



# Resultaten eerste negen maanden 2011

- **Versnelde organische omzetgroei in KW3 2011 dankzij sterke instroom van triple-play;**
- **Adjusted EBITDA marge nam verder toe tot 53,3% voor 9M 2011 en 54,1% voor KW3 2011;**
- **Stijgend aandeel triple-playklanten , +10% j-o-j tot 35% van ons klantenbestand.**

*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, 27 oktober 2011** – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2011 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

## BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Bedrijfsopbrengsten van €1.014,8 miljoen, +5% j-o-j, dankzij stevige triple-playgroei en zakelijke diensten, ondanks de impact van de wijziging in de financiële verslaggeving op bepaalde marketingnummers en –sms;
- Groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie<sup>(4) (5)</sup> versnelde in KW3 2011 tot €42,5 (+9% j-o-j), waardoor de organische omzetgroei op kwartaalbasis toenam tot 5,0% versus 4,6% in KW2 en 4,2% in KW1;
- Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup> van €540,8 miljoen, +7% j-o-j, de onderliggende marge steeg tot 53,3% ondanks voetbalgerelateerde productie- en marketingkosten en investeringen in groei; deze margeverbetering was vooral te danken aan de hogere kostenefficiëntie en het succes van onze productbundels;
- Nettowinst daalde met 76% j-o-j tot €11,2 miljoen en werd ondermeer negatief beïnvloed door een waardevermindering van €28,5 miljoen op DTT-infrastructuur en een verlies van €47,9 miljoen op derivaten;
- Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen<sup>(2)</sup> stegen tot €362,3 miljoen door de verwerving van bepaalde exclusieve uitzendrechten voor het Belgische voetbal en de 3G-licentie. Als we deze twee elementen buiten beschouwing laten, bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen 20% van de bedrijfsopbrengsten;
- Vrije kasstroom<sup>(3)</sup> daalde met 18% j-o-j tot €170,0 miljoen als gevolg van hogere geldelijke interestkosten en de betaling van een substantieel deel van de verworven exclusieve voetbalrechten in België;
- Ongeveer 172.000 klanten waren geabonneerd op ons sportkanaal Sporting Telenet, + 46% j-o-j;
- Gezond financieel profiel dankzij verlengde looptijd van onze schulden en sterke cashgeneratie;
- Vooruitzichten voor het jaar 2011 verfijnd op basis van zwakkere resultaten in KW2 en aan het begin van KW3; verwachte omzetgroei van circa 5,5% en Adjusted EBITDA-marge verhoogd naar circa 52,5%.

Voor de negen maanden beëindigd op	sep 2011	sep 2010	% Verschil
<b>FINANCIËLE KERNCIJFERS</b> (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)			
Bedrijfsopbrengsten	1.014,8	967,0	5%
Bedrijfswinst	242,4	268,1	-10%
Nettowinst	11,2	47,2	-76%
Gewone winst per aandeel	0,10	0,42	-76%
Verwaterde winst per aandeel	0,10	0,42	-76%
Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>	540,8	505,6	7%
Adjusted EBITDA marge %	53,3%	52,3%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen <sup>(2)</sup>	362,3	174,9	107%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten	36%	18%	
Vrije kasstroom <sup>(3)</sup>	170,0	207,0	-18%
<b>OPERATIONELE KERNCIJFERS</b> (Geleverde diensten)			
Totaal kabeltelevisie	2.214.100	2.288.200	-3%
Analoge kabeltelevisie	853.300	1.119.400	-24%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)	1.360.800	1.168.800	16%
Breedbandinternet	1.282.100	1.196.800	7%
Vaste telefonie	864.000	794.800	9%
Mobiele telefonie	231.200	182.200	27%
Triple-playklanten	767.800	697.300	10%
Diensten per klantenrelatie <sup>(4)</sup>	1,97	1,87	5%
ARPU per klantenrelatie (€/ maand) <sup>(4) (5)</sup>	41,5	38,4	8%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende de inspanningen van de Vennootschap om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 13.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases en overige financieringsovereenkomsten, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in de geconsolideerde balans van de Vennootschap.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van de continue activiteiten van de Vennootschap, gecorrigeerd voor opbrengsten uit de verkoop van overige immateriële activa, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Vrije kasstroom is een bijkomende parameter gebruikt door het management om de schuldaflossings- en financieringscapaciteit van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie binnen het Gecombineerde Netwerk, met inbegrip van het netwerk dat het onderwerp uitmaakt van een langetermijnleaseovereenkomst met de Zuivere Intercommunales.
- (5) De gemiddelde maandelijkse opbrengsten (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie worden als volgt berekend: Gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit carriage fees en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.

**Conference call** – Telenet zal op 28 oktober 2011 om 16:00 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

#### Contactgegevens

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

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

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

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

**Financiële informatie** – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar eindigend op 31 december 2010 en de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2011 werden opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP), tenzij anders vermeld, en kan op onze website worden geraadpleegd.

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

**Dit document werd vrijgegeven op 27 oktober 2011 om 17.45 uur MET.**

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

*"Terugkijkend op het derde kwartaal van 2011 ben ik blij met de solide vooruitgang van zowel onze operationele als financiële prestaties. De organische groei van de bedrijfsopbrengsten – exclusief de bijdrage van C-CURE, dat we in KW2 2010 hebben overgenomen – verbeterde op sequentiële basis dankzij een verdere sterke stijging van de waarde van onze klantenbasis. Onze verbeterde Adjusted EBITDA-marge onderstreept de economische voordelen van het groeiende percentage triple-playklanten. Een duidelijk gevolg van de aanhoudende trend dat steeds meer klanten al hun digitale diensten willen aankopen bij een provider die een platform met de hoogste breedbandsnelheden en een geavanceerd interactief systeem voor digitale tv kan aanbieden, dit alles gecombineerd met een niet aflatende focus op klantenservice.*

*Onze producten in het hoogste segment, waaronder Fibernet-breedbandinternet en de duurste productbundels, bleven het zeer goed doen en zorgden ervoor dat de gemiddelde opbrengst per unieke klant verder toenam. In het derde kwartaal van 2011 steeg het aantal triple-playklanten met 16.300 (+87% j-o-j), die allen aangetrokken werden door de verschillende producten en diensten die kabel onze digitale klanten kan bieden. Als gevolg daarvan steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in het derde kwartaal van 2011 met 9% tot €42,5, exclusief mobiele telefonie. Nu we de exclusieve uitzendrechten voor de drie belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie voor de komende drie seizoenen hebben verworven, krijgen onze digitale kijkers toegang tot een ongeëvenaard pakket van sportkanalen via Sporting Telenet, dat de topwedstrijden van de Belgische en buitenlandse voetbalcompetities en andere sportwedstrijden exclusief uitzendt. Op het einde van het derde kwartaal waren ongeveer 172.000 klanten geabonneerd op dit nieuwe pakket, een stijging met 46% j-o-j. Dit pakket kost tussen €14,95 en €24,95 per maand en zal vanaf het vierde kwartaal van 2011 op substantiële basis beginnen bijdragen aan onze bedrijfsopbrengsten.*

*De aanhoudende vraag naar onze hoogwaardige diensten, gecombineerd met een echte klantgerichte aanpak, zorgden voor een solide trend in onze financiële resultaten. In de eerste negen maanden van dit jaar stegen de bedrijfsopbrengsten met 5% j-o-j tot €1.015 miljoen (KW3: €345 miljoen, een stijging van 5% j-o-j) en de organische groei van onze bedrijfsopbrengsten vertoonde een verbetering op kwartaalbasis in vergelijking met de trend van het eerste en tweede kwartaal. Onze Adjusted EBITDA steeg in de eerste negen maanden met 7% j-o-j tot €541 miljoen (KW3: €187 miljoen, een stijging van 6% j-o-j). De Adjusted EBITDA-marge ging er verder op vooruit, van 52,3% in de eerste negen maanden van 2010 tot 53,3%. In het derde kwartaal bedroeg de Adjusted EBITDA-marge 54,1%, ondanks eenmalige opstartinspanningen om onze nieuwe sportkanalen te positioneren. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen €204 miljoen (20% van de bedrijfsopbrengsten), exclusief de verwerving van de uitzendrechten voor wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie en de mobiele 3G-licentie. In de eerste negen maanden genereerden we een vrije kasstroom van €170 miljoen, wat 18% minder was dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling was te wijten aan hogere interestkosten na onze herfinancieringstransacties en aan de gedeeltelijke vooruitbetaling van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal in het derde kwartaal van 2011.*

