee voorlopen op het gemiddelde in de industrie. Een deel van deze stijging is toe te schrijven aan de overname van Hostbasket begin 2008. Wij onderschatten de zeer competitieve en prijsgevoelige omgeving waarin onze business-to-business-afdeling opereert echter niet. Daarom blijven wij gefocust op het juiste productaanbod voor elk van de kernsegmenten, met speciale aandacht voor kmo's.

2 Financiële Resultaten

2.1 Opbrengst

De bedrijfsomzet van Telenet voor het eerste kwartaal van 2008 steeg met 9% tot € 247,1 miljoen, tegen € 226,8 miljoen in het eerste kwartaal van 2007. Deze vooruitgang was te danken aan de organische groei in de segmenten residentieel breedbandinternet, vaste telefonie en iDTV-abonnees en negatief beïnvloed door een beperkte daling van de ARPU voor breedbandinternet en een sterke daling van net onder de 10% van de ARPU voor vaste telefonie. Daarnaast hadden we te maken met een daling van de interconnectieopbrengsten als gevolg van de door regelgeving ingegeven verlaging van onze vaste terminatietarieven. De stijging van de opbrengsten valt met 9% hoger uit dan de voor het volledige jaar 2008 verwachte 5-6%. Dit komt doordat de impact van de overstap naar de verhuur van set-top boxen voor het eerste kwartaal beperkt bleef en de daling van de ARPU van breedbandinternet nog niet zo sterk uitviel als verwacht.

De groei van de inkomsten uit breedbandinternet met € 9,1 miljoen, oftewel 12% op jaarbasis, leverde de belangrijkste bijdrage, goed voor bijna de helft van de totale stijging van de opbrengst in het eerste kwartaal van 2008 in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De inkomsten uit premiumkabeltelevisie bedroegen € 17,8 miljoen voor het eerste kwartaal van 2008, een stijging van 27% die de snelle groei van ons iDTV-product weerspiegelt, gecombineerd met een sterke groei van contentpakketten en op-aanvraagdiensten. Andere diensten, zoals telefonie en diensten voor de zakelijke markt, kenden groeicijfers van respectievelijk 8% en 18%.

Onze gerapporteerde inkomsten uit premiumkabeltelevisie omvatten niet de verkoop van iDTV set-top boxen, die geclassificeerd worden onder “Distributeurs/andere”. De verhuur van set-top boxen is echter wel inbegrepen in de inkomsten van premiumkabeltelevisie. In het eerste kwartaal van 2008 was de verkoop van iDTV-set-top boxen goed voor € 3,9 miljoen aan inkomsten, in vergelijking met € 4,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling hangt samen met de introductie van de verhuur van set-top boxen, die terugkerende inkomsten genereren in plaats van eenmalige inkomsten door verkoop. De resterende € 20,1 miljoen van de totale € 35,3 miljoen opbrengsten onder “Distributeurs/Andere” bevatten de vergoedingen voor activeringen en installaties van kabeltelevisie en andere diensten, zoals online advertenties op onze portaalsites en andere community websites.

2.2 Kosten

De totale kosten voor het eerste kwartaal van 2008 stegen met 7% naar € 189,9 miljoen, tegenover € 176,7 miljoen een jaar geleden. Diverse verbeteringen in onze processen hebben een verdere daling van onze eenheidskost per dienst opgeleverd. Het feit dat de uitgaven minder zijn gestegen dan de inkomsten illustreert dit.

De **kosten van geleverde diensten** bedroegen € 143,8 miljoen van de totale bedrijfskosten, een stijging van 7% op jaarbasis. Dit is een minder grote stijging dan onze opbrengstgroei, die 9% bedroeg. De stijging van de kosten is toe te schrijven aan hogere capaciteitsvereisten voor het callcenter, stijgende contentkosten en andere netwerkooperatiekosten, die de voortgezette snelle groei van het aantal abonnees weerspiegelen – vooral in digitale televisie.

