

Resultaten voor het eerste halfjaar 2013

- ▶ **Bedrijfsopbrengsten +12% j-o-j dankzij de robuuste groei van onze mobiele activiteiten en de solide prestaties van onze vaste diensten;**
- ▶ **Adjusted EBITDA +8% j-o-j met sterke sequentiële verbetering van de Adjusted EBITDA in KW2 2013;**
- ▶ **Op koers om onze prognoses voor het jaar 2013 te realiseren ondanks sterk concurrentiële omgeving.**

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

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Bedrijfsopbrengsten van € 813,6 miljoen, +12% j-o-j, dankzij de groeiende bijdrage van onze mobiele activiteiten en de verdere groei van het aantal vaste diensten. Sequentiële groei van de bedrijfsopbrengsten versnelde licht tot 12% j-o-j in KW2 2013 door hogere impact van selectieve prijsverhogingen voor bepaalde vaste diensten;
- Aantal breedbandinternetabonnees steeg netto met 17% j-o-j in KW2 2013 ondanks de felle concurrentie en de toegenomen penetratie in ons verkoopgebied. Verbeterd productbundelaanbod dankzij "Whop" en "Whoppa";
- Tragere nettogroei voor digitale televisie omdat vorig jaar beïnvloed werd door de herschikking van de analoge kanalen. Nettoverlies van 8.700 basiskabel-tv-abonnees bereikte het laagste niveau sinds KW2 2008;
- Aanhoudende solide nettogroei van het aantal mobiele-telefonieabonnees met 49.900 in KW2 2013 leidde tot 674.900 actieve klanten per 30 juni 2013 ondanks een toegenomen concurrentieel klimaat en onze focus op een meer winstgevende klantenwerving. Onze mobiele ARPU steeg met 15% j-o-j tot bijna € 32,0 in KW2 2013;
- Adjusted EBITDA⁽¹⁾ +8% j-o-j tot € 417,8 miljoen. In KW2 2013 versnelde de groei van de Adjusted EBITDA tot 11% j-o-j als gevolg van onze focus op een meer winstgevende klantenwerving en algemene kostenbeheersing;
- Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ van € 177,8 miljoen (22% van de bedrijfsopbrengsten), inclusief een terugname van € 16,1 miljoen invoerrechten op settopboxen. Als we deze terugname buiten beschouwing laten, vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 24% van de bedrijfsopbrengsten, mede als gevolg van de verlenging van de uitzendrechten voor de Premier League-wedstrijden;
- Vrije kasstroom⁽³⁾ van € 100,5 miljoen, beïnvloed door de eerste halfjaarlijkse geldelijke interestbetaling op de Senior Secured Fixed Rate Notes die in augustus 2012 werden uitgegeven en door de negatieve trend van ons werkkapitaal in KW1 2013, die in KW2 2013 gedeeltelijk keerde. In KW2 2013 herstelde de vrije kasstroom zich sterk tot € 110,5 miljoen (+80% j-o-j).

| Voor de zes maanden afgesloten op | juni 2013 | juni 2012 | % Verschil |
|---|-----------|-----------|------------|
| FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel) | | | |
| Bedrijfsopbrengsten | 813,6 | 727,0 | 12% |
| Bedrijfswinst | 242,2 | 191,3 | 27% |
| Nettowinst | 110,0 | 25,0 | 340% |
| Gewone winst per aandeel | 0,96 | 0,22 | 336% |
| Verwaterde winst per aandeel | 0,95 | 0,22 | 332% |
| Adjusted EBITDA ⁽¹⁾ | 417,8 | 387,0 | 8% |
| Adjusted EBITDA marge % | 51,4% | 53,2% | |
| Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾ | 177,8 | 167,3 | 6% |
| Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten | 21,9% | 23,0% | |
| Vrije kasstroom ⁽³⁾ | 100,5 | 115,6 | -13% |
| OPERATIONELE KERNCIJFERS (Geleverde diensten) | | | |
| Totaal kabeltelevisie | 2.097.500 | 2.152.200 | -3% |
| Analoge kabeltelevisie | 644.300 | 856.700 | -25% |
| Digitale kabeltelevisie | 1.453.200 | 1.295.500 | 12% |
| Breedbandinternet | 1.424.700 | 1.339.200 | 6% |
| Vaste telefonie | 997.400 | 920.200 | 8% |
| Mobiele telefonie | 674.900 | 275.400 | 145% |
| Triple-playklanten | 887.400 | 818.700 | 8% |
| Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾ | 2,15 | 2,05 | 5% |
| ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾ | 47,1 | 45,1 | 4% |

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende de inspanningen van de Vennootschap om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 13.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases en overige financieringsovereenkomsten, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in de geconsolideerde balans van de Vennootschap.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus (i) de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, (ii) kapitaalaflossingen op verplichtingen uit hoofde van leverancierskrediet, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases die werden erkend als gevolg van overnames), en (iv) kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerde kasstroomoverzicht. Vrije kasstroom is een bijkomende parameter gebruikt door het management om de schuldaflossings- en financieringscapaciteit van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie binnen het Gecombineerde Netwerk, met inbegrip van het netwerk dat het onderwerp uitmaakt van een langetermijnleaseovereenkomst met de Zuivere Intercommunales.
- (5) De gemiddelde maandelijkse opbrengsten (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie worden als volgt berekend: Gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit carriage fees en de verhuur van settopboxen, en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.
- (6) De netto hefboomratio wordt berekend volgens de definitie in de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, door de totale nettoschuld, uitgezonderd (a) achtergestelde aandelhoudersleningen, (b) geactiveerde elementen van de schulden onder de cliëntële- en annuïteitvergoedingen, (c) en alle andere financiële leases die op of voor 1 augustus 2007 werden aangegaan, en (d) alle schuld onder de netwerklease afgesloten met de zuivere intercommunales tot een maximum totaalbedrag van €195.0 miljoen, te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

Conference call – Telenet zal op 31 juli 2013 om 15:00 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

Contactgegevens

Investor Relations & Corporate Communication: Vincent Bruyneel – vincent.bruyneel@staff.telenet.be – Telefoon: +32 15 335 696
 Investor Relations: Rob Goyens – rob.goyens@staff.telenet.be – Telefoon: +32 15 333 054
 Press & Media Relations: Stefan Coenjaerts – stefan.coenjaerts@staff.telenet.be – Telefoon: +32 15 335 006

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

Meer informatie – Meer informatie over Telenet en zijn producten vindt u op de website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers. Het geconsolideerde jaarverslag van 2012 en de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over de zes maanden afgesloten op 30 juni 2013 zijn beschikbaar in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers (<http://investors.telenet.be>).

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

Financiële informatie – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2012, en de verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten voor de zes maanden afgesloten op 30 juni 2013 werden opgesteld in overeenstemming met EU IFRS, tenzij anders vermeld, en kunnen op de website van de Vennootschap worden geraadpleegd.

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

Dit document werd vrijgegeven op 30 juli 2013 om 17.45 uur MET.

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

"Het verheugt ons dat we voor het tweede kwartaal van 2013 sterke financiële resultaten kunnen voorleggen dankzij de solide groei van het aantal abonnees voor onze vaste en mobiele producten. De groei van onze bedrijfsopbrengsten versnelde tot 12%, wat in het tweede kwartaal resulteerde in bedrijfsopbrengsten van € 408 miljoen. Dit was te danken aan de aanhoudende groei van onze mobiele activiteiten en aan het feit dat meer klanten kiezen voor één van onze toonaangevende productbundels voor hun vaste producten. Vandaag heeft ongeveer 42% van ons klantenbestand een triple-playbundel en is ongeveer 31% geabonneerd op een bundel bestaande uit twee vaste producten. Tegelijkertijd hebben we nog steeds de mogelijkheid om de resterende 27% van onze single-playklanten ervan te overtuigen om over te stappen naar een productbundel. Als gevolg daarvan is de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 4% j-o-j gestegen tot € 47,3, exclusief mobiele telefonie. In het tweede kwartaal steeg de Adjusted EBITDA met 11% tot € 216 miljoen, wat zich vertaalde in een marge van 53%. In vergelijking met het voorgaande kwartaal noteerden we een significante verbetering van de marge dankzij onze focus op een meer winstgevende werving van nieuwe klanten voor mobiele telefonie en op algemene kostenbeheersing. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen € 82 miljoen in het tweede kwartaal, wat overeenstemt met 20% van de bedrijfsopbrengsten. Onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen werden gunstig beïnvloed door een terugname van invoerrechten op settopboxen. Zonder die terugname vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 24% van onze bedrijfsopbrengsten. In het tweede kwartaal noteerden we een forse stijging van onze vrije kasstroom tot € 111 miljoen (€ 61 miljoen in dezelfde periode vorig jaar) dankzij de veel hogere nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten en de iets lagere geldelijke bedrijfsinvesteringen.

Het tweede kwartaal is doorgaans een zwakker kwartaal in termen van operationele groei. Toch kregen we er netto weer een groot aantal abonnees bij. Het aantal abonnees voor breedbandinternet steeg netto met 15.500 en het aantal abonnees voor vaste telefonie steeg netto met 9.700. De prestaties van onze vaste-telefonieactiviteit werden beïnvloed door de verminderde focus op onze triple-playbundels in afwachting van de lancering van onze nieuwe vereenvoudigde bundels "Whop" en "Whoppa" eind juni 2013. In het tweede kwartaal van 2013 steeg het aantal digitale-tv-abonnees netto met 20.100 zodat ongeveer 69% van onze tv-klanten geniet van de talrijke voordelen van digitaal tv-kijken. Ondanks nieuwe concurrentie aan de onderkant van de markt was het verloop van onze abonnees voor basiskabel-tv in het tweede kwartaal van 2013 één van de laagste sinds de start van digitale tv in 2005: het abonneebestand kromp met slechts 8.700 klanten. Het aantal abonnees met een post-paidabonnement voor mobiele telefonie steeg in het tweede kwartaal van 2013 met 49.900, wat een kleinere stijging is dan in het voorgaande kwartaal – conform de verwachtingen. In het tweede kwartaal hebben we onze promoties, waaronder gesubsidieerde gsm's en smartphones, doelbewust beperkt om ons te focussen op een meer winstgevende werving van nieuwe klanten voor mobiele telefonie. Daarnaast is de markt voor mobiele telefonie veel concurrentiëler geworden na tariefverlagingen door alle grote mobiele operatoren. Verder is het effect van de nieuwe telecomwet, die in oktober 2012 werd geïntroduceerd, inmiddels grotendeels uitgewerkt.