*Na de verwerving van de vierde 3G-licentie zijn de onderhandelingen met de mobiele operatoren verder geïntensiveerd. We bekijken momenteel alle beschikbare opties om onze frequenties met een maximale kapitaalefficiëntie en op een zeer constructieve manier te gebruiken. Het is onze bedoeling om zoveel mogelijk gebruik te maken van bestaande infrastructuur en om nauwer samen te werken met de huidige Belgische mobiele netwerkoperatoren via partnerschappen die voor beide partijen een win-win zijn.*

*Begin september tekenden we beroep aan tegen het besluit van de Belgische regulatoren, omdat we ervan overtuigd zijn dat de voorgestelde corrigerende maatregelen de klant op geen enkele wijze ten goede zullen komen. Wij zijn van mening dat we sterke argumenten hebben. We verwachten binnen de komende zes maanden een uitspraak over het verzoek tot opschorting en een uitspraak ten gronde binnen de komende twaalf maanden. Belangrijk is dat we met de tegenpartij zijn overeengekomen dat we geen bedrijfsinvesteringen zullen doorvoeren met betrekking tot de regulering tot dat er een uitspraak is aangaande ons verzoek tot opschorting.*

*Voor het boekjaar 2011 zullen we solide operationele en financiële resultaten voorleggen ondanks een uitdagend macro-economisch en competitief klimaat. Op basis van onze behaalde resultaten over de eerste negen maanden van het jaar, waarin we een zwakkere marktvraag kenden in het tweede kwartaal en aan het begin van het derde kwartaal, hebben we onze vooruitzichten met betrekking tot de groei van onze bedrijfsopbrengsten verfijnd en verwachten nu een groei van onze bedrijfsopbrengsten van rond 5,5%. Daarentegen zullen we een hogere Adjusted EBITDA-marge behalen dan verleden jaar en verwachten nu een Adjusted EBITDA-marge van rond 52,5% in vergelijking met een behaald resultaat van 51,5% in 2010. Exclusief de eenmalige posten die verband houden met bepaalde exclusieve voetbaluitzendrechten en de vierde 3G-licentie, verwachten we dat onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen nu circa 22% van de bedrijfsopbrengsten zullen vertegenwoordigen, rekening houdend met hogere toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor het splitsen van nodes in KW4 2011. Desondanks zou onze vrije kasstroom moeten uitkomen op ten minste €240,0 miljoen. We blijven ervan overtuigd dat onze sterke onderliggende groei en de verbeterde kasstroomflexibiliteit na de herfinancieringstransacties van de afgelopen negen maanden zich zullen vertalen in gezonde rendementen voor de aandeelhouders."*

# 1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

## BELANGRIJKE WIJZIGING IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

**Facturering van marketingnummers en -sms:** Met ingang van 1 januari 2011 heeft Telenet zijn model voor financiële inning van bepaalde marketingnummers en -sms aangepast na een wijziging in de Belgische wetgeving. In deze wetgeving is bepaald dat de operator niet langer wettelijk verantwoordelijk is voor de inning van deze diensten, en daarom voortaan alleen zal optreden namens de externe contentaanbieders. Bijgevolg worden de kosten die verbonden zijn aan deze marketingnummers en -sms nu verrekend met de opbrengsten. Als we het nieuwe model voor financiële inning retroactief toepasten alsof het op 1 januari 2010 werd ingevoerd, lagen onze bedrijfsopbrengsten in de eerste negen maanden en in het volledige jaar 2010 respectievelijk circa €6,0 miljoen en €8,0 miljoen lager. Deze wijziging in de financiële verslaggeving heeft geen invloed op onze Adjusted EBITDA.

## 1.1 Productbundels

### OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

Onze productbundelingsstrategie, die gefocust is op de verkoop van productbundels aan bestaande klanten met een abonnement op één product en op het aantrekken van nieuwe klanten voor onze interessante productbundels, leverde solide resultaten op in de eerste negen maanden van 2011. In de eerste negen maanden van het jaar steeg het aantal klanten met een abonnement op drie producten met 5% j-o-j, ondanks de lagere vraag in de markt waarin we actief zijn. Dit betekent dat de waarde en mix van onze nieuwe klanten verder verbeterd zijn. We blijven ons focussen op het verhogen van het aandeel klanten met een abonnement op drie producten alsook het aandeel klanten met een abonnement op een uitgebreider dienstenpakket. In het derde kwartaal van 2011 alleen al steeg het aantal klanten met een abonnement op drie producten met 16.300. Dit is een veel beter resultaat dan in het derde kwartaal van vorig jaar, toen we netto slechts 8.700 nieuwe klanten met een abonnement op drie producten wisten aan te trekken. Wij zijn van mening dat deze robuuste aangroei te danken is aan de succesvolle herpositionering van onze productbundels eerder in het jaar, aangezien klanten nu voor €10 extra per maand zowel digitale tv als vaste telefonie aan hun stand-alone breedbandproduct kunnen toevoegen. Eind september 2011 hadden we 767.800 klanten met een abonnement op alle drie de producten die op vaste verbindingen gebaseerd zijn, wat een stijging is van 10% j-o-j. Bijgevolg bedroeg het aandeel van klanten met een abonnement op drie producten in ons totale klantenbestand 35%, tegenover 31% op 30 september 2010.

We waren blij dat de groei van onze brutoverkopen in het derde kwartaal van 2011 aanzienlijk versnelde ten opzichte van het tweede kwartaal. Deze groeiversnelling deed zich voor in al onze productlijnen en was te danken aan de succesvolle 'Terug naar School'-campagne en de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie voor de komende drie seizoenen. Toch werd de groei van het aantal abonnees in het derde kwartaal enigszins beïnvloed door een tijdelijke toename van het klantverloop als gevolg van de in juli aangekondigde prijsverhogingen voor onze stand-alone basiskabel-tv- en breedbandinternetdiensten.

Op 30 september 2011 hadden we 4.360.200 opbrengstgenererende eenheden (exclusief de opbrengstgenererende eenheden voor mobiele telefonie) bestaande uit 2.214.100 kabel-tv-diensten, 1.282.100 breedbandinternetdiensten en 864.000 vasttelefoniediensten die werden geleverd aan 2.214.100 unieke klanten. Het aantal opbrengstgenererende eenheden lag 2% hoger dan de 4.279.800 opbrengstgenererende eenheden op 30 september 2010. Het aantal diensten per klantenrelatie (exclusief mobiele telefonie) steeg van 1,87 op 30 september 2010 tot 1,97 op 30 september 2011. Deze stijging van 5% j-o-j in het aantal diensten per klantenrelatie was het directe resultaat van onze succesvolle bundelingsstrategie.

Aangezien 38% van onze klanten op slechts één product geabonneerd is, zien we nog steeds mooie groeiopportunities door die klanten warm te maken voor onze aantrekkelijke productbundels. Tegelijkertijd zullen we ons richten op de overschakeling van onze resterende abonnees voor analoge tv naar ons digitale-tv-platform.

Verwacht wordt dat deze twee aandachtspunten de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie zullen verhogen en bijgevolg de groei van onze bedrijfsopbrengsten zullen ondersteunen.

## GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

We beschouwen de waarde van de klant, uitgedrukt als de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, als één van onze belangrijkste operationele maatstaven, aangezien we streven naar een groter aandeel van het budget dat onze klanten spenderen aan media-, entertainment- en telecommunicatiediensten. In de eerste negen maanden van 2011 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 8% j-o-j tot €41,5 – ondanks de lagere bedrijfsopbrengsten uit marketingnummers en -sms in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar als gevolg van de aanpassing van ons model voor financiële inning van bepaalde marketingnummers en -sms zoals op pagina 5 besproken. Deze trend werd versterkt door een aanhoudende sterke toename van onze Fibernet-breedbandinternetproducten en een stijgend gebruik van programma's op aanvraag. De jaar-op-jaargroei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie was ongeveer 1% hoger geweest als we de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in de eerste negen maanden van 2010 hadden aangepast voor het verlies aan opbrengsten uit marketingnummers en -sms.

In vergelijking met hetzelfde kwartaal vorig jaar steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met €3,5, of 9%, tot €42,5 in het derde kwartaal van 2011. Dit was de grootste absolute stijging sinds het derde kwartaal van 2010. In lijn met voorgaande kwartalen werd de groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie nog steeds gestimuleerd door de succesvolle implementatie van onze beproefde productbundelingsstrategie en het grotere aandeel van digitale-tv-abonnees (die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren). Dit compenseerde ruimschoots de druk die we nog steeds voelen op de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie bij individuele producten als gevolg van het groeiende aandeel van bundelkortingen en andere prijskortingen, alsmede de concurrentiedruk. De terugkerende opbrengsten die worden gegenereerd door het stijgende aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement, zijn niet mee opgenomen in de berekening van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals hierboven vermeld.

