



# Resultaten voor het volledige jaar 2011

- ▶ **Bedrijfsopbrengsten +6% j-o-j in 2011 door digitale tv, mobiele telefonie en multiple-play;**
- ▶ **Het aandeel klanten met een productbundel steeg tot 64%, waardoor de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 9% j-o-j steeg;**
- ▶ **Voorgestelde uitkering van €4,25 per aandeel plus aandeleninkoopprogramma van €50 miljoen.**

*De bijgevoegde informatie is gereguleerde 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 gereguleerde markt.*

**Mechelen, 16 februari 2012** – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over het volledige jaar eindigend op 31 december 2011 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

## BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Bedrijfsopbrengsten +6% j-o-j tot €1.376,3 miljoen dankzij Sporting Telenet, mobiele telefonie, multiple-play;
- Groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie<sup>(4)(5)</sup> versnelde in KW4 2011 tot 10% j-o-j dankzij Sporting Telenet, multiple-play, digitale TV, en de selectieve prijsverhogingen voor basiskabel-tv en breedbandinternet;
- Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup> steeg +8% j-o-j tot €723,4 miljoen en de marge steeg tot 52,6% ondanks investeringen in mobiele telefonie en de voetbalgerelateerde productie- en marketingkosten; deze margeverbetering was vooral te danken aan de hogere kostenefficiëntie en het succes van onze productbundels;
- Nettowinst daalde met 81% j-o-j tot €16,8 miljoen door een groter verlies op derivaten, hogere afschrijvingskosten in verband met voetbal en een waardevermindering van €28,5 miljoen op DTT-infrastructuur;
- Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen<sup>(2)</sup> stegen tot €470,2 miljoen door de verwerving van bepaalde exclusieve sportuitzendrechten en de 3G-licentie. Zonder deze elementen bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 23% van de bedrijfsopbrengsten, wat vooral het gevolg was van de groei van het aantal diensten en het Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten;
- Vrije kasstroom<sup>(3)</sup> daalde met 4% j-o-j tot €246,3 miljoen als gevolg van hogere interestkosten en de contante vooruitbetaling van een deel van de exclusieve uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie;
- De raad van bestuur stelt voor 2012 een aandeelhoudersvergoeding van ongeveer €533,0 miljoen voor, bestaande uit een kapitaalvermindering van €3,25 per aandeel, een dividend van €1,00 per aandeel en een aandeleninkoopprogramma van €50 miljoen.
- Vooruitzichten 2012: 5-6% groei van de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA, toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die 22-23% van de bedrijfsopbrengsten vertegenwoordigen en een stabiele Vrije kasstroom.

	Voor het boekjaar beëindigd op	dec 2011	dec 2010	% Verschil
<b>FINANCIËLE KERNCIJFERS</b> (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)				
Bedrijfsopbrengsten		1.376,3	1.299,0	6%
Bedrijfswinst		326,2	344,5	-5%
Nettowinst		16,8	89,3	-81%
Gewone winst per aandeel		0,15	0,80	-81%
Verwaterde winst per aandeel		0,15	0,79	-81%
Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>		723,4	668,7	8%
Adjusted EBITDA marge %		52,6%	51,5%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen <sup>(2)</sup>		470,2	316,3	49%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten		34%	24%	
Vrije kasstroom <sup>(3)</sup>		246,3	257,8	-4%
<b>OPERATIONELE KERNCIJFERS</b> (Geleverde diensten)				
Totaal kabeltelevisie		2.198.500	2.274.400	-3%
Analoge kabeltelevisie		789.000	1.032.500	-24%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)		1.409.500	1.241.900	13%
Breedbandinternet		1.305.600	1.226.600	6%
Vaste telefonie		880.100	814.600	8%
Mobiele telefonie		238.700	198.500	20%
Triple-playklanten		783.100	719.200	9%
Diensten per klantenrelatie <sup>(4)</sup>		1,99	1,90	5%
ARPU per klantenrelatie (€/ maand) <sup>(4)(5)</sup>		42,1	38,8	9%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende de inspanningen van de Vennootschap om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 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 de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, 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 IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees 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 uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxes) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.

**Conference call** – Telenet zal op 17 februari 2012 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](mailto:vincent.bruyneel@staff.telenet.be) – Telefoon: +32 15 335 696  
 Investor Relations: Rob Goyens – [rob.goyens@staff.telenet.be](mailto:rob.goyens@staff.telenet.be) – Telefoon: +32 15 333 054  
 Press & Media Relations: Stefan Coenjaerts – [stefan.coenjaerts@staff.telenet.be](mailto: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 onze website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van onze website dat bedoeld is voor beleggers. Ons geconsolideerde jaarverslag van 2010 en onze niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over het volledig jaar van 2011 zijn beschikbaar in het deel van onze website dat bedoeld is voor beleggers (<http://investors.telenet.be>).

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

**Financiële informatie** – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar eindigend op 31 december 2011 werd opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP), tenzij anders vermeld, en kan uiterlijk op 23 maart 2012 op onze website worden geraadpleegd.

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

**Dit document werd vrijgegeven op 16 februari 2012 om 17.45 uur MET.**

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

*"2011 was opnieuw een boeiend jaar voor Telenet. We vierden ons 15-jarig bestaan als innovatieve, slagvaardige en klantgerichte onderneming en bleven tevens de basis leggen voor een gezonde groei in de toekomst. Begin 2011 begonnen we met het op grotere schaal commercialiseren van Fibernet, ons breedbandproduct van de volgende generatie, in ons hele verkoopgebied. Met EuroDocsis 3.0 leveren wij ongeëvenaarde downloadsnelheden tot 100 Mbps en hebben we onze leidende positie als snelste internetprovider in ons verkoopgebied herbevestigd. Binnenkort introduceren we voor onze klanten in Vlaanderen en delen van Brussel homespots – een krachtige uitbreiding van de vaste breedbandverbinding bij klanten thuis. Ons B2B-team haalde een aantal interessante contracten binnen, zoals het Schoolnet-contract met de Vlaamse regering. Schoolnet combineert onze leidende connectiviteitsoplossingen met op maat gemaakte diensten met toegevoegde waarde. Daarnaast kochten we waardevol en schaars mobiel spectrum om het onbenutte potentieel van de mobiele-datamarkt te ontsluiten en om toekomstige capaciteitsbeperkingen te vermijden. In de komende weken verwachten we de volgende stap in onze mobiele strategie te zetten, met name het opzetten van een intensere samenwerking met de bestaande Belgische mobiele netwerkoperatoren. Het aantal abonnees voor Sporting Telenet steeg met 46% tot 177.200 op het einde van jaar, en voegde grote waarde toe aan de digitale televisie-ervaring van onze klanten.*

*Onze robuuste operationele en financiële resultaten in 2011 laten zien dat ons bedrijf nog steeds in uitstekende vorm verkeert, ondanks de moeilijke economische omgeving en de felle concurrentie. In 2011 steeg het aantal triple-playabonnees met 9% j-o-j tot 783.100, waarmee ze 36% van ons klantenbestand vertegenwoordigen. Met bijna twee diensten per klant is er nog veel groeipotentieel. Het aandeel abonnees voor digitale tv in ons totale abonneebestand voor kabel-tv steeg tot 64%. We zullen ons blijven inzetten om de resterende 789.000 analoge klanten te laten overschakelen naar ons interactieve en veel rijkere digitale platform. De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie (onze belangrijkste operationele maatstaf) steeg in 2011 met 9% j-o-j tot €42,1. Belangrijker is dat de stijging van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in het vierde kwartaal van 2011 versnelde tot 10%, dankzij de groeiende bijdrage van Sporting Telenet en de selectieve prijsverhogingen voor basiskabel-tv en bepaalde breedbandproducten. Het abonneebestand voor mobiele telefonie groeide tot 238.700 actieve abonnees met een post-paidabbonement. We hebben onze aandacht om strategische redenen verschoven naar klanten die hogere opbrengsten genereren via smartphones en welbepaalde gesubsidieerde gsm's. Dit heeft geleid tot een sterker dan verwachte stijging van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie dankzij onze nieuwe mobiele-telefonieabonnees.*

*Over het hele jaar 2011 hebben we onze financiële doelstellingen, zoals we die in oktober verleden jaar gepresenteerd hebben, ruimschoots gehaald. Onze bedrijfsopbrengsten stegen met 6% j-o-j tot €1.376 miljoen, terwijl we "circa 5,5%" hadden voorspeld, en onze organische groei van de bedrijfsopbrengsten versnelde tijdens het jaar. We genereerden een Adjusted EBITDA van €723 miljoen, een stijging van 8% j-o-j, ondanks de snellere groei van activiteiten met lagere marges en de extra productie- en marketingkosten voor onze sportzender Sporting Telenet. De onderliggende marge steeg met 110 basispunten tot 52,6%, in lijn met onze verwachtingen. We blijven er nauwlettend op toezien dat onze investeringen de incrementele opbrengsten verhogen en dat ze onze marktpositie als innovator en snelste internetprovider versterken. Als we de uitzendrechten voor het Belgische voetbal en het mobiele 3G-spectrum buiten beschouwing laten, vertegenwoordigden onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 23% van de bedrijfsopbrengsten door een groter dan verwachte groei van het klantenbestand in het vierde kwartaal van 2011 en de versnelde uitvoering van het Pulsar-project. De vrije kasstroom bedroeg in 2011 €246 miljoen, in lijn met onze prognose.*

*Wij blijven ons inzetten voor een solide groei in 2012 en daarna, door verder te investeren in wat voor ons het meest waardevol is: onze klanten en ons netwerk. Deze positionering zal ons toelaten om innovatieve en concurrerende producten aan te bieden die de basis leggen voor toekomstige groei. Onze vrije kasstroom en onze voorzichtige doelstelling om de hefboomratio (verhouding totale nettoschuld/EBITDA) tussen 3,5x en 4,5x te houden, zullen een duurzaam aandeelhoudersrendement mogelijk maken, indien er geen fusies of overnames plaatsvinden. Voor 2012 zal de raad van bestuur een totale aandeelhoudersvergoeding van ongeveer €533 miljoen voorstellen in vergelijking met een betaalde aandeelhoudersvergoeding van €509*

*miljoen in 2011. Deze aandeelhoudersvergoeding zal bestaan uit een dividend van €1,00 per aandeel, te betalen in mei, een kapitaalvermindering van €3,25 per aandeel, te betalen begin september, en een aandeleninkoopprogramma van €50 miljoen, uit te voeren in de loop van het jaar.*

*In 2012 zullen we doorgaan met onze beproefde strategie om onze 2,2 miljoen bestaande klanten warm te maken voor een abonnement op extra diensten, zoals digitale tv, breedbandinternet en mobiele telefonie. Gezien de stijgende waarde per klant, onze efficiëntieverbeteringen en onze selectieve investeringen zijn we verheugd om onze verwachtingen voor het boekjaar 2012 bekend te maken: een stijging van zowel de bedrijfsopbrengsten als de Adjusted EBITDA met 5-6%, toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die 22-23% van de bedrijfsopbrengsten vertegenwoordigen, en een stabiele vrije kasstroom."*

