

Resultaten eerste negen maanden 2013

- ▶ **Snellere triple-playgroei dankzij "Whop(pa)", 44% van onze klantenbasis heeft nu een triple-playbundel;**
- ▶ **Bedrijfsopbrengsten +12% en Adjusted EBITDA +8%, robuuste groei ondanks uitdagende omgeving;**
- ▶ **Vertrouwend om de bovenkant van onze verwachtingen te behalen voor wat de groei van onze bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA betreft.**

De bijgevoegde informatie is gereglementeerde 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 gereglementeerde markt.

Mechelen, 24 oktober 2013 – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de negen maanden afgesloten op 30 september 2013 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU IFRS').

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Bedrijfsopbrengsten van €1.223,9 miljoen voor 9M 2013 en van €410,3 miljoen voor KW3 2013, +12% j-o-j in beide periodes, dankzij de groeiende bijdrage van onze mobiele activiteiten en sterke triple-playgroei;
- Sequentieel hogere groei van het aantal abonnees voor onze vaste diensten in KW3 2013 na de geslaagde vernieuwing van onze bundels. Netto-instroom van 32.300 triple-playklanten was beste resultaat sinds begin 2009;
- Verdere daling van het organische nettoverlies van abonnees voor basiskabel-tv tot 4.100 in KW3 2013 – laagste niveau sinds begin 2007 ondanks meer concurrentie, voornamelijk van aanbiedingen in het lagere segment;
- Verdere solide groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement met 38.000 in KW3 2013, resulterend in 712.900 actieve abonnees eind september 2013 ondanks een meer concurrentiële omgeving en onze focus op een meer kosteneffectieve klantenwerving. De gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie voor 9M 2013 steeg met 15% j-o-j tot €31,2;
- Adjusted EBITDA⁽¹⁾ van €636,9 miljoen voor 9M 2013 en van €219,1 miljoen voor KW3 2013, +8% j-o-j in beide periodes, wat neerkomt op een marge van respectievelijk 52,0% en 53,4%. Ondanks hogere opbrengsten uit mobiele telefonie steeg onze marge in KW3 2013 met 40 basispunten op kwartaalbasis;
- Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ +5% j-o-j tot €263,2 miljoen, of ongeveer 22% van de bedrijfsopbrengsten. Zonder de geactiveerde contentkosten en de terugname van invoerrechten op settopboxen stegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met 4% j-o-j tot ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten;
- Vrije kasstroom⁽³⁾ van €102,4 miljoen – KW3 was een seizoensgebonden zwakker kwartaal als gevolg van de geldelijke betalingen voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie en de hogere geldelijke interestkosten als gevolg van de toegenomen schuldenlast.

	Voor de negen maanden afgesloten op	sep 2013	sep 2012	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)				
Bedrijfsopbrengsten		1.223,9	1.094,3	12%
Bedrijfswinst		368,7	300,0	23%
Nettowinst		153,5	31,1	394%
Gewone winst per aandeel		1,34	0,28	379%
Verwaterde winst per aandeel		1,33	0,27	393%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾		636,9	589,2	8%
Adjusted EBITDA marge %		52,0%	53,8%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾		263,2	249,8	5%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten		21,5%	22,8%	
Vrije kasstroom ⁽³⁾		102,4	134,2	-24%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (Geleverde diensten)				
Totaal kabeltelevisie		2.093.400	2.134.000	-2%
Analoge kabeltelevisie		626.800	777.400	-19%
Digitale kabeltelevisie		1.466.600	1.356.600	8%
Breedbandinternet		1.442.100	1.363.200	6%
Vaste telefonie		1.029.100	948.800	8%
Mobiele telefonie		712.900	340.900	109%
Triple-playklanten		919.700	841.500	9%
Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾		2,18	2,08	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ^{(4) (5)}		47,2	45,4	4%

- (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 EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 13.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases en overige financieringsovereenkomsten, 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 (i) de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, (ii) kapitaalaflossingen op verplichtingen uit hoofde van leverancierskrediet, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases die werden erkend als gevolg van overnames), en (iv) kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerde 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 EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie binnen het Gecombineerde Netwerk, met inbegrip van het netwerk dat het onderwerp uitmaakt van een langetermijnleaseovereenkomst met de Zuivere Intercommunales.
- (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 de verhuur van settopboxen, 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.
- (6) De netto hefboomratio wordt berekend volgens de definitie in de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, door de totale nettoschuld, uitgezonderd (a) achtergestelde aandelhoudersleningen, (b) geactiveerde elementen van de schulden onder de cliëntële- en annuïteitenvergoedingen, (c) en alle andere financiële leases die op of voor 1 augustus 2007 werden aangegaan, en (d) alle schuld onder de netwerklease afgesloten met de zuivere intercommunales tot een maximum totaalbedrag van €195.0 miljoen, te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

Conference call – Telenet zal op 24 oktober 2013 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 for Business 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 de website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers. Het geconsolideerde jaarverslag van 2012 en de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over de negen maanden afgesloten op 30 september 2013 zijn beschikbaar in het deel van de website van de Vennootschap, 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 tijds 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 afgesloten op 31 december 2012, en de verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten voor de negen maanden afgesloten op 30 september 2013 werden opgesteld in overeenstemming met EU IFRS, tenzij anders vermeld, en kunnen op de website van de Vennootschap 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 plc (<http://www.libertyglobal.com/>). Liberty Global plc is de controlerende aandeelhouder van de Vennootschap.

Dit document werd vrijgegeven op 24 oktober 2013 om 7:00 uur MET.

In een reactie op de resultaten zei **John Porter, Chief Executive Officer van Telenet**:

"Wij zijn blij met het sterke momentum dat we in het derde kwartaal van 2013 hebben gezien. Onze bedrijfsopbrengsten stegen met 12% tot €410 miljoen dankzij de aanhoudende groei van zowel onze mobiele als vaste diensten. De stijging van het aantal opbrengstgenererende eenheden voor vaste diensten werd versterkt door de grote vraag van de klant naar onze vernieuwde en vereenvoudigde triple-playbundels "Whop" en "Whoppa". De combinatie van een supersnelle breedbandinternetverbinding met downloadsnelheden van minimaal 60 Mbps, een interessant vaste-telefonieplan op basis van forfaitaire tarieven (inclusief onze VoIP-app "Triiing" om via een WiFi-verbinding te bellen) en een digitale tv-ervaring met de mogelijkheid om op meerdere schermen tv te kijken in één aantrekkelijk geprijsde bundel, blijft de hoeksteen van het aanhoudende succes van onze vaste diensten. Dit resulteerde in een nettogroei van het aantal triple-playabonnees met 32.200 – de grootste toename in één kwartaal sinds begin 2009. Ongeveer 44% van ons klantenbestand geniet nu van de voordelen van onze unieke triple-playervaring. Al onze vaste diensten bleven in het derde kwartaal sterk groeien, met een nettogroei van 17.400 abonnees voor breedbandinternet en 13.400 voor digitale tv, ondanks het feit dat de groei werd beïnvloed door de schrapping van 3.500 inactieve abonnees. Onze nieuwe campagnes na de start van het nieuwe voetbalseizoen waren een schot in de roos: het aantal abonnees voor Sporting Telenet steeg met netto 8.900 tot ruim 200.000. Dankzij de introductie van onze nieuwe bundels en onze nieuwe VoIP-app steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie met maar liefst 31.700 – de hoogste kwartaalgroei sinds begin 2009. Ondanks nieuwe concurrenten aan de onderkant van de markt bereikte het netto organisch verlies van onze abonnees voor basiskabel-tv in het derde kwartaal van 2013 haar laagste niveau sinds begin 2007: het abonneebestand kromp met 4.100 klanten. In onze mobiele activiteiten boekten we een gezonde nettogroei van 38.000 abonnees met een post-paidabbonnement in Vlaanderen en Brussel, wat een weerspiegeling is van onze focus op een meer kosteneffectieve klantenwerving en de uiterst competitieve markt voor mobiele telefonie. Onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten stegen met 5% j-o-j dankzij de stevige verkoop van onze belangrijkste dataproducten, de hogere opbrengsten uit mobiele telefonie en de groei van onze carrierdiensten.

Onze Adjusted EBITDA steeg met 8% tot €219 miljoen, wat zich vertaalde in een marge van 53,4%. We zijn erin geslaagd het negatieve effect van het groeiende aandeel van opbrengsten uit mobiele telefonie die een lagere marge genereren te compenseren door een meer kosteneffectieve werving van mobiele-telefonieabonnees en door de algemene kostenbeheersing. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen stegen met 4% j-o-j tot €85 miljoen. Dit vertegenwoordigde ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten, wat 2 procentpunten minder was dan in het derde kwartaal van 2012 toen niet alleen de settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen maar ook de bedrijfsinvesteringen in de uitbreiding en upgrade van het netwerk lager lagen. Dat laatste was toe te schrijven aan timingverschillen ten opzichte van het voorgaande kwartaal. De in het derde kwartaal gegenereerde vrije kasstroom is doorgaans zwakker (€2 miljoen) als gevolg van de halfjaarlijkse geldelijke betaling voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie, de seizoensgebonden negatieve trend in ons werkkapitaal en de hogere geldelijke interestbetalingen. Voor het vierde kwartaal van 2013 verwachten we echter een significante verbetering dankzij een ommekeer van de negatieve trend van ons werkkapitaal en de lagere geldelijke interestkosten ten opzichte van het derde kwartaal.