## 1.2 Breedbandinternet

Per 30 september 2011 hadden we 1.282.100 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 7% j-o-j. Dit betekent dat eind september 2011 45,2% van het totale aantal huizen die kunnen worden aangesloten op ons tweewegs HFC-netwerk geabonneerd was op één van onze breedbandproducten, tegenover 42,6% eind september 2010. Dankzij ons leiderschap op het gebied van snelheid en ons aantrekkelijke productaanbod in vergelijking met concurrerende technologieën zijn we erin geslaagd ons totale aantal abonnees voor breedbandinternet sinds begin 2011 met 57.600 te verhogen. In het derde kwartaal van 2011 steeg het aantal abonnees voor breedbandinternet met 18.400, wat een verbetering is ten opzichte van de nettoaangroei van het voorgaande kwartaal. We geloven dat de nettogroei van het aantal abonnees in het derde kwartaal van 2011 vrijwel gelijk was geweest aan die van het derde kwartaal van 2010 als we niet waren geconfronteerd met een tijdelijke toename van het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop in het derde kwartaal van 2011 als gevolg van de in juli aangekondigde prijsverhoging. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop in de eerste negen maanden van 2011 bedroeg 7,6% (KW3 2011: 8,5%), versus 7,1% in dezelfde periode vorig jaar.

Gelet op het feit dat onze breedbandproducten van de volgende generatie toonaangevend zijn, zijn wij van mening dat we goed gewapend zijn om te profiteren van de verdere toename van de penetratie in ons verkoopgebied. Vandaag verkopen we breedbandinternetproducten met downloadsnelheden tot 100 Mbps in vergelijking met een theoretisch maximale downloadsnelheid van 30 Mbps bij onze concurrenten die gebruik maken van de DSL-technologie. In de vergelijkende snelheidstest van ISP Monitor, die alle werkelijk behaalde snelheden<sup>1</sup> van alle internetaanbieders in België rangschikt, nemen onze breedbandproducten de eerste drie plaatsen in. 41% van onze brutoverkopen sinds het begin van het jaar had betrekking op onze Fibernet-producten, die gebruik maken van de

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

EuroDocsis 3.0-technologie, met een snelheid van 50 Mbps of meer. Aan het eind van het derde kwartaal van 2011 was ongeveer 69% van onze breedbandklanten geabonneerd op producten met een snelheid van 30 Mbps of meer, wat betekent dat de kwaliteit van ons abonneebestand hoog blijft. De promotie van snelle en ultrasnelle breedbanddiensten blijft één van de hoekstenen van onze algemene strategie. Wij geloven nog steeds dat kabel goed geplaatst is om dergelijke diensten meer ingang te doen vinden, zoals voorgeschreven in de Digitale Agenda 2020 van de Europese Commissie.

## **1.3 Telefonie**

### **1.3.1 Vaste telefonie**

In de eerste negen maanden van 2011 lagen onze brutoverkopen voor producten voor vaste telefonie hoger dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was te danken aan de herpositionering van onze productbundels, met de opname van aantrekkelijk geprijsde plannen met forfaitaire tarieven voor binnenlandse gesprekken van een vaste lijn naar een vaste lijn tijdens de daluren. In de eerste negen maanden van dit jaar steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie met 49.600, waarvan 16.700 in het derde kwartaal van 2011 klant werden. Op 30 september 2011 hadden we 864.000 abonnees voor vaste telefonie, een stijging van 9% j-o-j. Dit komt overeen met 30,4% van het totale aantal op ons netwerk aansluitbare huizen op 30 september 2011, tegenover 28,3% op 30 september 2010. In de eerste negen maanden van 2011 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop 7,4%, versus 6,6% in dezelfde periode vorig jaar.

### **1.3.2 Mobiele telefonie**

Ongeveer twee jaar geleden voerden we een vernieuwing door in de Belgische markt voor mobiele telefonie door evenwichtig samengestelde abonnementen met gesubsidieerde gsm's te introduceren, met een duidelijke focus op smartphones. Sindsdien is het aantal actieve abonnees voor mobiele telefonie meer dan verdubbeld tot 231.200 eind september 2011, ondanks het feit dat de cross-selling van onze mobiele-telefoniediensten alleen gericht was op onze bestaande kabelabonnees. In de eerste negen maanden van dit jaar steeg het aantal actieve mobiele-telefonieabonnees met 33.700, waarvan 9.900 klant werden in het derde kwartaal van 2011. Door onze unieke aanpak met gesubsidieerde smartphones zijn we klanten beginnen aan te trekken die hogere opbrengsten genereren, met name ook in het segment van de kleinere zelfstandige ondernemingen. Als gevolg hiervan is de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie de afgelopen twee jaar met meer dan 60% gestegen. Onlangs introduceerden we een aantrekkelijk gamma van abonnementsformules zonder gsm, voor klanten die extra belminuten en tekstberichten, of tijdelijke prijspromoties, verkiezen boven een gesubsidieerde gsm.

Nu we de toekomst van onze mobiele activiteiten hebben veiliggesteld door de verwerving van waardevol en schaars mobiel spectrum eind juni in samenwerking met de Waalse kabeloperator, zijn wij van mening dat we ons in een goede positie bevinden om onze mobiele-telefonieactiviteiten verder te doen groeien en om het nog onbenutte potentieel van de mobiele-datamarkt in België te ontsluiten. Vanaf morgen starten we met de verkoop van de iPhone 4S, waarbij we ons zowel richten op de losse verkoop van het toestel als in combinatie met één van onze aantrekkelijke tariefplannen. Via hun iPhone-abonnement krijgen klanten ook meteen toegang tot ons uitgebreid en krachtig draadloos WiFi-netwerk, zowel thuis als op talrijke openbare plaatsen, waardoor ze op een ongeëvenaarde manier kunnen genieten van alle functionaliteiten.

## **1.4 Televisie**

### **1.4.1 Digitale en premium-tv**

Eind september 2011 was ongeveer 61% van onze abonnees voor kabel-tv overgestapt op digitale tv, dat een veel rijkere kijkervaring biedt en toegang geeft tot een breed scala van extra pakketten met themakanalen, digitale betaal-tv-diensten en een uitgebreide bibliotheek met films en programma's à la carte. In het derde kwartaal registreerden

we per digitale kijker 4,4 titels op aanvraag, wat de beste prestatie totnogtoe is. Het totale aantal op aanvraag-transacties steeg met 53% tot 17,7 miljoen in het derde kwartaal van 2011 en tot 49,3 miljoen voor de eerste negen maanden van 2011. Wij zijn blij met de groei van het aantal abonnees voor Sporting Telenet sinds de lancering op het einde van het tweede kwartaal van 2011. Op het einde van het derde kwartaal van 2011 waren ongeveer 172.000 klanten geabonneerd op Sporting Telenet, een stijging met 46% in vergelijking met KW3 2010. Deze sportzender zendt de komende drie seizoenen de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie exclusief uit, maar zal ook wedstrijden van de populairste internationale voetbalcompetities en andere grote sportevenementen uitzenden, zoals NBA basketbal en golf. Het abonnementsgeld is afhankelijk van het aantal bestelde diensten en varieert van €14,95 per maand voor klanten met een abonnement op drie producten tot €24,95 per maand voor klanten met een abonnement op één product (in beide gevallen inclusief 21% btw).

Op 30 september 2011 hadden we 1.360.800 digitale-tv-abonnees, een stijging van 16% j-o-j. De overgrote meerderheid van onze digitale-tv-abonnees kiest voor ons interactieve Telenet Digital TV-platform (1.305.700, +18% j-o-j), terwijl de overige klanten nog steeds geabonneerd zijn op het lineaire, digitale INDI-platform dat we via de overname van Interkabel in oktober 2008 verwierven. Aangezien het INDI-platform niet interactief is, verwachten we nog steeds dat het totale aantal INDI-klanten geleidelijk zal afnemen. We zullen trachten om deze klanten te laten overstappen naar ons eigen digitale-tv-platform. In de eerste negen maanden van 2011 steeg het aantal abonnees voor ons Telenet Digital TV-platform met 124.500, waarvan 43.400 in het derde kwartaal van 2011. Dit is een duidelijke verbetering in vergelijking met de nettoangroei van 33,300 van het tweede kwartaal van 2011.