# 1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

## BELANGRIJKE WIJZIGING IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

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

## 1.1 Productbundels

### OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

In 2011 plukten we verder de vruchten van onze productbundelingsstrategie en onze niet aflatende focus op klantervaring en klantenservice. We bleven onze commerciële inspanningen focussen op onze aantrekkelijk geprijsde Shakes-bundels, die ons vlaggenschipproduct Fibernet (op EuroDocsis 3.0 gebaseerd breedbandinternet) omvatten waarmee in ons verkoopgebied ongeëvenaarde downloadsnelheden tot 100 Mbps kunnen worden gehaald. In 2011 steeg het aantal triple-playabonnees met 63.900, wat nauwelijks minder was dan in 2010, ondanks de moeilijke economische omgeving en de hevigere concurrentie. In vergelijking met 2010 vertegenwoordigde het aantal nieuwe triple-playabonnees een hoger percentage van het totale aantal nieuwe particuliere abonnees. Wij zijn van mening dat deze robuuste groei te danken is aan onze succesvolle herpositionering van productbundels eerder in het jaar, aangezien klanten nu voor €10 extra per maand zowel digitale tv als vaste telefonie aan hun stand-alone breedbandproduct kunnen toevoegen. Eind december 2011 hadden we 783.100 klanten met een abonnement op elk van de drie producten die op vaste verbindingen gebaseerd zijn, wat 9% meer was dan op 31 december 2010. Hierdoor steeg het aandeel triple-playabonnees in ons totale klantenbestand van 32% eind 2010 tot 36% eind 2011. Het aandeel single-playabonnees in ons totale klantenbestand daalde van 42% eind 2010 tot 36% eind december 2011.

In het vierde kwartaal van 2011 zagen we een verdere sequentiële verbetering van onze verkoopcijfers voor alle op vaste verbindingen gebaseerde producten, ondanks de moeilijke macro-economische context. In het vierde kwartaal van 2011 steeg het aantal abonnees voor onze belangrijkste producten voor particulieren (Telenet Digital TV, breedbandinternet en vaste telefonie) met 89.700, wat 18% meer was dan de gemiddelde groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden in de eerste negen maanden van 2011. Daarnaast zijn we er in het vierde kwartaal van 2011 in geslaagd om ons op jaarbasis uitgedrukte klantverloop licht terug te dringen. Dat klantverloop was in het derde kwartaal van 2011 toegenomen als gevolg van de prijsverhogingen die we in juli 2011 aankondigden voor onze stand-alone breedbandinternet- en basiskabel-tv-diensten.

Op 31 december 2011 hadden we 4.384.200 opbrengstgenererende eenheden (exclusief de opbrengstgenererende eenheden voor mobiele telefonie) bestaande uit 2.198.500 kabel-tv-diensten, 1.305.600 breedbandinternetdiensten en 880.100 vasttelefoniediensten die werden geleverd aan 2.198.500 unieke klanten. Het aantal opbrengstgenererende eenheden steeg met 2% ten opzichte van de 4.315.600 eenheden op 31 december 2010. Het aantal diensten per klantenrelatie (exclusief mobiele telefonie) steeg van 1,90 op 31 december 2010 tot 1,99 op 31 december 2011. Deze stijging met 5% j-o-j was het directe resultaat van onze succesvolle bundelingsstrategie.

## GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

Wij beschouwen de waarde per klant, die wordt uitgedrukt als de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, als één van onze belangrijkste operationele maatstaven, aangezien we streven naar een groter aandeel van het budget dat onze klanten spenderen aan entertainment-, media- en telecommunicatiediensten. In 2011 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 9% j-o-j tot €42,1 ondanks de lagere bedrijfsopbrengsten uit marketingnummers en -sms als gevolg van de aanpassing van ons model voor financiële inning van deze diensten zoals hierboven toegelicht.

In het vierde kwartaal van 2011 versnelde de jaar-op-jaargroei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie van gemiddeld 8% in de eerste negen maanden van het jaar tot 10% in het vierde kwartaal van 2011. De bereikte sequentiële kwartaal-op-kwartaalstijging van €1,5 in absolute termen was onze beste prestatie en de sterkste stijging sinds het vierde kwartaal van 2009, toen we nog profiteerden van de opgekropte vraag als gevolg van de overname van Interkabel. We schrijven deze mooie resultaten toe aan het groeiende aandeel multiple-playabonnees en abonnees voor digitale kabel-tv in ons totale klantenbestand, het aanhoudende succes van onze Fibernet-producten, de groeiende bijdrage van onze sportbetaalende Sporting Telenet en de selectieve prijsverhogingen voor stand-alone breedbandproducten en basiskabel-tv in respectievelijk augustus 2011 en oktober 2011. Dit compenseerde ruimschoots de druk die we nog steeds voelen op de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie bij individuele producten als gevolg van het groeiende aandeel van bundelkortingen en andere prijskortingen, alsmede de concurrentiedruk. De terugkerende opbrengsten die worden gegenereerd door het stijgende aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement zijn niet meegenomen in de berekening van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals hierboven vermeld.

## 1.2 Breedbandinternet

In het vierde kwartaal van 2011 overschreden we de grens van 1,3 miljoen abonnees voor breedbandinternet. Per 31 december 2011 hadden we 1.305.600 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 6% j-o-j. Dit betekent dat eind december 2011 45,9% van het totale aantal huizen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten, geabonneerd was op een van onze breedbandinternetproducten, tegenover 43,5% eind december 2010. Ondanks de tragere toename van de algemene breedbandpenetratie, steeg het aantal abonnees in 2011 met 81.100. Dankzij een combinatie van aantrekkelijk geprijsde producten, ons bewezen leiderschap op het gebied van snelheid en onze focus op klantervaring, zijn we erin geslaagd ons marktaandeel in ons verkoopgebied verder uit te breiden. In het vierde kwartaal van 2011 steeg het aantal abonnees met maar liefst 23.500. Als gevolg van de in juli 2011 aangekondigde prijsverhoging voor bepaalde stand-alone breedbandproducten steeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop in het derde kwartaal van 2011 tot 8,5%, maar in het vierde kwartaal van 2011 konden we dat percentage terugbrengen tot 7,9%. Over heel 2011 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop 7,7%.

Begin 2011 begonnen we met het commercialiseren van Fibernet op grotere schaal. Fibernet werkt op basis van de EuroDocsis 3.0-technologie, is in ons hele verkoopgebied geïntroduceerd en maakt downloadsnelheden tot 100 Mbps mogelijk. Hiermee hebben wij onze marktpositie als snelste internetprovider in ons verkoopgebied herbevestigd. Wij zijn blij met het succes van Fibernet. Dit succes blijkt uit het feit dat ongeveer 41% van onze brutoverkopen in 2011 betrekking had op onze toonaangevende Fibernet-producten, met snelheden van 50 Mbps en meer. De snelheidstest van ISP Monitor<sup>1</sup>, die de werkelijke snelheden van alle internetproviders in België vergelijkt, bevestigt onze leidende positie en de aantrekkelijke positionering van onze producten wat betreft werkelijk geleverde snelheid ten opzichte van al onze belangrijkste concurrenten. Eind 2011 was ongeveer 73% van onze abonnees voor breedbandinternet geabonneerd op producten met een downloadsnelheid van 30 Mbps of hoger, waarmee ze tot de snelst surfende abonnees in Europa behoren<sup>2</sup>. Daarnaast was ongeveer 20% van onze abonnees voor breedbandinternet per einde december 2011 reeds geabonneerd op Fibernet. Dit toont duidelijk aan dat klanten vragen naar een betrouwbare en hoogperformante breedbandtoegang zodat ze met meerdere toestellen tegelijkertijd het internet kunnen gebruiken.

<sup>1</sup> De snelheidstest van ISP Monitor is een onafhankelijke bron voor het vergelijken van breedbandsnelheden. De resultaten die op [www.ispmonitor.be](http://www.ispmonitor.be) worden getoond, zijn een samenvatting van de testresultaten die door de gebruikers van het programma ISP Monitor zijn verzameld.

<sup>2</sup> Akamai, The State of the Internet, KW3 2011

## 1.3 Telefonie

### 1.3.1 Vaste telefonie

Over heel 2011 lagen onze brutoverkopen voor vastetelefonieproducten consistent hoger dan in 2010. Dit was te danken aan de herpositionering van onze productbundels, met de opname van aantrekkelijk geprijsde forfaitaire tariefplannen voor binnenlandse gesprekken naar vaste lijnen tijdens de daluren. Eind november 2011 introduceerden we FreePhone Mobile, waarmee onze klanten voor vaste telefonie tijdens de daluren gratis naar mobiele nummers in België kunnen bellen. Wij zijn van mening dat deze nieuwe innovatieve dienst zal zorgen voor een verdere groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden voor onze vaste activiteiten.

Eind december 2011 hadden we 880.100 abonnees voor vaste telefonie, een stijging van 8% j-o-j. Hierdoor ging de penetratie van onze vastetelefoniediensten als percentage van het totale aantal aansluitbare huizen verder in stijgende lijn, van 28,9% eind 2010 tot 30,9% eind 2011. In 2011 steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie met 65.700, waarvan 16.100 in het vierde kwartaal van 2011 klant werden. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop steeg van 6,8% in 2010 tot 7,5% in 2011.

### 1.3.2 Mobiele telefonie

Ongeveer twee jaar geleden voerden we een vernieuwing door in de Belgische markt voor mobiele telefonie door evenwichtig samengestelde en selectieve abonnementen met gesubsidieerde gsm's te introduceren, met een duidelijke focus op smartphones. Hierdoor zijn we erin geslaagd het aantal actieve abonnees voor mobiele telefonie aanzienlijk te verhogen tot 238.700 eind december 2011 (+20% j-o-j), ondanks het feit dat de cross-selling van onze mobiele-telefoniediensten alleen gericht was op onze bestaande kabelabonnees in Vlaanderen en delen van Brussel en dat wij ons uitsluitend focusten op het post-paidsegment. Tegelijkertijd hebben we onze focus verlegd naar klanten die hogere opbrengsten genereren en naar het groeiende aandeel smartphonegebruikers, die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren dan onze bestaande klanten voor mobiele telefonie met een ouder tariefplan. Als gevolg hiervan is de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie de afgelopen twee jaar met ongeveer 60% gestegen.