Zoals reeds aangehaald, zijn we enthousiast over onze nieuwe productbundels "Whop" en "Whoppa", die onze "Shakes" vervangen en waarmee we ons productaanbod drastisch willen vereenvoudigen. Deze bundels zijn gebaseerd op de filosofie van onze tariefplannen voor mobiele telefonie "King" en "Kong" en weerspiegelen onze belangrijkste klantwaarden: eenvoud, transparantie, focus op trouwe klanten en een continue verbetering van de klantervaring. Om een unieke klantervaring te bieden, zijn we ook gestart met ons eerste echte convergente product: "Triiing". "Triiing" is de eerste VoIP-app die abonnees voor vaste telefonie de mogelijkheid biedt om met hun smartphone via een WiFi-netwerk te bellen tegen een aantrekkelijk forfaitaire tarief in België en in het buitenland. Sinds de lancering in mei 2013 hebben al 50.000 klanten de applicatie gedownload. Gecombineerd met ons uitgebreide WiFi-netwerk bestaande uit ongeveer 830.000 actieve homespots in Vlaanderen en 1.300 publieke hotspots over het hele land, is Telenet klaar om zijn klanten echte en unieke mobiele en vaste convergente diensten aan te bieden. In het kader van onze toekomstige strategie zullen we ons sterk focussen op het leveren van een geweldige klantervaring door de digitale levensstijl van onze klanten te faciliteren via de beste connectiviteit die in ons verkoopgebied beschikbaar is. Dit houdt in dat we blijven investeren in ons

netwerk om een uitstekende klantervaring te bieden. Ons project voor de splitsing van optische knooppunten, "Pulsar", waarbij we onze glasvezelkabels dichterbij onze klanten brengen, ligt goed op koers. Vandaag zijn er op elk optisch knooppunt gemiddeld ongeveer 650 huizen aangesloten, tegenover gemiddeld 1.400 drie jaar geleden. Het gemiddeld aantal actieve huizen met een aansluiting op ons breedbandnetwerk bedroeg ongeveer 320 op 30 juni 2013.

Nu het eerste halfjaar achter ons ligt, zijn we op basis van deze recente ontwikkelingen er nog steeds van overtuigd dat we onze prognoses voor het hele jaar zullen waarmaken. Daarbij blijven we echter waakzaam over de sterk concurrentiële omgeving voor zowel onze vaste als mobiele diensten en de huidige macro-economische crisis. We verwachten dat de groei van onze bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van het jaar hoger zal zijn dan in de tweede helft, aangezien de tweede helft van vorig jaar reeds gunstig werd beïnvloed door de sterke stijging van het aantal mobiele-telefonieabonnees. Wat het volledige jaar 2013 betreft, geloven we nog steeds dat de groei van de bedrijfsopbrengsten zal uitkomen op 10-11%, dat de Adjusted EBITDA-groei zal uitkomen op 7-8% en dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen 21-22% van de bedrijfsopbrengsten zullen bedragen. Tot slot verwachten we dat onze vrije kasstroom stabiel zal blijven in vergelijking met vorig jaar."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

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

Vrije kasstroom: Telenet heeft zijn definitie van vrije kasstroom aangepast aan de definitie die door Liberty Global plc, de controlerende aandeelhouder van Telenet, wordt gebruikt, en past de nieuwe definitie toe sinds de financiële verslaggeving over het vierde kwartaal van 2012. Sinds het vierde kwartaal van 2012 wordt de vrije kasstroom verminderd met de kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na de overname, zoals gerapporteerd in het geconsolideerde kasstroomoverzicht van de Vennootschap. Zie pagina 2 voor de huidige definitie van het begrip vrije kasstroom. Indien de Vennootschap de nieuwe definitie van vrije kasstroom had toegepast vanaf 1 januari 2012, lag haar vrije kasstroom over de eerste zes maanden van 2012 € 1,8 miljoen lager.

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

In de loop van de eerste helft van 2013 rondde we de kaap van 4,5 miljoen diensten. Op 30 juni 2013 leverden we 4.519.600 diensten (exclusief onze abonnees voor mobiele telefonie), wat 2% meer was dan op 30 juni 2012. Op productniveau bestonden onze geleverde diensten uit 2.097.500 abonnees voor basiskabel-tv, 1.424.700 abonnees voor breedbandinternet en 997.400 abonnees voor vaste telefonie. Ongeveer 69% van onze abonnees voor basiskabel-tv was overgestapt op het rijkere digitale tv-platform en genereerde een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie dan het abonnementsgeld voor basiskabel-tv. Daarnaast maakten 674.900 abonnees gebruik van onze mobiele-telefoniediensten. Het aantal abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten voor digitale televisie, breedbandinternet en vaste telefonie steeg in de eerste zes maanden van 2013 netto met 118.700, waarvan 45.300 in het tweede kwartaal van 2013 (het tweede kwartaal wordt doorgaans gekenmerkt door een zwakkere verkoop als gevolg van seizoenspatronen in onze sector). Tegelijkertijd noteerden we ook het laagste verlies aan klanten voor basiskabel-tv sinds onze overname van het verkoopgebied van Interkabel in oktober 2008, ondanks de toegenomen concurrentie, met name van aanbiedingen in het lagere segment.

In de eerste helft van 2013 bleven wij solide vooruitgang boeken wat betreft de penetratie van onze productbundels en steeg het aantal triple-playklanten met 8% j-o-j tot 887.400. Hierdoor steeg het aandeel klanten met een abonnement op drie producten in ons totale klantenbestand tot ongeveer 42% eind juni 2013, in vergelijking met ongeveer 38% op 30 juni 2012. We blijven ons focussen op de overschakeling van de resterende 27% van onze klanten met een abonnement op één product naar één van onze aantrekkelijke productbundels. Hiermee trachten we een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie te bereiken en proberen we ervoor te zorgen dat klanten nog minder geneigd zijn om hun abonnement op te zeggen.

Eind juni 2013 stelden we onze productbundels van de volgende generatie voor, die onze "Shakes" vervangen en die erop gericht zijn om ons productaanbod drastisch te vereenvoudigen. Deze vaste productbundels zijn gebaseerd op dezelfde filosofie als ons mobiele tariefplannen "King" en "Kong" en weerspiegelen onze kernwaarden: eenvoud, transparantie, focus op trouwe klanten en de constante verbetering van de klantervaring. In de toekomst zullen we

slechts twee aantrekkelijk geprijsde alles-in-één triple-playbundels aanbieden: “Whop” en “Whoppa”. Deze nieuwe concepten zullen inspelen op een totale Telenet-ervaring, thuis en daarbuiten, met inbegrip van ons toonaangevende digitale tv-platform “Yelo TV” uitgebreid met OTT-mogelijkheden, ons ongeëvenaarde breedbandinternetproduct met downloadsnelheden van 60 of 120 Mbps en ons verrijkte vaste-telefonieaanbod, inclusief gratis bellen naar mobiele nummers tijdens de daluren en bellen over WiFi-netwerken tegen aantrekkelijke forfaitaire tarieven. Daarnaast kunnen klanten kiezen om extra diensten toe te voegen, waaronder een aantal themakanalen, onze exclusieve betalende film- en sportkanalen en onze ongecompliceerde competitieve mobiele producten “King” en “Kong”.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

Het gecombineerde resultaat van de groei van het aantal klanten met een productbundel en de selectieve prijsverhogingen sinds 1 februari 2013 voor bepaalde vaste producten, deels tenietgedaan door het grotere aandeel van bundelkortingen die worden toegewezen aan vaste diensten als gevolg van de groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees, het lagere verloop van klanten met alleen maar een abonnement op analoge tv (deze klanten genereren een lage gemiddelde opbrengst per klantenrelatie) en de kleinere aangroei van het abonneebestand voor digitale tv, vertaalde zich in een stijging van onze gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in de eerste zes maanden van 2013 tot € 47,1 (+4% j-o-j). In het tweede kwartaal van 2013 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie tot € 47,3, wat € 1,9 of 4% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals gedefinieerd op pagina 2, is exclusief onze opbrengsten uit mobiele telefonie en bepaalde andere soorten opbrengsten.

1.2 Breedbandinternet

Op 30 juni 2013 hadden we 1.424.700 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 6% j-o-j. Ongeveer 49,4% van de huizen die op ons toonaangevende HFC-netwerk kunnen worden aangesloten was geabonneerd op één van onze superieure breedbandinternetproducten, tegenover 46,9% aan het eind van het tweede kwartaal van 2012. Ondanks de hevige concurrentie en de hogere penetratie van breedbandinternet in ons verkoopgebied steeg het aantal abonnees voor breedbandinternet in de eerste helft van 2013 netto met 10% (+37.000) ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Hoewel het tweede kwartaal omwille van seizoensgebonden patronen een zwakker kwartaal is in onze sector, steeg het aantal abonnees voor breedbandinternet in het tweede kwartaal van 2013 netto met 15.500, wat 17% meer was dan in het tweede kwartaal van 2012. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze breedbandinternetdienst bleef met 7,1% stabiel ten opzichte van vorig jaar, ondanks de toegenomen concurrentie na de invoering van de telecomwet. Het op jaarbasis uitgedrukte verloop van breedbandinternetklanten verbeterde op kwartaalbasis met 30 basispunten van 7,4% in het eerste kwartaal van 2013 tot 7,1% in het tweede kwartaal van 2013.