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

#### **1.4.2 Basiskabel-tv**

Eind september 2011 hadden we in totaal 2.214.100 abonnees voor analoge en digitale tv. Dit betekent dat het totale aantal abonnees voor basiskabel-tv in de eerste negen maanden van het jaar met 59.900 is gedaald. In het derde kwartaal van 2011 werden we tijdelijk geconfronteerd met een groter klantverloop als gevolg van de eerder aangekondigde prijsverhoging met 4,2% vanaf oktober 2011. Deze verwachte toename van het klantverloop zal ruimschoots gecompenseerd worden door het positief effect van de prijsstijging op onze toekomstige bedrijfsopbrengsten. De toegenomen uitstroom van klanten met alleen maar een abonnement op analoge tv (dat van al onze producten de laagste gemiddelde opbrengst per klantenrelatie heeft) werd gecompenseerd door de instroom van nieuwe abonnees voor basiskabel-tv als gevolg van de verwerving van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie. Daardoor bleef het organische nettoverlies in het derde kwartaal van 2011 (19.800) redelijk stabiel ten opzichte van voorgaande kwartalen.

Dit organische verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale-tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie, zoals andere aanbieders van digitale tv en satellietexploitanten, of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die verhuisd zijn naar een locatie buiten ons verkoopgebied. Ons op jaarbasis uitgedrukte verloop van kabel-tv-abonnees weerspiegelt de hevige concurrentie op de tv-markt nu consumenten kunnen kiezen uit een breed scala van tv-aanbieders (gaande van kabel, IPTV en satelliet, tot digitale ethertelevisie ("DTT") en internettelevisie ("OTT") in de nabije toekomst). En dat terwijl de tarieven voor basis-tv nog steeds tot de laagste in Europa behoren. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de beschikbaarheid van concurrerende digitale-tv-platforms, verwachten we dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv matig zal blijven dalen. We geloven echter dat de verwachte daling van het aantal klanten met alleen maar een abonnement op tv ruimschoots zal worden gecompenseerd door de verdere groei van het aantal klanten met een abonnement op een productbundel, die een veel hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren dan klanten met een abonnement op basiskabel-tv.



## 2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

### 2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste negen maanden van 2011 genereerden we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €1.014,8 miljoen, of 5% meer dan de €967,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaargroei van de bedrijfsopbrengsten werd negatief beïnvloed door de wijziging op 1 januari 2011 in de presentatie van opbrengsten en kosten met betrekking tot bepaalde marketingnummers en -sms, zoals beschreven onder punt 1 hierboven. Deze wijziging in financiële verslaggeving had een negatieve impact van circa €6,0 miljoen op onze opbrengsten uit residentiële telefonie in de negen maanden van 2011.

De groei van onze bedrijfsopbrengsten in de eerste negen maanden van 2011 was nagenoeg geheel organisch en was direct te danken aan de onderliggende groei van het aantal vaste- en mobiele-telefoniediensten, de gestage migratie van analoge naar digitale tv en de recent gestarte inspanningen om onze bestaande breedbandklanten in het hogere segment te laten overstappen naar Fibernet, waardoor de waarde per klant steeg. Onze B2B-afdeling realiseerde ook een gezonde lage dubbelcijferige groei van de opbrengsten in de eerste negen maanden van het jaar dankzij de sterke groei van onze data- en hostingoplossingen, het grote succes van onze Business Fibernet- en Corporate Fibernet-oplossingen en de overname van C-CURE op 31 mei 2010.

In het derde kwartaal van 2011 bedroegen de bedrijfsopbrengsten €344,9 miljoen, een stijging van 5% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. We herinneren er aan dat de gehele stijging van de bedrijfsopbrengsten in het derde kwartaal van 2011 organisch was, aangezien C-CURE sinds eind mei 2010 in de consolidatiekring is opgenomen. Dankzij een voortdurende sterke groei van de waarde per klant liet de onderliggende organische groei van de bedrijfsopbrengsten een bemoedigende lichte verbetering zien ten opzichte van het eerste en tweede kwartaal van 2011. Voor het vierde kwartaal van 2011 verwachten we een versnelling in de groei van onze bedrijfsopbrengsten ten opzichte van de voorgaande kwartalen. In KW4 2010 werden onze bedrijfsopbrengsten gedrukt door €3,7 miljoen lagere opbrengsten uit de aanrekening van vroegtijdige contractopzeggingsvergoedingen. Deze vertegenwoordigen de vergoeding die we klanten aanrekenen wanneer ze vroegtijdig hun eenjarige contractverplichting verbreken.

#### BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, bestaande uit abonnementsgelden die we van onze abonnees voor analoge en digitale kabel-tv (Telenet Digital TV en INDI) ontvangen, vormen nog steeds een belangrijk deel van onze bedrijfsopbrengsten en zijn een constante bron van cashflow.

In de eerste negen maanden van 2011 daalden onze opbrengsten uit basiskabel-tv met 3% j-o-j tot €237,6 miljoen als gevolg van het lagere gemiddelde aantal actieve kabel-tv-abonnees ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2011 bedroegen de opbrengsten uit basiskabel-tv €78,5 miljoen, wat een daling van 4% impliceert ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

Op 9 oktober 2011 verhoogden we het maandelijkse abonnementsgeld voor basiskabel-tv met gemiddeld 4,2%. We verwachten dat deze prijsverhoging een geleidelijk positief effect zal hebben op onze opbrengsten uit basiskabel-tv vanaf het vierde kwartaal van 2011.

#### PREMIUM KABEL-TV

Onze opbrengsten uit premium kabel-tv omvatten de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale kabel-tv worden gegenereerd bovenop de opbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven. Onze opbrengsten uit premium kabel-tv worden hoger gestuwd door de opbrengsten uit films à la carte en door de sterke groei van de verhuur van geavanceerde settopboxen met harde schijf en persoonlijke videorecorder, die onze terugkerende maandelijkse huurgelden voor settopboxen doet stijgen. Voorts omvatten onze opbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (inclusief Sporting Telenet) en de

interactieve diensten op ons platform, die er alle voor zorgen dat de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie hoger ligt dan bij abonnees voor basiskabel-tv.

In de eerste negen maanden van het jaar bedroegen de opbrengsten uit premium kabel-tv €136,7 miljoen, een stijging van 24% j-o-j. Ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar stegen de opbrengsten uit premium kabel-tv in het derde kwartaal van 2011 met €9,8 miljoen tot €48,0 miljoen (+ 26% j-o-j), wat eveneens te danken was aan de opbrengsten die door ons nieuw sportplatform Sporting Telenet werden gegenereerd.

#### **VERDELERS/OVERIGE**

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

In de eerste negen maanden van 2011 daalden de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' met 9% tot €38,7 miljoen. De daling was toe te schrijven aan de minder snelle groei van het aantal nieuwe klanten, wat resulteerde in een daling van de installatieopbrengsten en van de opbrengsten uit de activering van abonnees.

In het derde kwartaal van 2011 bedroegen de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' €13,8 miljoen, wat min of meer stabiel is in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar, waarbij de lagere installatieopbrengsten en de lagere opbrengsten uit de activering van abonnees werden gecompenseerd door 5% hogere opbrengsten bij BelCompany in het derde kwartaal.

#### **RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET**

In de eerste negen maanden van 2011 stegen de opbrengsten uit residentieel breedbandinternet met 3% j-o-j tot €329,3 miljoen. De opbrengsten uit activering lagen lager dan in dezelfde periode vorig jaar. Dit was te wijten aan de minder snelle groei van het aantal nieuwe klanten. Daarnaast hadden we ook tijdelijke promoties op eenmalige installatie- en activeringskosten in het eerste kwartaal om onze Fibernet-producten sneller ingang te doen vinden. In lijn met de voorgaande kwartalen verkochten we nog steeds het overgrote deel van onze breedbandabbonementen via bundelaanbiedingen. De evenredige verdeling van die bundelkorting over alle betrokken producten bleef wegen op de gemiddelde opbrengst per breedbandklant.

In het derde kwartaal van 2011 stegen de opbrengsten uit breedbandinternet met €3,0 miljoen j-o-j, of 3%, tot €110,9 miljoen. Medio februari van dit jaar zijn we begonnen met de verkoop van onze breedbandproducten van de volgende generatie op grotere schaal in ons gehele verkoopgebied. In de eerste negen maanden van het jaar vertegenwoordigde Fibernet al 41% van onze verkopen, waaruit duidelijk blijkt dat er wel degelijk vraag is naar dergelijke betrouwbare, supersnelle breedbandverbindingen.

#### **RESIDENTIËLE TELEFONIE**

Onze opbrengsten uit residentiële telefonie (deze omvatten onze opbrengsten uit zowel vaste als mobiele telefonie) stegen in de eerste negen maanden van 2011 met maar liefst €16,8 miljoen (+9% j-o-j) tot €205,4 miljoen (KW3 2011: €71,8 miljoen, +10% j-o-j), ondanks een daling van de opbrengsten met circa €6,0 miljoen als gevolg van de wijziging in de financiële verslaggeving van bepaalde marketingnummers en -sms, zoals eerder toegelicht. Als we de wijziging retroactief toepasten alsof ze met ingang van 1 januari 2010 werd ingevoerd, bedroeg de groei van de opbrengsten uit residentiële telefonie 12%.