2011 is voor onze mobiele activiteiten een overgangsjaar gebleken. Een jaar waarin we onze klanten migreerden naar ons Full-MVNO-platform en waarin we een aantal van onze overgenomen BelCompany-winkels omvormden tot SmartSpot-centra. Toch is de totale waarde van onze mobiele activiteiten aanzienlijk toegenomen dankzij de groei van zowel het aantal opbrengstgenererende eenheden als de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie. In 2011 steeg het aantal actieve mobiele-telefonieabonnees met 41.200, waarvan 7.500 klant werden in het vierde kwartaal van 2011. De groei in het vierde kwartaal van 2011 werd beïnvloed door eenmalige deactiveringen van inactieve abonnees die een lage gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren en die niet naar Full-MVNO werden gemigreerd. We plannen in het eerste kwartaal van 2012 nog een laatste deactivering van abonnees met een lage gemiddelde opbrengst per klantenrelatie te doen.

Eind november 2011 wijzigden we onze tariefplannen in "Walk & Connect", die toegang geven tot het netwerk van onze huidige openbare hotspots en toekomstige homespots en die een bepaald volume voor het gebruik van mobiele data omvatten. Onlangs zijn we ook begonnen met het commercialiseren van 'SIM only'-tariefplannen met duidelijke en aantrekkelijke prijzen om de groei van het aantal mobiele-telefonieklanten verder te stimuleren. Wij geloven dat deze initiatieven ons zullen helpen om de groei van onze mobiele activiteiten in 2012 te versnellen. Nu we de toekomst van onze mobiele activiteiten hebben veiliggesteld door de verwerving van waardevol en schaars mobiel spectrum eind juni in samenwerking met de Waalse kabeloperator, zijn wij van mening dat we ons in een goede positie bevinden om onze mobiele-telefonieactiviteiten verder te doen groeien en om het nog onbenutte potentieel van de mobiele-datamarkt in België te ontsluiten.



## 1.4 Televisie

### 1.4.1 Digitale en premium-tv

Eind december 2011 was ongeveer 64% van onze abonnees voor kabel-tv overgestapt op digitale tv, dat een veel rijkere kijkervaring biedt en toegang geeft tot een breed scala van pakketten met themakanalen, digitale betaal-tv-diensten en een uitgebreide bibliotheek met films en programma's à la carte. Op 31 december 2011 hadden we 1.409.500 digitale-tv-abonnees, een stijging van 13% j-o-j. De overgrote meerderheid van onze abonnees voor digitale kabel-tv kiest voor ons interactieve iDTV-platform (1.355.800). De overige 53.700 digitale-tv-abonnees hebben toegang tot het lineaire, digitale INDI-platform dat we via de overname van Interkabel in oktober 2008 verwierven. In lijn met onze verwachtingen nam het aantal INDI-klanten verder af naarmate deze klanten overschakelden naar ons interactieve digitale platform.

In 2011 steeg het aantal abonnees voor Telenet Digital TV met 174.600, wat betekent dat we erin geslaagd zijn om ongeveer 19% van onze abonnees voor analoge kabel-tv te doen overschakelen. Wij waren bijzonder blij met de sterke sequentiële opleving in het vierde kwartaal van 2011, dat met een nettoaangroei van 50.100 abonnees ons beste kwartaal was in meer dan een jaar.

In juni 2011 verwierf Telenet de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie. We zijn blij met het succes van Sporting Telenet sinds de lancering ervan in het derde kwartaal van 2011. Deze sportzender zal, sinds juli 2011, drie seizoenen lang de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie exclusief uitzenden, samen met wedstrijden van de populairste internationale voetbalcompetities en andere grote sportevenementen, zoals basketbalwedstrijden van de NBA en golfwedstrijden. Eind 2011 waren ongeveer 177.200 klanten (+46% j-o-j) geabonneerd op onze betalende sportzenders. Vanaf het seizoen 2012-2013 zal Telenet alle competitiewedstrijden kunnen uitzenden, inclusief de vijf overige secundaire wedstrijden op niet-exclusieve basis, wat naar verwachting zal leiden tot een grotere groei van het aantal abonnees.

Wat de toekomst betreft, geloven we dat de overschakeling van analoge naar digitale televisie één van onze belangrijkste waardestuwers zal blijven, aangezien digitale-tv-abonnees een veel hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren. We verwachten dat digitale tv, premium diensten en multi-screenfuncties in de nabije toekomst verder aan belang zullen winnen. De traditionele tv-ervaring wordt steeds meer gemarginaliseerd omdat een groeiend aantal consumenten zelf wil bepalen wat ze wanneer willen zien. Om gelijke tred te houden met deze groeiende trend, zullen we de vele technologische mogelijkheden van ons digitale platform verder uitbouwen in combinatie met ons toonaangevende breedbandnetwerk. De lancering van Yelo in december 2010, waarmee klanten overal hun favoriete programma's en shows kunnen bekijken op hun iPad, iPhone of laptop, past perfect binnen deze strategie.

### 1.4.2 Basiskabel-tv

Eind december 2011 hadden we in totaal 2.198.500 abonnees voor analoge en digitale tv. Dit betekent dat eind 2011 77% van het totale aantal aansluitbare huizen geabonneerd was op onze kabel-tv-diensten. Wij zijn van mening dat dit te danken is aan de aantrekkelijkheid van ons kabel-tv-platform in termen van inhoud, productkwaliteit en 'plug-and-play'-mogelijkheden, en aan het feit dat het kabelabonnement relatief goedkoop blijft in vergelijking met de meeste buurlanden.

In 2011 noteerden we een organisch nettoverlies van 75.500 abonnees voor basiskabel-tv, tegenover een organisch nettoverlies van 68.000 abonnees in 2010 als gevolg van de felle concurrentie en de beschikbaarheid van concurrerende digitale platformen in ons verkoopgebied. Dit 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 verhuisd zijn naar een locatie buiten ons verkoopgebied. In het derde kwartaal van 2011 werden we tijdelijk geconfronteerd met een groter klantverloop als gevolg van de prijsverhoging met 4,2% vanaf oktober 2011, maar we hadden er vertrouwen in dat we deze trend in het vierde kwartaal van 2011 zouden kunnen stabiliseren. We



waren dan ook blij dat het nettoverloop daalde van een gemiddelde van 20.000 in de eerste drie kwartalen van het jaar tot 15.600 in het vierde kwartaal van 2011. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de beschikbaarheid van concurrerende digitale-tv-platforms, verwachten we dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv zal blijven dalen. We geloven echter dat de verwachte daling van het aantal klanten met alleen maar een tv-abonnement ruimschoots zal worden gecompenseerd door de verdere groei van het aantal klanten met een abonnement op een productbundel, die een veel hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren dan klanten met een abonnement op basiskabel-tv.

## 2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

### 2.1 Bedrijfsopbrengsten

Over het hele jaar 2011 genereerden we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €1.376,3 miljoen, of 6% meer dan de €1.299,0 miljoen in 2010. De jaar-op-jaargroei (j-o-j) van de bedrijfsopbrengsten werd negatief beïnvloed door de wijziging op 1 januari 2011 in de presentatie van opbrengsten en kosten met betrekking tot bepaalde marketingnummers en -sms, zoals vermeld onder punt 1 hierboven. Deze wijziging in financiële verslaggeving had een negatieve impact van circa €8,0 miljoen op onze opbrengsten uit residentiële telefonie in 2011. De groei van onze bedrijfsopbrengsten in 2011 was nagenoeg geheel organisch en was direct te danken aan de onderliggende groei van de vaste- en mobiele-telefoniediensten, de gestage migratie van analoge naar digitale tv en de recent gestarte inspanningen om onze bestaande breedbandklanten in het hogere segment te laten overstappen naar Fibernet, waardoor de waarde per klant steeg. Onze B2B-afdeling, Telenet for Business, boekte in 2011 ook een gezonde hoge eencijferige groei van de bedrijfsopbrengsten dankzij de overname van C-CURE op 31 mei 2010 en de sterke groei van onze diensten met toegevoegde waarde, waaronder hostingdiensten, beheerde beveiligingsdiensten en cloudoplossingen.

In het vierde kwartaal van 2011 stegen de bedrijfsopbrengsten tot €361,5 miljoen, wat 9% of €29,5 miljoen meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. In het vierde kwartaal van 2010 daalden de opbrengsten uit de aanrekening van vergoedingen voor vroegtijdige contractopzeggingen met €3,7 miljoen. Het gaat hier om de verbrekingsvergoeding die we klanten aanrekenen wanneer ze zich niet houden aan de verplichting om hun contract gedurende één jaar aan te houden. De sequentiële stijging van de bedrijfsopbrengsten in het vierde kwartaal van 2011 was te danken aan de grotere bijdrage van onze sportbetaalender Sporting Telenet, de selectieve prijsverhogingen die wij voor bepaalde breedbandinternetdiensten en basiskabel-tv hebben doorgevoerd, en de grotere verkoop van stand-alone iPhone 4S toestellen tijdens de kerstperiode.

#### **BASISKABEL-TV**

De opbrengsten uit basiskabel-tv, bestaande uit abonnementsgelden voor analoge en digitale kabeltelevisiekanalen (Telenet Digital TV en INDI), vormen nog steeds een belangrijk deel van onze bedrijfsopbrengsten en zijn een constante bron van cashflow. Onze opbrengsten uit basiskabel-tv daalden van €325,1 miljoen in 2010 tot €317,9 miljoen in 2011 (-2%), als gevolg van een daling van het gemiddelde aantal actieve abonnees.

In het vierde kwartaal van 2011 slaagden we erin onze opbrengsten uit basiskabel-tv te stabiliseren op €80,3 miljoen, omdat het positieve effect van de prijsverhoging groter was dan het negatieve effect van het lagere gemiddelde aantal actieve abonnees. Met ingang van oktober 2011 verhoogden we de prijs van het maandelijkse kabelabonnement met €0,55 en de auteursrechten met €0,25. We verwachten dat deze prijsverhoging een geleidelijk positief effect zal hebben op onze opbrengsten uit basiskabel-tv in 2012.

#### **PREMIUM KABEL-TV**

Onze opbrengsten uit premium kabel-tv omvatten de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale kabel-tv worden gegenereerd bovenop de opbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven. Onze opbrengsten uit premium kabel-tv worden hoger gestuwd door de opbrengsten uit films à la carte en door de sterke groei van de verhuur van geavanceerde settopboxen met harde schijf en persoonlijke videorecorder. Voorts omvatten onze opbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (inclusief Sporting Telenet) en de interactieve diensten op ons platform. Over het hele jaar 2011 bedroegen de opbrengsten uit premium kabel-tv €189,1 miljoen, een stijging van 25% j-o-j.

In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen onze opbrengsten uit premium kabel-tv €52,4 miljoen, wat 29% of €11,7 miljoen meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. Dat de groei van onze opbrengsten uit premium kabel-tv

sequentieel versnelde, was te danken aan de opbrengsten uit onze sportbetaalzender Sporting Telenet en aan de verdere groei van de opbrengsten uit films en programma's à la carte.