Onze strategie draait rond het leveren van een geweldige klantervaring door op een eenvoudige en complete manier de digitale levensstijl van onze klanten te faciliteren via de beste connectiviteit. Afgelopen juni pasten we de filosofie van onze eenvoudige en duidelijke mobiele-telefonieplannen toe op onze vaste diensten. "Whop" en "Whoppa" bieden een schitterende triple-playervaring met innovatieve convergente diensten, waaronder gratis toegang tot meer dan 910.000 Homespots en 1.300 publieke hotspots. Vorige maand hebben we "Rex" en "Rio" geïntroduceerd, een geheel nieuwe tv-ervaring die abonnees onbepert toegang geeft tot een uitgebreide bibliotheek van lokale en internationale producties en kaskrakers tegen een vast maandelijks bedrag. Klanten kunnen toegang krijgen tot deze bibliotheek via hun settopbox of via "YeloTV" op hun laptop, tablet of smartphone. En tot slot presenteerden we vorige maand onze nieuwe vereenvoudigde productbundels voor de zakelijke markt, "FLUO" genoemd, die specifiek zijn afgestemd op het SOHO- en KMO-segment. De breedbandverbindingen die wij onze klanten aanbieden, behoren tot de meest geavanceerde in Europa. Dankzij onze permanente investeringen in ons netwerk, waarbij we onze glasvezelkabels dichterbij de klanten brengen

en optische knooppunten splitsen, hebben we onze internetsnelheden verder kunnen opvoeren. Vandaag bedraagt de gemiddelde downloadsnelheid per breedbandinternetabonnee 61 Mbps, tegenover 43 Mbps drie maanden geleden.

Ondanks de hevige concurrentie en de moeilijke economische omgeving zijn we er nog steeds van overtuigd dat we onze prognoses voor het hele jaar zullen waarmaken. We verwachten dat de jaar-op-jaargroei van de bedrijfsopbrengsten in het vierde kwartaal van 2013 lager zal liggen dan in de eerste negen maanden van het jaar, aangezien het vierde kwartaal van 2012 al hogere opbrengsten uit mobiele telefonie weerspiegelde als gevolg van de sterke groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees. Verder verwachten we een sequentiële daling van de Adjusted EBITDA-marge in lijn met seizoenspatronen in onze sector. Toch geloven we dat de groei van zowel de bedrijfsopbrengsten als de Adjusted EBITDA voor het volledige jaar zou moeten uitkomen aan de bovenkant van het bereik van onze prognose, zijnde respectievelijk "tussen 10 en 11%" en "tussen 7 en 8%". Voorts zijn we van mening dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen "21 tot 22% van de bedrijfsopbrengsten" zullen vertegenwoordigen en verwachten we nog steeds een "stabiele vrije kasstroom ten opzichte van vorig jaar" waarbij de negatieve trend van ons werkkapitaal zal worden tenietgedaan door de geldelijke afwikkeling van het uitstaande bedrag aan invoerrechten op settopboxen. Wij blijven ons inzetten voor een solide groei in de komende jaren door verder te investeren in wat voor ons het meest waardevol is: de klantervaring en ons glasvezel-coaxnetwerk. Deze ambitie zal ons toelaten om innovatieve en concurrerende producten en diensten te blijven aanbieden die de basis leggen voor toekomstige groei en solide aandeelhoudersrendementen."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

Herclassificatie van abonnees voor digitale basiskabel-tv: Met ingang van 1 april 2013 herclassificeerde Telenet 166.400 abonnees voor digitale kabel-tv naar abonnees voor analoge kabel-tv naar aanleiding van een wijziging van de definitie van abonnees voor digitale basiskabel-tv. Sinds het tweede kwartaal van 2013 omvat het abonneebestand voor analoge kabeltelevisie ook abonnees die een gekochte settopbox of andere middelen gebruiken om digitale basiskabel-tv-kanalen te ontvangen zonder zich te abonneren op diensten die de betaling van terugkerende maandelijkse vergoedingen zouden vereisen bovenop de basisvergoeding voor analoge diensten ("abonnee voor digitale basiskabel-tv"). Voor vergelijkingsdoeleinden heeft Telenet de wijziging retroactief toegepast op de periodes van het vorige boekjaar.

Vrije kasstroom: Telenet heeft zijn definitie van vrije kasstroom aangepast aan de definitie die door Liberty Global plc, de controlerende aandeelhouder van Telenet, wordt gebruikt, en past de nieuwe definitie toe sinds de financiële verslaggeving over het vierde kwartaal van 2012. Sinds het vierde kwartaal van 2012 wordt de vrije kasstroom verminderd met de kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na de overname, zoals gerapporteerd in het geconsolideerde kasstroomoverzicht van de Vennootschap. Zie pagina 2 voor de huidige definitie van het begrip vrije kasstroom. Indien de Vennootschap de nieuwe definitie van vrije kasstroom had toegepast vanaf 1 januari 2012, lag haar vrije kasstroom over de eerste negen maanden van 2012 € 2,9 miljoen lager.

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

Aan het eind van het derde kwartaal van 2013 leverden wij in ons hele verkoopgebied van 2.887.500 aansluitbare huizen 4.564.600 diensten (exclusief onze mobiele-telefoniediensten) aan onze 2.093.400 unieke klanten. Deze diensten bestonden uit 2.093.400 abonnementen voor basiskabel-tv, 1.442.100 abonnementen voor breedbandinternet en 1.029.100 abonnementen voor vaste telefonie. De stijging van het aantal diensten met 118.600, of 3% j-o-j, was volledig organisch en was te danken aan het aanhoudende commerciële succes van onze geavanceerde vaste diensten: digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie. Daarnaast is het organische nettokwartaalverlies van abonnees voor basiskabel-tv verder gedaald, ondanks de toegenomen concurrentie voornamelijk van aanbiedingen in het lagere segment. Het nettoverlies van abonnees voor basiskabel-tv heeft zijn laagste niveau sinds begin 2007 bereikt.

Sinds begin 2013 is het aantal abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten gestegen met netto 181.200, waarvan netto 62.500 in het derde kwartaal van 2013. Hoewel het derde kwartaal in termen van verkoop een algemeen zwakker kwartaal is als gevolg van seizoenspatronen in onze sector, zijn we er toch in geslaagd om netto meer abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten aan te trekken dan in het tweede kwartaal van 2013, wat te danken was aan de succesvolle herpositionering van onze productbundels. Eind juni 2013 stelden wij onze productbundels van de volgende generatie voor, die onze vroegere "Shakes" vervangen en die ons productaanbod drastisch moeten vereenvoudigen. Onze nieuwe alles-in-één triple-playbundels "Whop" en "Whoppa" spelen in op een totale Telenet-ervaring, thuis en daarbuiten, met inbegrip van ons toonaangevende multi-screen digitale tv-platform "Yelo TV", een supersnel breedbandinternetproduct met downloadsnelheden van 60 of 120 Mbps en ons verrijkte vaste-telefonieaanbod, inclusief gratis bellen naar mobiele nummers tijdens de daluren en bellen over WiFi-netwerken tegen aantrekkelijke forfaitaire tarieven.

Tijdens het derde kwartaal van 2013 bleven we aanzienlijke vooruitgang boeken wat de penetratie van onze productbundels betreft. De netto-instroom van 32.300 triple-playklanten was onze beste kwartaalprestatie sinds begin 2009. Op 30 september 2013 hadden we 919.700 triple-playklanten, een stijging van 9% j-o-j. Als gevolg

bedroeg het aantal triple-playklanten ten opzichte van onze totale klantenbasis ongeveer 44% per eind september 2013 in vergelijking met ongeveer 39% op 30 september 2012. De toenemende penetratie van onze productbundels kan ook worden afgeleid uit het aantal diensten per klant. Eind september 2013 bedroeg het aantal diensten per klantenrelatie 2,18 – een solide stijging van 5% ten opzichte van 30 september 2012 toen de gemiddelde klant geabonneerd was op 2,08 diensten (in beide periodes exclusief onze mobiele-telefoniediensten). Eind september 2013 was ongeveer 74% van ons klantenbestand geabonneerd op ten minste twee van onze vaste diensten, in vergelijking met ongeveer 69% eind september 2012. We blijven ons focussen op de overschakeling van de resterende 26% van onze klanten met een abonnement op één product naar onze aantrekkelijke productbundels. Dit resulteert op termijn in een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie en een lager klantenverloop.

Eind september 2013 presenteerden we onze nieuwe, vereenvoudigde productbundels voor de zakelijke markt, "FLUO" genoemd. Deze productbundels voor vaste diensten zijn gebaseerd op dezelfde filosofie als onze triple-playbundels "Whop" en "Whoppa" voor particulieren en weerspiegelen onze belangrijkste klantwaarden: eenvoud, transparantie, klantenloyaliteit en de continue verbetering van de klantervaring. In de toekomst zullen we slechts vier aantrekkelijk geprijsde productbundels aanbieden in plaats van de negen verschillende producten die we vroeger aanboden. Deze nieuwe alles-in-één bundels bieden aan KMO's en zelfstandige ondernemers een toekomstbestendige en ongeëvenaarde breedbandinternetverbinding met downloadsnelheden tot 120 Mbps, aantrekkelijke forfaitaire tarieven voor vaste telefonie, inclusief de app "Triiing" voor bellen over WiFi-netwerken tegen aantrekkelijke forfaitaire tarieven, samen met een toegewijde en persoonlijke service.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie is één van onze belangrijkste operationele maatstaven aangezien we streven naar een groter aandeel van het budget dat onze klanten spenderen aan telecommunicatie-, media-, en entertainmentdiensten. In de eerste negen maanden van 2013 bedroeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie €47,2, een stijging van €1,8 of 4% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar toen de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie €45,4 bedroeg. De gunstige impact van zowel de verdere groei van het aantal klanten met een productbundel als selectieve prijsverhogingen in februari 2013 werd gedeeltelijk tenietgedaan door het grotere aandeel van bundelkortingen die worden toegewezen aan vaste diensten als gevolg van de groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees. Groei in de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in de eerste negen maanden van 2013 werd beïnvloed door het lagere verloop van klanten met alleen maar een abonnement op analoge tv die een lage gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren en het kleinere aantal migraties naar het digitale tv-platform, waar de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie hoger ligt. In het derde kwartaal van 2013 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie tot €47,5, wat 3% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals gedefinieerd op pagina 2, is exclusief onze opbrengsten uit mobiele telefonie en bepaalde andere soorten opbrengsten.