In de eerste negen maanden van 2011 bleven onze opbrengsten uit vaste telefonie min of meer stabiel in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Er was weliswaar een toename van het aantal opbrengstgenererende eenheden, maar die werd tenietgedaan door de daling van de gebruiksgerateerde opbrengsten aangezien het grootste deel van onze abonnees inmiddels gekozen heeft voor één van onze vastetariefplannen. Onze mobiele telefonie leverde echter nog steeds een groeiende bijdrage aan de totale stijging van de opbrengsten. Dit was vooral te danken aan de

gezonde groei van het aantal abonnees met een post-paidabonnement en aan de verdere stijging van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie na onze toegenomen focus op smartphones en klanten die hogere opbrengsten genereren.

## BEDRIJFSDIENSTEN

Telenet Solutions, onze B2B-afdeling, boekte in de eerste negen maanden van 2011 een gezonde groei van de opbrengsten met 11% tot €67,1 miljoen. De groei werd ondersteund door een goede vraag naar onze toonaangevende connectiviteitsoplossingen en een breed scala van diensten met toegevoegde waarde die we hebben toegevoegd om onze klanten state-of-the-art geïntegreerde oplossingen te bieden. De overname van C-CURE, een lokale aanbieder van beheerde beveiligingsdiensten die we op 31 mei 2010 overnamen, versterkte ook de jaar-op-jaargroei van de bedrijfsopbrengsten. In het derde kwartaal van 2011 stegen de opbrengsten uit bedrijfsdiensten minder snel met 5% j-o-j tot €21,9 miljoen. Deze stijging weerspiegelt het feit dat C-CURE inmiddels al een volledig jaar geconsolideerd is, alsook de typische seizoensinvloeden in onze sector, die vooral de opbrengsten uit beveiliging en de eenmalige installatieopbrengsten beïnvloeden.

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

## 2.2 Bedrijfskosten

In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de totale bedrijfskosten €772,4 miljoen, of 11% meer dan de €698,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de totale bedrijfskosten werd veroorzaakt door hogere personeelskosten, hogere kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa, met inbegrip van een waardevermindering van €28,5 miljoen op de immateriële activa die betrekking hebben op digitale ethertelevisie (“DTT”) in KW3 2011, en hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen. Indien we de waardevermindering op DTT buiten beschouwing laten, zouden de totale bedrijfskosten over de eerste negen maanden van het jaar met 6% op jaarbasis gestegen zijn.

In het derde kwartaal van 2011 stegen de totale bedrijfskosten met 22% j-o-j tot €282,9 miljoen (KW3 2010: €231,1 miljoen). Dit was toe te schrijven aan de relatief hogere verkoop- en marketingkosten als gevolg van de herpositionering en marketing van onze exclusieve betaalzender Sporting Telenet. De totale bedrijfskosten in het derde kwartaal van 2011 werden ook geïmpacted door hogere kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa als gevolg van de pro-rata afschrijvingen op de verworven exclusieve uitzendrechten voor het Belgische voetbal en de waardevermindering op de DTT-infrastructuur zoals hierboven besproken. Indien we de waardevermindering met betrekking tot DTT buiten beschouwing laten, lieten de totale bedrijfskosten een 10% jaar-op-jaar stijging zien.

- De **personeelskosten** stegen in de eerste negen maanden van 2011 met 10% j-o-j tot €108,6 miljoen (KW3 2011: €33,5 miljoen, +3% j-o-j). De stijging van de personeelskosten weerspiegelde de verplichte implementatie van de loonindexering voor al onze werknemers sinds begin 2011, de algemene uitbreiding van ons personeelsbestand als gevolg van de groei van het bedrijf en de verdere insourcing van callcenteractiviteiten. Dat laatste zal naar verwachting worden gecompenseerd door lagere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten in de toekomst en door de grotere efficiëntie die we verwachten in onze service- en verkoopactiviteiten als gevolg van het grotere aandeel van geïnsourcete callcenteractiviteiten.

- In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de totale **kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa** €286,5 miljoen, of 22% meer dan in dezelfde periode vorig jaar (KW3 2011: €122,4 miljoen, +57% j-o-j). Deze stijging weerspiegelde de impact van bedrijfsinvesteringen – die slechts gedeeltelijk werd tenietgedaan door de impact van bepaalde volledig afgeschreven activa - en de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie voor de komende drie seizoenen, aangezien deze rechten op pro rata basis worden afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen. In het derde kwartaal van 2011 boekten we ook een niet-geldelijke waardevermindering op de immateriële activa die betrekking hebben op DTT omwille van problemen inzake dekking en content en de verwachte impact van de kabelregulering.
- De **kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** vormden nog steeds het leeuwendeel van onze bedrijfskosten. In de eerste negen maanden van 2011 zijn we erin geslaagd om de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten min of meer stabiel te houden op €283,9 miljoen, ondanks de verdere groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden van onze vaste en mobiele activiteiten (KW3 2011: €98,4 miljoen, +4% j-o-j). De hogere contentkosten als gevolg van de verdere toename van het aandeel van klanten met een abonnement op digitale kabel-tv, de hogere programmeringskosten in verband met de start van het nieuwe voetbalseizoen en de hogere onderhoudskosten als gevolg van het grotere aantal installaties bij klanten werden gecompenseerd door lagere interconnectiekosten na de daling van de terminatiekosten voor de afwikkeling van oproepen van een vaste lijn naar een mobiel netwerk en door globaal lagere uitgaven voor gesubsidieerde gsm's als gevolg van lagere verkopen dan in dezelfde periode vorig jaar.
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** daalden in de eerste negen maanden van het jaar met 8% j-o-j tot €42,4 miljoen. Deze daling weerspiegelde de daling van de uitbetaalde commissies als gevolg van de lagere verkoopvolumes in alle productlijnen en de toegenomen efficiëntie van onze mix van verkoopkanalen, met een grotere nadruk op goedkopere verkoopkanalen zoals onze callcenters en onze portaalsite. In het derde kwartaal van 2011 stegen de advertentie-, verkoop- en marketingkosten met 13% j-o-j tot €16,0 miljoen als gevolg van de rebranding en de lancering van ons Sporting Telenet-platform.
- De **overige kosten, inclusief operationele kosten in verband met overnames of desinvesteringen en herstructureringskosten**, bedroegen in de eerste negen maanden van 2011 €40,0 miljoen (KW3 2011: 10,3 miljoen). Deze stijging van 10% j-o-j was toe te schrijven aan de hogere kosten die wij opliepen als gevolg van het onderzoek van de verschillende media- en telecomregulators, en aan de erelonen voor bedrijfsadvies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

In de eerste negen maanden van 2011 vertegenwoordigden de totale bedrijfskosten 76% van de totale bedrijfsopbrengsten, versus 72% in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging werd voornamelijk veroorzaakt door hogere kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa, met inbegrip van de eerder aangehaalde waardevermindering van €28,5 miljoen op de immateriële activa die betrekking hebben op DTT. Indien we de waardevermindering met betrekking tot DTT buiten beschouwing laten, dan zouden de totale bedrijfskosten als percentage van de bedrijfsopbrengsten 73% hebben bedragen. Het relatieve gewicht van de kostprijs van geleverde diensten (exclusief de waardevermindering met betrekking tot DTT) als percentage van de bedrijfsopbrengsten nam licht toe van 56% in de eerste negen maanden van 2010 tot 57% in de eerste negen maanden van 2011, vooral als gevolg van de iets hogere directe kosten en de stijging van de kosten van de afschrijving op materiële en immateriële vaste activa. In de eerste negen maanden van 2011 vertegenwoordigden de verkoop-, algemene en beheerskosten 17% van de bedrijfsopbrengsten, versus 16% in dezelfde periode vorig jaar. Deze lichte stijging is voornamelijk te wijten aan de hogere personeelskosten en de hogere uitgaven in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

## 2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste negen maanden van 2011 bedroeg de Adjusted EBITDA €540,8 miljoen, of 7% meer dan de €505,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Ondanks hogere personeelskosten, hogere kosten voor bedrijfsadvies en juridische bijstand als gevolg van de openstelling van de lokale televisieomroepenmarkt en investeringen in groei, met inbegrip van onze mobiele activiteiten en hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten voor de herpositionering van onze betaalzender Sporting Telenet, zijn we erin geslaagd onze Adjusted EBITDA-marge met 100 basispunten te verhogen tot 53,3%. We schrijven deze mooie prestatie toe aan de voortdurende focus op efficiëntieverhogende proces- en platformverbeteringen binnen onze organisatie, het relatief grotere aandeel van klanten met een abonnement op drie producten in het totale aantal nieuwe abonnees, de strikte beheersing van onze overheadkosten en de algemene daling van de uitgaven aan onze mobiele-telefonieactiviteiten.