### **VERDELERS/OVERIGE**

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten opbrengsten die verband houden met (i) de verkoop van settopboxen, (ii) vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv, (iii) andere diensten zoals online reclame op onze portaal- en communitysites en (iv) de bijdrage van de commissie-inkomsten en de verkoop van stand-alone gsm's via onze distributiekanaalen SmartSpot en BelCompany.

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' stegen van €55,7 miljoen in 2010 tot €57,5 miljoen in 2011 (+3%). De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' lagen in de eerste drie kwartalen van 2011 structureel lager dan in dezelfde periodes van het voorgaande jaar (als gevolg van de afgenomen verkoop), maar in het vierde kwartaal van 2011 stegen ze met €5,4 miljoen j-o-j tot €18,8 miljoen. Deze sterke opleving was vooral te danken aan de fors toegenomen verkoop van stand-alone iPhone 4S-toestellen in het laatste kwartaal van 2011.

### **RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET**

In 2011 genereerden onze 1,3 miljoen particuliere en zakelijke abonnees voor breedbandinternet totale opbrengsten ten bedrage van €441,7 miljoen, een stijging van 4% ten opzichte van het voorgaande jaar. De groei van de opbrengsten was vooral te danken aan de onderliggende groei van ons abonneebestand en de geleidelijke overschakeling van bestaande klanten op Fibernet. In lijn met de voorgaande kwartalen verkochten we nog steeds het overgrote deel van onze breedbandabonnementen via bundelaanbiedingen. De evenredige verdeling van die bundelkorting over alle betrokken producten bleef wegen op de gemiddelde opbrengst per breedbandklant.

In het vierde kwartaal van 2011 stegen onze opbrengsten uit residentieel breedbandinternet met 6% j-o-j tot €112,4 miljoen. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar hadden we relatief hogere opbrengsten uit installaties en activeringen en was er het positieve effect van de prijsverhoging van gemiddeld 3% die we in augustus 2011 voor bepaalde breedbandproducten doorvoerden.

### **RESIDENTIËLE TELEFONIE**

Onze opbrengsten uit residentiële telefonie (deze omvatten onze opbrengsten uit zowel vaste als mobiele telefonie) stegen in 2011 met maar liefst €23,4 miljoen j-o-j (+9% j-o-j) tot €279,3 miljoen, ondanks een daling van de opbrengsten met circa €8,0 miljoen als gevolg van de wijziging in de financiële verslaggeving van bepaalde marketingnummers en -sms, zoals eerder toegelicht. Als we de wijziging retroactief toepasten alsof ze met ingang van 1 januari 2010 werd ingevoerd, bedroeg de groei van de opbrengsten uit residentiële telefonie in 2011 13%.

Onze opbrengsten uit vaste telefonie over het hele jaar 2011 bleven grotendeels stabiel ten opzichte van het voorgaande jaar, waarbij de daling van de gebruiksgelateerde opbrengsten werd gecompenseerd door de toename van het aantal opbrengstgenererende eenheden. Onze mobiele telefonie leverde echter nog steeds een groeiende bijdrage aan de totale stijging van de opbrengsten. Dit was vooral te danken aan de toename van het aantal abonnees met een post-paidabonnement (+20% j-o-j) en aan de verdere stijging van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie na onze toegenomen focus op smartphones en klanten die hogere opbrengsten genereren.

### **BEDRIJFSDIENSTEN**

Telenet for Business, onze B2B-afdeling, zag zijn opbrengsten over het hele jaar 2011 met 7% stijgen tot €90,8 miljoen. Wij zijn van mening dat dit een solide prestatie is in een sterk concurrerende markt die wordt gekenmerkt door prijserosie. De groei werd ondersteund door een goede vraag naar onze toonaangevende connectiviteitsoplossingen en een breed scala van diensten met toegevoegde waarde die we hebben toegevoegd om onze klanten hoogwaardige geïntegreerde oplossingen te kunnen bieden. De overname van C-CURE, een lokale specialist op het gebied van beheerde beveiligingsdiensten die we op 31 mei 2010 overnamen, versterkte ook de jaar-op-jaargroei van de bedrijfsopbrengsten. In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten €23,7 miljoen,

of €0,9 miljoen minder dan in dezelfde periode vorig jaar toen we profiteerden van grote nieuwe contracten en van hogere eenmalige installatieopbrengsten.

## 2.2 Bedrijfskosten

In 2011 bedroegen de bedrijfskosten €1.050,1 miljoen, of 10% meer dan de €954,5 miljoen in 2010. De stijging van de totale bedrijfskosten werd veroorzaakt door hogere personeelskosten, kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa, inclusief een waardevermindering van €28,5 miljoen op de immateriële activa die betrekking hebben op digitale ethertelevisie ("DTT") in het derde kwartaal van 2011, en hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten in lijn met de groei van onze bedrijfsopbrengsten. Indien we de waardevermindering op DTT buiten beschouwing laten, lagen onze totale bedrijfskosten in 2011 7% hoger dan in het voorgaande jaar.

In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen de totale bedrijfskosten €277,7 miljoen, wat 9% meer was dan de €255,6 miljoen in het vierde kwartaal van 2010. De toename van onze totale bedrijfskosten was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa als gevolg van de pro rata afschrijving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal en de hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten.

- De **personeelskosten** stegen in 2011 tot €144,4 miljoen, wat 8% meer was dan de €133,8 miljoen in 2010 (KW4 2011: €35,8 miljoen, +2% j-o-j). De stijging van de personeelskosten weerspiegelde de verplichte implementatie van de loonindexering voor al onze werknemers sinds begin 2011, de algemene uitbreiding van ons personeelsbestand als gevolg van de groei van het bedrijf en de verdere insourcing van callcenteractiviteiten. Dat laatste zal naar verwachting worden gecompenseerd door lagere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten in de toekomst, aangezien we meer efficiëntie in onze service- en verkoopactiviteiten verwachten als gevolg van het grotere aandeel van geïnsourcete callcenteractiviteiten.
- De totale kosten van **afschrijvingen en waardeverminderingen** op materiële en immateriële vaste activa bedroegen in 2011 €383,3 miljoen, een stijging van 22% ten opzichte van het voorgaande jaar. Deze stijging weerspiegelde voornamelijk de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie gedurende drie seizoenen, met ingang van juli 2011. Deze uitzendrechten worden pro rata afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen. In het derde kwartaal van 2011 boekten we ook een niet-geldelijke waardevermindering op immateriële activa die betrekking hebben op DTT omwille van problemen inzake dekking en content en de verwachte impact van de kabelregulering. In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen de kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa €96,8 miljoen (+21% j-o-j), voornamelijk door hogere afschrijvingskosten voor de verworven uitzendrechten voor het Belgische voetbal.
- De **kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten**, die al onze directe kosten zoals callcenterkosten, kosten voor de aankoop van gsm's en interconnectie-, programmerings- en netwerkgerelateerde kosten omvatten, vertegenwoordigden nog steeds het overgrote deel van onze totale bedrijfskosten in 2011. In 2011 stegen onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 5% j-o-j tot €395,4 miljoen, wat betekent dat deze kosten minder snel stegen dan onze totale bedrijfsopbrengsten (+6% j-o-j). In het vierde kwartaal van 2011 stegen onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 14% j-o-j tot €111,5 miljoen. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten voor de aankoop van gsm's en smartphones tijdens dit kwartaal, de hogere auteursrechten als gevolg van de verhoging van de prijs van het kabelabonnement in oktober 2011, en de hogere programmeringskosten in verband met de Belgische voetbalcompetitie.
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** daalden in 2011 met 12% j-o-j tot €60,8 miljoen. In lijn met algemene seizoensgebonden patronen in onze sector, lagen onze advertentie-, verkoop- en marketingkosten in het vierde kwartaal van 2011 hoger dan in de eerste drie kwartalen. In het vierde kwartaal van 2011 daalden deze kosten echter met 20% j-o-j tot €18,4 miljoen, omdat het laatste kwartaal van 2010 werd beïnvloed door specifieke marketingcampagnes in verband met de lancering van Fibernet en Yelo.

- De **overige kosten, inclusief operationele kosten in verband met overnames of desinvesteringen en herstructureringskosten**, stegen met 7% van €49,6 miljoen in 2010 tot €53,2 miljoen in 2011 (KW4 2011: €13,2 miljoen). De jaar-op-jaarstijging was toe te schrijven aan hogere kosten als gevolg van het onderzoek van de verschillende media- en telecomregulators, en aan de erelonen voor bedrijfsadvies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

In 2011 vertegenwoordigden de totale bedrijfskosten ongeveer 76% van de totale bedrijfsopbrengsten, versus ongeveer 73% in 2010. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan hogere kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa, inclusief de eerder genoemde waardevermindering van €28,5 miljoen op de immateriële activa die betrekking hebben op DTT. Indien we de waardevermindering met betrekking tot DTT buiten beschouwing laten, vertegenwoordigden de totale bedrijfskosten ongeveer 74% van de bedrijfsopbrengsten in 2011. De kostprijs van geleverde diensten (exclusief de waardevermindering met betrekking tot DTT) vertegenwoordigde in 2011 ongeveer 58% van de bedrijfsopbrengsten, wat iets meer is dan de ongeveer 57% in 2010. De verkoop-, algemene en beheerskosten bleven stabiel in 2011 op ongeveer 17% van de bedrijfsopbrengsten, ondanks de hogere personeelskosten en de hogere uitgaven in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

## 2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In 2011 realiseerden we een Adjusted EBITDA van €723,4 miljoen, wat 8% meer was dan de €668,7 miljoen in 2010. Ondanks hogere personeelskosten, hogere kosten voor bedrijfsadvies en juridische bijstand als gevolg van het door de verschillende media- en telecomregulators gevoerde onderzoek naar de openstelling van de lokale televisieomroepenmarkt, en kosten in verband met de herpositionering van Sporting Telenet, is het ons gelukt om onze Adjusted EBITDA-marge te verhogen tot 52,6% (110 basispunten hoger dan in boekjaar 2010). We schrijven deze mooie prestatie toe aan de voortdurende focus op een efficiënte bedrijfsvoering en platformverbeteringen binnen onze organisatie, het relatief grotere aandeel klanten met een abonnement op drie producten in het totale aantal nieuwe abonnees, de strikte beheersing van onze overheadkosten en de algemene daling van de uitgaven aan onze mobiele-telefonieactiviteiten.