Het saldo van de bedrijfskosten, met name **verkoop-, algemene en beheerskosten**, steeg in het eerste kwartaal van 2008 met 9% en bedroeg € 46,1 miljoen, in vergelijking met € 42,3 miljoen voor het eerste kwartaal van 2007, en was een weerspiegeling van de beperkte stijging in de personeels- en beroepskosten, terwijl de kosten voor marketing en verkoop stabiel bleven. In het eerste kwartaal van 2008 lanceerde de onderneming een nieuw programma voor de aankoop van aandelen door werknemers. Alle werknemers kregen in het kader van dit programma de mogelijkheid aandelen te kopen tegen een gereduceerde prijs. Dit zorgde voor een eenmalige kost van € 1,7 miljoen voor uitgiftepremies, die werden geboekt onder “werknemersvoordelen” – zie §3.4, *overig nieuws, voor verdere informatie*.

Als gevolg van onze continue aandacht voor kostenbeheersing en procesgerichte verbeteringen, daalde het aandeel van de dienstverleningskosten als percentage van de totale opbrengst in het eerste kwartaal van 2008 tot 58%, in vergelijking met 59% van de opbrengst in dezelfde periode van het voorgaande jaar. Bovendien boekten we een daling van het percentage verkoop-, algemene en beheerskosten in verhouding tot de totale opbrengst van 19%, ondanks de eenmalige kosten in verband met het aandelenplan voor werknemers.

2.3 EBITDA en bedrijfswinst

EBITDA. EBITDA steeg met 12% op jaarbasis van € 106,3 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 naar € 118,6 miljoen in het eerste kwartaal van 2008. Dit betekent een EBITDA-marge van 48,0%, tegen 46,9% vorig jaar.

Bedrijfswinst. De afschrijvingen en waardeverminderingen groeiden trager dan onze omzet en kwamen in het eerste kwartaal van 2008 uit op € 59,7 miljoen, tegen € 56,2 miljoen in 2007. Daardoor steeg onze bedrijfswinst van € 50,1 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 naar € 57,2 miljoen in het eerste kwartaal van 2008 – een stijging van 14%.

2.4 Nettoresultaat

Naast het bedrijfsresultaat is in ons nettoresultaat voor het eerste kwartaal van 2008 het effect verwerkt van rentekosten, ongunstige schommelingen in de “fair value” van onze rente-indekkingsinstrumenten en uitgestelde belastingen.

Financiële kosten. Onze netto rentekosten stegen van € 26,1 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 tot € 37,2 miljoen in het eerste kwartaal van 2008. De stijging was het resultaat van onze financieringsactiviteiten in 2007, die ons schuldniveau deden stijgen van € 1,2 miljard vorig jaar tot € 1,9 miljard in 2008. Ze werd gedeeltelijk gecompenseerd door een daling van ons gewogen gemiddelde rentetarief op deze nieuwe Senior kredietfaciliteit. De nettowijzigingen in de “fair value” van onze valuta- en afgeleide financiële instrumenten leverden een verlies op van € 13,9 miljoen in het eerste kwartaal van 2008, in vergelijking met een winst van € 2,1 miljoen in hetzelfde kwartaal van het voorgaande jaar. Deze stijging is voornamelijk het resultaat van ongunstige schommelingen in de “fair value” van onze rentederivaten, als gevolg van een daling van de EURIBOR-rente. Wijzigingen in de “fair value” van onze afgeleide financiële instrumenten hebben geen invloed op onze kasstromen.

Belastinguitgaven. In het eerste kwartaal van 2008 bedroegen onze belastinguitgaven € 12,9 miljoen, tegen € 15,3 miljoen in het eerste kwartaal van 2007. Al deze belastinguitgaven zijn uitgestelde belastinguitgaven. Sinds de erkenning van onze uitgestelde belastingvordering in het tweede kwartaal van 2007 hoeven we niet langer rekenschap af te leggen voor de impact tussen de huidige en de historische belastingvoet bij de waarderingcorrectie voor goodwill. Dit verklaart de daling van de belastinguitgaven in 2008 vergeleken met 2007. Het merendeel van onze belastinguitgaven had geen gevolgen voor onze kaspositie.