In het derde kwartaal van 2011 steeg de Adjusted EBITDA met 6% j-o-j tot €186,7 miljoen. Ondanks hogere productie- en marketingkosten betreffende de herpositionering van ons sportkanaal en de start van het nieuwe voetbalseizoen, zijn we erin geslaagd om de onderliggende marge met 50 basispunten te verhogen van 53,6% in het derde kwartaal van 2010 tot 54,1% in het derde kwartaal van dit jaar, wat onze beste prestatie tot dusver is. Onze verbeterde Adjusted EBITDA-marge weerspiegelde de economische schaalvoordelen die voortvloeien uit een groter aandeel klanten met een abonnement op drie producten. Voor het vierde kwartaal van 2011 rekenen we op een lagere Adjusted EBITDA-marge als gevolg van hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten in het vierde kwartaal als gevolg van typische seizoensgebonden factoren in onze industrie. Desalniettemin blijven we vol vertrouwen dat de Adjusted EBITDA-marge voor het volledige jaar 2011 hoger zal zijn dan verleden jaar. *Zie deel 3.1 – 'Vooruitzichten voor het jaar 2011'.*

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 30 september			Voor de negen maanden beëindigd op 30 september		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>186,7</b>	<b>176,0</b>	<b>6%</b>	<b>540,8</b>	<b>505,6</b>	<b>7%</b>
Adjusted EBITDA-marge	54,1%	53,6%		53,3%	52,3%	
Vergoeding op basis van aandelen	(2,3)	(0,8)	188%	(11,0)	(3,6)	206%
Operationele opbrengsten (kosten) betreffende overnames of desinvesteringen	0,0	0,0	n/a	(0,8)	0,0	n/a
Herstructureringskosten	(0,0)	-	n/a	(0,1)	-	n/a
<b>EBITDA</b>	<b>184,4</b>	<b>175,2</b>	<b>5%</b>	<b>528,9</b>	<b>502,0</b>	<b>5%</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(122,4)	(77,9)	57%	(286,5)	(233,9)	22%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>62,0</b>	<b>97,3</b>	<b>-36%</b>	<b>242,4</b>	<b>268,1</b>	<b>-10%</b>
Netto financiële kosten	(128,8)	(48,1)	168%	(206,4)	(178,1)	16%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,2)	(0,2)	n/a	(0,3)	(0,4)	-25%
Belastingen	19,7	(23,6)	-183%	(24,5)	(42,4)	-42%
<b>Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap</b>	<b>(47,3)</b>	<b>25,4</b>	<b>n/a</b>	<b>11,2</b>	<b>47,2</b>	<b>-76%</b>

In de eerste negen maanden van 2011 steeg de Adjusted EBITDA met 7% j-o-j. Deze gezonde stijging werd tenietgedaan door een stijging van de afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa met 22% als gevolg van de pro rata afschrijving van de verworven voetbaluitzendrechten en de waardevermindering van €28,5 miljoen op de immateriële activa die betrekking hebben op DTT. Als gevolg daarvan daalde de bedrijfswinst in de eerste negen maanden van 2011 met 10% van €268,1 miljoen voor de eerste negen maanden van verleden jaar tot €242,2 miljoen. De bedrijfswinst in het derde kwartaal van 2011 daalde met 36% j-o-j als gevolg van de veel hogere afschrijvingen waardeverminderingen op materiële en immateriële vaste activa, met inbegrip van de DTT-gerelateerde waardevermindering.

## 2.4 Nettoresultaat

### FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de netto financiële kosten €206,4 miljoen, tegenover €178,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging weerspiegelde voornamelijk de hogere interestkosten op de Termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit als gevolg van de uitgifte van nieuwe schuld en de stijging van de totale rentemarge na de verlenging van de looptijd van onze schulden. Verder boekten we over de eerste negen maanden van 2011 een verlies van €11,6 miljoen als gevolg van de vervroegde terugbetaling van bepaalde Termijnleningen. Beide effecten werden slechts gedeeltelijk gecompenseerd door het feit dat de reële waarde van onze renteaftdekkingsinstrumenten een iets kleiner negatief effect hadden in de eerste negen maanden van 2011 dan in 2010. In het derde kwartaal van 2011 bedroegen de netto financiële kosten €128,8 miljoen, wat meer is dan de €48,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was het gevolg van hogere interestkosten op onze financieringsfaciliteiten en aanzienlijk hogere verliezen op onze afgeleide financiële instrumenten.

#### *Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten*

In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten in totaal €6,3 miljoen, een stijging met €5,0 miljoen tegenover €1,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was toe te schrijven aan de rendementen op ons aanzienlijk hogere kassaldo dat we belegden vóór de kapitaalvermindering einde juli. Om het tegenpartijrisico zoveel mogelijk te beperken, plaatsen wij onze kasequivalenten, depositocertificaten en geldmarktfondsen bij Europese en Amerikaanse financiële instellingen met een hoge kredietwaardigheid. In het derde kwartaal van 2011 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €1,7 miljoen, vergeleken met €0,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

#### *Interestkosten en wisselkoersverliezen*

In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de interestkosten en wisselkoersverliezen in totaal €153,2 miljoen, tegenover €107,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging van 42% is het gecombineerd effect van (i) de nettostijging van onze schuldenlast met 20% of €448,5 miljoen van 31 december 2010 tot 30 september 2011 (zie deel 2.6 voor meer informatie), (ii) de stijging van de totale rentemarge op onze senior kredietfaciliteit na de verlenging van de looptijd van onze schulden, en (iii) de hogere Euribor-tarieven die gelden als basis voor het grootste deel van de interestkosten die voortvloeien uit onze senior kredietfaciliteit. In het derde kwartaal van 2011 bedroegen de interestkosten en wisselkoersverliezen €55,9 miljoen, vergeleken met €37,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De redenen voor deze stijging waren dezelfde als de hierboven genoemde redenen.

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

We zijn verschillende afgeleide instrumenten (derivaten) aangegaan om onze blootstelling aan rentestijgingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In 2010 en in het derde kwartaal 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 september 2011 hadden we een combinatie van 7% caps, 30% collars en 63% swaps die zorgen voor een maximale gemiddelde rente van 3,9% (exclusief de respectieve marges per Termijnlening). Onze derivaten zijn verspreid over verschillende financiële instellingen en regio's om het tegenpartijrisico tot een minimum te beperken.

Overeenkomstig de IFRS-standaarden voor financiële verslaggeving worden onze rentederivaten gewaardeerd tegen reële waarde, en worden veranderingen in de reële waarde weerspiegeld in de geconsolideerde staat van het totaalresultaat. Deze veranderingen in reële waarde kunnen volatiel zijn en hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten geheel of gedeeltelijk worden afgewikkeld. In de eerste negen maanden van 2011 resulteerde de verandering in de reële waarde van onze rentederivaten in een verlies van €47,9 miljoen, tegenover een verlies van €71,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2011 liepen we een aanzienlijk verlies van €68,3 miljoen op, versus een verlies van €11,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar, voornamelijk als gevolg van een daling van de verwachte toekomstige rentecurve.

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

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

Als gevolg van de vervroegde aflossing van bepaalde uitstaande Termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaalbedrag van €686,5 miljoen in het kader van de optimalisatie van onze financieringen, werden in de eerste negen maanden van 2011 €11,6 miljoen aan kosten van derden en daarmee samenhangende uitgestelde financieringskosten ten laste genomen, waarvan €5,3 miljoen in het eerste kwartaal van 2011 en €6,3 miljoen in het derde kwartaal van 2011.

### **BELASTINGEN**

In de eerste negen maanden van 2011 boekten we belastingkosten ten bedrage van €24,5 miljoen, tegenover belastingkosten van €42,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De hogere verliezen op onze afgeleide financiële instrumenten in het derde kwartaal van 2011 en de waardevermindering op de immateriële activa die betrekking hebben op de DTT-licentie verlaagden onze totale winst vóór belastingen, wat een positief effect had op de jaar-op-jaarontwikkeling van onze uitgestelde belastingkosten. Als gevolg hiervan hadden we in het derde kwartaal van 2011 belastingbaten van €19,7 miljoen, tegenover belastingkosten van €23,6 miljoen in 2010.