Dankzij voortdurende investeringen in ons toonaangevende HFC-netwerk kunnen we onze klanten een uitstekende breedbandinternetervaring blijven bieden, zowel thuis als onderweg. In dit verband hebben we verdere vooruitgang geboekt met de implementatie van onze WiFi-homespots in ons hele verkoopgebied. Op 30 juni 2013 hadden we meer dan 830.000 actieve WiFi-homespots, wat ongeveer 58% van onze breedbandinternetabonnees vertegenwoordigde. Tegen het einde van het jaar beogen we meer dan 1 miljoen actieve homespots, zodat klanten via zowel ons kabelnetwerk als ons dichte netwerk van WiFi-homespots en 1.300 publieke hotspots met meerdere toestellen tegelijk en om het even waar gemakkelijk op het internet kunnen. Met de lancering van onze nieuwe vereenvoudigde triple-playbundles zullen onze nieuwe abonnees voor breedbandinternet kunnen genieten van downloadsnelheden van minstens 60 Mbps. Hierdoor zullen onze breedbandinternetklanten tot de meest geavanceerde gebruikers in Europa behoren en zullen we de downloadsnelheden van onze voornaamste concurrenten overtreffen.

1.3 Vaste telefonie

Eind juni 2013 hadden we bijna 1 miljoen abonnees voor vaste telefonie (997.400 opbrengstgenererende eenheden, +8% j-o-j). Aan het eind van het tweede kwartaal van 2013 was ongeveer 34,6% van het totale aantal huizen die op ons netwerk konden worden aangesloten geabonneerd op onze vaste-telefoniedienst, in vergelijking met 32,2% eind juni 2012. In de eerste zes maanden van 2013 steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie netto met 28.700, waarvan 9.700 in het seizoensgebonden zwakkere tweede kwartaal. Onze nettogroei in vaste telefonie werd beïnvloed door een verminderde focus op onze triple-play-bundles in afwachting van onze nieuwe vereenvoudigde productbundels “Whop” en “Whoppa” eind juni 2013. Gezien ons vernieuwde productbundelaanbod, met slechts twee eenvoudige en transparante triple-play-bundels, verwachten we dat de groei van het aantal abonnees voor vaste telefonie zal versnellen ten opzichte van het tweede kwartaal van 2013. Hoewel het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze vaste-telefoniediensten hoger was dan vorig jaar als gevolg van de kannibalisatie die resulteert uit de fors lagere tarieven voor mobiele telefonie, bleef ons op jaarbasis uitgedrukte klantverloop sequentieel verbeteren: van 8,5% in het eerste kwartaal van 2013 tot 8,0% in het tweede kwartaal van 2013.

Begin mei 2013 verrijkten we ons vaste-telefonieaanbod met de lancering van “Triiing”. Deze applicatie biedt onze abonnees voor vaste telefonie de mogelijkheid om met hun smartphones via WiFi-netwerken te bellen tegen aantrekkelijke forfaitaire tarieven in plaats van de doorgaans hogere tarieven voor mobiele telefonie. Aangezien ongeveer 50% van de oproepen met een mobiele telefoon thuis plaatsvindt, betekent “Triiing” voor onze klanten in de eerste plaats een besparing op hun uitgaven. De applicatie werd amper acht weken geleden gelanceerd en is momenteel alleen beschikbaar voor het iOS-platform, maar werd al bijna 50.000 keer gedownload. Tot nu toe zijn er bijna 300.000 gesprekken mee gevoerd.

1.4 Mobiele telefonie

Ongeveer een jaar geleden lanceerden we “King” en “Kong”, onze nieuwe tariefplannen voor mobiele telefonie. Deze plannen bieden klanten een eenvoudig, transparant en aantrekkelijk geprijsd abonnement en omvatten een groot aantal belminuten en sms'jes en een grote hoeveelheid mobiele data om tegemoet te komen aan de behoeften van vrijwel iedere mobiele beller. Klanten die deze mobiele-telefonieplannen combineren met één van onze vaste producten krijgen bovendien een terugkerende maandelijks korting. De introductie van deze nieuwe tariefplannen, de verbeteringen die we in ons mobiele aanbod hebben aangebracht in het vierde kwartaal van 2012 en de succesvolle lancering van gerichte plannen met gesubsidieerde gsm's en smartphones, hebben geleid tot een zeer sterke vraag van de klant. Het resultaat is dat het aantal actieve abonnees voor mobiele telefonie meer dan verdubbeld is, van 275.400 actieve abonnees met een post-paidabonnement eind juni 2012 tot 674.900 op 30 juni 2013.

We bleven in het tweede kwartaal van 2013 een solide nettogroei realiseren van 49.900 abonnees met een post-paidabonnement, wat resulteerde in een nettogroei van 153.300 abonnees voor mobiele telefonie sinds het begin van het jaar. In het tweede kwartaal van 2013 verminderden we doelbewust onze promoties, inclusief plannen met gesubsidieerde gsm's en smartphones, om te focussen op een meer winstgevende werving van nieuwe abonnees. Bovendien werd de markt een flink stuk competitiever als gevolg van een tariefverschikking door alle mobiele operatoren en vertraagde het effect van de telecomwet die in oktober vorig jaar van kracht werd. We zien nog steeds mooie groeiopportuniteiten voor Telenet in de markt voor mobiele telefonie aangezien vandaag slechts 14% van onze klanten geabonneerd is op een mobiele dienst van Telenet. Daarnaast blijven onze mobiele tarieven “King” en “Kong” goed gepositioneerd aangezien onze abonnees voor mobiele telefonie gebruik kunnen maken van ons uitgebreid – en steeds groeiend – netwerk van WiFi-homespots en publieke hotspots, zonder dat ze zich zorgen dienen te maken over het gebruik van 3G mobiele data. Verder blijven onze plannen met gerichte gesubsidieerde gsm's en smartphones, in combinatie met onze “King” en “Kong” formules, een belangrijke pijler voor het aantrekken van nieuwe klanten. Voor de zomermaanden hebben we onlangs de internationale roamingtarieven binnen Europa met 50% verlaagd. Hierdoor hebben we één van de meest aantrekkelijke tariefplannen voor klanten die hun vakantie in het buitenland doorbrengen.

Naast onze inspanningen om nieuwe mobiele-telefonieabonnees aan te trekken, bleven we ons focussen op de overschakeling van bestaande klanten naar de nieuwe concurrentiële tariefplannen. Vandaag vertegenwoordigen "King" en "Kong" ongeveer 67% van ons totale aantal abonnees voor mobiele telefonie, tegenover ongeveer 55% eind december 2012. Onze focus op klantwaarde in mobiele telefonie heeft geleid tot een verdere verbetering van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie. In de eerste zes maanden van 2013 steeg de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie (inclusief interconnectie) tot € 31,6, wat neerkomt op een stijging van 18% ten opzichte van de eerste helft van 2012. In het tweede kwartaal van 2013 was de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie (inclusief interconnectie) min of meer stabiel ten opzichte van het voorgaande kwartaal en lag de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie (inclusief interconnectie) 15% hoger in vergelijking met het tweede kwartaal van 2012.

1.5 Televisie

1.5.1 Digitale en premium-tv

Zoals op pagina 5 vermeld, worden digitale-tv-abonnees die onze digitale basiskabel-tv-kanalen ontvangen zonder zich te abonneren op diensten die de betaling van terugkerende maandelijkse vergoedingen zouden vereisen bovenop de basisvergoeding voor analoge diensten beschouwd als analoge-tv-abonnees sinds het tweede kwartaal van 2013. Per 30 juni 2013 genereerde ongeveer 69% van onze abonnees voor basiskabel-tv een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie op ons interactieve digitale tv-platform. Dit platform biedt een rijkere kijkervaring en geeft toegang tot extra pakketten met themakanalen, onze exclusieve film- en sportkanalen en een uitgebreide bibliotheek met zowel lokale als internationale films en programma's à la carte. Daarnaast kunnen abonnees voor Telenet Digital TV hun kijkervaring uitbreiden van het traditionele tv-scherm naar hun smartphones, tablets, laptops of pc's. Begin maart 2013 introduceerden we onze nieuwe over-the-top tv-applicatie "YeloTV" met een verrijkte gebruikersinterface, extra kanalen voor livestreaming en een aantal nieuwe functies, zoals de mogelijkheid om op een settopbox opgenomen content te bekijken op een tweede scherm. Vandaag bekijken al 400.000 unieke klanten "YeloTV" op hun mobiele toestellen, wat een verdubbeling vertegenwoordigde ten opzichte van de lancering van de applicatie vier maanden geleden. In het tweede kwartaal van 2013 lanceerden we het "YeloTV" navigatiemenu op settopboxen, dat dezelfde lay-out heeft als de over-the-top tv-applicatie. Deze nieuwe tv-ervaring zorgt voor een aanzienlijke verbetering in home entertainment, aangezien klanten kunnen genieten van een volledig vernieuwde gebruikersinterface en een naadloze media-integratie met hun andere digitale apparaten. Maar wat belangrijker is, is dat "YeloTV" compatibel is met de nieuwste generatie van onze HD PVR-settopboxen, die door meer dan 50% van onze digitale-tv-abonnees worden gebruikt. Zo vermijden we aanzienlijke bijkomende bedrijfsinvesteringen voor de vervanging van settopboxen.

Het aantal abonnees op ons Telenet Digital TV-platform steeg met 12% j-o-j tot 1.453.200 op 30 juni 2013. In de eerste zes maanden van 2013 steeg het aantal digitale-tv-abonnees netto met 53.000, waarvan 20.100 in het tweede kwartaal van 2013. In vergelijking met dezelfde periode vorig jaar noteerden we een fors lagere nettogroei van het aantal abonnees, omdat de commerciële prestaties van vorig jaar aanzienlijk werden beïnvloed door de herschikking van de analoge kanalen. Naar de toekomst toe zullen we ons blijven focussen op de migratie van het merendeel van onze analoge-tv-abonnees naar ons toonaangevend digitaal platform zodat ook zij kunnen genieten van een sterk verrijkte kijkervaring.

Eind juni 2013 waren ongeveer 196.100 klanten geabonneerd op onze betalende sportzenders, wat neerkomt op een stijging van 7% j-o-j. Sinds de verwerving van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie is het aantal abonnees voor onze betalende sportzenders met maar liefst 58% gestegen. We zijn opgetogen over het komende voetbalseizoen 2013-2014, dat afgelopen weekend werd afgetrapt. Dit zal overigens het laatste voetbalseizoen zijn onder het huidige voetbalcontract aangezien de uitzendrechten voor het Belgisch voetbal in mei 2014 zullen aflopen.