1.2 Breedbandinternet

Op 30 september 2013 hadden we 1.442.100 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 6% j-o-j. Ongeveer 49,9% van de huizen die op ons toonaangevende HFC-netwerk kunnen worden aangesloten was geabonneerd op één van onze toonaangevende breedbandinternetproducten, tegenover 47,6% aan het eind van het derde kwartaal van 2012. In de eerste negen maanden van 2013 groeide het aantal abonnees voor breedbandinternet met netto 54.400, waarvan netto 17.400 in het derde kwartaal van 2013. Hoewel het derde kwartaal omwille van seizoensgebonden patronen een zwakker kwartaal is in onze sector, trokken we netto 12% meer abonnees voor breedbandinternet aan dan in het tweede kwartaal van 2013. Met de introductie van onze nieuwe vereenvoudigde triple-playbundels hebben we onze concurrentiepositie verder verbeterd, aangezien al onze nieuwe breedbandinternetklanten kunnen downloaden tegen 60 Mbps of 120 Mbps, wat meer is dan de basisdownloadsnelheden van onze directe concurrenten. Hiermee beschikken onze breedbandinternetklanten nog steeds over één van de meest geavanceerde breedbandproducten in Europa. Op 30 september 2013 bedroeg de gemiddelde downloadsnelheid per breedbandinternetklant 61 Mbps versus 43 Mbps per einde juni 2013 vóór de lancering van "Whop" en "Whoppa". In de eerste negen maanden van 2013 bleef het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze breedbandinternetdienst stabiel

op 7,4% (KW3 2013: 7,7%), ondanks de toegenomen concurrentie na de invoering van de nieuwe telecomwet in oktober vorig jaar toen het voor consumenten gemakkelijker werd om van operator te veranderen zonder een contractuele boete te moeten betalen.

Dankzij voortdurende investeringen in ons toonaangevende HFC-netwerk kunnen we onze klanten een uitstekende breedbandinternetervaring blijven bieden, zowel thuis als onderweg. In dit verband hebben we verdere vooruitgang geboekt met de implementatie van onze WiFi-homespots in ons hele verkoopgebied. Op 30 september 2013 hadden we meer dan 910.000 actieve WiFi-homespots, wat ongeveer 63% van onze breedbandinternetabonnees vertegenwoordigde. Tegen het einde van het jaar beogen we meer dan 1 miljoen actieve homespots, zodat klanten via zowel ons kabelnetwerk als ons dichte netwerk van WiFi-homespots en 1.300 publieke hotspots met meerdere apparaten tegelijk en om het even waar gemakkelijk op het internet kunnen. Gecombineerd met hun vaste-telefonieabonnement kunnen onze klanten ook gebruikmaken van onze innovatieve VoIP-app "Triiing" om via een WiFi-verbinding te bellen. Zo kunnen ze van om het even waar naar elk netwerk bellen tegen de aantrekkelijke forfaitaire tarieven voor vaste telefonie en kunnen ze gratis bellen tijdens de daluren.

1.3 Vaste telefonie

In de loop van het derde kwartaal van 2013 ronden we de kaap van 1 miljoen abonnees voor vaste telefonie, met een verdere stijging tot 1.029.100 op 30 september 2013 (+8% j-o-j). Aan het eind van het derde kwartaal van 2013 was ongeveer 35,6% van het totale aantal huizen die op ons netwerk konden worden aangesloten geabonneerd op onze vaste-telefoniedienst, in vergelijking met 33,1% eind september 2012. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2013 zagen we een duidelijke versnelling in de groei van het aantal abonnees voor vaste telefonie dankzij de succesvolle herpositionering van onze productbundels en de lancering van "Triiing". Deze applicatie biedt onze abonnees voor vaste telefonie de mogelijkheid om met hun smartphones via WiFi-netwerken te bellen tegen aantrekkelijke forfaitaire tarieven in plaats van de doorgaans hogere tarieven voor mobiele telefonie. Aangezien ongeveer 50% van de oproepen met een mobiele telefoon thuis plaatsvindt, betekent "Triiing" voor onze klanten in de eerste plaats een besparing op hun uitgaven. Eind september 2013 telde "Triiing" al meer dan 55.000 geregistreerde gebruikers sinds de lancering begin mei 2013.

We zijn erin geslaagd om in het derde kwartaal van 2013 netto 31.700 abonnees voor vaste telefonie aan te trekken, waardoor het abonneebestand sinds begin 2013 met netto 60.400 abonnees is gegroeid. Dit was onze beste kwartaalprestatie sinds begin 2009, toen zowel onze penetratiegraad als ons marktaandeel in ons verkoopgebied veel lager lagen. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze vaste-telefoniediensten nam licht af van 7,2% in het derde kwartaal van 2012 tot 6,9% in het derde kwartaal van 2013, wat ons laagste klantverloop in meer dan twee jaar tijd is. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2013, toen het klantverloop voor onze vaste-telefoniediensten steeg tot 8,0% als gevolg van de kannibalisatie die resulteerde uit de fors lagere tarieven voor mobiele telefonie, vertoonde het verloop van onze klanten voor vaste telefonie een duidelijke verbetering van 110 basispunten.

1.4 Mobiele telefonie

Dankzij de lancering van onze eenvoudige, transparante en aantrekkelijk geprijsde tariefplannen voor mobiele telefonie "King" en "Kong" slaagden we erin om het aantal actieve abonnees voor mobiele telefonie meer dan te verdubbelen van 340.900 actieve abonnees met een post-paidabonnement eind september 2012 tot 712.900 op 30 september 2013. In de loop van 2013 hebben we een verwachte vertraging gezien in het aantal nieuwe mobiele-telefonieabonnees. Dit is toe te schrijven aan de meer concurrentiële markt na de prijsaanpassingen door al onze belangrijkste directe concurrenten en aan het wegebbende effect van de nieuwe telecomwet. Verder hebben we vanaf het tweede kwartaal van 2013 onze strategie om nieuwe mobiele-telefonieklanten aan te trekken bewust geherbalanceerd, wat resulteert in meer kosteneffectieve klantenwerving. Toch noteerden we in het derde kwartaal van 2013 een solide groei van het aantal abonnees voor mobiele telefonie met netto 38.000, waardoor we er sinds het begin van het jaar netto 191.300 abonnees met een post-paidabonnement hebben bijgekregen in Vlaanderen en een deel van Brussel.

We zien nog steeds volop opportuniteiten om te groeien in de markt voor mobiele telefonie, aangezien slechts circa 15% van onze klanten mobiele diensten van ons ontvangt. Onze tariefplannen "King" en "Kong" blijven goed gepositioneerd, omdat onze klanten voor mobiele telefonie naadloos een verbinding kunnen maken met onze WiFi-homespots en publieke hotspots, zonder dat ze zich zorgen hoeven te maken over het gebruik van mobiele data. Daarnaast blijven onze gerichte plannen met gesubsidieerde gsm's en smartphones, die onze tariefplannen "King" en "Kong" combineren met aantrekkelijke smartphones uit het hogere segment, belangrijke instrumenten om klanten te werven. Tot slot starten we morgen met de verkoop van de nieuwste iPhone 5s™ en 5c™ in combinatie met onze aantrekkelijke tariefplannen voor mobiele telefonie.

Naast onze inspanningen om nieuwe mobiele-telefonieabonnees aan te trekken, bleven we ons focussen op de overschakeling van bestaande klanten naar de nieuwe concurrentiële tariefplannen. Zo zorgen we ervoor dat onze klanten het interessantste tariefplan hebben op basis van hun eigenlijke gebruiksprofiel. Vandaag vertegenwoordigen "King" en "Kong" ongeveer 70% van het totale aantal mobiele-telefonieabonnees, tegenover ongeveer 55% eind december 2012. Exclusief het aandeel van klanten die betalen op basis van hun gebruik zonder vaste abonnementsformule, die een lage gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren (aan het eind van het derde kwartaal van 2013 vertegenwoordigden zij ongeveer 22% van ons totale aantal abonnees voor mobiele telefonie), was eind september 2013 circa 90% van onze mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement geabonneerd op onze tariefplannen "King" en "Kong". Onze focus op klantwaarde in mobiele telefonie heeft geleid tot een verdere verbetering van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie. In de eerste negen maanden van 2013 steeg de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie (inclusief interconnectie) tot €31,2, wat neerkomt op een stijging van 15% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2013 lag de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie (inclusief interconnectie) 8% hoger dan in dezelfde periode vorig jaar, al was er een lichte achteruitgang ten opzichte van het tweede kwartaal van 2013 als gevolg van de lagere gebruiksgereleerde opbrengsten tijdens de vakantieperiode.

1.5 Televisie

1.5.1 Digitale en premium-tv

Zoals op pagina 5 vermeld, worden digitale-tv-abonnees die onze digitale basiskabel-tv-kanalen ontvangen zonder zich te abonneren op diensten die de betaling van terugkerende maandelijkse vergoedingen zouden vereisen bovenop de basisvergoeding voor analoge diensten beschouwd als analoge-tv-abonnees sinds het tweede kwartaal van 2013. Per 30 september 2013 genereerde ongeveer 70% van onze abonnees voor basiskabel-tv een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie op ons interactieve digitale tv-platform. Dit platform biedt een rijkere kijkervaring en geeft toegang tot extra pakketten met themakanalen, onze exclusieve film- en sportkanalen en een uitgebreide bibliotheek met zowel lokale als internationale films en programma's à la carte. Daarnaast kunnen digitale-tv-abonnees hun kijkervaring dankzij "Yelo TV" uitbreiden van het traditionele tv-scherm naar hun smartphones, tablets, laptops of pc's. Medio september 2013 stelden we "Rex" en "Rio" voor, twee nieuwe onbeperkte pakketten die al onze vroegere pakketten met themakanalen en betaal-tv-kanalen, met uitzondering van onze sportbetaalzender Sporting Telenet, vervangen. Met "Rex" en "Rio" krijgen onze klanten toegang tot een onbeperkt aantal films en series op aanvraag. Een brede selectie van Vlaamse klassiekers, tv-shows, documentaires, niet te missen films en schitterende series, samen met een hele reeks themakanalen voor ieders smaak, zijn via de klassieke settopbox te bekijken op elke tv thuis of kunnen via Telenets draadloze internet worden bekeken op een laptop, tablet of smartphone op "YeloTV". Zo kan het hele gezin tegelijk en onbeperkt op meerdere apparaten genieten van "Rex" en "Rio" tegen een vast maandelijks bedrag.