### **NETTORESULTAAT**

In de eerste negen maanden van 2011 boekten we een nettowinst van €11,2 miljoen, inclusief een verlies van €47,9 miljoen op onze rentederivaten, een verlies van €11,6 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden en een waardevermindering van €28,5 miljoen op de immateriële vaste activa die betrekking hebben op de DTT-licentie. Exclusief de drie laatst genoemde elementen bedroeg de nettowinst €99,2 miljoen. In dezelfde periode vorig jaar realiseerden we een nettowinst van €47,2 miljoen, inclusief een verlies van €71,7 miljoen op onze rentederivaten. Zonder dat verlies bedroeg de nettowinst €118,9 miljoen. De onderliggende daling van onze nettowinst, zonder rekening te houden met verliezen op afgeleide financiële instrumenten, verliezen op de vervroegde aflossing van schulden en de waardevermindering met betrekking tot DTT, was in de eerste plaats het gevolg van de hogere interestkosten en afschrijvingen van uitzendrechten na de verwerving van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie. In het derde kwartaal van 2011 bedroeg ons nettoverlies €47,3 miljoen, tegenover een winst van €25,4 miljoen in het derde kwartaal van 2010. Als we de impact van de waardering tegen reële waarde op onze rentederivaten, het verlies bij vervroegde aflossing van schulden en de waardevermindering met betrekking tot DTT buiten beschouwing laten, bedroeg onze nettowinst €55,8 miljoen in het derde kwartaal van 2011 en €37,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

## **2.5 Kasstroom en liquide middelen**

### **NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN**

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 5% van €379,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2010 tot €400,3 miljoen in dezelfde periode dit jaar. Deze stijging was toe te schrijven aan de sterke onderliggende kasstroom die door onze activiteiten werd gegenereerd, en werd deels tenietgedaan door hogere geldelijke interestkosten. Het werkkapitaal bleef min of meer ongewijzigd ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten €112,7 miljoen, versus €135,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling hield voornamelijk verband met de rente op bepaalde nieuwe schuldinstrumenten – bij één daarvan is de rente halfjaarlijks te betalen in augustus (en februari) – voor €15,4 miljoen in totaal, en met een negatieve verandering in het werkkapitaal. *Zie deel 2.6 'Schuldprofiel' voor meer informatie over het rentebetalingsschema.*

## NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €229,3 miljoen, of 31% meer dan de €175,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De kasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, met inbegrip van de geldelijke betaling van €24,4 miljoen voor de eerste tranche van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie, na aftrek van de opbrengsten die werden ontvangen van de operatoren en omroepen die deze rechten gebruiken. Deze geldelijke betalingen voor bepaalde exclusieve uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie vinden doorgaans plaats in het derde en het eerste kwartaal. In het derde kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €82,8 miljoen, versus €59,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was vooral toe te schrijven aan de bovengenoemde uitzendrechten. *Zie deel 2.7 'Bedrijfsinvesteringen' voor meer informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.*

## VRIJE KASSTROOM

In de eerste negen maanden van 2011 genereerden we een vrije kasstroom van €170,0 miljoen, vergeleken met €207,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dit komt neer op respectievelijk 17% en 21% van de bedrijfsopbrengsten. De belangrijkste motor achter de ontwikkeling van onze vrije kasstroom was de groeiende kasstroom die door onze bedrijfsactiviteiten werd gegenereerd, tenietgedaan door de geldelijke betaling van €24,4 miljoen voor de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie en hogere interestkosten na onze recente herfinancieringstransacties. In het derde kwartaal van 2011 bedroeg de vrije kasstroom €29,3 miljoen, wat minder is dan de €75,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling was het gevolg van hogere interestkosten na de uitgifte van de obligaties van €300 miljoen en €400 miljoen in 2011 en de geldelijke betaling voor de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie.

## NETTOKASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €527,5 miljoen, vergeleken met €133,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De kasstroom in de eerste negen maanden van 2011 weerspiegelde voornamelijk de aan onze aandeelhouders betaalde kapitaalvermindering van €508,8 miljoen, een netto negatief effect van €6,6 miljoen uit de uitgifte van nieuwe schuld, de vervroegde aflossing van bepaalde Termijnleningen met kortere looptijden en €23,7 miljoen in verband met diverse terugbetalingen van leases, waaronder de geplande terugbetaling van de financiële lease van het Telenet Partner Network en van het mobiel spectrum. In de eerste negen maanden van 2010 weerspiegelde de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten de aan onze aandeelhouders betaalde kapitaalvermindering van €249,7 miljoen, deels gecompenseerd door de opname van de Termijnleningen B2A en E2 voor een totaal van €135,0 miljoen, aangezien de beschikbaarheid van deze toezeggingen aan het eind van het tweede kwartaal van 2010 afliep. In het derde kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €932,0 miljoen, versus €257,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze vertegenwoordigde voornamelijk de kapitaalvermindering in beide jaren en de geplande vervroegde aflossing van de Termijnleningen G en J na de uitgifte van nieuwe schuld in het voorgaande kwartaal.

## 2.6 Schuldprofiel, kassaldo en hefboomratio

### SCHULDPROFIEL

Per 30 september 2011 bedroeg de totale schuld €2.969,7 miljoen, waarvan €1.229,6 miljoen verschuldigd is onder onze senior kredietfaciliteit en €1.300,0 miljoen verband houdt met de vier obligaties die in 2010 en 2011 werden uitgegeven. De totale schuld omvat ook €67,6 miljoen voor het uitstaande deel van het 3G mobiele spectrum. De rest vertegenwoordigt voornamelijk de financiële lease in verband met de overname van Interkabel. In de eerste negen maanden van 2011 hebben we ons schuldaflossingsprofiel verder verbeterd via de emissie van €300,0 miljoen aan vastrentende schulden (Senior Secured Fixed Rate Notes) en €400,0 miljoen aan variabel rentende schulden (Senior



Secured Floating Rate Notes), beide met vervaldatum in 2021 en uitgegeven door onafhankelijke financieringsmaatschappijen die wij consolideren. Vrijwel alle opbrengsten van de emissie van de vastrentende schulden werden aangewend om de Termijnleningen K en L1 terug te betalen.

Na de succesvolle uitgiftes lanceerden we een voorstel tot vrijwillige omruiling voor Termijnlening G onder de senior kredietfaciliteit. De financiers van Termijnlening G werd gevraagd om hun bestaande participaties en verbintenissen om te ruilen voor participaties en verbintenissen voor nieuwe Termijnleningen met ongewijzigde vervaldatum op 31 juli 2017 (Termijnlening Q) of met een verlengde looptijd van twee jaar tot 31 juli 2019 (Termijnlening R), in beide gevallen met een herziening van de rente in lijn met de huidige marktomstandigheden. Na de voltooiing van deze transactie begin juli 2011 werd de gehele opbrengst van de uitgifte van €400,0 miljoen aan variabel rentende schulden op 29 juli 2011 gebruikt om het resterende deel van de bestaande Termijnleningen G en J volledig af te lossen.

De vrijwillige omruiling, de renteherziening en de aflossing van leningen met een kortere looptijd resulteerden in een verdere verlenging van de gemiddelde looptijd van onze senior kredietfaciliteit tot ongeveer 8 jaar. Bijgevolg zal Telenet geen schuldaflossingen moeten verrichten vóór medio november 2016. Deze transacties waren onderdeel van een groter financieringskader waarbinnen we proberen om de gemiddelde looptijd van onze schulden te verlengen en om de stabiliteit van onze schuldkapitalisatie te verbeteren door de kasstroomflexibiliteit te vergroten tegen zeer aantrekkelijke marktvoorwaarden.

Als onderdeel van de vrijwillige omruiling waarnaar hierboven wordt verwezen, verlengde Telenet op 22 juli 2011 de beschikbaarheid van het wentelkrediet tot 31 december 2016. Het toegezegde niet-opgenomen bedrag werd bijgesteld tot €158,0 miljoen, met een rentevoet die 2,75% boven het Euribor-tarief ligt.

#### SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

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

**Tabel 2: Schuldoverzicht per 30 september 2011**

Na het omruilings- en renteherzieningsproces	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
	30 september 2011					
	(In € miljoen)					
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
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.)
Senior Secured Floating Rate Notes						
€400 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	400,0	400,0	-	15 juni 2021	Vlottend - 3MEUR + 3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
<b>Totaal nominaal bedrag</b>	<b>2.687,6</b>	<b>2.529,6</b>	<b>158,0</b>			

## KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Per 30 september 2011 hielden we €283,1 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €639,6 miljoen per 31 december 2010. We beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's. Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we toegang tot het bijkomende toegezegde wentelkrediet van €158,0 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 31 december 2016.