Nettowinst (verlies). We boekten een nettoverlies van € 6,8 miljoen over het eerste kwartaal van 2008, tegen een nettowinst van € 10,8 miljoen voor dezelfde periode van het voorgaande jaar. Deze afname is voornamelijk te wijten aan de ongunstige impact van onze interestdekking en de hogere terugkerende rentekosten.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

Netto kasstromen uit bedrijfsactiviteiten. De netto kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten namen toe tot € 101,4 miljoen in het eerste kwartaal van 2008, tegen € 98,4 miljoen in het eerste kwartaal van 2007. We genereerden € 137,2 miljoen aan kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten, een toename van 24% in vergelijking met het voorgaande jaar. De netto betaalde rente steeg van € 12,0 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 tot € 35,8 miljoen in het eerste kwartaal van 2008. Dit is het gevolg van de herfinanciering van de niet-contante rente voor de Senior Discount Notes in oktober 2007 en de overstap op driemaandelijks in plaats van halfjaarlijkse rentebetaling die ook het gevolg is van de herfinanciering van de Senior Notes in oktober 2007.

Vrije kasstroom. De onderneming genereerde in het eerste kwartaal van 2008 een vrije kasstroom¹ van € 34,6 miljoen, tegen € 45,8 miljoen in het eerste kwartaal van 2007. Dit is met name het gevolg van de hogere bedrijfsinvesteringen aan het eind van 2007, die in het eerste kwartaal van 2008 werden betaald. Daarnaast speelden de gestegen uitgaven voor de contant betaalde rente een rol.

¹ Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit bedrijfsactiviteiten, zonder de kasmiddelen uit de aan- en verkoop van afgeleide financiële instrumenten en zonder versnelde rentebetalingen voor verdisconteerde schuldinstrumenten; min de kasmiddelen gebruikt voor investeringen, zonder overnames.

Netto kasmiddelen uit financiële activiteiten. De netto uitgaande kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten daalde van € 10,9 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 tot € 7,4 miljoen in het eerste kwartaal van 2008. Aangezien onder de nieuwe Senior Credit Facility geen schuld hoeft te worden terugbetaald voor 2012, blijft de uitgaande kasstroom voor financieringsactiviteiten beperkt tot de clientèle- en de annuïteitenvergoeding in verband met de huidige gebruiksrechten op het Partner Netwerk.

De onderneming had per 31 maart 2008 € 99,2 miljoen aan liquide middelen en equivalenten daarvan in kas, tegenover € 76,6 miljoen per 31 december 2007.

Hefboomratio. Het opgenomen bedrag van onze nieuwe Senior kredietfaciliteit vertegenwoordigt een netto hefboomratio van 3,98x EBITDA². In het kader van de nieuwe Senior kredietfaciliteit, kan de Onderneming beschikken over een bijkomende gecommiteerde leencapaciteit van € 400,0 miljoen, onderhevig aan naleving van de toepasselijke voorwaarden krachtens Term Loan B2 en de wentelkredietfaciliteit die voor opname beschikbaar zijn tot en met respectievelijk 31 juli 2008 en 30 juni 2014.

2.6 Bedrijfsinvesteringen

De bedrijfsinvesteringen³ voor het eerste kwartaal van 2008 bedroegen € 45,9 miljoen, vergeleken met € 48,2 miljoen voor dezelfde periode vorig jaar. Huurboxen waren goed voor een investering van € 4,9 miljoen of 11% van de totale bedrijfsinvesteringen in het eerste kwartaal van 2008, tegen € 3,5 miljoen of 7% in het eerste kwartaal van 2007. Ongeveer 53% van onze bedrijfsinvesteringen in het eerste kwartaal van 2008 hield verband met de groei in het aantal abonnees, naast de set-top boxen, of de groei van het netwerk, zoals de uiteindelijke voltooiing van ons ExpressNet-project en de start van het Mach3-upgradeproject voor breedbandinternetverbindingen en diverse investeringen om ons sterk toegenomen abonneebestand te bedienen. De balans omvat vaste investeringskosten in verband met het netwerk, reparaties en vervangingen. Als percentage van de opbrengst daalden de totale bedrijfsinvesteringen tot 19% van de opbrengst in het eerste kwartaal van 2008 tegenover 21% in dezelfde periode in het voorgaande jaar. Dit heeft vooral te maken met timingverschillen in de projecten ter opwaardering van het netwerk. Zonder de verhuur van set-top boxen bedroegen de bedrijfsinvesteringen 17% van de opbrengst in het eerste kwartaal van 2008, tegen 20% voor dezelfde periode vorig jaar.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor 2008