In het vierde kwartaal, dat wegens seizoenspatronen in onze sector meestal ons zwakste kwartaal is in termen van bijdrage aan de totale marge, genereerden we een Adjusted EBITDA van €182,6 miljoen. Dit is 12% meer dan in dezelfde periode vorig jaar. Hoewel we in het vierde kwartaal van 2011 veel meer gsm's met een kleinere marge verkochten, zijn we erin geslaagd de onderliggende Adjusted EBITDA-marge te verhogen tot 50,5% (140 basispunten hoger dan in het vierde kwartaal van 2010) dankzij lagere marketinguitgaven.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 31 december			Voor het boekjaar beëindigd op 31 december		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>182,6</b>	<b>163,1</b>	<b>12%</b>	<b>723,4</b>	<b>668,7</b>	<b>8%</b>
Adjusted EBITDA-marge	50,5%	49,1%		52,6%	51,5%	
Vergoeding op basis van aandelen	(2,0)	(6,2)	-68%	(13,0)	(9,8)	33%
Operationele opbrengsten (kosten) betreffende overnames of desinvesteringen	0,0	(0,3)	-100%	(0,8)	(0,3)	167%
Herstructureringskosten	-	(0,3)	n/a	(0,1)	(0,3)	-67%
<b>EBITDA</b>	<b>180,6</b>	<b>156,3</b>	<b>16%</b>	<b>709,5</b>	<b>658,3</b>	<b>8%</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(96,8)	(79,9)	21%	(383,3)	(313,8)	22%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>83,8</b>	<b>76,4</b>	<b>10%</b>	<b>326,2</b>	<b>344,5</b>	<b>-5%</b>
Netto financiële kosten	(65,7)	(19,5)	237%	(272,1)	(197,6)	38%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,1)	(0,0)	n/a	(0,4)	(0,4)	0%
Belastingen	(12,4)	(14,8)	-16%	(36,9)	(57,2)	-35%
<b>Totaalresultaat voor de periode</b>	<b>5,6</b>	<b>42,1</b>	<b>-87%</b>	<b>16,8</b>	<b>89,3</b>	<b>-81%</b>

De gezonde stijging van onze Adjusted EBITDA met 8% j-o-j werd tenietgedaan door hogere kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa (+22%) hoofdzakelijk als gevolg van de pro rata afschrijving van de verworven uitzendrechten voor het Belgische voetbal en de waardevermindering van €28,5

miljoen op DTT-gerelateerde immateriële activa. Als gevolg daarvan daalde de bedrijfswinst van €344,5 miljoen in 2010 tot €326,2 miljoen in 2011 (-5%). In het vierde kwartaal van 2011 steeg de bedrijfswinst met 10% j-o-j tot €83,8 miljoen, waarbij de hogere kosten in verband met de afschrijving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal werden gecompenseerd door de stijging van de Adjusted EBITDA met 12%.

## 2.4 Nettoresultaat

### FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

De netto financiële kosten stegen van €197,6 miljoen in 2010 tot €272,1 miljoen in 2011. Deze stijging van 38% j-o-j was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere interestkosten op de termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit als gevolg van de uitgifte van nieuwe schuld en de stijging van de totale rentemarge na de vrijwillige verlenging van de looptijd van onze schulden. Verder boekten we een verlies van €11,4 miljoen als gevolg van de vervroegde aflossing van bepaalde termijnleningen. Tot slot resulteerden onze renteafdekkingsinstrumenten in 2011 in een veel groter verlies dan in het voorgaande jaar. In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen de netto financiële kosten €65,7 miljoen, tegenover €19,5 miljoen in het vierde kwartaal van 2010. Deze stijging was het gevolg van de hogere interestkosten op onze financieringsfaciliteiten en aanzienlijke verliezen op onze afgeleide financiële instrumenten, terwijl onze derivaten in het vierde kwartaal van 2010 een winst opleverden.

#### *Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten*

De interestopbrengsten en wisselkoerswinsten stegen van €1,5 miljoen in 2010 tot €7,8 miljoen in 2011, een stijging van €6,3 miljoen. Deze stijging was toe te schrijven aan de rendementen op ons aanzienlijk hogere kassaldo dat we belegden vóór de kapitaalvermindering van juli 2011. Om het tegenpartijrisico zoveel mogelijk te beperken, plaatsen wij onze kasequivalenten, depositocertificaten en geldmarktfondsen bij Europese en Amerikaanse financiële instellingen met een hoge kredietwaardigheid. In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €1,5 miljoen, tegenover €0,2 miljoen in het vierde kwartaal van 2010.

#### *Interestkosten en wisselkoersverliezen*

Onze interestkosten en wisselkoersverliezen stegen van €152,2 miljoen in 2010 tot €205,8 miljoen in 2011. Deze stijging van 35% is het gecombineerde effect van (i) de nettostijging van onze schuldenlast met 17% of €374,8 miljoen van 31 december 2010 tot 31 december 2011 (*zie deel 2.6 voor meer informatie*), (ii) de stijging van de totale rentemarge op onze senior kredietfaciliteit na de verlenging van de looptijd van onze schulden, en (iii) de hogere Euribor-tarieven die gelden als basis voor het grootste deel van de interestkosten op onze senior kredietfaciliteit. In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen de interestkosten en wisselkoersverliezen €52,6 miljoen, vergeleken met €44,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De redenen voor deze stijging in dit kwartaal zijn dezelfde als de hierboven genoemde redenen.

#### *Nettowinst en -verlies op wijzigingen in de reële waarde van derivaten*

We zijn verschillende afgeleide instrumenten (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 31 december 2011 hadden we een combinatie van 6% caps, 22% collars en 72% swaps die zorgen voor een maximale gemiddelde rente van 3,6% (exclusief de respectieve marges per termijnlening). Onze derivaten zijn verspreid over verschillende financiële instellingen en regio's om het tegenpartijrisico tot een minimum te beperken.

Overeenkomstig de IFRS-standaarden voor financiële verslaggeving worden onze rentederivaten 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 2011 resulteerde de verandering in de reële waarde van onze rentederivaten in een verlies van €62,7 miljoen, tegenover een verlies van €39,0 miljoen in

2010. In het vierde kwartaal van 2011 liepen we een verlies van €14,8 miljoen op, versus een winst van €32,7 miljoen in het vierde kwartaal van 2010, voornamelijk als gevolg van een daling van de verwachte toekomstige rentecurve.

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 zal stijgen (dalen), wat een positief (negatief) effect zal hebben op ons nettoresultaat.

#### ***Verlies bij vervroegde aflossing van schulden***

Als gevolg van de vervroegde aflossing van bepaalde uitstaande termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaalbedrag van €686,5 miljoen in het kader van de optimalisatie van onze financieringen, werd in 2011 €11,4 miljoen aan transactiekosten en daarmee samenhangende uitgestelde financieringskosten ten laste genomen, tegenover €7,9 miljoen in 2010.

### **BELASTINGEN**

De belastingkosten daalden van €57,2 miljoen in 2010 tot €36,9 miljoen in 2011. De grotere verliezen op onze afgeleide financiële instrumenten in 2011 en de waardevermindering op de immateriële activa die betrekking hebben op de DTT-licentie in het derde kwartaal van 2011 verlaagden onze totale winst vóór belastingen, wat een positief effect had op de jaar-op-jaarontwikkeling van onze uitgestelde belastingkosten. In het vierde kwartaal van 2011 bedroegen de belastingkosten €12,4 miljoen, vergeleken met €14,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

### **NETTORESULTAAT**

In 2011 boekten we een nettowinst van €16,8 miljoen, inclusief een verlies van €62,7 miljoen op onze rentederivaten, een verlies van €11,4 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden en een waardevermindering van €28,5 miljoen op de immateriële activa die betrekking hebben op de DTT-licentie. Exclusief deze drie laatst genoemde elementen bedroeg de nettowinst €119,4 miljoen. In 2010 realiseerden we een nettowinst van €89,3 miljoen, inclusief een verlies van €39,0 miljoen op onze rentederivaten en een verlies van €7,9 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden. Zonder die twee verliesposten bedroeg de nettowinst €136,2 miljoen. De onderliggende daling van onze nettowinst, zonder rekening te houden met verliezen op afgeleide financiële instrumenten, verliezen op de vervroegde aflossing van schulden en waardeverminderingen, was in de eerste plaats het gevolg van de hogere interestkosten en afschrijvingen van uitzendrechten na de verwerving van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie.

In het vierde kwartaal van 2011 bedroeg onze nettowinst €5,6 miljoen, tegenover een winst van €42,1 miljoen in het vierde kwartaal van 2010. Als we de impact van de veranderingen in de waardering van onze rentederivaten tegen reële waarde en het verlies bij de vervroegde aflossing van schulden buiten beschouwing laten, bedroeg de nettowinst €20,2 miljoen in het vierde kwartaal van 2011 en €17,3 miljoen in het vierde kwartaal van 2010.

## **2.5 Kasstroom en liquide middelen**

### **NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN**

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg van €503,8 miljoen in 2010 tot €540,8 miljoen in 2011 (+7%). Deze stijging was toe te schrijven aan de sterke onderliggende kasstroom die door onze activiteiten werd gegenereerd en de sterke verbetering van het werkkapitaal, en werd deels tenietgedaan door hogere geldelijke interestbetalingen. In het vierde kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten €140,5 miljoen, versus €123,9 miljoen in het vierde kwartaal van 2010. Deze stijging van 13% j-o-j was toe te schrijven aan de gezonde groei van onze Adjusted EBITDA en aan de gunstige ontwikkeling van het werkkapitaal, en werd slechts gedeeltelijk tenietgedaan door hogere geldelijke interestbetalingen.



## NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €293,4 miljoen, of 18% meer dan de €248,0 miljoen in 2010. De kasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, met inbegrip van de geldelijke betaling van €22,4 miljoen voor de eerste tranche van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie, na aftrek van de opbrengsten die werden ontvangen van andere operatoren en omroepen die een deel van deze rechten gebruiken. Geldelijke betalingen met betrekking tot de uitzendrechten voor het Belgische voetbal vinden normaal plaats in het derde en eerste kwartaal. In het vierde kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €64,1 miljoen, versus €72,9 miljoen in het vierde kwartaal van 2010. *Zie deel 2.7 'Bedrijfsinvesteringen' voor meer informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.*

## VRIJE KASSTROOM

In 2011 genereerden we een vrije kasstroom van €246,3 miljoen, vergeleken met €257,8 miljoen in 2010. Dit komt neer op respectievelijk 18% en 20% van de bedrijfsopbrengsten. De afname van de vrije kasstroom met 4% j-o-j was vooral toe te schrijven aan de geldelijke betaling van €22,4 miljoen voor de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie in 2011 en hogere interestkosten (zoals hierboven beschreven), deels gecompenseerd door onze totale groei. In het vierde kwartaal van 2011 bedroeg de vrije kasstroom €76,3 miljoen, wat 50% meer was dan de €50,8 miljoen die we in het vierde kwartaal van 2010 genereerden. Deze stijging was het gevolg van onze totale groei, de lagere geldelijke bedrijfsinvesteringen en de sterke verbetering van het werkkapitaal

## NETTOKASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €540,4 miljoen, vergeleken met een nettokasstroom uit financieringsactiviteiten van €238,1 miljoen in 2010. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in 2011 weerspiegelde voornamelijk de aan onze aandeelhouders betaalde kapitaalvermindering van €509,0 miljoen, de gebruikte nettokasstroom van €14,6 miljoen voor de uitgifte van nieuwe schuld, de vervroegde aflossing van bepaalde termijnleningen met kortere looptijden en €34,1 miljoen in verband met diverse terugbetalingen van leases, waaronder de geplande terugbetaling van de financiële lease van het Telenet Partner Network en van het mobiele 3G-spectrum. De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten in 2010 weerspiegelde de aan onze aandeelhouders betaalde kapitaalvermindering van €249,8 miljoen, deels gecompenseerd door de opname van termijnleningen B2A en E2 voor een totaal van €135,0 miljoen. Daarnaast lanceerden we in het vierde kwartaal van 2010 twee nieuwe schulduitgiftes onder de senior kredietfaciliteit voor een totaal van €600,0 miljoen, waarvan we €208,7 miljoen gebruikten voor de vervroegde aflossing van een deel van de termijnleningen met kortere looptijden. In het vierde kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €12,9 miljoen, tegenover een nettokasstroom uit financieringsactiviteiten van €371,4 miljoen in het vierde kwartaal van 2010. Deze laatste vertegenwoordigde de hiervoor genoemde opname en de uitgifte van nieuwe schuld in het vierde kwartaal van 2010.