1.5.2 Basiskabel-tv

Eind juni 2013 bedroeg het totale aantal abonnees voor zowel analoge als digitale basiskabel-tv 2.097.500, of circa 73% van het totale aantal huizen die op ons netwerk konden worden aangesloten. Dit vertegenwoordigde een organisch nettoverlies van 20.100 abonnees voor basiskabeltelevisie sinds begin 2013. Dit was een forse verbetering ten opzichte van het organische nettoverlies van 46.300 vorig jaar dat werd beïnvloed door de hevige concurrentie en de herschikking van de analoge kanalen in april 2012. De afname van het klantverloop hield aan in het tweede kwartaal van 2013, toen we netto 8.700 klanten met een abonnement op basiskabel-tv verloren. Dit was ons beste resultaat sinds het tweede kwartaal van 2008. Wij zijn van mening dat dit een solide prestatie is, gelet op de aanhoudende concurrentie van andere digitale platformen, waaronder aanbiedingen in het lagere segment. Het voornoemde organische verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie (bijvoorbeeld andere aanbieders van digitale tv en satellietexploitanten) of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die naar een locatie buiten ons verkoopgebied zijn verhuisd. Gezien de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de sterke concurrentie op de tv-markt, verwachten we een verder verloop van onze abonnees voor basiskabel-tv. Dit verloop zal echter worden gecompenseerd door de aanhoudende groei van het aantal multiple-playabonnees, die een veel hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren dan klanten met een abonnement op basiskabel-tv.

Eind juni 2013 lanceerden we een nieuw tv-product, "TV met een kaartje", dat gebruik maakt van de Common Interface Plus-technologie (CI+) waarmee de nieuwste tv-toestellen standaard zijn uitgerust. Door een CI+-module met een smartcard in zijn tv-toestel te plaatsen, kan de klant lineaire televisie kijken in digitale beeld- en geluidskwaliteit, en dit zonder een settopbox of extra kabels. De "HD Digiorder" blijft echter het ideale toestel voor klanten die meer geavanceerde functies wensen, zoals een elektronische programmagids, films en programma's à la carte en de mogelijkheid om programma's op te nemen.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste zes maanden van 2013 genereerden we € 813,6 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, of 12% meer dan de € 727,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De groei van de bedrijfsopbrengsten tijdens de periode was geheel organisch en was vooral te danken aan de forse groei van onze mobiele activiteiten, gekenmerkt door een sterke groei van het aantal abonnees (+145% j-o-j) en de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie (+18% j-o-j). Onze vaste diensten droegen ook bij tot de stijging van de bedrijfsopbrengsten, dankzij zowel de verdere groei van het aantal diensten als het voordeel uit de selectieve prijsverhoging van 2,9% voor bepaalde vaste diensten (met uitzondering van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv) sinds februari 2013, gedeeltelijk tenietgedaan door het groeiende aandeel van bundelkortingen die worden toegewezen aan vaste diensten als gevolg van de groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees.

In het tweede kwartaal van 2013 bedroegen de bedrijfsopbrengsten € 408,0 miljoen ten opzichte van € 363,0 miljoen in het tweede kwartaal van vorig jaar. De groei van de bedrijfsopbrengsten versnelde licht van 11% in de eerste drie maanden van 2013 tot 12% in het tweede kwartaal van 2013 aangezien de bovengenoemde prijsverhogingen volledig begonnen bij te dragen tot onze bedrijfsopbrengsten.

BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, zijnde de maandelijkse vergoedingen die onze abonnees voor basiskabel-tv betalen voor de analoge en digitale kanalen die ze in het basispakket ontvangen, bedroegen € 157,8 miljoen in de eerste helft van 2013 (KW2 2013: € 78,8 miljoen). De daling van 2% j-o-j in zowel de eerste helft van 2013 als het tweede kwartaal van 2013 weerspiegelde een geleidelijke afname van het aantal actieve abonnees en de afwezigheid van een verhoging van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv in 2013.

PREMIUM KABEL-TV

Onze opbrengsten uit premium kabel-tv omvatten de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale kabel-tv worden gegenereerd bovenop de opbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven, en omvatten onder meer terugkerende opbrengsten uit de verhuur van settopboxen en de opbrengsten uit onze themakanalen, betalende film- en sportsporzenders en ons platform voor films en programma's à la carte. De opbrengsten uit premium kabel-tv stegen met € 8,4 miljoen (+8%) van € 111,0 miljoen in de eerste helft van 2012 tot € 119,4 miljoen in de eerste helft van 2013 (KW2 2013: € 59,3 miljoen). De meer gematigde groei van de opbrengsten uit premium kabel-tv weerspiegelde de tragere groei van het aantal digitale-tv-abonnees, terwijl de opbrengsten uit films en programma's à la carte negatief werden beïnvloed door de gratis vouchers die we onze klanten schonken ter compensatie van de netwerkstoring in februari 2013.

VERDELERS/OVERIGE

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten voornamelijk (i) opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, (ii) vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv en (iii) commissie-inkomsten en opbrengsten uit de verkoop van stand-alone gsm's en smartphones. De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' stegen in de eerste helft van 2013 met 12% j-o-j tot € 34,8 miljoen (KW2 2013: € 15,3 miljoen). De substantieel lagere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen en uit de vergoedingen voor de activering van kabel-tv werden meer dan goedgemaakt door de sterke groei in de verkoop van stand-alone gsm's en smartphones waarop we doorgaans een lage marge realiseren.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

De opbrengsten uit residentieel breedbandinternet gegenereerd door onze 1,4 miljoen particuliere en zakelijke opbrengstgenererende eenheden voor breedbandinternet bedroegen in totaal € 225,5 miljoen in de eerste helft

van 2013 (KW2 2013: € 113,2 miljoen), wat min of meer stabiel was in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De solide groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden met 6% en het voordeel van de hiervoor genoemde prijsverhoging van 2,9% werden geneutraliseerd door het grotere aandeel van bundelkortingen bij nieuwe multiple-play- en mobiele-telefonieabonnees en het grotere aandeel van breedbandinternetabonnees in het lagere segment in onze brutoverkopen.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

De opbrengsten uit residentiële telefonie omvatten de terugkerende opbrengsten uit abonnementsgelden die door onze abonnees voor vaste en mobiele telefonie worden betaald, evenals de interconnectieopbrengsten die door deze klanten worden gegenereerd. Onze opbrengsten uit residentiële telefonie bedroegen € 231,9 miljoen in de eerste helft van 2013 (KW2 2013: € 120,0 miljoen), een stijging van 52% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Het gecombineerde resultaat van de groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden met 8% en het voordeel van de hiervoor genoemde prijsverhoging van 2,9% sinds begin februari 2013 heeft geleid tot een stijging van de opbrengsten uit residentiële vaste telefonie met 4% van € 111,4 miljoen in de eerste zes maanden van 2012 tot € 115,9 miljoen in de eerste helft van 2013 (KW2 2013: € 58,6 miljoen). De robuuste groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement en onze waardegedreven strategie hebben geresulteerd in een sterke groei van de opbrengsten van onze mobiele-telefonieactiviteit, zoals in recente kwartalen. Voor het eerst lagen de opbrengsten van onze mobiele-telefonieactiviteit hoger dan die van onze residentiële vaste diensten. In de eerste helft van 2013 stegen onze opbrengsten uit residentiële mobiele telefonie met 181% j-o-j tot € 116,0 miljoen, inclusief € 34,2 miljoen aan interconnectieopbrengsten. In het tweede kwartaal van 2013 stegen onze opbrengsten uit mobiele telefonie met 183% j-o-j tot € 61,4 miljoen, inclusief € 18,0 miljoen aan interconnectieopbrengsten.

BEDRIJFSDIENSTEN

Opbrengsten uit zakelijke klanten op alle coaxgerelateerde producten worden toegerekend aan één van de bovengenoemde opbrengstenregels en worden niet gerapporteerd binnen Telenet for Business, onze B2B-afdeling. De onder bedrijfsdiensten gerapporteerde opbrengsten betreffen de opbrengsten die worden gegenereerd op niet-coaxproducten, inclusief glasvezel- en geleasede DSL-lijnen, onze 'carrier'-diensten, maar ook diensten met toegevoegde waarde zoals hostingdiensten en beheerde beveiligingsdiensten. Telenet for Business genereerde in de eerste helft van 2013 € 44,2 miljoen aan bedrijfsopbrengsten (KW2 2013: € 21,4 miljoen), in vergelijking met € 45,4 miljoen in de eerste helft van 2012. Onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten werden negatief beïnvloed door lagere eenmalige opbrengsten uit installatie en beveiligingsoplossingen. Zonder rekening te houden met de impact van deze lagere eenmalige opbrengsten uit installatie en beveiligingsoplossingen, zouden de opbrengsten voor onze zakelijke divisie met 4% j-o-j gestegen zijn. De hogere opbrengsten werden voornamelijk gedreven door een solide groei van onze kernproducten waaronder IP VPN en iFiber, hogere opbrengsten uit mobiele telefonie gegenereerd door onze zakelijke klanten en hogere opbrengsten voor mobiele carrierdiensten.