Nu we het eerste kwartaal van 2008 hebben afgerond, worden onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2008 bevestigd. Wij wijzen erop dat het eerste kwartaal normaal gezien een periode is met sterke, seizoensgebonden operationele en financiële resultaten. Aangezien de herpositionering van ons model voor set-top boxen van verkoop naar verhuur pas in maart 2008 werd gelanceerd, was de impact hiervan op onze kwartaalopbrengsten en bedrijfsinvesteringen beperkt. We verwachten evenwel dat het effect in het tweede kwartaal duidelijker voelbaar zal zijn, met een lagere opbrengstgroei op jaarbasis als gevolg. Daarnaast hebben we de geanticiperde breedbandinternet ARPU-erosie nog niet zien plaatsvinden en hebben we nog geen impact gevoeld van de slechtere economische omstandigheden. We blijven echter voorzichtig ten aanzien van de steeds competitiever wordende omgeving en de potentiële tendensen die uit een economische vertraging kunnen voortvloeien. We blijven ernaar streven om onze klanten een aantrekkelijke combinatie te bieden van kwaliteitsproducten en hoge serviceniveaus, met een innovatief prijsbeleid.

² Berekend overeenkomstig de voorwaarden van de Senior kredietfaciliteit, op basis van de EBITDA van de twee voorgaande kwartalen.

³ Bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en andere vaste activa zoals geboekt in onze balans.

We houden daarom vast aan onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2008:

	Verwachtingen 2008 (organisch)
Omzetgroei	5% – 6%
EBITDA-groei	6% – 8%
Bedrijfsinvesteringen ⁽¹⁾	€ 180 – € 190 miljoen

⁽¹⁾ Exclusief bedrijfsinvesteringen tot € 30 miljoen ter ondersteuning van het huuraanbod van set-top boxen.

3.2 Dividendbeleid

Een aantal artikelen van het Belgisch wetboek van vennootschappen en de statuten van Telenet Group Holding beperken de mogelijkheid van Telenet Group Holding om dividenden uit te betalen alvorens bepaalde minimumreserves worden verwezenlijkt. Bovendien legt onze nieuwe Senior kredietfaciliteit belangrijke beperkingen op aan onze mogelijkheden om dividenden en andere uitkeringen te betalen. Het gevolg is dat onze mogelijkheden om dividenden te betalen afhangen van vele factoren, waarvan we de gevolgen niet met zekerheid kunnen voorspellen.

3.3 Procedures van de Onafhankelijke Auditor

De Onafhankelijke Auditor, Price WaterhouseCoopers Bedrijfsrevisoren bcvba, vertegenwoordigd door Bernard Gabriëls, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen aanzienlijke uit te voeren aanpassingen onthult heeft voor de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde resultatenrekening, balans of kasstroomoverzichten en mutaties in het eigen vermogen vanaf en voor de afgesloten drie maanden die eindigden op 31 maart 2008.