## 2.6 Schuldprofiel, kassaldo en hefboomratio

### SCHULDPROFIEL

Per 31 december 2011 bedroeg de totale schuld €2.959,5 miljoen, waarvan €1.229,6 miljoen verschuldigd is onder onze senior kredietfaciliteit en €1.300,0 miljoen verband houdt met de vier obligaties die in 2010 en 2011 werden uitgegeven. De totale schuld omvatte ook €60,7 miljoen voor het uitstaande deel van het mobiele 3G-spectrum. De rest vertegenwoordigt voornamelijk de verplichtingen uit hoofde van financiële leaseverplichtingen in verband met de overname van Interkabel. In 2011 hebben we ons schuldaflossingsprofiel verder verbeterd via de emissie van €300,0 miljoen aan vastrentende schulden (Senior Secured Fixed Rate Notes) en €400,0 miljoen aan variabel rentende schulden (Senior Secured Floating Rate Notes), beide met vervaldatum in 2021 en uitgegeven door onafhankelijke financieringsmaatschappijen die wij consolideren. Vrijwel alle opbrengsten van de uitgifte van €300,0 miljoen aan

vastrentende schulden werden aangewend om bepaalde termijnleningen terug te betalen. Daarnaast lanceerden we een voorstel tot vrijwillige omruiling voor termijnlening G onder de senior kredietfaciliteit om bestaande participaties en verbintenissen om te ruilen voor participaties en verbintenissen in nieuwe termijnleningen met ongewijzigde vervaldatum op 31 juli 2017 (termijnlening Q) of met een verlengde looptijd van twee jaar tot 31 juli 2019 (termijnlening R), in beide gevallen met een herziening van de rente in lijn met de huidige marktomstandigheden. De gehele opbrengst van de uitgifte van €400,0 miljoen aan variabel rentende schulden werd op 29 juli 2011 gebruikt om het resterende deel van de bestaande termijnleningen G en J volledig af te lossen.

De vrijwillige omruiling, de renteherziening en de aflossing van leningen met een kortere looptijd resulteerden in een verdere verlenging van de gemiddelde looptijd van onze senior kredietfaciliteit tot ongeveer 8 jaar. Bijgevolg zal Telenet geen schuldaflossingen moeten verrichten vóór medio november 2016. Deze transacties waren onderdeel van een groter financieringskader waarbinnen we proberen om de gemiddelde looptijd van onze schulden te verlengen en om de stabiliteit van onze schuldkapitalisatie te verbeteren door de kasstroomflexibiliteit te vergroten tegen zeer aantrekkelijke marktvoorwaarden. Als onderdeel van de vrijwillige omruiling waarnaar hierboven wordt verwezen, verlengde Telenet op 22 juli 2011 de beschikbaarheid van het wentelkrediet tot 31 december 2016. Het toegezegde niet-opgenomen bedrag werd bijgesteld tot €158,0 miljoen, met een rentevoet die 2,75% boven het Euribor-tarief ligt.

## SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

Als gevolg van de recente herfinancieringstransacties wordt een deel van onze interestkosten nu halfjaarlijks betaald, in plaats van maandelijks zoals in 2010 voornamelijk het geval was. De onderstaande tabel geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingschema na het omruilings- en renteherzieningsproces.

**Tabel 2: Schuldoverzicht per 31 december 2011**

	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
31 december 2011						
(in € miljoen)						
<b>Gewijzigde Senior Credit Facility:</b>						
Termijnlening Q	431,0	431,0	-	31 juli 2017	Vlottend - Euribor + 3,25%	Maandelijks
Termijnlening R	798,6	798,6	-	31 juli 2019	Vlottend - Euribor + 3,625%	Maandelijks
Wentelkrediet	158,0	-	158,0	31 december 2016	Vlottend - Euribor + 2,75%	Niet van toepassing
<b>Senior Secured Fixed Rate Notes</b>						
€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.)
<b>Senior Secured Floating Rate Notes</b>						
€400 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	400,0	400,0	-	15 Juni 2021	Vlottend - Euribor 3M +3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
<b>Totaal nominaal bedrag</b>	<b>2.687,6</b>	<b>2.529,6</b>	<b>158,0</b>			

## KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Per 31 december 2011 hielden we €346,6 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €639,6 miljoen per 31 december 2010. We beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's. Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we toegang tot het bijkomende toegezegde wentelkrediet van €158,0 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 31 december 2016.

## HEFBOOMRATIO

Per 31 december 2011 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA<sup>3</sup> van 3,2x, in vergelijking met 2,8x per 31 december 2010. Deze stijging van de hefboomratio was toe te schrijven aan de betaling van de aandeelhoudersvergoeding van €509,0 miljoen in 2011. Op sequentiële basis daalde onze hefboomratio licht van 3,3x aan het eind van het derde kwartaal van 2011 tot 3,2x aan het eind van het jaar. Onze huidige verhouding totale nettoschuld/EBITDA ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. We blijven streven naar een stabiele hefboomratio die tussen 3,5x en 4,5x ligt.

## 2.7 Bedrijfsinvesteringen

In 2011 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €470,2 miljoen, inclusief €71,5 miljoen in verband met de licentie voor mobiel 3G-spectrum en €88,8 miljoen in verband met de verwerving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal, met inbegrip van de niet-exclusieve uitzendrechten voor de overige secundaire competitiewedstrijden (lot 3) voor de komende twee seizoenen. Als we de impact van het mobiele 3G-spectrum en de uitzendrechten voor het Belgische voetbal buiten beschouwing laten, bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in 2011 €309,9 miljoen (circa 23% van de bedrijfsopbrengsten), wat meer is dan de €285,6 miljoen in 2010 exclusief de impact van de verwerving van de DTT-licentie. Deze onderliggende stijging van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met 9% j-o-j was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere op succes gebaseerde bedrijfsinvesteringen als gevolg van de overschakeling van klanten naar onze op EuroDocsis 3.0 gebaseerde Fibernet-producten (die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren), en aan netwerkupgrades waaronder het Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten. Het Pulsar-project zal de beschikbare bandbreedte per huishouden op zijn minst verdrievoudigen tegen 2015, door een uitbreiding van het aantal optische knooppunten, die het verbindingsstuk vormen tussen onze glasvezelverbindingen en het plaatselijke coaxnetwerk. Het gemiddelde aantal huizen dat op een dergelijk knooppunt wordt aangesloten, zal geleidelijk worden gereduceerd van ongeveer 1.400 nu tot ongeveer 500 tegen 2015. Hierdoor zullen de download- en uploadsnelheden van de breedbandverbindingen aanzienlijk toenemen.

In 2011 bedroegen de uitgaven voor settopboxen €43,3 miljoen, of 14% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal en het mobiele 3G-spectrum), tegenover €63,1 miljoen in 2010. In 2011 bedroegen de uitgaven voor installaties bij de klant €77,8 miljoen, of 25% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal en het mobiele 3G-spectrum), vooral als gevolg van de overstap naar onze Fibernet-breedbandproducten, waarvoor we op de locatie van de klant een gloednieuwe draadloze EuroDocsis 3.0-gateway installeren. Een voordeel van deze gateway is dat hij het mogelijk maakt om de servicekwaliteit op afstand te monitoren, wat het aantal technische interventies bij de klant in de toekomst zou moeten doen dalen.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen in 2011 €99,0 miljoen, of 32% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal en het mobiele 3G-spectrum), en omvatten investeringen in ons project voor de splitsing van optische knooppunten. De rest van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvat reparaties en vervangingen van netwerkkapapparaat, kosten voor de aankoop van andere sportcontent dan de content die betrekking heeft op het Belgische voetbal, en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Dit betekent dat in 2011 71% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal en het mobiele 3G-spectrum) schaalbaar was en verband hield met de groei van het abonneebestand.

<sup>3</sup> Berekend volgens de definitie in de senior kredietfaciliteit, door de totale nettoschuld, uitgezonderd achtergestelde aandeelhoudersleningen, geactiveerde elementen van de schulden onder de clientële- en annuïteitenvergoedingen en alle andere financiële leases, te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

In het vierde kwartaal, waarin de bedrijfsinvesteringen meestal het hoogst zijn wegens seizoenspatronen in onze sector, bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €107,9 miljoen, wat neerkomt op 30% van onze bedrijfsopbrengsten. Onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen daalden met 24% ten opzichte van de €141,4 miljoen in het vierde kwartaal van 2010, dat werd beïnvloed door de verwerving van de DTT-licentie. Zonder dat laatste waren de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het vierde kwartaal van 2011 min of meer stabiel, aangezien de hogere uitgaven voor ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten en de hogere uitgaven voor installaties bij de klant werden gecompenseerd door een daling van de bedrijfsinvesteringen in verband met settopboxen met 44%.

## 3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

### 3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2012

#### STRATEGIE

In 2012 houden we vast aan onze bewezen productbundelingsstrategie. Deze strategie stelt ons in staat om de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie te verhogen en zorgt er tegelijkertijd voor dat klanten minder snel geneigd zijn om hun abonnement op te zeggen. Onze focus ligt op het leveren van toonaangevende breedbanddiensten en vastetelefoniediensten tegen forfaitaire vergoedingen, naast een volledig interactief en rijk digitaal tv-platform en extra mobiele spraak- en datadiensten. Daarom zullen we blijven investeren in ons hybride glasvezel-coaxnetwerk om andere platforms een stap voor blijven en het productaanbod van de concurrentie te overklassen. Ons netwerk kan momenteel downloadsnelheden tot 100 Mbps aan, waarmee we onze status als snelste internetprovider in ons verkoopgebied bevestigen. We zullen ons breedbandaanbod in de nabije toekomst verder verbeteren. Wij zullen ons ook meer focussen op de klant door een nog betere service te leveren en tegelijk de kostenefficiëntie te optimaliseren.