Het aantal abonnees op ons Telenet Digital TV-platform steeg met 8% j-o-j tot 1.466.600 eind september 2013. In de eerste negen maanden van 2013 steeg het aantal digitale-tv-abonnees met netto 66.400, waarvan netto 13.400 in het derde kwartaal van 2013. Onze resultaten in het derde kwartaal van 2013 werden beïnvloed door een eenmalige opschoning van 3.500 inactieve abonnees. In vergelijking met de eerste negen maanden van vorig jaar noteerden we een fors lagere nettogroei van het aantal abonnees, omdat de commerciële prestaties van vorig jaar aanzienlijk werden beïnvloed door de herschikking van de analoge kanalen. Wat de toekomst betreft, zullen we ons blijven

focussen op de migratie van de overgrote meerderheid van onze resterende analoge-tv-abonnees naar ons toonaangevende digitale tv-platform.

Eind september 2013 waren 205.000 klanten geabonneerd op onze betalende sportzenders Sporting Telenet, wat neerkomt op een stijging van 6% j-o-j. Sinds de verwerving van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie is het aantal abonnees voor Sporting Telenet met maar liefst 65% gestegen. Alleen al in het derde kwartaal van 2013 steeg het aantal abonnees voor Sporting Telenet met netto 8.900 dankzij de aftrap van het seizoen 2013-2014 (het laatste seizoen onder het huidige contract aangezien de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie in mei 2014 aflopen) en dankzij onze succesvolle “2.222 goals”-campagne.

1.5.2 Basiskabel-tv

Eind september 2013 bedroeg het totale aantal abonnees voor zowel analoge als digitale basiskabel-tv 2.093.400, of circa 72% van het totale aantal huizen die op ons netwerk konden worden aangesloten. Dit vertegenwoordigde een organisch nettoverlies van 24.200 abonnees voor basiskabeltelevisie sinds begin 2013. Dit was een forse verbetering ten opzichte van het organische nettoverlies van 64.500 voor de eerste negen maanden van 2012, dat werd beïnvloed door de hevige concurrentie en de herschikking van de analoge kanalen in april vorig jaar. De afname van het klantverloop op kwartaalbasis hield aan in het derde kwartaal van 2013, toen we netto 4.100 klanten met een abonnement op basiskabel-tv verloren – ons beste resultaat sinds begin 2007. Wij zijn van mening dat dit een solide prestatie is, gelet op de aanhoudende concurrentie van andere digitale platformen, waaronder aanbiedingen in het lagere segment. Het vornoemde organische verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie (bijvoorbeeld andere aanbieders van digitale tv en satellietexploitanten) of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die naar een locatie buiten ons verkoopgebied zijn verhuisd. Gezien de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de sterke concurrentie op de tv-markt, verwachten we een verder verloop van onze abonnees voor basiskabel-tv. Dit verloop zal echter worden gecompenseerd door de aanhoudende groei van het aantal multiple-play-abonnees, die een veel hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren dan klanten met een abonnement op basiskabel-tv.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste negen maanden van 2013 genereerden we €1.223,9 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, of 12% meer dan de €1.094,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De groei van de bedrijfsopbrengsten tijdens de periode was geheel organisch en was vooral te danken aan de forse groei van onze mobiele activiteiten, gekenmerkt door een sterke groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden (+109%) en de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie (+15%). Onze vaste diensten droegen ook bij tot de stijging van de bedrijfsopbrengsten, dankzij zowel de verdere groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden als het voordeel uit de selectieve prijsverhoging van 2,9% voor bepaalde vaste diensten (met uitzondering van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv) sinds februari 2013, gedeeltelijk tenietgedaan door het groeiende aandeel van bundelkortingen die worden toegewezen aan vaste diensten als gevolg van de groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees.

In het derde kwartaal van 2013 bedroegen onze bedrijfsopbrengsten in totaal €410,3 miljoen, of 12% meer dan de €367,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De lagere opbrengsten uit basiskabel-tv, de lagere eenmalige opbrengsten uit vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv en de lagere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen werden ruimschoots gecompenseerd door de forse groei van onze opbrengsten uit mobiele telefonie (+148% j-o-j), de verdere groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden voor onze geavanceerde vaste diensten en de gezonde groei van de bedrijfsopbrengsten voor onze B2B-afdeling dankzij de hogere opbrengsten uit data en telefonie.

BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, zijnde de maandelijkse vergoedingen die onze abonnees voor basiskabel-tv betalen voor de analoge en digitale kanalen die ze in het basispakket ontvangen, bedroegen €236,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2013 (KW3 2013: €78,5 miljoen). De daling van 2% j-o-j in zowel de eerste negen maanden van 2013 als het derde kwartaal van 2013 weerspiegelde voornamelijk de geleidelijke afname van het aantal actieve abonnees en de afwezigheid van een verhoging van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv in 2013.

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, en omvatten onder meer terugkerende opbrengsten uit de verhuur van settopboxen en de opbrengsten uit onze themakanalen, betalende film- en sportzenders en ons platform voor films en programma's à la carte. De opbrengsten uit premium kabel-tv stegen met €9,3 miljoen (+6%) van €167,6 miljoen in de eerste negen maanden van 2012 tot €176,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2013. In het derde kwartaal van 2013 genereerden we €57,5 miljoen aan opbrengsten uit premium kabel-tv. De vertraging van de jaar-op-jaargroei tot 2% in het derde kwartaal van 2013 was het gecombineerde effect van de tragere groei van het aantal nieuwe digitale-tv-abonnees en lagere opbrengsten uit films en programma's à la carte. We zijn van mening dat onze opbrengsten uit premium kabel-tv in de toekomst sneller zullen groeien dankzij de lancering van "Rex" en "Rio".

VERDELERS/OVERIGE

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten voornamelijk (i) opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, (ii) vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv en (iii) commissie-inkomsten en opbrengsten uit de verkoop van stand-alone gsm's en smartphones. De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' stegen in de eerste negen maanden van 2013 met 5% j-o-j tot €47,5 miljoen. De substantieel lagere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen en uit de vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv werden meer dan goedgemaakt door de sterke groei in de verkoop van stand-alone gsm's en smartphones waarop we doorgaans een lage marge realiseren. In het derde kwartaal van 2013 bedroegen de opbrengsten afkomstig van

'Verdelers/Overige' €12,7 miljoen, wat €1,2 miljoen minder was dan in dezelfde periode vorig jaar. De daling van 9% j-o-j was te wijten aan de aanzienlijk lagere opbrengsten uit de installatie en activering van kabeltelevisie en aan de opbrengsten met een lage marge uit de verkoop van settopboxen, gedeeltelijk gecompenseerd door de iets hogere opbrengsten uit de verkoop van stand-alone gsm's en smartphones.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

De opbrengsten uit residentieel breedbandinternet gegenereerd door onze 1,4 miljoen particuliere en zakelijke abonnees voor breedbandinternet bedroegen in totaal €343,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2013, wat 2% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. De solide groei van het aantal abonnees met 6% en het voordeel van de hiervoor genoemde prijsverhoging van 2,9% werden deels tenietgedaan door het grotere aandeel van bundelkortingen bij nieuwe multiple-play- en mobiele-telefonieabonnees. In het derde kwartaal van 2013 bedroegen de opbrengsten uit residentieel breedbandinternet €118,4 miljoen, of 5% meer dan in dezelfde periode vorig jaar. Daardoor realiseerden we de sterkste kwartaalgroei van de opbrengsten uit residentieel breedbandinternet sinds het vierde kwartaal van 2011 als gevolg van solide groei in het aantal nieuwe abonnees en een sterkere aangroei van klanten met een hoger breedbandinternetproduct als gevolg van de succesvolle lancering van onze "Whop" en "Whoppa" bundels.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

De opbrengsten uit residentiële telefonie omvatten de terugkerende opbrengsten uit abonnementsgelden die door onze abonnees voor vaste en mobiele telefonie worden betaald, evenals de interconnectieopbrengsten die door deze klanten worden gegenereerd. In de eerste negen maanden van 2013 stegen de opbrengsten uit residentiële telefonie met €117,1 miljoen (+50% j-o-j) tot €351,6 miljoen. Het gecombineerde resultaat van de groei van het aantal abonnees met 8% en het voordeel van de hiervoor genoemde prijsverhoging van 2,9% sinds begin februari 2013 heeft geleid tot een stijging van de opbrengsten uit residentiële vaste telefonie met 3% tot €172,9 miljoen. De robuuste groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabbonement en onze waardegedreven strategie hebben geresulteerd in de verdere groei van de opbrengsten van onze mobiele-telefonieactiviteit. In de eerste negen maanden van 2013 stegen onze opbrengsten uit residentiële mobiele telefonie met 169% j-o-j tot €178,7 miljoen, inclusief €51,8 miljoen aan interconnectieopbrengsten.

In het derde kwartaal van 2013 stegen onze opbrengsten uit residentiële telefonie met 46% j-o-j tot €119,7 miljoen. Onze opbrengsten uit residentiële vaste telefonie bedroegen €57,0 miljoen, wat nagenoeg ongewijzigd was ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar aangezien de forse toename van het aantal abonnees voor vaste telefonie grotendeels werd tenietgedaan door hogere bundelkortingen. Onze opbrengsten uit residentiële mobiele telefonie stegen met 148% j-o-j tot €62,7 miljoen, inclusief €17,6 miljoen aan interconnectieopbrengsten.

BEDRIJFSDIENSTEN

Opbrengsten uit zakelijke klanten op alle coaxgerelateerde producten worden toegerekend aan één van de bovengenoemde opbrengstenregels en worden niet gerapporteerd binnen Telenet for Business, onze B2B-afdeling. De onder bedrijfsdiensten gerapporteerde opbrengsten betreffen de opbrengsten die worden gegenereerd op niet-coaxproducten, inclusief glasvezel- en geleasede DSL-lijnen, onze 'carrier'-diensten, maar ook diensten met toegevoegde waarde zoals hostingdiensten en beheerde beveiligingsdiensten.