3.4 Gebeurtenissen na afsluiting van de verslagperiode en nieuws

■ Principeakkoord met Partner Netwerk (“Interkabel”)

Op 26 november 2007 kondigden Telenet en de zuivere intercommunales een niet-bindend principeakkoord aan voor de overdracht aan Telenet van de analoge en digitale televisieactiviteiten van de zuivere intercommunales, waaronder alle bestaande abonnees in ruil voor een aankoopvergoeding van € 170 miljoen. Het principeakkoord bepaalt onder meer dat de zuivere intercommunales de rechtmatige eigenaren blijven van het kabelnetwerk en dat Telenet het volledige genotsrecht op het kabelnet verkrijgt via een langdurig zakelijk gebruiksrecht in de vorm van erfpacht voor een periode van 38 jaar. Daarvoor zal het een jaarlijkse vergoeding betalen, naast de vergoedingen uit hoofde van de bestaande structuur. Er werd ook bepaald dat de zuivere intercommunales voortaan een beperkte hoeveelheid bandbreedte kunnen gebruiken voor bepaalde openbare diensten.

Op 26 december 2007 spande Belgacom NV/SA (Belgacom), de historische telecomoperator in België, een kort geding aan bij de rechtbank van eerste aanleg te Antwerpen met het verzoek om een voorlopige voorziening om de zuivere intercommunales te beletten het principeakkoord ten uitvoer te leggen. De vordering van Belgacom is gebaseerd op de stelling dat de zuivere intercommunales een marktraadpleging georganiseerd zouden moeten hebben alvorens het principeakkoord af te sluiten. De zuivere intercommunales bestrijden deze stelling en Telenet heeft zich partij gesteld in deze procedure om haar belangen te beschermen. Belgacom heeft ook een brief gestuurd aan de zuivere intercommunales waarin zij blijkt geeft van haar interesse om een concurrerend bod aan hen uit te

brengen en heeft een procedure opgestart om het principeakkoord te laten annuleren. Deze procedure kan naar verwachting jaren duren. Op 11 maart 2008 verklaarde de rechtbank van eerste aanleg te Antwerpen het verzoek van Belgacom ontvankelijk en kregen de zuivere intercommunales bevel zich te weerhouden van enige actie ter implementatie van het principeakkoord zolang de procedure loopt. Telenet is in beroep gegaan tegen de beslissing van 11 maart 2008.

Parallel daarmee heeft Belgacom ook klacht ingediend bij de bevoegde regeringscommissaris, die moet beslissen of de goedkeuring van het principeakkoord door de Raden van Bestuur van de zuivere intercommunales moet worden geschorst. Tot nu toe hebben de regeringscommissaris en de Vlaamse minister van Binnenlandse Zaken het niet noodzakelijk geacht het principeakkoord in het licht van de lopende gerechtelijke procedure te schorsen. Belgacom is ook een procedure bij de Raad van State gestart ter opschorting en annulering van de goedkeuring door de Raden van Bestuur. De uitkomst van de schorsingsprocedure wordt in de komende maanden verwacht. De finale beslissing in deze zaken wordt pas over meer dan een jaar verwacht.

■ **Aandelenoptieplan voor werknemers 2007**

Op de buitengewone aandeelhoudersvergadering van 27 december 2007 werd besloten 3.300.000 warrants uit te geven ("Aandelenoptieplan 2007"). Elk van deze aandelenopties geeft de houder recht om in te schrijven op één nieuw aandeel van Telenet Group Holding NV. De aandelenopties kunnen worden toegekend aan personeelsleden van Telenet Group Holding NV en van haar dochtervennootschappen en aan de Chief Executive Officer. De nieuwe aandelen die bij uitoefening van deze aandelenopties worden uitgegeven, zijn gewone aandelen in de onderneming en bieden dezelfde rechten en voordelen (inclusief het recht op dividend) als de bestaande gewone aandelen die waren uitgegeven voorafgaand aan de uitgifte van de nieuwe aandelen. De nieuwe aandelen genieten een beperkte roerende voorheffing van 15% in het geval dat in de toekomst dividend zal worden uitbetaald (dit recht wordt weergegeven door een losse VVPR-strip). De opties zijn definitief verworven in gelijke delen per kwartaal, over een periode van vier jaar. Op 5 maart 2008 heeft de Raad van Bestuur een aandelenoetoekening georganiseerd onder het Aandelenoptieplan 2007. De uitoefenprijs van deze opties is € 14,50.