We zien nog steeds veel mogelijkheden om bestaande klanten met een abonnement op één product (36% van ons totale klantenbestand) warm te maken voor een bundel bestaande uit drie of vier producten. We zullen ook trachten om ongeveer 20% van de resterende 789.000 abonnees voor analoge kabel-tv te laten overschakelen naar ons digitale platform, waar de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie hoger ligt. We verwachten nog altijd dat de breedbandpenetratie in ons verkoopgebied verder zal stijgen, en dat de combinatie van onze klantenservice en ons leiderschap op het gebied van producten en snelheid zal resulteren in een toename van het aantal klanten. Onze mobiele activiteiten zullen in toenemende mate bijdragen aan de totale stijging van de bedrijfsopbrengsten. In de komende weken gaan we ons richten op de volgende stap van onze mobiele strategie: het opzetten van een intensere samenwerking met de bestaande Belgische mobiele netwerkkoperatoren en dit moet ons in staat stellen een belangrijkere speler te worden in de sterk groeiende mobiele-datamarkt. We blijven optimistisch over onze groeiopportunities in de markt voor bedrijfsdiensten. Onze B2B-portefeuille bestaat vooral uit diensten, en ondanks de zeer felle concurrentie voorspellen we dat het marktaandeel van die diensten in 2012 en ook daarna zal groeien. Telenet for Business wil voortbouwen op de investeringen van de afgelopen jaren met een geïntegreerd aanbod van leidende connectiviteits-, beveiligings- en hostingoplossingen.

In 2012 willen we verder uitblinken op het gebied van klantenservice en -trouw. We zullen onze processen en platformen verder optimaliseren, waarbij we de klant centraal plaatsen bij alles wat we doen. Door dingen op een betere en slimmere manier te doen, zullen we de controle behouden over onze kostenbasis, waardoor we verder kunnen investeren in de groei van ons bedrijf. We zullen op een slimme manier in ons netwerk blijven investeren om onze concurrentiepositie te versterken en ons leiderschap op het gebied van snelheid te handhaven. Ons Pulsar-project – waarbij we optische knooppunten splitsen, de glasvezelverbindingen uitbreiden en het gemiddelde aantal aangesloten huizen per optisch knooppunt reduceren van 1.400 vandaag tot ongeveer 500 – moet tegen eind 2015 resulteren in een netwerk van de volgende generatie. Daarnaast zullen we er nauwlettend op toezien dat onze bedrijfsinvesteringen de opbrengsten incrementeel doen stijgen. Ten slotte zullen we de verhouding van de vrije kasstroom tot de bedrijfsopbrengsten op een solide niveau houden. Zonder schuldaflossingen vóór 2016, en met een gemiddelde schuldlooptijd van iets minder dan acht jaar en een voorzichtige strategie om de hefboomratio (verhouding totale nettoschuld/EBITDA) tussen 3,5x en 4,5x te houden, zullen we ook in de toekomst een aantrekkelijke aandeelhouderswaarde bieden.

#### VOORUITZICHTEN VOOR HET JAAR 2012

We vatten het nieuwe jaar vertrouwensvol aan, doch met enig voorbehoud als gevolg van de huidige macro-economische omgeving. Voor 2012 verwachten we een groei van onze bedrijfsopbrengsten van “5 tot 6%” en een toename in onze Adjusted EBITDA van “5 tot 6%”, wat een stabiele marge betekent.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zullen naar verwachting “22 tot 23% van de bedrijfsopbrengsten” vertegenwoordigen, waarbij ongeveer 70% zal toegewezen worden aan de groei van ons abonneebestand of schaalbare investeringen. We gaan daarbij uit van een aanhoudend sterke vraag naar settopboxen als gevolg van de verder verwachte migratie van analoge naar digitale televisie, wat een positieve bijdrage zal leveren aan onze opbrengsten uit premium kabel-tv. Ons netwerkinvesteringsproject Pulsar, dat zorgt voor de splitsing van nodes in ons netwerk, loopt volgens schema en zal nu op kruissnelheid komen. Het totale aantal nodes dat fysiek zal gesplitst worden in 2012 zal 60% hoger liggen dan in 2011 nu we erin geslaagd zijn om de efficiëntie van het proces te verbeteren. Daarnaast hebben we rekening gehouden met bepaalde voorbereidende IT-investeringen als gevolg van de mogelijke implementatie van een gereguleerd groothandelsaanbod. Indien het hof van beroep in april 2012 positief gevolg geeft aan ons verzoek tot opschorting, zullen deze investeringen niet langer vereist zijn in 2012.

We verwachten een stabiele Vrije kasstroom ten opzichte van 2011, rekening houdend met hogere rentelasten als gevolg van de herfinancieringstransacties in 2011 en de impact van de recent aangekondigde uitgifte van een Termijnlening ten bedrage van €175,0 miljoen, alsook hogere geldelijke betalingen voor het Belgisch voetbal ten opzichte van 2011.

**Tabel 3: Vooruitzichten voor boekjaar 2012**

	Vooruitzichten voor boekjaar 2012
Groei van de bedrijfsopbrengsten	5% - 6%
Groei van de Adjusted EBITDA	5% - 6%
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, als % van de bedrijfsopbrengsten	22% - 23%
Vrije kasstroom	Stabiel

### 3.2 Aandeelhoudersvergoeding

We blijven vastberaden om aantrekkelijke en terugkerende aandeelhoudersvergoedingen door te voeren aangezien we op lange termijn streven we naar een verhouding tussen onze Netto totale schuld en EBITDA van 3,5x en 4,5x. Deze hefboomratio zorgt voor een optimaal evenwicht tussen groei en aandeelhoudersvergoedingen enerzijds en een aantrekkelijke toegang tot de financiële markten anderzijds. Ons aandeelhoudersvergoedingsbeleid zal op lange termijn zorgen voor een solide niveau aan terugkerende uitkeringen aan onze aandeelhouders. In de veronderstelling dat er zich geen overnames aandienen en/of dat ons business model niet ingrijpend verandert, zullen we het overschot aan geldmiddelen en kasequivalenten uitbetalen aan aandeelhouders in de vorm van dividenden, inkoop van eigen aandelen, kapitaalverminderingen of een combinatie daarvan.

Voor 2012 zal de raad van bestuur aan de Algemene Vergadering van 25 april 2012 een totale aandeelhoudersvergoeding van ongeveer €533,0 miljoen in totaal voorstellen. Deze aandeelhoudersvergoeding zal bestaan uit (i) een dividend van €1,00 per aandeel, die zal uitbetaald worden begin of medio mei 2012; en (ii) een kapitaalvermindering van €3,25 per aandeel, die zal uitbetaald worden begin september 2012. Indien deze uitkeringen op 25 april 2012 worden goedgekeurd door de Algemene Vergadering, dan zal de raad van bestuur kortelings nadien de effectieve betalingsdata aankondigen. Daarnaast heeft de raad van bestuur een programma tot inkoop van eigen aandelen goedgekeurd ten belope van €50 miljoen bovenop de bovenvermelde aandeelhoudersuitkeringen. Dit inkoopprogramma, dat in de loop van het jaar zal uitgevoerd worden, vervangt het eerder aangekondigde aandeleninkoopprogramma van 9 augustus 2011, aangezien dit plan bepaalde beperkingen bevatte die niet meer relevant zijn gegeven de gewijzigde marktomstandigheden.

### 3.3 Gebeurtenissen na balansdatum

#### ■ **BTW-verhoging op bepaalde digitale diensten van 12% naar 21%**

Op het einde van 2011 besliste de nieuwe Belgische federale regering in het kader van haar begrotingsopmaak om het BTW-tarief op bepaalde digitale diensten te verhogen. In 2005, toen digitale televisie in België gelanceerd werd, besliste de Belgische federale regering om het BTW-tarief op digitale televisieabbonementen te verlagen van het standaardtarief van 21% naar 12%, met eenzelfde BTW-tarief voor betaaltelevisiediensten. Vanaf 1 januari 2012 werd het BTW-tarief voor digitale televisieabbonementen en betaaltelevisie geharmoniseerd op een BTW-tarief van 21%. Telenet heeft begin 2012 de aanrekeningen aan zijn klanten aangepast als gevolg van het verhoogde BTW-tarief.

#### ■ **Schulduitgifte van €175 miljoen onder de senior kredietfaciliteit**

Op 8 februari 2012 kondigde Telenet een nieuwe schuldemissie van €175 miljoen aan, op een geconsolideerde basis. In dit verband heeft Telenet International Finance S.à r.l., een dochteronderneming van Telenet Group Holding NV en die optreedt als de financieringsmaatschappij van de Groep, een nieuwe Termijnlening ("Faciliteit T") uitgegeven onder zijn bestaande kredietfaciliteit. Deze Termijnlening zal op 31 december 2018 vervallen en draagt een vlottende rentemarge van 3,50% bovenop de Euribor-rente. Telenet zal de netto-opbrengsten van deze nieuwe schulduitgifte gebruiken voor de algemene bedrijfsdoeleinden van de Telenet Groep, met inbegrip van mogelijke uitkeringen aan Telenets directe en indirecte aandeelhouders of overnames.

### 3.4 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers en Götwin Jackers, heeft bevestigd dat zijn controlewerkzaamheden, die ten gronde zijn afgewerkt, geen betekenisvolle correctie aan het licht hebben gebracht die in de boekhoudkundige gegevens voor het boekjaar eindigend op 31 december 2011, opgenomen in huidig communiqué, zouden moeten doorgevoerd worden.