2.2 Bedrijfskosten

In de eerste helft van 2013 bedroegen de totale bedrijfskosten € 571,4 miljoen, of 7% meer dan de € 535,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de bedrijfskosten werd gunstig beïnvloed door een terugname van € 15,7 miljoen aan afschrijvingen in het tweede kwartaal van 2013 na een schikking inzake invoerrechten op settopboxen, en weerspiegelde de impact van € 5,4 miljoen uit bepaalde eenmalige elementen, voornamelijk als gevolg van de afwikkeling van enkele voorwaardelijke verplichtingen. Exclusief deze eenmalige effecten bedroeg de groei van de bedrijfskosten in de eerste helft van 2013 11%, versus een gerealiseerde groei van de bedrijfsopbrengsten van 12% in dezelfde periode. De onderliggende groei van onze bedrijfskosten was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten als gevolg van de groei van ons abonneebestand voor mobiele telefonie en de impact van de kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, en aan de hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

In het tweede kwartaal van 2013 bedroegen de bedrijfskosten € 267,8 miljoen, wat min of meer stabiel was ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Exclusief de gunstige impact van bepaalde eenmalige elementen zoals hierboven beschreven, bedroegen de bedrijfskosten € 286,4 miljoen, wat neerkomt op een stijging van 8% ten opzichte van de € 264,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

- De **personeelskosten** bedroegen in de eerste helft van 2013 € 73,8 miljoen (KW2 2013: € 37,1 miljoen), wat min of meer stabiel was ten opzichte van de € 73,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De negatieve impact van de verplichte loonindexering voor al onze werknemers sinds begin januari 2013 werd goedgemaakt door de gedeeltelijke terugvordering bij de overheid van bedrijfsvoorheffing met betrekking tot O&O-projecten, die deels verband hield met loonkosten in voorgaande jaren.
- De **afschrijvingen en waardeverminderingen, inclusief opbrengsten en verliezen op de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële vaste activa**, daalden met 12% j-o-j van € 191,9 miljoen in de eerste helft van 2012 tot € 168,8 miljoen in de eerste zes maanden van 2013 (KW2 2013: € 75,2 miljoen) en weerspiegelen de gunstige invloed van de terugname van invoerrechten op settopboxen ten belope van € 15,7 miljoen. Als we dit eenmalige effect buiten beschouwing laten, daalden de kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa met 4% j-o-j, voornamelijk als gevolg van de langere verwachte gebruiksduur van de nieuwste generatie settopboxen.
- De **kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten** omvatten al onze directe kosten, zoals kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, interconnectie-, programmerings-, copyright- en callcenterkosten en netwerkgerelateerde kosten, en vertegenwoordigden nog steeds het grootste deel van onze totale bedrijfskosten. In de eerste helft van 2013 bedroegen de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten € 263,2 miljoen, wat 27% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. Hoewel het gemiddelde mobiele terminatietarief met ingang van januari 2013 met 60% is gedaald, zijn onze interconnectiekosten meer dan verdubbeld ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar als gevolg van de robuuste groei van het aantal abonnees voor mobiele telefonie en het aanhoudende succes van onze optie "FreePhone Mobile" voor onze vaste-telefoniekanten. In de eerste helft van 2013 gaven we voor de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones aanzienlijk meer uit dan in dezelfde periode vorig jaar. Hoewel de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 23% j-o-j stegen tot € 123,0 miljoen in het tweede kwartaal van 2013 als gevolg van de sterke groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden, daalden de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 12% in vergelijking met het eerste kwartaal van 2013. Deze daling was vooral toe te schrijven aan de aanzienlijk lagere uitgaven voor de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones en aan de lagere programmeringskosten voor de Belgische voetbalcompetitie, die medio mei 2013 eindigde.
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** bleven in de eerste helft en het tweede kwartaal van 2013 grotendeels stabiel ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, op € 33,8 miljoen respectievelijk € 17,9 miljoen.
- Onze **andere kosten**, die kosten voor businessondersteunend bedrijfsadvies en juridische kosten omvatten, stegen met € 0,4 miljoen, of 2% j-o-j, tot € 25,0 miljoen (KW2 2013: € 13,7 miljoen).

In de eerste zes maanden van 2013 vertegenwoordigden onze bedrijfskosten ongeveer 70% van onze bedrijfsopbrengsten, in vergelijking met ongeveer 74% in de eerste helft van 2012. De hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten en de hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen werden gecompenseerd door de lagere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa, inclusief het voordeel van de terugname van invoerrechten op settopboxen. Als we dat voordeel buiten beschouwing laten, vertegenwoordigden onze bedrijfskosten circa 72% van de bedrijfsopbrengsten.

De kostprijs van geleverde diensten vertegenwoordigde in de eerste helft van 2013 ongeveer 55% van onze bedrijfsopbrengsten tegenover ongeveer 57% in de eerste helft van 2012. Hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten werden meer dan gecompenseerd door het voordeel van de terugname van invoerrechten op settopboxen en de algemene groei van onze bedrijfsopbrengsten. Exclusief de eenmalige impact van de terugname van invoerrechten bleef de kostprijs van geleverde diensten in de eerste helft van 2013 grotendeels stabiel jaar-op-jaar op ongeveer 57% van onze bedrijfsopbrengsten. De verkoop-, algemene en beheerskosten vertegenwoordigden ongeveer 15% van onze totale bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van 2013, tegenover ongeveer 17% in dezelfde

periode vorig jaar. Hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen werden meer dan gecompenseerd door een sterke groei van onze bedrijfsopbrengsten, terwijl onze loonkosten en marketingkosten grotendeels stabiel bleven ten opzichte van verleden jaar.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste zes maanden van 2013 realiseerden we een Adjusted EBITDA van € 417,8 miljoen, of 8% meer dan de € 387,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Onze Adjusted EBITDA in de eerste helft van 2013 weerspiegelde een positief effect van € 5,4 miljoen van bepaalde eenmalige elementen, voornamelijk als gevolg van de afwikkeling van enkele voorwaardelijke verplichtingen. In de eerste helft van 2013 gaven we aanzienlijk meer uit voor de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De kosten in verband met gesubsidieerde gsm's en smartphones worden volledig ten laste genomen wanneer het toestel aan de klant wordt geleverd, wat betekent dat deze kosten in toekomstige perioden niet meer van invloed zijn op de Adjusted EBITDA die door deze klanten wordt gegenereerd. In de eerste helft van 2013 realiseerden we een Adjusted EBITDA-marge van 51,4%, in vergelijking met 53,2% in de eerste helft 2012. De daling van de marge was vooral te wijten aan de hogere kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones. Bovendien werd de groei van de bedrijfsopbrengsten grotendeels gerealiseerd in onze mobiele activiteiten, waar de marges doorgaans lager zijn dan bij onze vaste activiteiten.

In het tweede kwartaal van 2013 genereerden we een Adjusted EBITDA van € 216,3 miljoen, of 11% meer dan de € 194,4 miljoen in het tweede kwartaal van 2012. Ten opzichte van het eerste kwartaal van 2013, toen de groei van de Adjusted EBITDA beperkt bleef tot 5% als gevolg van de aanzienlijk hogere kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, versnelde de groei van de Adjusted EBITDA in het tweede kwartaal van 2013 sterk, voornamelijk door een meer ingehouden strategie voor de subsidiëring van gsm's en smartphones en onze focus op een meer winstgevend werving van nieuwe klanten voor mobiele telefonie. Ondanks robuuste groei in onze mobiele activiteiten en een aanhoudende solide nettogroei van abonnees voor mobiele telefonie zijn we erin geslaagd de negatieve impact op onze marge te beperken tot 60 basispunten in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. In vergelijking met het vorige kwartaal steeg onze marge sterk tot 53,0% omwille van lagere promoties en een lagere nettogroei van klanten als gevolg van seizoensgebonden patronen in onze activiteiten.

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

| (in € miljoen) | Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni | | | Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni | | |
|---|---|--------------|-------------|--|--------------|-------------|
| | 2013 | 2012 | % Verschil | 2013 | 2012 | % Verschil |
| Adjusted EBITDA | 216,3 | 194,4 | 11% | 417,8 | 387,0 | 8% |
| Adjusted EBITDA-marge | 53,0% | 53,6% | | 51,4% | 53,2% | |
| Vergoeding op basis van aandelen | (0,9) | (1,5) | -40% | (6,8) | (3,6) | 89% |
| Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen | - | (0,2) | n/a | - | (0,2) | n/a |
| EBITDA | 215,4 | 192,7 | 12% | 411,0 | 383,2 | 7% |
| Afschrijvingen en waardeverminderingen | (75,2) | (94,1) | 20% | (168,8) | (191,9) | -12% |
| Resultaat uit bedrijfsactiviteiten | 140,2 | 98,6 | 42% | 242,2 | 191,3 | 27% |
| Netto financiële kosten | (33,2) | (74,4) | -55% | (80,0) | (142,3) | -44% |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen | (0,2) | 0,0 | n/a | (0,2) | 0,0 | n/a |
| Belastingen | (35,2) | (11,4) | 209% | (52,0) | (24,0) | 117% |
| Totaalresultaat voor de periode | 71,6 | 12,8 | 459% | 110,0 | 25,0 | 340% |

De bedrijfswinst bedroeg € 242,2 miljoen in de eerste helft van 2013 (KW2 2013: € 140,2 miljoen), of 27% meer dan de € 191,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dit resultaat was het gecombineerde effect van de solide groei van onze Adjusted EBITDA en de lagere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa, inclusief het eenmalige voordeel uit de teruggenomen invoerrechten op settopboxen, gedeeltelijk tenietgedaan door hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste helft van 2013 bedroegen de netto financiële kosten € 80,0 miljoen, of 44% minder dan de € 142,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de interestkosten met 23% j-o-j als gevolg van onze toegenomen schuld door de uitgifte van € 700,0 miljoen aan vastrentende schulden in augustus 2012 werd ruimschoots gecompenseerd door de stijging van de reële waarde van onze derivaten. Waar we in de eerste helft van 2012 een niet-geldelijk verlies van € 38,0 miljoen boekten op onze derivaten, boekten we in de eerste helft van 2013 een niet-geldelijke winst van € 51,1 miljoen. In het tweede kwartaal van 2013 bedroegen de netto financiële kosten € 33,2 miljoen, versus € 74,4 miljoen in het tweede kwartaal van 2012. De sterke verbetering ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar was volledig te danken aan een niet-geldelijke winst van € 32,4 miljoen op derivaten in het tweede kwartaal van 2013, terwijl er in het tweede kwartaal van 2012 een niet-geldelijk verlies van € 20,4 miljoen was.

Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten

De interestopbrengsten en wisselkoerswinsten bedroegen € 1,5 miljoen in de eerste helft van 2013, tegenover € 3,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar toen we een wisselkoerswinst van € 1,1 miljoen boekten. Het resterende verschil was toe te schrijven aan de lagere gemiddelde rentevoeten op onze deposito's en beleggingen. In het tweede kwartaal van 2013 bedroegen onze interestopbrengsten en wisselkoerswinsten € 0,6 miljoen, wat grotendeels stabiel was ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Om het tegenpartijrisico zoveel mogelijk te beperken, plaatsen wij onze kasequivalenten, depositocertificaten en geldmarktfondsen bij Europese en Amerikaanse financiële instellingen met een hoge kredietwaardigheid.

Interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten

Onze interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten stegen met 23% van € 107,8 miljoen in de eerste helft van 2012 tot € 132,6 miljoen in de eerste helft van 2013, voornamelijk als gevolg van onze toegenomen schuldenlast door de uitgifte van € 700,0 miljoen aan vastrentende schulden in augustus 2012. In het tweede kwartaal van 2013 boekten we een vergelijkbare stijging van 21% j-o-j tot € 66,2 miljoen om dezelfde reden als hierboven besproken.

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

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

Overeenkomstig EU IFRS worden onze rentederivaten tegen reële waarde gewaardeerd, en worden veranderingen in de reële waarde weerspiegeld in de geconsolideerde staat van het totaalresultaat. Deze veranderingen in reële waarde kunnen volatiel zijn en hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten geheel of gedeeltelijk worden afgewikkeld. In de eerste helft van 2013 en het tweede kwartaal van 2013 boekten we een niet-geldelijke winst van respectievelijk € 51,1 miljoen en € 32,4 miljoen, tegenover een niet-geldelijk verlies van € 38,0 miljoen en € 20,4 miljoen in respectievelijk de eerste helft van 2012 en het tweede kwartaal van 2012, vooral als gevolg van een stijging van de euroswapcurve.

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

BELASTINGEN

De belastingkosten bedroegen € 52,0 miljoen in de eerste helft van 2013, in vergelijking met € 24,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De hiervoor genoemde winst op onze derivaten in de eerste helft van 2013 en de lagere afschrijvingskosten verhoogden onze winst vóór belastingen, wat een negatief effect had op de jaar-op-jaarontwikkeling van onze belastingkosten. In het tweede kwartaal van 2013 boekten we belastingkosten ten bedrage van € 35,2 miljoen, tegenover € 11,4 miljoen in het tweede kwartaal van 2012.

NETTORESULTAAT

In de eerste zes maanden van 2013 realiseerden we een nettoresultaat van € 110,0 miljoen, wat flink meer was dan de € 25,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Als we de wijziging in de reële waarde van onze derivaten in beide periodes evenals het eenmalige voordeel uit de lagere afschrijvingslasten in het tweede kwartaal van 2013 buiten beschouwing laten, bedroeg het nettoresultaat € 43,2 miljoen (KW2 2013: € 23,5 miljoen) in de eerste helft van 2013 en € 63,0 miljoen (KW2 2012: € 33,2 miljoen) in de eerste helft van van 2012. De jaar-op-jaardaling van het onderliggende nettoresultaat, exclusief winsten en verliezen op onze derivaten, was voornamelijk te wijten aan de stijging van de interestkosten met 23% als gevolg van onze toegenomen schuld en hogere belastingkosten.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

Onze bedrijfsactiviteiten resulteerden in een nettokasstroom van € 269,3 miljoen in de eerste helft van 2013, wat neerkomt op een daling van 4% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar toen we een nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten van € 280,7 miljoen genereerden. De stijging van de Adjusted EBITDA met een solide 8% j-o-j werd gedeeltelijk geneutraliseerd door hogere geldelijke interestkosten als gevolg van de eerste halfjaarlijkse geldelijke interestbetaling op de € 700,0 miljoen aan vastrentende schulden die in augustus 2012 werden uitgegeven, en door de negatieve trend van ons werkkapitaal. In het tweede kwartaal van 2013 genereerden we een nettokasstroom van € 178,3 miljoen uit bedrijfsactiviteiten. De stijging van 34% j-o-j was het gecombineerde resultaat van de dubbelcijferige groei van de Adjusted EBITDA, de min of meer stabiele geldelijke interestkosten en de sterke verbetering van het werkkapitaal omdat we erin geslaagd zijn de negatieve trend van het eerste kwartaal van 2013 gedeeltelijk om te buigen. In het derde kwartaal van 2013 zal onze nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten worden beïnvloed door de tweede halfjaarlijkse geldelijke interestbetaling van ongeveer € 22,5 miljoen op de € 700,0 miljoen aan vastrentende schulden die in augustus 2012 werden uitgegeven.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In de eerste helft van 2013 gebruikten we een nettokasstroom van € 164,2 miljoen in investeringsactiviteiten (KW2 2013: € 64,9 miljoen), wat 2% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. De kasstroom die gebruikt werd in investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, met inbegrip van de geldelijke betaling van € 10,3 miljoen voor de tweede tranche van de uitzendrechten voor het huidige seizoen 2012-2013 van de Belgische voetbalcompetitie, na aftrek van de opbrengsten die werden ontvangen van andere operatoren en omroepen die een deel van deze rechten gebruiken. In het derde kwartaal van 2013 verwachten we een geldelijke vooruitbetaling van ongeveer € 24,9 miljoen te doen voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie voor het eerste deel van het voetbalseizoen 2013-2014, met een laatste geplande betaling in de loop van het eerste kwartaal van 2014. Zie deel 2.7 'Bedrijfsinvesteringen' voor meer informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

VRIJE KASSTROOM

In de eerste zes maanden van 2013 genereerden we een vrije kasstroom van € 100,5 miljoen, tegenover 115,6 miljoen in de eerste helft van 2012, als gevolg van een daling van 4% in de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten en de iets hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen. In het tweede kwartaal van 2013 noteerden we een sterke verbetering van

onze vrije kasstroom, die met 80% j-o-j steeg van € 61,3 miljoen in het tweede kwartaal van 2012 tot € 110,5 miljoen in het tweede kwartaal van 2013. De groei van de vrije kasstroom tijdens het tweede kwartaal was te danken aan de sterke verbetering van de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten en de iets lagere geldelijke bedrijfsinvesteringen. In vergelijking met het tweede kwartaal van 2013 zal onze vrije kasstroom in het derde kwartaal van 2013 een minder snelle groei tonen omwille van de tweede geldelijke interestbetaling op de € 700,0 miljoen aan vastrentende schulden die in augustus 2012 werden uitgegeven en een vooruitbetaling voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie.

NETTOKASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In de eerste helft van 2013 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten € 897,3 miljoen, tegenover € 110,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In de eerste helft van 2013 weerspiegelde de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten voornamelijk (i) de uitkering van een buitengewoon brutodividend van € 7,90 per aandeel begin mei 2013 (€ 905,2 miljoen in totaal), (ii) € 17,5 miljoen opbrengsten uit de uitoefening van opties en warrants, en (iii) € 9,6 miljoen in verband met diverse financieringskosten en terugbetalingen van leases. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in de eerste helft van 2012 weerspiegelde voornamelijk (i) het positieve netto-effect van de uitgifte van Termijnlening T ten bedrage van € 175,0 miljoen onder onze bestaande senior kredietfaciliteit in februari 2012 en de tijdelijke aflossing van € 124,0 miljoen onder Termijnleningen Q en R, voor in totaal € 51,0 miljoen: (ii) € 113,4 miljoen voor de uitkering van een brutodividend van € 1,00 per aandeel op 10 mei 2012 (€ 113,2 miljoen) en betalingen in verband met uitkeringen aan aandeelhouders van voorgaande perioden (€ 0,2 miljoen); (iii) een bedrag van € 38,8 miljoen voor de inkoop van eigen aandelen in het kader van het aandeleninkoopprogramma van 2012; (iv) en een bedrag van € 8,9 miljoen in verband met verschillende terugbetalingen van leases, inclusief de geplande terugbetaling van de financiële lease van het Telenet Partner Network, opbrengsten uit de uitoefening van opties en warrants, en schulduitgiftkosten. In het tweede kwartaal van 2013 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten € 898,1 miljoen. Dit bedrag weerspiegelt de bovengenoemde uitkering van een buitengewoon dividend van € 905,2 miljoen alsmede € 7,1 miljoen in verband met diverse terugbetalingen van leases.

2.6 Schuldprofiel, kassaldo en netto hefboomratio

SCHULDPROFIEL

Per 30 juni 2013 bedroeg de totale schuld (inclusief toe te rekenen interest) € 3.873,3 miljoen, waarvan een hoofdsom van € 1.404,6 miljoen verschuldigd is onder onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, een hoofdsom van € 1.300,0 miljoen verband houdt met de vier obligaties die in 2010 en 2011 werden uitgegeven en een hoofdsom van € 700,0 miljoen betrekking heeft op de in augustus 2012 uitgegeven vastrentende schulden die in 2022 en 2024 vervallen. Op 30 juni 2013 omvatte onze totale schuld ook een bedrag van € 53,3 miljoen voor het uitstaande deel van het mobiele 3G-spectrum, inclusief toe te rekenen interest. De rest vertegenwoordigt voornamelijk de verplichtingen uit hoofde van financiële leases in verband met de overname van Interkabel.

SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

De tabel op de volgende pagina geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingschema eind juni 2013.

Tabel 2: Schuldoverzicht per 30 juni 2013

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

KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

In het tweede kwartaal van 2013 daalde het uitstaande saldo van onze geldmiddelen en kasequivalenten sterk ten opzichte van het eerste kwartaal als gevolg van de bovengenoemde uitkering van een buitengewoon dividend van € 905,2 miljoen begin mei 2013. Eind juni 2013 hielden we € 114,1 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover € 898,8 miljoen eind maart 2013. Overeenkomstig de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility 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.

NETTO HEFBOOMRATIO

Per 30 juni 2013 resulteerden het uitstaande saldo van onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA van 4,2x, tegenover 3,4x op 31 december 2012 en 3,5x aan het eind van het eerste kwartaal van 2013. De stijging van de netto hefboomratio weerspiegelt de uitkering van het buitengewone dividend aan aandeelhouders begin mei 2013. Onze huidige netto hefboomratio ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x.