■ **Aandelenplan voor werknemers 2008**

Op 31 mei 2007 keurde de buitengewone aandeelhoudersvergadering van Telenet Group Holding NV de uitgifte van een nieuw programma voor de aankoop van aandelen door werknemers ("ESPP 2008") goed voor een maximumbedrag van € 23,5 miljoen. De vergadering gaf de Raad van Bestuur mandaat dit plan voor 31 december 2007 te implementeren. Op 27 december 2007 hernieuwde de buitengewone aandeelhoudersvergadering van Telenet Group Holding NV het mandaat aan de Raad van Bestuur om het ESPP 2008 ten laatste op 30 april 2008 te implementeren.

De Raad van Bestuur bood het personeel van de Telenet-groep in januari 2008 de mogelijkheid om deel te nemen aan het ESPP 2008. Personeelsleden konden een reservatie maken voor de inschrijving op aandelen in de periode van 31 januari 2008 tot 17 februari 2008. Op 19 maart 2008 legde de Raad van Bestuur de definitieve uitgifteprijs vast op € 12,11. De definitieve uitgifteprijs was berekend door toepassing van een korting van 16,67% op de zogenoemde referentieprijs. De referentieprijs is gelijk aan de gemiddelde slotkoers van het Telenet-aandeel op Euronext Brussel gedurende de 30 dagen voorafgaand aan 20 maart 2008.

De intekenperiode voor het ESPP 2008 liep van 20 maart 2008 tot 26 maart 2008. In totaal werd voor € 8,4 miljoen euro ingetekend. Op 18 april 2008 werd het kapitaal van de onderneming met € 6,9 miljoen verhoogd tegen uitgifte van 693.217 nieuwe aandelen. Een totaalbedrag van € 1,6 miljoen werd geboekt als uitgiftepremie.

3.5 Wijzigingen in de definitie van "abonnee" met ingang van het eerste kwartaalrapport van 2008

(a) Met ingang van 1 januari 2008 zijn alle abonnees op het overgenomen UPC Belgium-netwerk geïntegreerd in onze statistieken inzake opzegging, triple play, ARPU per klantenrelatie en penetratie. Sinds die datum worden ze beschouwd als deel van het "Telenet Netwerk". De opzeggingsstatistieken voor 2007 zijn herzien met inbegrip van UPC Belgium.

(b) Met ingang van 1 januari 2008 hebben wij onze rapporteringsdefinities voor onze abonneestatistieken gewijzigd om in overeenstemming te zijn met de definities die zijn aangenomen door Liberty Global, Inc. Deze wijziging houdt in dat abonnees nu worden gerapporteerd op basis van bediende gebouwen. Voorafgaand aan 2008 gebeurde dat per Revenue Generating Unit ("RGU"). De niet-organische wijzigingen hebben invloed op abonnees voor breedbandinternet en basiskabeltelevisie.

- **Breedbandinternet:** aangezien een abonnee meerdere gebouwen met breedbandinternetverbinding kan hebben, is het totaal aantal abonnees naar boven toe aangepast met 10.000. Dit houdt in dat ons klantenbestand per 31 december 2007 nu 883.000 bedraagt in plaats van de eerder gerapporteerde 873.000.
- **Basiskabeltelevisie:** aangezien meerdere gefactureerde analoge kabeltelevisieverbindingen op één adres nu als één gebouw worden geteld (bv. ziekenhuizen en hotels), is het totaal aantal abonnees naar beneden toe bijgesteld met 3.000. Dit houdt in dat ons klantenbestand voor analoge kabeltelevisie per 31 december 2007 nu 1.314.000 bedraagt in plaats van de eerder gerapporteerde 1.317.000.