## 4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden beëindigd op	dec 2011	dec 2010	% Verschil
<b>Geleverde diensten</b>			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.843.800	2.818.800	1%
<b>Televisie</b>			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
<b>Totaal Analoge Kabel TV</b>	<b>789.000</b>	<b>1.032.500</b>	<b>-24%</b>
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.355.800	1.182.800	15%
Digitale Kabel TV (INDI)	53.700	59.100	-9%
<b>Totaal Digitale Kabel TV</b>	<b>1.409.500</b>	<b>1.241.900</b>	<b>13%</b>
<b>Totaal Kabel TV</b>	<b>2.198.500</b>	<b>2.274.400</b>	<b>-3%</b>
<b>Internet</b>			
Residentieel breedbandinternet	1.264.600	1.189.000	6%
Breedbandinternet aan bedrijven	41.000	37.600	9%
<b>Totaal breedband internet</b>	<b>1.305.600</b>	<b>1.226.600</b>	<b>6%</b>
<b>Telefonie</b>			
Residentiële telefonie	867.100	802.200	8%
Telefonie aan bedrijven	13.000	12.400	5%
<b>Totaal telefonie</b>	<b>880.100</b>	<b>814.600</b>	<b>8%</b>
Mobiele telefonie (actieve klanten)	238.700	198.500	20%
<b>Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)</b>	<b>4.384.200</b>	<b>4.315.600</b>	<b>2%</b>
<b>Klantenverloop</b>			
Basiskabeltelevisie	9,6%	8,8%	
Breedbandinternet	7,9%	7,6%	
Telefonie	7,9%	7,2%	
<b>Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk</b>			
Triple play klanten	783.100	719.200	9%
Totaal klantenrelaties	2.198.500	2.274.400	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,99	1,90	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)	44,0	40,0	10%

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

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

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

	Voor de drie maanden beëindigd op 31 december			Voor het boekjaar beëindigd op 31 december		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>						
Basis kabeltelevisie	80,3	80,3	0%	317,9	325,1	-2%
Premium kabeltelevisie	52,4	40,7	29%	189,1	150,7	25%
Verdelers / Overige	18,8	13,4	40%	57,5	55,7	3%
Residentieel breedbandinternet	112,4	105,7	6%	441,7	426,7	4%
Residentieële telefonie	73,9	67,3	10%	279,3	255,9	9%
Bedrijfsdiensten	23,7	24,6	-4%	90,8	84,9	7%
<b>Totaal bedrijfsopbrengsten</b>	<b>361,5</b>	<b>332,0</b>	<b>9%</b>	<b>1.376,3</b>	<b>1.299,0</b>	<b>6%</b>
<b>Bedrijfskosten</b>						
Kostprijs van geleverde diensten	(217,6)	(190,4)	14%	(821,2)	(735,8)	12%
<b>Brutowinst</b>	<b>143,9</b>	<b>141,6</b>	<b>2%</b>	<b>555,1</b>	<b>563,2</b>	<b>-1%</b>
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(60,1)	(65,2)	-8%	(228,9)	(218,7)	5%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>83,8</b>	<b>76,4</b>	<b>10%</b>	<b>326,2</b>	<b>344,5</b>	<b>-5%</b>
Financiële opbrengsten	1,5	32,9	-95%	7,8	1,5	420%
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	1,5	0,2	650%	7,8	1,5	420%
Netto winst op derivaten	-	32,7	n/a	-	-	n/a
Financiële kosten	(67,2)	(52,4)	28%	(279,9)	(199,1)	41%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(52,6)	(44,5)	18%	(205,8)	(152,2)	35%
Netto verlies op derivaten	(14,8)	-	n/a	(62,7)	(39,0)	61%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	0,2	(7,9)	n/a	(11,4)	(7,9)	44%
Netto financiële kosten	(65,7)	(19,5)	237%	(272,1)	(197,6)	38%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,1)	(0,0)	n/a	(0,4)	(0,4)	0%
<b>Winst vóór winstbelastingen</b>	<b>18,0</b>	<b>56,9</b>	<b>-68%</b>	<b>53,7</b>	<b>146,5</b>	<b>-63%</b>
Belastingen	(12,4)	(14,8)	-16%	(36,9)	(57,2)	-35%
<b>Winst over de verslagperiode</b>	<b>5,6</b>	<b>42,1</b>	<b>-87%</b>	<b>16,8</b>	<b>89,3</b>	<b>-81%</b>
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
<b>Totaalresultaat voor de periode</b>	<b>5,6</b>	<b>42,1</b>	<b>-87%</b>	<b>16,8</b>	<b>89,3</b>	<b>-81%</b>
<b>Winst toe te rekenen aan:</b>						
Eigenaars van de Vennootschap	5,6	42,1	-87%	16,8	89,3	-81%
Minderheidsbelangen	(0,0)	-	n/a	(0,0)	-	n/a
Gew. gem. uitstaande aandelen	113.224.195	112.301.088		112.959.358	112.093.758	
Gewone winst per aandeel	0,05	0,38		0,15	0,80	
Verwaterde winst per aandeel	0,05	0,37		0,15	0,79	
<b>Bedrijfskosten per type</b>						
Personeelskosten	35,8	35,2	2%	144,4	133,8	8%
Vergoeding op basis van aandelen	2,0	6,2	-68%	13,0	9,8	33%
Afschrijvingen	67,5	61,5	10%	259,0	246,5	5%
Waardeverminderingen	18,1	16,2	12%	70,8	60,5	17%
Afschrijvingen op uitzendrechten	11,2	2,2	409%	23,0	6,8	238%
Waardevermindering op overige immateriële activa	-	-	n/a	28,5	-	n/a
Verlies (winst) op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	0,0	0,0	0%	2,0	0,0	n/a
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	111,5	98,0	14%	395,4	378,2	5%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	18,4	23,0	-20%	60,8	69,3	-12%
Overige kosten	13,2	12,7	4%	52,3	49,0	7%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	0,0	0,3	-100%	0,8	0,3	167%
Herstructureringskosten	-	0,3	n/a	0,1	0,3	-67%
<b>Totaal bedrijfskosten</b>	<b>277,7</b>	<b>255,6</b>	<b>9%</b>	<b>1.050,1</b>	<b>954,5</b>	<b>10%</b>

## 5.2 EU GAAP verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 31 december			Voor het boekjaar beëindigd op 31 december		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>						
Winst over de verslagperiode	5,6	42,1	-87%	16,8	89,3	-81%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	96,8	79,9	21%	383,3	313,8	22%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	12,1	(1,9)	n/a	2,9	(17,0)	n/a
Uitgestelde belastingen	11,7	14,7	-20%	36,1	57,5	-37%
Netto interestkosten en valutaverliezen	51,1	44,3	15%	198,0	150,7	31%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	14,8	(32,7)	n/a	62,7	39,0	61%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	(0,2)	7,9	n/a	11,4	7,9	44%
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(51,4)	(30,4)	69%	(170,4)	(137,4)	24%
<b>Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>140,5</b>	<b>123,9</b>	<b>13%</b>	<b>540,8</b>	<b>503,8</b>	<b>7%</b>
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>						
Verwerving van materiële vaste activa	(52,1)	(57,7)	-10%	(216,3)	(194,5)	11%
Verwerving van immateriële vaste activa	(12,1)	(15,4)	-21%	(78,2)	(51,5)	52%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	-	-	n/a	-	(2,3)	n/a
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	0,1	0,2	-50%	1,1	0,3	267%
Verwerving van uitzendrechten voor doorverkoop	(4,1)	-	n/a	(15,6)	-	n/a
Opbrengsten uit de verkoop van uitzendrechten voor doorverkoop	4,1	-	n/a	15,6	-	n/a
<b>Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten</b>	<b>(64,1)</b>	<b>(72,9)</b>	<b>-12%</b>	<b>(293,4)</b>	<b>(248,0)</b>	<b>18%</b>
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>						
Opbrengsten door uitgifte van schuld, gecorrigeerd voor schuldaflossingen	(7,4)	391,2	n/a	2,6	526,2	-100%
Betaling aandeelhoudersvergoeding	(0,2)	(0,1)	100%	(509,0)	(249,8)	104%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(5,3)	(19,7)	-73%	(34,0)	(38,3)	-11%
<b>Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten</b>	<b>(12,9)</b>	<b>371,4</b>	<b>n/a</b>	<b>(540,4)</b>	<b>238,1</b>	<b>n/a</b>
<b>Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten</b>						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	283,1	217,2	30%	639,6	145,7	339%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	346,6	639,6	-46%	346,6	639,6	-46%
<b>Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>63,5</b>	<b>422,4</b>	<b>-85%</b>	<b>(293,0)</b>	<b>493,9</b>	<b>n/a</b>
<b>Vrije kasstroom</b>						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	140,5	123,9	13%	540,8	503,8	7%
Verwerving van materiële vaste activa	(52,1)	(57,7)	-10%	(216,3)	(194,5)	11%
Verwerving van immateriële vaste activa	(12,1)	(15,4)	-21%	(78,2)	(51,5)	52%
<b>Vrije kasstroom</b>	<b>76,3</b>	<b>50,8</b>	<b>50%</b>	<b>246,3</b>	<b>257,8</b>	<b>-4%</b>

### 5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	31 dec 2011	31 dec 2010	Vershil
<b>ACTIVA</b>			
<i>Vaste activa:</i>			
Materiële vaste activa	1.301,1	1.310,2	(9,1)
Goodwill	1.241,8	1.241,8	0,0
Overige immateriële vaste activa	409,5	313,6	95,9
Uitgestelde belastingvorderingen	10,7	19,9	(9,2)
Derivaten	0,2	4,7	(4,5)
Geassocieerde deelnemingen	0,2	0,2	0,0
Overige activa	38,9	4,9	34,0
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>3.002,4</b>	<b>2.895,3</b>	<b>107,1</b>
<i>Vlottende activa:</i>			
Voorraden	9,1	12,6	(3,5)
Handelsvorderingen	93,6	79,8	13,8
Derivaten	2,0	0,3	1,7
Overige vlottende activa	88,0	65,0	23,0
Geldmiddelen en kasequivalenten	346,6	639,6	(293,0)
<b>Totaal vlottende activa</b>	<b>539,3</b>	<b>797,4</b>	<b>(258,1)</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>3.541,7</b>	<b>3.692,7</b>	<b>(151,0)</b>
<b>EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>			
<i>Eigen vermogen:</i>			
Geplaatst kapitaal	294,2	797,4	(503,2)
Uitgiftepremies en overige reserves	1.005,7	980,0	25,7
Overgedragen verlies	(1.548,1)	(1.559,8)	11,6
<b>Totaal eigen vermogen, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap</b>	<b>(248,2)</b>	<b>217,5</b>	<b>(465,7)</b>
Minderheidsbelangen	0,0	-	n/a
<b>Totaal eigen vermogen</b>	<b>(248,2)</b>	<b>217,5</b>	<b>(465,7)</b>
<i>Langlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.904,1	2.837,4	66,7
Derivaten	94,1	35,9	58,2
Over te dragen opbrengsten	4,4	6,4	(2,0)
Uitgestelde belastingsverplichtingen	29,1	5,5	23,6
Overige schulden	115,6	38,1	77,5
<b>Totaal langlopende verplichtingen</b>	<b>3.147,3</b>	<b>2.923,4</b>	<b>223,9</b>
<i>Kortlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	55,4	40,3	15,1
Handelsschulden	147,3	109,3	38,0
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	319,8	283,1	36,7
Over te dragen opbrengsten	86,8	94,0	(7,2)
Derivaten	28,9	24,7	4,2
Kortlopende belastingschuld	4,4	0,3	4,1
<b>Totaal kortlopende verplichtingen</b>	<b>642,6</b>	<b>551,8</b>	<b>90,8</b>
<b>Totaal verplichtingen</b>	<b>3.789,9</b>	<b>3.475,2</b>	<b>314,7</b>
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>	<b>3.541,7</b>	<b>3.692,7</b>	<b>(151,0)</b>