In de eerste negen maanden van 2013 genereerde Telenet for Business bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €67,7 miljoen, wat nagenoeg ongewijzigd was ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Dit was het gevolg van de negatieve invloed van de lagere eenmalige opbrengsten uit installatie en beveiligingsoplossingen door veranderingen in de manier waarop we bepaalde voorafgaandelijke opbrengsten erkennen. In het derde kwartaal van 2013 stegen de opbrengsten uit bedrijfsdiensten met een gezonde 5% j-o-j tot €23,5 miljoen. De stijging van de opbrengsten uit bedrijfsdiensten was vooral te danken aan de stevige verkoop van onze belangrijkste dataproducten, waaronder IP VPN en iFiber, de hogere opbrengsten uit mobiele telefonie gegenereerd door onze zakelijke klanten en de hogere opbrengsten uit mobiele carrierdiensten.

2.2 Bedrijfskosten

In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de totale bedrijfskosten €855,2 miljoen, of 8% meer dan de €794,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de bedrijfskosten tijdens de periode werd gunstig beïnvloed door een terugname van €15,7 miljoen aan afschrijvingen in het tweede kwartaal van 2013 na een schikking inzake invoerrechten op settopboxen, en weerspiegelde een geringe netto negatieve impact uit bepaalde eenmalige elementen, voornamelijk als gevolg van de afwikkeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen. De onderliggende groei van onze bedrijfskosten was voornamelijk toe te schrijven aan hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten als gevolg van de groei van ons abonneebestand voor mobiele telefonie en de impact van de kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, hogere personeelskosten en hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

In het derde kwartaal van 2013 bedroegen de bedrijfskosten €283,8 miljoen, wat 10% meer was dan de €258,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de bedrijfskosten tijdens het kwartaal was voornamelijk toe te schrijven aan hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten, hogere personeelskosten en hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten na de lancering van "Whop" en "Whoppa" en de globaal solide groei van het aantal diensten.

- **De personeelskosten** bedroegen €111,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2013. Deze stijging van 4% j-o-j was toe te schrijven aan de verplichte loonindexering voor al onze werknemers sinds begin januari en aan de groei van het personeelsbestand als gevolg van de algemene groei van het bedrijf. Onze personeelskosten stegen in het derde kwartaal van 2013 met 14% j-o-j tot €38,1 miljoen, omdat we in dezelfde periode vorig jaar nog profiteerden van de vrijgave van voorzieningen voor bepaalde secundaire arbeidsvoordelen.
- **De afschrijvingen en waardeverminderingen, inclusief opbrengsten en verliezen op de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële vaste activa**, daalden met 8% j-o-j van €283,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2012 tot €259,6 miljoen in de eerste negen maanden van 2013 (KW3 2013: €90,8 miljoen) en weerspiegelden de gunstige invloed van de terugname van invoerrechten op settopboxen ten belope van €15,7 miljoen. Als we dit eenmalige effect buiten beschouwing laten, daalden de kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa met 3% j-o-j, voornamelijk als gevolg van de langere verwachte gebruiksduur van de nieuwste generatie settopboxen.
- **De kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten** omvatten al onze directe kosten, zoals kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, interconnectie-, programmerings-, copyright- en callcenterkosten en netwerkgerelateerde kosten, en vertegenwoordigden nog steeds het grootste deel van onze totale bedrijfskosten. In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten €387,4 miljoen, wat 24% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaarstijging van de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten was voornamelijk toe te schrijven aan hogere interconnectiekosten als gevolg van de sterke stijging van het aantal opbrengstgenererende eenheden voor zowel mobiele als vaste telefonie, hogere kosten in verband met gesubsidieerde gsm's en smartphones in het eerste kwartaal van 2013 om de groei van ons abonneebestand voor mobiele telefonie te stimuleren en hogere contentkosten en voorzieningen voor bepaalde voorwaardelijke verplichtingen. In het derde kwartaal van 2013 stegen de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten tot €124,2 miljoen. De redenen voor deze stijging van 19% j-o-j zijn dezelfde als die welke hierboven beschreven zijn.
- **De advertentie-, verkoop- en marketingkosten** bleven in de eerste negen maanden van 2013 grotendeels stabiel op €50,5 miljoen (KW3 2013: €16,7 miljoen) en weerspiegelden vooral verschillen in het tijdstip van bepaalde marketingcampagnes. In lijn met seizoenspatronen in onze sector verwachten we dat onze advertentie-, verkoop- en marketingkosten in het laatste kwartaal van het jaar zullen stijgen, maar toch binnen de grenzen van onze prognose voor de Adjusted EBITDA over het volledige jaar zullen blijven.
- Onze **andere kosten**, die kosten voor businessondersteunend bedrijfsadvies en juridische kosten omvatten, bedroegen €37,2 miljoen in de eerste negen maanden van 2013 (KW3 2013: €12,2 miljoen), en bleven min of meer stabiel in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.

In de eerste negen maanden van 2013 vertegenwoordigden onze bedrijfskosten ongeveer 70% van onze bedrijfsopbrengsten, in vergelijking met ongeveer 73% in dezelfde periode vorig jaar. De hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten en hogere personeelskosten werden gecompenseerd door lagere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa, inclusief het voordeel van de terugname van invoerrechten op settopboxen. Als we dat voordeel buiten beschouwing laten, vertegenwoordigden de bedrijfskosten circa 71% van de bedrijfsopbrengsten.

De kostprijs van geleverde diensten vertegenwoordigde in de eerste negen maanden van 2013 ongeveer 55% van de bedrijfsopbrengsten, waarbij de hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten meer dan gecompenseerd werden door het voordeel van de terugname van invoerrechten op settopboxen en door de algemene groei van de bedrijfsopbrengsten. Exclusief deze impact bleef de kostprijs van geleverde diensten in de eerste negen maanden van 2013 grotendeels stabiel jaar-op-jaar op ongeveer 56% van de bedrijfsopbrengsten. In de eerste negen maanden van 2013 vertegenwoordigden de verkoop-, algemene en beheerskosten ongeveer 15% van de totale bedrijfsopbrengsten, tegenover ongeveer 16% in dezelfde periode vorig jaar. De hogere personeelskosten en hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen werden meer dan gecompenseerd door de sterke groei van de bedrijfsopbrengsten, terwijl onze marketingkosten grotendeels stabiel bleven ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste negen maanden van 2013 realiseerden we een Adjusted EBITDA van €636,9 miljoen, of 8% meer dan de €589,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Onze Adjusted EBITDA in de eerste negen maanden van 2013 weerspiegelde een gering netto negatief effect van bepaalde eenmalige elementen, voornamelijk in verband met de afwikkeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen. In de eerste negen maanden van 2013 bedroeg onze Adjusted EBITDA-marge 52,0%, een daling van 180 basispunten ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar toen de Adjusted EBITDA-marge 53,8% bedroeg. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar gaven we aanzienlijk meer uit voor de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones. De kosten in verband met gesubsidieerde gsm's en smartphones worden volledig ten laste genomen wanneer het toestel aan de klant wordt geleverd, wat betekent dat deze kosten in toekomstige perioden niet meer van invloed zijn op de Adjusted EBITDA die door deze klanten wordt gegenereerd. Bovendien werd de groei van de bedrijfsopbrengsten grotendeels gerealiseerd in onze mobiele activiteiten, waar de marges doorgaans lager zijn dan bij onze vaste activiteiten.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 september			Voor de negen maanden afgesloten op 30 september		
	2013	2012	% Verschil	2013	2012	% Verschil
Adjusted EBITDA	219.1	202.2	8%	636.9	589.2	8%
Adjusted EBITDA-marge	53.4%	55.1%		52.0%	53.8%	
Vergoeding op basis van aandelen	(1.8)	(1.4)	29%	(8.6)	(5.0)	72%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	-	(0.7)	N.B.	-	(0.9)	N.B.
EBITDA	217.3	200.1	9%	628.3	583.3	8%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(90.8)	(91.4)	-1%	(259.6)	(283.3)	-8%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	126.5	108.7	16%	368.7	300.0	23%
Netto financiële kosten	(62.8)	(91.5)	-31%	(142.8)	(233.8)	-39%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0.1)	-	N.B.	(0.3)	-	N.B.
Belastingen	(20.1)	(11.1)	81%	(72.1)	(35.1)	105%
Totaalresultaat voor de periode	43.5	6.1	613%	153.5	31.1	394%

N.B. - Niet Betekenisvol

In het derde kwartaal van 2013 genereerden we een Adjusted EBITDA van €219,1 miljoen, of 8% meer dan de €202,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Hoewel onze Adjusted EBITDA-marge licht daalde van 55,1% in het derde kwartaal van 2012 tot 53,4% in het derde kwartaal van 2013 als gevolg van het grotere aandeel van de door onze mobiele activiteiten aangevoerde groei, vertoonde onze marge een sequentiële stijging van 40 basispunten dankzij onze aanhoudende focus op een meer kosteneffectieve klantenwerving voor mobiele telefonie. In lijn met

seizoenspatronen in onze sector verwachten we dat onze Adjusted EBITDA in het laatste kwartaal van het jaar sequentieel zal dalen als gevolg van de verwachte stijging van de advertentie-, verkoop- en marketingkosten en de hogere kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, maar allemaal binnen de grenzen van onze vooruitzichten voor het hele jaar.

In de eerste negen maanden van 2013 bedroeg de bedrijfswinst €368,7 miljoen (KW3 2013: €126,5 miljoen), of 23% meer dan de €300,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dit resultaat was het gecombineerde effect van de solide groei van onze Adjusted EBITDA en de lagere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa, inclusief het eenmalige voordeel uit de teruggenomen invoerrechten op settopboxen in het tweede kwartaal van 2013, deels tenietgedaan door hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de netto financiële kosten €142,8 miljoen, tegenover €233,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten met 17% j-o-j als gevolg van de toegenomen schuldenlast gezien de uitgifte van €700,0 miljoen aan vastrentende schulden in augustus 2012 en de lagere rendementen op ons gemiddelde uitstaande kassaldo werden ruimschoots gecompenseerd door een niet-geldelijke winst van €54,0 miljoen op onze rentederivaten, terwijl we in dezelfde periode vorig jaar een niet-geldelijk verlies van €68,8 miljoen op derivaten boekten. In het derde kwartaal van 2013 bedroegen de netto financiële kosten €62,8 miljoen, of 31% minder dan in het derde kwartaal van 2012 toen we een niet-geldelijk verlies van €30,8 miljoen op derivaten boekten.

Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten

In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €1,8 miljoen, wat €3,1 miljoen minder was dan in de eerste negen maanden van 2012. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar nam het uitstaande kassaldo aanzienlijk af door de uitkering van het buitengewoon dividend begin mei 2013. In het derde kwartaal van 2013 bedroegen onze interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €0,3 miljoen en weerspiegelden lagere gemiddelde rentevoeten op onze deposito's en beleggingen. 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, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten

In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten €198,6 miljoen, of 17% meer dan in dezelfde periode vorig jaar. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan onze toegenomen schuldenlast als gevolg van de uitgifte van €700,0 miljoen aan vastrentende schulden in augustus 2012. In het derde kwartaal van 2013 boekten we €66,0 miljoen aan interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten, tegenover €62,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

Nettowinsten en -verliezen op wijzigingen in de reële waarde van derivaten

We zijn verschillende derivaten aangegaan om onze blootstelling aan rentestijgingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In 2010 en in de tweede helft van 2011 hebben we onze portefeuille van renteafdekkingsinstrumenten verder geoptimaliseerd teneinde de gemiddelde rentevoet te verlagen en de looptijd van die instrumenten te verlengen tot de vervaldatum van onze schuldinstrumenten met variabele rente in 2021. Per 30 september 2013 hadden we een combinatie van 2% caps, 29% collars en 69% swaps die zorgen voor een maximale gemiddelde rente van 3,5% (exclusief de respectieve marges per termijnlending). Onze derivaten zijn verspreid over verschillende financiële instellingen en regio's om het tegenpartijrisico tot een minimum te beperken.

Overeenkomstig EU IFRS worden onze rentederivaten tegen reële waarde gewaardeerd, 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 de eerste negen maanden van 2013 en het derde kwartaal van 2013 boekten we een winst van respectievelijk €54,0 miljoen en €2,9 miljoen, tegenover een verlies van €68,8 miljoen en €30,8 miljoen in respectievelijk de eerste negen maanden van 2012 en het derde kwartaal van 2012, vooral als gevolg van een stijging van de euroswapcurve.

De waardering tegen reële waarde van onze rentederivaten is afhankelijk van de ontwikkeling van de toekomstige Euribor-tarieven gedurende de looptijd van een dergelijk instrument. Als de verwachte rentetarieven gedurende de looptijd van de betrokken instrumenten stijgen (dalen), verwachten we dat hun reële waarde een positief (negatief) effect zal hebben op ons nettoresultaat.

BELASTINGEN

In de eerste negen maanden van 2013 boekten we belastingkosten ten bedrage van €72,1 miljoen, in vergelijking met €35,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De hiervoor genoemde winst op onze derivaten in de eerste negen maanden van 2013 en de lagere afschrijvingskosten verhoogden onze winst vóór belastingen, wat een negatief effect had op de jaar-op-jaarontwikkeling van onze belastingkosten. In het derde kwartaal van 2013 boekten we belastingkosten ten bedrage van €20,1 miljoen tegenover €11,1 miljoen in het derde kwartaal van 2012 toen we een verlies van €30,8 miljoen op onze derivaten boekten.

NETTORESULTAAT

In de eerste negen maanden van 2013 realiseerden we een nettoresultaat van €153,5 miljoen, wat flink meer was dan de €31,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Als we de wijziging in de reële waarde van onze derivaten in beide periodes evenals het eenmalige voordeel uit de teruggenomen invoerrechten op settopboxen in het tweede kwartaal van 2013 buiten beschouwing laten, bedroeg het nettoresultaat €83,8 miljoen (KW3 2013: €40,6 miljoen) in de eerste negen maanden van 2013 en €99,9 miljoen (KW3 2012: €36,9 miljoen) in de eerste negen maanden van 2012. De jaar-op-jaardaling van het onderliggende nettoresultaat, exclusief winsten en verliezen op onze derivaten, was voornamelijk te wijten aan de stijging van de interestkosten met 17% als gevolg van onze toegenomen schuld, alsook hogere belastingkosten.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2013 resulteerden onze bedrijfsactiviteiten in een nettokasstroom van €401,4 miljoen, wat nagenoeg ongewijzigd was ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar toen we een nettokasstroom van €399,3 miljoen uit bedrijfsactiviteiten genereerden. De stijging van de Adjusted EBITDA met een solide 8% j-o-j werd geneutraliseerd door de stijging van de geldelijke interestkosten met 33% j-o-j als gevolg van de uitgifte van €700,0 miljoen aan vastrentende schulden in augustus 2012, en door de iets grotere negatieve trend van ons werkkapitaal. In het derde kwartaal van 2013 genereerden wij een nettokasstroom van €132,1 miljoen uit bedrijfsactiviteiten, of een stijging van 11% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Het derde kwartaal van 2013 liet een stijging zien van de geldelijke interestkosten als gevolg van de halfjaarlijkse geldelijke interestbetaling op de €700,0 miljoen aan vastrentende schulden die in augustus 2012 werden uitgegeven. De negatieve trend van ons werkkapitaal was echter minder uitgesproken ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar en we realiseerden een gezonde groei van onze Adjusted EBITDA met 8%.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2013 gebruikten we een nettokasstroom van €290,5 miljoen in investeringsactiviteiten, wat 13% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. De nettokasstroom die gebruikt werd in investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, met inbegrip van de geldelijke betaling van €39,1 miljoen voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie, na aftrek van de

opbrengsten die werden ontvangen van andere operatoren en omroepen die een deel van deze rechten gebruiken. Dit bedrag betrof zowel het resterende deel van het seizoen 2012-2013 in het eerste kwartaal van 2013 als de vooruitbetaling voor het eerste deel van het huidige seizoen 2013-2014 in het derde kwartaal van 2013. In het derde kwartaal van 2013 bedroeg de nettokasstroom die werd gebruikt in investeringsactiviteiten €126,3 miljoen, wat 29% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar als gevolg van verschillen in het tijdstip van de geldelijke afwikkeling van onze bedrijfsinvesteringen. Zie deel 2.7 'Bedrijfsinvesteringen' voor meer informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

VRIJE KASSTROOM

In de eerste negen maanden van 2013 genereerden we een vrije kasstroom van €102,4 miljoen, tegenover €134,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dit weerspiegelde een grotendeels stabiele nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten en 13% hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen. Het derde kwartaal is doorgaans een zwakker kwartaal in termen van gegenereerde vrije kasstroom als gevolg van de halfjaarlijkse betaling voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie en de seizoensgebonden negatieve trend van ons werkkapitaal. Bovendien werd onze vrije kasstroom in het derde kwartaal van 2013 (€1,9 miljoen) beïnvloed door de tweede halfjaarlijkse geldelijke interestbetaling op de €700,0 miljoen aan vastrentende schulden die we in augustus 2012 uitgaven en door de hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen als gevolg van verschillen in het tijdstip van de geldelijke afwikkeling van onze bedrijfsinvesteringen. Voor het vierde kwartaal van 2013 verwachten we een significante verbetering van onze vrije kasstroom dankzij een ommekeer van de negatieve trend van ons werkkapitaal en de lagere geldelijke interestkosten ten opzichte van het derde kwartaal van 2013.

NETTOKASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2013 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €908,1 miljoen, tegenover een nettokasstroom van €325,1 miljoen uit financieringsactiviteiten in dezelfde periode vorig jaar. In de eerste negen maanden van 2013 weerspiegelde de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten voornamelijk (i) de uitkering van een buitengewoon brutodividend van €7,90 per aandeel begin mei 2013 (€905,2 miljoen in totaal), (ii) €18,6 miljoen opbrengsten uit de uitoefening van opties en warrants, en (iii) €21,5 miljoen in verband met diverse financieringskosten en terugbetalingen van leases. De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten in de eerste negen maanden van 2012 weerspiegelde voornamelijk (i) de uitgifte van bijkomende schuldfaciliteiten onder onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, met inbegrip van de termijnlening T ten belope van €175,0 miljoen die uitgegeven werd in februari 2012 en de uitgifte in augustus 2012 van €450,0 miljoen aan vastrentende schulden met een looptijd tot in 2022 en €250,0 miljoen aan vastrentende schulden met een looptijd tot in 2024; (ii) een bedrag van €479,6 miljoen aan uitkeringen aan aandeelhouders dat werd gebruikt voor de betaling van een brutodividend van €1,00 per aandeel in mei 2012 en van een kapitaalvermindering van €3,25 per aandeel in augustus 2012; (iii) een bedrag van €45,7 miljoen dat gebruikt werd voor het inkopen van eigen aandelen conform het Aandeleninkoopprogramma 2012; (iv) en een totaalbedrag van €24,6 miljoen in verband met diverse terugbetalingen van leases waaronder de geplande terugbetaling van de financiële lease van het Telenet Partner Network, opbrengsten uit de uitoefening van opties en warrants, en schulduitgiftekosten, o.a. voor de uitgifte van voormelde vastrentende schulden voor een totaalbedrag van €700,0 miljoen in augustus 2012. In het derde kwartaal van 2013 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €10,8 miljoen, vergeleken met een nettokasstroom van €435,2 miljoen uit financieringsactiviteiten in dezelfde periode vorig jaar.

2.6 Schuldprofiel, kassaldo en netto hefboomratio

SCHULDPROFIEL

Per 30 september 2013 bedroeg de totale schuld (inclusief toe te rekenen interest) €3.867,0 miljoen, waarvan een hoofdsom van €1.404,6 miljoen verschuldigd is onder onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, een hoofdsom van €1.300,0 miljoen verband houdt met de vier obligaties die in 2010 en 2011 werden uitgegeven en een hoofdsom van €700,0 miljoen betrekking heeft op de in augustus 2012 uitgegeven vastrentende schulden die in 2022 en 2024

vervallen. Op 30 september 2013 omvatte onze totale schuld ook een bedrag van €53,3 miljoen voor het uitstaande deel van het mobiele 3G-spectrum, inclusief toe te rekenen interest. De rest vertegenwoordigt voornamelijk de verplichtingen uit hoofde van financiële leases in verband met de overname van Interkabel.

SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

De tabel hieronder geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingsschema eind september 2013.