(c) We hebben ook de regels voor klantenherkenning voor kabeltelevisie aangepast. In het verleden werden klanten voor kabeltelevisie gerapporteerd als afgesloten op het moment van fysieke afsluiting. Dit kon tot zes maanden in beslag nemen. Met ingang van 31 maart 2008 hanteren we een meer conservatieve definitie. Een niet-betalende klant voor analoge kabeltelevisie wordt als afgesloten gerapporteerd vanaf het moment van fysieke afsluiting of vanaf de datum waarop sprake is van een betaalachterstand van drie maanden. Dit houdt in dat ons klantenbestand voor kabeltelevisie per 31 maart 2008 neerwaarts is bijgesteld met 22.000 (niet-organisch).

4 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit EU GAAP geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Vanaf en voor de periodes afgesloten op	maart 2008	maart 2007	Vershil %
Geleverde diensten (in duizenden)			
Aangesloten huizen - Telenet Network	1,924	1,906	1%
Aangesloten huizen - Partner Network	826	818	1%
Televisie			
<i>Telenet Network</i>			
Analoge kabeltelevisie	1,234	1,456	-15%
Digitale kabeltelevisie (iDTV)	438	276	59%
Totaal kabeltelevisie	1,672	1,732	-3%
<i>Partner Network</i>			
Analoge kabeltelevisie (*)	23	27	-16%
<i>Gecombineerd Network</i>			
Analoge kabeltelevisie	1,257	1,484	-15%
Digitale kabeltelevisie (iDTV)	438	276	59%
Totaal kabeltelevisie	1,695	1,759	-4%
Internet			
Residentieel breedband internet	882	782	13%
Breedband internet aan bedrijven	32	29	9%
Totaal breedband internet	914	811	13%
Telefonie			
Residentiële telefonie	563	474	19%
Telefonie aan bedrijven	9	8	15%
Totaal telefonie	572	482	19%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	67	28	143%
Totaal geleverde diensten (excl. mobiele telefonie)	3,181	3,052	4%
Opzeggingen voor de drie maanden afgesloten			
Basis kabeltelevisie	7.8%	6.3%	
Residentieel breedband internet	8.4%	8.2%	
Residentiële telefonie	8.6%	8.0%	
Informatie over klantenrelaties op het Telenet Network			
Diensten per klantenrelatie	1.63	1.51	8%
Totaal klantenrelaties (in duizendtallen)	1,672	1,732	-3%
ARPU per klantenrelatie (voor de drie maanden, € / maand)	32.1	28.1	14%

(*) inclusief PayTV-abonnees op het Partner Network

5 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit EU GAAP verkorte geconsolideerde overzichten

5.1 Geselecteerde gegevens uit EU GAAP geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten (niet geauditeerd)

(in € miljoenen, uitgezonderd percentages en bedragen per aandeel)

Voor de drie maanden beëindigd
31 maart

	2008	2007	% Verschil
Omzet			
Basis kabeltelevisie	54.9	54.9	0%
Premium kabeltelevisie	17.8	14.0	27%
Distributie / Andere	9.5	9.7	-2%
Residentieel breedbandinternet	87.6	78.5	12%
Residentiële telefonie	52.1	48.4	8%
Bedrijfsdiensten	25.2	21.4	18%
Totaal omzet	247.1	226.8	9%
Kosten			
Kosten van geleverde diensten	(143.8)	(134.4)	7%
Bruto winst	103.3	92.4	12%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(46.1)	(42.3)	9%
Bedrijfsresultaat	57.2	50.1	14%
Financiële kosten, netto	(51.1)	(24.1)	112%
Netto winst voor belastingen	6.1	26.1	-77%
Belastingen	(12.9)	(15.3)	-16%
Nettoresultaat (verlies)	(6.8)	10.8	n/a
EBITDA	118.6	106.3	12%
marge %	48.0%	46.9%	
Gew. gem. uitstaande aandelen	109,376,275	101,309,084	
Basisnettoresultaat per aandeel	(0.06)	0.11	n/a
Verwaterd nettoresultaat per aandeel	(0.06)	0.10	n/a
Kosten per soort			
Werknemersvoordelen	32.7	31.3	4%
Afschrijvingen	45.4	42.7	6%
Waardeverminderingen	12.0	11.7	2%
Waardeverminderingen op content	2.3	1.8	25%
Netwerk en service operaties	72.5	65.2	11%
Advertenties, verkoop en marketing	13.4	14.3	-6%
Andere kosten	11.6	9.7	20%
Totaal kosten	189.9	176.7	7%