2.7 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste helft van 2013 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen € 177,8 miljoen, wat 6% meer was dan de € 167,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen vertegenwoordigden in de eerste zes maanden van 2013 en 2012 respectievelijk ongeveer 22% en 23% van onze bedrijfsopbrengsten. In de eerste helft van 2013 weerspiegelden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen de verlenging van de exclusieve uitzendrechten voor de Premier League-wedstrijden voor drie seizoenen met ingang van augustus 2013. Overeenkomstig EU IFRS zijn deze uitzendrechten geactiveerd als immateriële vaste activa en worden ze pro rata afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen. Anderzijds werden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen gunstig beïnvloed door de terugname van € 16,1 miljoen aan invoerrechten op settopboxen. Zonder de geactiveerde

voetbalrechten en de eenmalige terugname van invoerrechten, vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen 21% van de bedrijfsopbrengsten in de eerste zes maanden van 2013.

In de eerste helft van 2013 bedroegen de settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen € 22,7 miljoen, tegenover € 41,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze scherpe daling van 45% j-o-j weerspiegelde de tragere nettogroei van het aantal digitale-tv-abonnees omdat in dezelfde periode vorig jaar ons programma voor de herschikking van de analoge kanalen een positief effect had. Daarnaast noteerden we lagere settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen als gevolg van de bovengenoemde terugname van invoerrechten op settopboxen. Als we deze impact buiten beschouwing laten, daalden onze settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen met 5% j-o-j als gevolg van de lagere groei van het aantal digitale-tv-abonnees. In de eerste helft van 2013 vertegenwoordigden de settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen ongeveer 23% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen als we de geactiveerde voetbalrechten en de terugname van invoerrechten buiten beschouwing laten.

In de eerste helft van 2013 bedroegen de totale bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant € 36,4 miljoen, of 21% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zonder rekening te houden met de geactiveerde voetbalrechten en de terugname van invoerrechten, tegenover € 45,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaardaling van de bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant was toe te schrijven aan de lagere groei van het aantal abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten ten opzichte van vorig jaar, toen de herschikking van de analoge kanalen een positief effect had. Daarnaast kenden we efficiëntieverbeteringen in ons installatieproces bij klanten aangezien onze klanten er in de eerste helft van 2013 meer en meer voor opteerden om hun diensten zelf te installeren.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen in de eerste helft van 2013 € 51,4 miljoen, of circa 30% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zonder rekening te houden met de geactiveerde voetbalrechten en de terugname van invoerrechten, en omvatten ondermeer investeringen in ons project voor de splitsing van optische knooppunten. De rest van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvat reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent, inclusief content in verband met de Premier League-wedstrijden, en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen.

Dit impliceert dat ongeveer 74% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, zonder rekening te houden met de geactiveerde voetbalrechten en de terugname van invoerrechten, voor de eerste zes maanden van 2013 schaalbaar was en gerelateerd was aan de groei van het abonneebestand. We zullen er nauwlettend op blijven toezien dat onze bedrijfsinvesteringen de opbrengsten incrementeel doen stijgen.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen daalden van € 88,7 miljoen in het tweede kwartaal van 2012 tot € 82,0 miljoen in het tweede kwartaal van 2013, of respectievelijk circa 24% en 20% van de bedrijfsopbrengsten. In het tweede kwartaal van 2013 werden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen gunstig beïnvloed door de bovengenoemde terugname van invoerrechten op settopboxen. Als we deze impact buiten beschouwing laten, vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 24% van de bedrijfsopbrengsten.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2013

VOORUITZICHTEN VOOR HET JAAR 2013

Nu de eerste zes maanden van 2013 achter ons liggen, herbevestigen we de vooruitzichten voor het hele jaar 2013 die we op 29 oktober 2012 hebben bekendgemaakt. Terzelfdertijd blijven we voorzichtig over de sterk concurrentiële omgeving voor zowel onze vaste als mobiele diensten, de huidige macro-economische crisis en de mogelijke impact van kabelregulering later dit jaar. We verwachten dat de groei van onze bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van het jaar hoger zal zijn dan in de tweede helft, aangezien de tweede helft van vorig jaar reeds gunstig werd beïnvloed door de sterke stijging van het aantal mobiele-telefonieabonnees.

Voor het volledige jaar 2013 blijven we mikken op een groei van de bedrijfsopbrengsten “tussen 10 en 11%”, gedreven door onze mobiele activiteiten en in mindere mate door de verdere groei van het aantal abonnees voor productbundels, digitale tv en breedbandinternet. De groei van onze bedrijfsopbrengsten zal ook de gunstige invloed weerspiegelen van de gemiddelde prijsverhoging van 2,9% die begin februari 2013 voor bepaalde standalone vaste producten en bundels werd doorgevoerd. De groei in onze vaste activiteiten zal deels tenietgedaan worden door het grotere aandeel van bundelkortingen die worden toegewezen aan vaste diensten als gevolg van de groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees.

In vergelijking met het eerste kwartaal van 2013 toen de groei van de Adjusted EBITDA werd beïnvloed door hogere kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, wisten we een sterke verbetering te realiseren in het tweede kwartaal van 2013. Nu we over de eerste zes maanden van 2013 een Adjusted EBITDA-groei van 8% hebben kunnen realiseren, liggen we goed op schema om onze groei-doelstelling van “tussen 7 en 8%” te behalen.

We verwachten dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen “tussen 21 en 22% van de bedrijfsopbrengsten” zullen bedragen voor het volledige jaar 2013. Onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zijn voornamelijk gerelateerd aan de groei van onze activiteiten, gedreven door een groot aandeel aan settopboxen voor verhuur als gevolg van de verdere digitalisering van onze kabeltelevisiekanten en nieuwe klanteninstallaties. Daarenboven zullen we waar aangewezen verder investeren in ons netwerk om onze concurrentiepositie en leiderschap op het gebied van snelheid te vrijwaren.

Tot slot realiseerden we over de eerste zes maanden van 2013 een vrije kasstroom van € 100,5 miljoen aangezien we er in geslaagd zijn om de negatieve trend in ons werkkapitaal deels weg te werken in het tweede kwartaal van 2013. Ondanks het feit dat het derde kwartaal van 2013 een lagere groei van onze vrije kasstroom zal tonen ten opzichte van het tweede kwartaal van 2013 omwille van de tweede geldelijke interestbetaling op de € 700,0 miljoen aan vastrentende schulden die in augustus 2012 werden uitgegeven en een vooruitbetaling voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie verwachten we dat de vrije kasstroom voor het volledige jaar 2013 “stabiel” zal blijven ten opzichte van 2012.

Tabel 3: Vooruitzichten voor boekjaar 2013

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

3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

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

3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d’Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Götwin Jackers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie per en voor de periode van zes maanden afgesloten op 30 juni 2013.

4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

| Voor de drie maanden afgesloten op | juni 2013 | juni 2012 | % Verschil |
|--|------------------|------------------|------------|
| Geleverde diensten | | | |
| Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk | 2.881.300 | 2.856.300 | 1% |
| Televisie | | | |
| Analoge Kabel TV | 644.300 | 856.700 | -25% |
| Digitale Kabel TV | 1.453.200 | 1.295.500 | 12% |
| Totaal Kabel TV | 2.097.500 | 2.152.200 | -3% |
| Internet | | | |
| Residentieel breedbandinternet | 1.384.700 | 1.298.500 | 7% |
| Breedbandinternet aan bedrijven | 40.000 | 40.700 | -2% |
| Totaal breedband internet | 1.424.700 | 1.339.200 | 6% |
| Telefonie | | | |
| Residentiële telefonie | 983.900 | 907.000 | 8% |
| Telefonie aan bedrijven | 13.500 | 13.200 | 2% |
| Totaal telefonie | 997.400 | 920.200 | 8% |
| Mobiele telefonie (actieve klanten) | 674.900 | 275.400 | 145% |
| Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel) | 4.519.600 | 4.411.600 | 2% |
| Klantenverloop | | | |
| Basiskabeltelevisie | 7,8% | 10,3% | |
| Breedbandinternet | 7,1% | 7,1% | |
| Telefonie | 8,0% | 7,1% | |
| Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk | | | |
| Triple play klanten | 887.400 | 818.700 | 8% |
| Totaal klantenrelaties | 2.097.500 | 2.152.200 | -3% |
| Diensten per klantenrelatie | 2,15 | 2,05 | 5% |
| ARPU per klantenrelatie (€ / maand) | 47,3 | 45,4 | 4% |