Tabel 2: Schuldoverzicht per 30 september 2013

	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
30 september 2013						
(in miljoen euro)						
2010 Gewijzigde Senior Credit Facility:						
Termijnlening Q	431,0	431,0	-	31 juli 2017	Vlottend 1-maand Euribor + 3,25%	Maandelijks
Termijnlening R	798,6	798,6	-	31 juli 2019	Vlottend 1-maand Euribor + 3,625%	Maandelijks
Termijnlening T	175,0	175,0	-	31 december 2018	Vlottend 1-maand Euribor + 3,50%	Maandelijks
Wentelkrediet	158,0	-	158,0	31 december 2016	Vlottend 1-maand Euribor + 2,75%	Niet van toepassing
Senior Secured Fixed Rate Notes						
€500 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2020	500,0	500,0	-	15 november 2020	Vast 6,375%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€100 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2016	100,0	100,0	-	15 november 2016	Vast 5,30%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€300 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	300,0	300,0	-	15 februari 2021	Vast 6,625%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€450 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2022	450,0	450,0	-	15 augustus 2022	Vast 6,25%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€250 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2024	250,0	250,0	-	15 augustus 2024	Vast 6,75%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
Senior Secured Floating Rate Notes						
€400 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	400,0	400,0	-	15 juni 2021	Vlottend 3-maand Euribor +3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
Totaal nominaal bedrag	3.562,6	3.404,6	158,0			

KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Per einde september 2013 hielden we €109,1 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan. Het uitstaande saldo van onze geldmiddelen en kasequivalenten aan het eind van het derde kwartaal van 2013 daalde sterk ten opzichte van het einde van 2012 toen we €906,3 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aanhielden. Deze daling was het gevolg van de bovengenoemde uitkering van een buitengewoon dividend van €905,2 miljoen aan aandeelhouders begin mei 2013. Overeenkomstig de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility hebben we volledig toegang tot het bijkomende toegezegde wentelkrediet van €158,0 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 31 december 2016.

NETTO HEFBOOMRATIO

Per 30 september 2013 resulteerden het uitstaande saldo van onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA van 4,0x, tegenover 3,4x op 31 december 2012. De stijging van de netto hefboomratio sinds het einde van vorig jaar weerspiegelt de uitkering van het buitengewone dividend aan aandeelhouders begin mei 2013 voor een totaal bedrag van €905,2 miljoen. Aan het eind van het derde kwartaal van 2013 vertoonde onze netto hefboomratio een sequentiële daling ten opzichte van de netto hefboomratio van 4,2x eind juni 2013. Onze huidige netto hefboomratio ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x.

2.7 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €263,2 miljoen, wat 5% meer was dan de €249,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In de eerste negen maanden van 2013 vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 22% van de bedrijfsopbrengsten, versus ongeveer 23% in de eerste negen maanden van 2012. In de eerste negen maanden van 2013 weerspiegelden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen de verlenging van de exclusieve uitzendrechten voor de Premier League-wedstrijden voor drie seizoenen met ingang van augustus 2013. Overeenkomstig EU IFRS zijn deze uitzendrechten geactiveerd als immateriële vaste activa en worden ze pro rata afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen. Anderzijds werden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen gunstig beïnvloed door de terugname van €16,1 miljoen aan invoerrechten op settopboxen. Zonder de geactiveerde contentrechten en de eenmalige terugname van invoerrechten stegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met 4% j-o-j en vertegenwoordigden ze ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten.

In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen €36,6 miljoen, tegenover €60,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling van 39% j-o-j weerspiegelde de tragere nettogroei van het aantal digitale-tv-abonnees omdat in dezelfde periode vorig jaar ons programma voor de herschikking van de analoge kanalen een positief effect had. Daarnaast noteerden we lagere settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen als gevolg van de bovengenoemde terugname van invoerrechten op settopboxen. Als we deze impact buiten beschouwing laten, daalden onze settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen met 12% j-o-j als gevolg van de lagere groei van het aantal digitale-tv-abonnees. In de eerste negen maanden van 2013 vertegenwoordigden de settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen ongeveer 21% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen als we de geactiveerde contentrechten en de terugname van invoerrechten buiten beschouwing laten.

In de eerste negen maanden van 2013 bedroegen de totale bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant €59,8 miljoen, of 24% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zonder rekening te houden met de geactiveerde contentrechten en de terugname van invoerrechten, tegenover €65,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaardaling van de bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant was toe te schrijven aan de lagere groei van het aantal abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten ten opzichte van vorig jaar, toen de herschikking van de analoge kanalen een positief effect had. Daarnaast kenden we efficiëntieverbeteringen in ons installatieproces bij klanten aangezien onze klanten er meer en meer voor opteerden om hun diensten zelf te installeren.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen in de eerste negen maanden van 2013 €71,8 miljoen, of circa 28% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zonder rekening te houden met de geactiveerde contentrechten en de terugname van invoerrechten, en omvatten onder meer investeringen in ons project voor de splitsing van optische knooppunten. De rest van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvat reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent, inclusief content in verband met de Premier League-wedstrijden, en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen.

Dit impliceert dat ongeveer 73% van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, zonder rekening te houden met de geactiveerde contentrechten en de terugname van invoerrechten, in de eerste negen maanden van 2013 schaalbaar was en gerelateerd was aan de groei van het abonneebestand. We zullen er nauwlettend op blijven toezien dat onze bedrijfsinvesteringen de opbrengsten incrementeel doen stijgen.

In het derde kwartaal van 2013 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €85,4 miljoen, wat 4% meer was dan de €82,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2013 vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten, versus ongeveer 23% in dezelfde periode vorig jaar. De settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen lagen lager dan in dezelfde periode vorig jaar. Dit was toe te schrijven aan de tragere groei van het aantal digitale tv-abonnees. Bovendien boekten we lagere toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk als gevolg van timingverschillen ten opzichte van het vorig kwartaal. In het derde kwartaal van 2013 was ongeveer 68% van de bedrijfsinvesteringen schaalbaar en direct gecorreleerd met de groei van onze onderliggende activiteiten.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2013

In de eerste negen maanden van 2013 stegen de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA met respectievelijk 12% en 8%. Wij verwachten dat de groei van de bedrijfsopbrengsten in het vierde kwartaal van 2013 zal terugvallen tot een hoge eencijferige groei, aangezien dezelfde periode vorig jaar reeds hogere bedrijfsopbrengsten weerspiegelde als gevolg van de aanzienlijke stijging van het aantal mobiele-telefonieabonnees na de succesvolle lancering van onze tariefplannen "King" en "Kong". Zoals eerder vermeld, verwachten we hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten in het vierde kwartaal van 2013 in lijn met seizoenspatronen in onze sector en als gevolg van verschillen in het tijdstip van bepaalde campagnes. Tegelijkertijd weerspiegelen de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten doorgaans hogere kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones en andere directe kosten in het laatste kwartaal van het jaar. Toch blijven we vol vertrouwen dat we onze prognoses voor het volledige jaar zullen kunnen waarmaken. Voorts geloven we dat de groei van zowel de bedrijfsopbrengsten als de Adjusted EBITDA voor het volledige jaar zou moeten uitkomen aan de bovenkant van onze prognose, zijnde respectievelijk "tussen 10 en 11%" en "tussen 7 en 8%".

We verwachten nog steeds dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen "tussen 21 en 22% van de bedrijfsopbrengsten" zullen bedragen voor het volledig jaar 2013. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zijn voornamelijk gerelateerd aan de groei van onze activiteiten, gedreven door een groot aandeel aan settopboxen voor verhuur als gevolg van de verdere digitalisering van onze abonnees voor basiskabel-tv en toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant. Daarenboven zullen we waar aangewezen verder investeren in ons netwerk door glasvezel dichter bij onze klanten te brengen, waardoor we de capaciteit per klant kunnen verhogen, om onze concurrentiepositie en leiderschap op het gebied van snelheid te vrijwaren.

Verder realiseerden we over de eerste negen maanden van 2013 een vrije kasstroom van €102,4 miljoen aangezien onze vrije kasstroom in het derde kwartaal van 2013 negatief werd beïnvloed door de tweede halfjaarlijkse geldelijke interestbetaling op de €700,0 miljoen aan vastrentende schulden die we in augustus 2012 uitgaven en door de vooruitbetaling van de uitzendrechten voor het eerste deel van het Belgische voetbalseizoen 2013-2014. Ten opzichte van het derde kwartaal van 2013 verwachten we een aanzienlijke stijging van de vrije kasstroom in het laatste kwartaal van het jaar dankzij de solide groei van de Adjusted EBITDA, de relatief lagere geldelijke interestkosten en de algemene verbetering van de trend van ons werkkapitaal. Tot slot verwachten we ook dat onze vrije kasstroom zal profiteren van de terugbetaling van invoerrechten op settopboxen. Aangezien we verwachten dat deze terugbetaling de negatieve trend van ons werkkapitaal zal tenietdoen, geloven we dat onze vrije kasstroom voor het volledige jaar 2013 "stabiel" zou moeten blijven ten opzichte van 2012.

Tabel 3: Vooruitzichten voor boekjaar 2013

	Prognose boekjaar 2013 (zoals bekendgemaakt op 29 oktober 2012)
Groei van de bedrijfsopbrengsten	10% - 11%
Groei van de Adjusted EBITDA	7% - 8%
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, als % van de bedrijfsopbrengsten	21% - 22%
Vrije kasstroom	Stabiel

3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

Na 30 september 2013 vonden er geen significante gebeurtenissen plaats die een aanpassing van of vermelding in de boekhoudkundige gegevens in dit persbericht zouden vereisen.

3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d’Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Götwin Jackers, 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 negen maanden afgesloten op 30 september 2013.