5.2 EU GAAP verkorte geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten (niet geauditeerd)

(in € miljoenen, uitgezonderd percentages en bedragen per aandeel)	Voor de drie maanden beëindigd 31 maart		
	2008	2007	% Verschil
Omzet	247.1	226.8	9%
Kosten van geleverde diensten	(143.8)	(134.4)	7%
Bruto winst	103.3	92.4	12%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(46.1)	(42.3)	9%
Bedrijfsresultaat	57.2	50.1	14%
Financiële kosten, netto	(51.1)	(24.1)	112%
Netto winst voor belastingen	6.1	26.1	n/a
Belastingen	(12.9)	(15.3)	-16%
Nettoresultaat (verlies)	(6.8)	10.8	n/a
Basisnettoresultaat per aandeel	(0.06)	0.11	n/a
Verwaterd nettoresultaat per aandeel	(0.06)	0.10	n/a

5.3 EU GAAP verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoenen)	Voor de drie maanden beëindigd 31 maart		
	2008	2007	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	101.4	98.4	3%
Kasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten	(71.4)	(52.8)	35%
Kasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten	(7.4)	(10.9)	-32%
Netto toename (afname) in liquide middelen	22.6	34.7	-35%

Sommige vergelijkbare bedragen in het kasstroomoverzicht zijn geherclassificeerd voor een meer gepaste vergelijking tussen de cijfers uit het huidige kwartaal en hetzelfde kwartaal van het voorgaande jaar.

5.4 EU GAAP verkorte geconsolideerde balansen (niet geauditeerd)

(in € miljoenen)	31 mrt 2008	31 dec 2007	Vershil
ACTIVA			
Vaste activa:			
Materiële vaste activa, netto	1,000.8	1,008.6	(7.8)
Goodwill	1,101.7	1,096.0	5.6
Andere immateriële vaste activa, netto	256.2	259.1	(2.9)
Financiële vaste activa	32.7	60.6	(28.0)
Overige activa	1.2	1.9	(0.7)
Totaal vaste activa	2,392.5	2,426.2	(33.7)
Vlottende activa:			
Handelsvorderingen, netto	99.0	110.8	(11.8)
Overige vlottende activa	48.2	51.0	(2.8)
Liquiditeiten	99.2	76.6	22.6
Totaal vlottende activa	246.4	238.4	8.0
TOTAAL ACTIVA	2,638.9	2,664.6	(25.7)
PASSIVA			
Bedrijfskapitaal:			
Ingebracht kapitaal	1,081.1	1,081.1	-
Andere reserves	901.3	891.2	10.1
Hedging reserves	-	-	-
Overgedragen verlies	(1,809.0)	(1,802.2)	(6.8)
Totaal bedrijfskapitaal	173.4	170.1	3.3
Vaste passiva:			
Langetermijnschuld, minus courante	1,995.2	1,999.9	(4.7)
Afgeleide financiële instrumenten	-	-	-
Vooruitontvangen omzet	12.2	12.7	(0.5)
Overige vaste passiva	27.0	43.8	(16.8)
Totaal vaste passiva	2,034.5	2,056.4	(21.9)
Vlottende passiva:			
Kortetermijnschuld	-	-	-
Courant gedeelte langetermijnschuld	19.8	18.5	1.3
Crediteurenvorderingen	199.6	230.4	(30.8)
Overlopende passiva en andere vlottende passiva	78.6	62.4	16.2
Vooruitontvangen omzet	124.8	123.5	1.3
Totaal vlottende passiva	431.1	438.1	(7.1)
Totaal vaste en vlottende passiva	2,465.6	2,494.6	(29.0)
TOTAAL PASSIVA	2,638.9	2,664.6	(25.7)