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

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

| (in € miljoen, uitgezonderd aandelen en bedragen per aandeel) | Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni | | | Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni | | |
|---|--|--------------|-------------|---|--------------|-------------|
| | 2013 | 2012 | % Verschil | 2013 | 2012 | % Verschil |
| Bedrijfsopbrengsten | | | | | | |
| Basis kabeltelevisie | 78,8 | 80,1 | -2% | 157,8 | 160,7 | -2% |
| Premium kabeltelevisie | 59,3 | 56,0 | 6% | 119,4 | 111,0 | 8% |
| Verdelers / Overige | 15,3 | 14,1 | 9% | 34,8 | 31,2 | 12% |
| Residentieel breedbandinternet | 113,2 | 112,7 | - | 225,5 | 226,1 | - |
| Residentieële telefonie | 120,0 | 77,3 | 55% | 231,9 | 152,6 | 52% |
| Bedrijfsdiensten | 21,4 | 22,8 | -6% | 44,2 | 45,4 | -3% |
| Totaal bedrijfsopbrengsten | 408,0 | 363,0 | 12% | 813,6 | 727,0 | 12% |
| Bedrijfskosten | | | | | | |
| Kostprijs van geleverde diensten | (205,1) | (202,6) | 1% | (447,0) | (415,0) | 8% |
| Brutowinst | 202,9 | 160,4 | 26% | 366,6 | 312,0 | 18% |
| Verkoop-, algemene en beheerskosten | (62,7) | (61,8) | 1% | (124,4) | (120,7) | 3% |
| Resultaat uit bedrijfsactiviteiten | 140,2 | 98,6 | 42% | 242,2 | 191,3 | 27% |
| Financiële opbrengsten | 33,0 | 0,7 | 4614% | 52,6 | 3,5 | 1403% |
| Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten | 0,6 | 0,7 | -14% | 1,5 | 3,5 | -57% |
| Netto winst op derivaten | 32,4 | - | n/a | 51,1 | - | n/a |
| Financiële kosten | (66,2) | (75,1) | -12% | (132,6) | (145,8) | -9% |
| Netto interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten | (66,2) | (54,7) | 21% | (132,6) | (107,8) | 23% |
| Netto verlies op derivaten | - | (20,4) | n/a | - | (38,0) | n/a |
| Netto financiële kosten | (33,2) | (74,4) | -55% | (80,0) | (142,3) | -44% |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen | (0,2) | 0,0 | n/a | (0,2) | 0,0 | n/a |
| Winst vóór winstbelastingen | 106,8 | 24,2 | 341% | 162,0 | 49,0 | 231% |
| Belastingen | (35,2) | (11,4) | 209% | (52,0) | (24,0) | 117% |
| Winst over de verslagperiode | 71,6 | 12,8 | 459% | 110,0 | 25,0 | 340% |
| Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen | - | - | n/a | - | - | n/a |
| Totaalresultaat voor de periode | 71,6 | 12,8 | 459% | 110,0 | 25,0 | 340% |
| Winst toe te rekenen aan: | | | | | | |
| Eigenaars van de Vennootschap | 71,6 | 12,8 | 459% | 110,0 | 25,0 | 340% |
| Minderheidsbelangen | 0,0 | (0,0) | n/a | 0,0 | (0,0) | n/a |
| Totaalresultaat toe te rekenen aan: | 71,6 | 12,8 | 459% | 110,0 | 25,0 | 340% |
| Eigenaars van de Vennootschap | 71,6 | 12,8 | 459% | 110,0 | 25,0 | 340% |
| Minderheidsbelangen | 0,0 | (0,0) | n/a | 0,0 | (0,0) | n/a |
| Gew. gem. uitstaande aandelen | 114.521.201 | 113.010.808 | | 114.040.067 | 113.097.217 | |
| Gewone winst per aandeel | 0,62 | 0,11 | | 0,96 | 0,22 | |
| Verwaterde winst per aandeel | 0,62 | 0,11 | | 0,95 | 0,22 | |
| Bedrijfskosten per type | | | | | | |
| Personeelskosten | 37,1 | 38,5 | -4% | 73,8 | 73,9 | - |
| Vergoeding op basis van aandelen | 0,9 | 1,5 | -40% | 6,8 | 3,6 | 89% |
| Afschrijvingen | 46,5 | 65,1 | -29% | 108,6 | 129,9 | -16% |
| Waardeverminderingen | 20,7 | 20,2 | 2% | 40,9 | 40,0 | 2% |
| Afschrijvingen op uitzendrechten | 8,6 | 8,2 | 5% | 20,5 | 19,5 | 5% |
| Verlies (winst) op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa | (0,6) | 0,6 | n/a | (1,2) | 2,5 | n/a |
| Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten | 123,0 | 100,4 | 23% | 263,2 | 207,4 | 27% |
| Kosten voor advertenties, verkoop en marketing | 17,9 | 17,8 | 1% | 33,8 | 34,3 | -1% |
| Overige kosten | 13,7 | 11,9 | 15% | 25,0 | 24,4 | 2% |
| Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen | - | 0,2 | n/a | - | 0,2 | n/a |
| Totaal bedrijfskosten | 267,8 | 264,4 | 1% | 571,4 | 535,7 | 7% |

5.2 EU IFRS verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

| (in € miljoen) | Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni | | | Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni | | |
|--|---|----------------|-------------|--|----------------|-------------|
| | 2013 | 2012 | % Verschil | 2013 | 2012 | % Verschil |
| Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten | | | | | | |
| Winst over de verslagperiode | 71,6 | 12,8 | 459% | 110,0 | 25,0 | 340% |
| Afschrijvingen en waardeverminderingen | 75,2 | 94,1 | -20% | 168,8 | 191,9 | -12% |
| Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems | 13,7 | (9,6) | n/a | (31,0) | (10,0) | 210% |
| Uitgestelde belastingen | 35,2 | 11,4 | 209% | 52,0 | 20,6 | 152% |
| Netto interestkosten, valutaverliezen en overige financiële kosten | 65,6 | 54,0 | 21% | 131,1 | 104,3 | 26% |
| Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten | (32,4) | 20,4 | n/a | (51,1) | 38,0 | n/a |
| Betaalde interesten en betalingen voor derivaten | (50,6) | (49,9) | 1% | (110,5) | (89,1) | 24% |
| Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten | 178,3 | 133,2 | 34% | 269,3 | 280,7 | -4% |
| Kasstroom uit investeringsactiviteiten | | | | | | |
| Verwerving van materiële vaste activa | (51,3) | (56,6) | -9% | (119,4) | (123,1) | -3% |
| Verwerving van immateriële vaste activa | (14,3) | (13,2) | 8% | (46,0) | (38,1) | 21% |
| Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen | (0,4) | (0,3) | 33% | (0,4) | (0,3) | 33% |
| Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa | 1,1 | (0,2) | n/a | 1,6 | 1,3 | 23% |
| Verwerving van uitzendrechten voor doorverkoop | (0,8) | (0,3) | 167% | (7,6) | (6,7) | 13% |
| Opbrengsten uit de verkoop van uitzendrechten voor doorverkoop | 0,8 | 0,3 | 167% | 7,6 | 6,7 | 13% |
| Nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten | (64,9) | (70,3) | -8% | (164,2) | (160,2) | 2% |
| Kasstroom uit financieringsactiviteiten | | | | | | |
| Opbrengsten door uitgifte van schuld, gecorrigeerd voor schuldaflossingen | - | - | n/a | - | 51,0 | n/a |
| Betaling aandeelhoudersvergoeding | (905,2) | (113,4) | 698% | (905,2) | (113,4) | 698% |
| Inkoop eigen aandelen | - | (26,6) | n/a | - | (38,8) | n/a |
| Overige (incl. financiële leaseverplichtingen) | 7,1 | 1,9 | 274% | 7,9 | (8,9) | n/a |
| Nettokasstroom uit (gebruikt in) financieringsactiviteiten | (898,1) | (138,1) | 550% | (897,3) | (110,1) | 715% |
| Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten | | | | | | |
| Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode | 898,8 | 432,2 | 108% | 906,3 | 346,6 | 161% |
| Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode | 114,1 | 357,0 | -68% | 114,1 | 357,0 | -68% |
| Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten | (784,7) | (75,2) | 943% | (792,2) | 10,4 | n/a |
| Vrije kasstroom | | | | | | |
| Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten | 178,3 | 133,2 | 34% | 269,3 | 280,7 | -4% |
| Verwerving van materiële vaste activa | (51,3) | (56,6) | -9% | (119,4) | (123,1) | -3% |
| Verwerving van immateriële vaste activa | (14,3) | (13,2) | 8% | (46,0) | (38,1) | 21% |
| Kapitaalaflossingen op leaseverplichtingen (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases) | (1,1) | (1,0) | 10% | (2,3) | (2,1) | 10% |
| Kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname | (1,1) | (1,1) | - | (1,1) | (1,8) | -39% |
| Vrije kasstroom | 110,5 | 61,3 | 80% | 100,5 | 115,6 | -13% |

5.3 EU IFRS verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

| (in € miljoen) | 30 juni 2013 | 31 dec 2012 herzien | Verschil |
|--|------------------|------------------------|----------------|
| ACTIVA | | | |
| Vaste activa: | | | |
| Materiële vaste activa | 1.363,3 | 1.337,5 | 25,8 |
| Goodwill | 1.241,8 | 1.241,8 | - |
| Overige immateriële vaste activa | 322,0 | 341,0 | (19,0) |
| Uitgestelde belastingvorderingen | 47,3 | 42,3 | 5,0 |
| Derivaten | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| Geassocieerde deelnemingen | 0,7 | 0,4 | 0,3 |
| Overige activa | 9,2 | 11,1 | (1,9) |
| Totaal vaste activa | 2.984,5 | 2.974,2 | 10,3 |
| Vlottende activa: | | | |
| Voorraden | 20,7 | 17,8 | 2,9 |
| Handelsvorderingen | 126,9 | 110,5 | 16,4 |
| Derivaten | 0,2 | - | 0,2 |
| Overige vlottende activa | 115,3 | 89,1 | 26,2 |
| Geldmiddelen en kasequivalenten | 114,1 | 906,3 | (792,2) |
| Totaal vlottende activa | 377,2 | 1.123,7 | (746,5) |
| TOTAAL ACTIVA | 3.361,7 | 4.097,9 | (736,2) |
| EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN | | | |
| Eigen vermogen: | | | |
| Geplaatst kapitaal | 12,5 | 12,3 | 0,2 |
| Uitgiftepremies en overige reserves | 965,8 | 941,6 | 24,2 |
| Overgedragen verlies | (2.469,9) | (1.674,5) | (795,4) |
| Herwaarderings | (6,0) | (6,0) | - |
| Totaal eigen vermogen, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap | (1.497,6) | (726,6) | (771,0) |
| Minderheidsbelangen | 6,1 | 6,2 | (0,1) |
| Totaal eigen vermogen | (1.491,5) | (720,4) | (771,1) |
| Langlopende verplichtingen: | | | |
| Leningen en overige financieringsverplichtingen | 3.787,1 | 3.770,5 | 16,6 |
| Derivaten | 119,6 | 164,6 | (45,0) |
| Over te dragen opbrengsten | 1,8 | 2,6 | (0,8) |
| Uitgestelde belastingverplichtingen | 93,7 | 80,5 | 13,2 |
| Overige schulden | 63,8 | 63,0 | 0,8 |
| Totaal langlopende verplichtingen | 4.066,0 | 4.081,2 | (15,2) |
| Kortlopende verplichtingen: | | | |
| Leningen en overige financieringsverplichtingen | 86,2 | 72,5 | 13,7 |
| Handelsschulden | 156,7 | 148,1 | 8,6 |
| Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen | 370,3 | 380,4 | (10,1) |
| Over te dragen opbrengsten | 82,0 | 81,6 | 0,4 |
| Derivaten | 36,8 | 42,5 | (5,7) |
| Kortlopende belastingenschuld | 55,2 | 12,0 | 43,2 |
| Totaal kortlopende verplichtingen | 787,2 | 737,1 | 50,1 |
| Totaal verplichtingen | 4.853,2 | 4.818,3 | 34,9 |
| TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN | 3.361,7 | 4.097,9 | (736,2) |