4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden afgesloten op	sep 2013	sep 2012	% Verschil
Geleverde diensten			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.887.500	2.862.600	1%
Televisie			
Analoge Kabel TV	626.800	777.400	-19%
Digitale Kabel TV	1.466.600	1.356.600	8%
Totaal Kabel TV	2.093.400	2.134.000	-2%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.402.300	1.322.600	6%
Breedbandinternet aan bedrijven	39.800	40.600	-2%
Totaal breedband internet	1.442.100	1.363.200	6%
Telefonie			
Residentieële telefonie	1.015.400	935.400	9%
Telefonie aan bedrijven	13.700	13.400	2%
Totaal telefonie	1.029.100	948.800	8%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	712.900	340.900	109%
Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)	4.564.600	4.446.000	3%
Klantenverloop			
Basiskabeltelevisie	7,6%	10,1%	
Breedbandinternet	7,7%	7,5%	
Telefonie	6,9%	7,2%	
Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk			
Triple play klanten	919.700	841.500	9%
Totaal klantenrelaties	2.093.400	2.134.000	-2%
Diensten per klantenrelatie	2,18	2,08	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)	47,5	46,0	3%

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

5.1 EU IFRS verkorte geconsolideerde tussentijdse staat van het resultaat en het netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen (niet geauditeerd)

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

	Voor de drie maanden afgesloten op 30 september			Voor de negen maanden afgesloten op 30 september		
	2013	2012	% Verschil	2013	2012	% Verschil
Bedrijfsopbrengsten						
Basis kabeltelevisie	78.5	79.8	-2%	236.3	240.5	-2%
Premium kabeltelevisie	57.5	56.6	2%	176.9	167.6	6%
Verdelers / Overige	12.7	13.9	-9%	47.5	45.1	5%
Residentieel breedbandinternet	118.4	112.7	5%	343.9	338.8	2%
Residentieel telefonie	119.7	81.9	46%	351.6	234.5	50%
Bedrijfsdiensten	23.5	22.4	5%	67.7	67.8	N.B.
Totaal bedrijfsopbrengsten	410.3	367.3	12%	1,223.9	1,094.3	12%
Bedrijfskosten						
Kostprijs van geleverde diensten	(223.4)	(201.5)	11%	(670.4)	(616.5)	9%
Brutowinst	186.9	165.8	13%	553.5	477.8	16%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(60.4)	(57.1)	6%	(184.8)	(177.8)	4%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	126.5	108.7	16%	368.7	300.0	23%
Financiële opbrengsten	3.2	1.4	129%	55.8	4.9	1039%
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	0.3	1.4	-79%	1.8	4.9	-63%
Netto winst op derivaten	2.9	-	N.B.	54.0	-	N.B.
Financiële kosten	(66.0)	(92.9)	-29%	(198.6)	(238.7)	-17%
Netto interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten	(66.0)	(62.1)	6%	(198.6)	(169.9)	17%
Netto verlies op derivaten	-	(30.8)	N.B.	-	(68.8)	N.B.
Netto financiële kosten	(62.8)	(91.5)	-31%	(142.8)	(233.8)	-39%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0.1)	-	N.B.	(0.3)	-	N.B.
Winst vóór winstbelastingen	63.6	17.2	270%	225.6	66.2	241%
Belastingen	(20.1)	(11.1)	81%	(72.1)	(35.1)	105%
Winst over de verslagperiode	43.5	6.1	613%	153.5	31.1	394%
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	N.B.	-	-	N.B.
Totaalresultaat voor de periode	43.5	6.1	613%	153.5	31.1	394%
Winst toe te rekenen aan:						
Eigenaars van de Vennootschap	43.5	6.1	613%	153.5	31.1	394%
Minderheidsbelangen	-	-	N.B.	-	-	N.B.
Totaalresultaat toe te rekenen aan:	43.5	6.1	613%	153.5	31.1	394%
Eigenaars van de Vennootschap	43.5	6.1	613%	153.5	31.1	394%
Minderheidsbelangen	-	-	N.B.	-	-	N.B.
Gew. gem. uitstaande aandelen	114,693,206	112,785,061		114,260,684	112,992,419	
Gewone winst per aandeel	0.38	0.06		1.34	0.28	
Verwaterde winst per aandeel	0.38	0.05		1.33	0.27	
Bedrijfskosten per type						
Personeelskosten	38.1	33.4	14%	111.9	107.3	4%
Vergoeding op basis van aandelen	1.8	1.4	29%	8.6	5.0	72%
Afschrijvingen	61.4	64.5	-5%	170.0	194.4	-13%
Waardeverminderingen	20.7	18.7	11%	61.6	58.7	5%
Afschrijvingen op uitzendrechten	9.3	8.5	9%	29.8	28.0	6%
Verlies (winst) op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	(0.6)	(0.3)	100%	(1.8)	2.2	N.B.
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	124.2	104.3	19%	387.4	311.7	24%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	16.7	15.9	5%	50.5	50.2	1%
Overige kosten	12.2	11.5	6%	37.2	35.9	4%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	-	0.7	N.B.	-	0.9	N.B.
Totaal bedrijfskosten	283.8	258.6	10%	855.2	794.3	8%

N.B. - Niet Betekenisvol

5.2 EU IFRS verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 september			Voor de negen maanden afgesloten op 30 september		
	2013	2012	% Verschil	2013	2012	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten						
Winst over de verslagperiode	43.5	6.1	613%	153.5	31.1	394%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	90.8	91.4	-1%	259.6	283.3	-8%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(14.2)	(33.7)	-58%	(45.2)	(43.7)	3%
Uitgestelde belastingen	20.1	11.0	83%	72.1	31.6	128%
Netto interestkosten, valutaverliezen en overige financiële kosten	65.7	60.7	8%	196.8	165.0	19%
Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten	(2.9)	30.8	N.B.	(54.0)	68.8	N.B.
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(70.9)	(47.7)	49%	(181.4)	(136.8)	33%
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	132.1	118.6	11%	401.4	399.3	1%
Kasstroom uit investeringsactiviteiten						
Verwerving van materiële vaste activa	(77.3)	(61.1)	27%	(196.7)	(184.2)	7%
Verwerving van immateriële vaste activa	(50.0)	(36.7)	36%	(96.0)	(74.8)	28%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	-	-	N.B.	(0.4)	(0.3)	33%
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	1.0	0.2	400%	2.6	1.5	73%
Verwerving van uitzendrechten voor doorverkoop	(13.2)	(14.1)	-6%	(20.8)	(20.8)	N.B.
Opbrengsten uit de verkoop van uitzendrechten voor doorverkoop	13.2	14.1	-6%	20.8	20.8	N.B.
Nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten	(126.3)	(97.6)	29%	(290.5)	(257.8)	13%
Kasstroom uit financieringsactiviteiten						
Opbrengsten door uitgifte van schuld, gecorrigeerd voor schuldaflossingen	-	824.0	N.B.	-	875.0	N.B.
Betaling aandeelhoudersvergoeding	-	(366.2)	N.B.	(905.2)	(479.6)	89%
Inkoop eigen aandelen	-	(6.9)	N.B.	-	(45.7)	N.B.
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(10.8)	(15.7)	-31%	(2.9)	(24.6)	-88%
Nettokasstroom uit (gebruikt in) financieringsactiviteiten	(10.8)	435.2	N.B.	(908.1)	325.1	N.B.
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	114.1	357.0	-68%	906.3	346.6	161%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	109.1	813.2	-87%	109.1	813.2	-87%
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten	(5.0)	456.2	N.B.	(797.2)	466.6	N.B.
Vrije kasstroom						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	132.1	118.6	11%	401.4	399.3	1%
Verwerving van materiële vaste activa	(77.3)	(61.1)	27%	(196.7)	(184.2)	7%
Verwerving van immateriële vaste activa	(50.0)	(36.7)	36%	(96.0)	(74.8)	28%
Kapitaalaflossingen op leaseverplichtingen (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases)	(1.1)	(1.1)	N.B.	(3.4)	(3.2)	6%
Kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname	(1.8)	(1.1)	64%	(2.9)	(2.9)	N.B.
Vrije kasstroom	1.9	18.6	-90%	102.4	134.2	-24%

N.B. - Niet Betekenisvol

5.3 EU IFRS verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

	30 september 2013	31 dec 2012 herzien	Vershil
(in € miljoen)			
ACTIVA			
Vaste activa:			
Materiële vaste activa	1,367.8	1,337.5	30.3
Goodwill	1,241.8	1,241.8	-
Overige immateriële vaste activa	311.1	341.0	(29.9)
Uitgestelde belastingvorderingen	55.5	42.3	13.2
Derivaten	0.1	0.1	-
Geassocieerde deelnemingen	0.6	0.4	0.2
Overige activa	7.6	11.1	(3.5)
Totaal vaste activa	2,984.5	2,974.2	10.3
Viottende activa:			
Voorraden	13.6	17.8	(4.2)
Handelsvorderingen	128.8	110.5	18.3
Derivaten	-	-	-
Overige viottende activa	97.7	89.1	8.6
Geldmiddelen en kasequivalenten	109.1	906.3	(797.2)
Totaal viottende activa	349.2	1,123.7	(774.5)
TOTAAL ACTIVA	3,333.7	4,097.9	(764.2)
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
Eigen vermogen:			
Geplaatst kapitaal	12.5	12.3	0.2
Uitgiftepremies en overige reserves	970.9	941.6	29.3
Overgedragen verlies	(2,428.7)	(1,674.5)	(754.2)
Herwaarderingen	(6.0)	(6.0)	-
Totaal eigen vermogen, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap	(1,451.3)	(726.6)	(724.7)
Minderheidsbelangen	6.1	6.2	(0.1)
Totaal eigen vermogen	(1,445.2)	(720.4)	(724.8)
Langlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	3,790.8	3,770.5	20.3
Derivaten	113.2	164.6	(51.4)
Over te dragen opbrengsten	2.6	2.6	-
Uitgestelde belastingverplichtingen	96.3	80.5	15.8
Overige schulden	59.4	63.0	(3.6)
Totaal langlopende verplichtingen	4,062.3	4,081.2	(18.9)
Kortlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	76.2	72.5	3.7
Handelsschulden	104.3	148.1	(43.8)
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	338.1	380.4	(42.3)
Over te dragen opbrengsten	77.2	81.6	(4.4)
Derivaten	40.0	42.5	(2.5)
Kortlopende belastingsschuld	80.8	12.0	68.8
Totaal kortlopende verplichtingen	716.6	737.1	(20.5)
Totaal verplichtingen	4,778.9	4,818.3	(39.4)
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	3,333.7	4,097.9	(764.2)