## HEFBOOMRATIO

Per 30 september 2011 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA<sup>2</sup> van 3,3x, in vergelijking met 2,8x per 31 december 2010. De toename in onze hefboomratio in vergelijking met het einde van het tweede kwartaal van 2011 van 2,5x naar 3,3x was voornamelijk een gevolg van de betaling van de aandeelhoudersvergoeding per einde juli en de vervroegde terugbetaling van bepaalde Termijnleningen. Onze huidige verhouding totale nettoschuld/EBITDA ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x.

## 2.7 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €362,3 miljoen, inclusief €71,5 miljoen in verband met de licentiekosten van het mobiele 3G-spectrum en €86,8 miljoen voor de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor het Belgische voetbal, die beide worden behandeld zoals hieronder beschreven:

**Behandeling van voetbalrechten:** de voetbalrechten lopen in mei 2014 af en worden geboekt als een immaterieel vast actief, na aftrek van de contractueel overeengekomen doorverkoop van bepaalde rechten aan andere operatoren en omroepen. Ze worden lineair afgeschreven over de duur van de voetbalseizoenen (telkens 10 maanden, namelijk van augustus tot mei van het volgende jaar) om het verbruikspatroon van de in die rechten vervatte economische voordelen te weerspiegelen. De geldelijke betalingen vinden elk jaar plaats in het eerste en derde kwartaal en weerspiegelen de voorafbetaling van bepaalde exclusieve uitzendrechten voor respectievelijk het eerste en tweede deel van het lopende voetbalseizoen.

**Behandeling van het mobiele 3G-spectrum:** het spectrum vervalt in maart 2021, wordt geboekt als een immaterieel vast actief en wordt lineair afgeschreven over zijn gebruiksduur, zijnde 10 jaar. De geldelijke impact volgt in grote lijnen hetzelfde patroon als de afschrijvingen.

Als we de eenmalige impact van de uitzendrechten en het mobiele spectrum buiten beschouwing laten, bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste negen maanden van 2011 €204,0 miljoen (20% van de bedrijfsopbrengsten), wat meer is dan de €174,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere op succes gebaseerde bedrijfsinvesteringen als gevolg van de overschakeling van klanten naar onze op EuroDocsis 3.0 gebaseerde Fibernet-producten (die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren), en aan netwerkupgrades waaronder het Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten.

Het Pulsar-project zal de beschikbare bandbreedte per huishouden op zijn minst verdrievoudigen tegen 2015, door een vermeerdering van het aantal optische knooppunten, waarbij onze glasvezelverbindingen worden aangesloten op het plaatselijke coaxnetwerk. Het gemiddelde aantal huizen dat op een dergelijk knooppunt wordt aangesloten, zal geleidelijk worden gereduceerd van circa 1.400 nu tot 500 tegen 2015. Hierdoor zullen de download- en uploadsnelheden aanzienlijk toenemen.

<sup>2</sup> Berekend volgens de definitie in de senior kredietfaciliteit, door de totale nettoschuld, uitgezonderd achtergestelde aandeelhoudersleningen, geactiveerde elementen van de schulden onder de cliëntèle- en annuïteitenvergoedingen en alle andere financiële leases te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de uitgaven voor settopboxen €27,3 miljoen, of 13% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met uitzondering van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten en het mobiel spectrum, tegenover €34,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In de eerste negen maanden van 2011 bedroegen de uitgaven voor installaties bij de klant €58,0 miljoen, of 28% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met uitzondering van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten en het mobiel spectrum, vooral als gevolg van de overstap naar onze Fibernet-breedbandproducten waarvoor we op de locatie van de klant een gloednieuwe gateway installeren. Deze nieuwe gateway combineert een EuroDocsis 3.0-internetmodem, een VoIP-modem, een router en een antenne voor draadloze verbinding, alles in één compact toestel. Een ander voordeel van deze gateway is dat hij het mogelijk maakt om de servicekwaliteit op afstand te monitoren, wat het aantal technische interventies bij de klant in de toekomst zou moeten doen dalen.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen in de eerste negen maanden van 2011 €58,5 miljoen, of 29% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met uitzondering van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten en het mobiel spectrum, en omvatten investeringen in ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten. De rest van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvat reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van andere sportcontent dan de content die betrekking heeft op het Belgische voetbal, en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Dit betekent dat 70% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met uitzondering van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die betrekking hebben op de verwerving van de uitzendrechten en het mobiel spectrum in de eerste negen maanden van 2011 schaalbaar was en verband hield met de groei van het abonneebestand.

In het derde kwartaal van 2011 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €235,2 miljoen, inclusief €158,3 miljoen aan eenmalige uitgaven met betrekking tot de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie en het mobiel spectrum, zonder welke onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €76,9 miljoen bedroegen (22% van de bedrijfsopbrengsten), vergeleken met €67,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De belangrijkste redenen voor deze stijging zijn de overschakeling van meer klanten naar Fibernet en de verwachte fasering van de investeringen van ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten.

## 3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

### 3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2011

Betreffende onze verwachtingen voor het boekjaar 2011 blijven we overtuigd dat we solide operationele en financiële resultaten zullen voorleggen ondanks een uitdagend macro-economisch en competitief klimaat. Op basis van onze behaalde resultaten over de eerste negen maanden van het jaar, waarin we een zwakkere marktvraag kenden in het tweede kwartaal en aan het begin van het derde kwartaal, hebben we onze vooruitzichten met betrekking tot de groei van onze bedrijfsopbrengsten verfijnd en verwachten nu een groei van onze bedrijfsopbrengsten van "rond 5,5%". Dit ligt aan de onderkant van onze vorige raming van "tussen 5,5% en 6,0%". Ten opzichte van de gerealiseerde groei van onze bedrijfsopbrengsten over de eerste negen maanden van het jaar, verwachten we dat die groei zal versnellen in het vierde kwartaal van 2011. De groei van de bedrijfsopbrengsten in het vierde kwartaal van 2011 zal tot op zekere hoogte worden ondersteund door de in juli aangekondigde verhogingen van de prijzen voor onze basiskabel-tv- en breedbandinternetdiensten. Tevens verwachten we stijgende opbrengsten uit onze sportzender Sporting Telenet. We herinneren er ook aan dat onze bedrijfsopbrengsten in het vierde kwartaal van vorig jaar werden beïnvloed door €3,7 miljoen aan lagere opbrengsten uit de aanrekening van vergoedingen voor vroegtijdige contractopzeggingen. Dit weerspiegelt de verbrekingsvergoeding die we klanten aanrekenen wanneer ze zich niet houden aan de verplichting om hun contract gedurende één jaar aan te houden.

We zijn er in de eerste negen maanden van 2011 in geslaagd om onze Adjusted EBITDA-marge te verhogen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Dit was te danken aan de positieve impact van verschillende proces- en platformverbeteringen binnen ons bedrijf, de algemene strakke controle op onze overheadkosten en de voordelen van de sterkere groei van het aantal klanten met een abonnement op drie producten. We verwachten dat de Adjusted EBITDA-marge in het vierde kwartaal van 2011 lager zal liggen dan in de voorgaande kwartalen als gevolg van de seizoensgebonden hogere verkoop- en marketingkosten. Toch blijven we ervan overtuigd dat we voor het volledige jaar 2011 de Adjusted EBITDA-marge van vorig jaar zullen overtreffen. Voor het volledige jaar 2011 hebben we onze verwachting betreffende de Adjusted EBITDA-marge verhoogd tot "rond 52,5%" in vergelijking met een behaald resultaat van 51,5% in 2010.

We verwachten een stijging van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het vierde kwartaal van 2011 als gevolg van seizoenspatronen in ons bedrijf. Omwille van fasering verwachten we in het vierde kwartaal meer optische nodes te kunnen splitsen, wat zal leiden tot een lichte stijging van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor het volledige jaar. We gaan er nu van uit dat de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor het hele jaar 2011 op "circa 22% van de bedrijfsopbrengsten" zullen uitkomen (voorheen: "rond 21% van de bedrijfsopbrengsten"). Deze stijging zal slechts een beperkte impact hebben op onze vrije kasstroom in het vierde kwartaal gelet op het verschil in timing tussen de boekhoudkundige erkenning van toe te rekenen bedrijfsinvesteringen en de betaling aan de leverancier.

In de eerste negen maanden van het jaar genereerden we een vrije kasstroom van €170,0 miljoen. De stijging van de kasstroom uit operationele activiteiten werd enigszins tenietgedaan door hogere geldelijke interestkosten en de vooruitbetaling van een deel van de verworven voetbaluitzendrechten; deze vooruitbetalingen vinden meestal plaats in het derde en eerste kwartaal. We verwachten dat de vrije kasstroom voor heel 2011 zal uitkomen op "meer dan €240,0 miljoen". Het robuuste profiel van de vrije kasstroom en het feit dat het grootste deel van onze schuldaflossingen plaatsvindt in 2017, bieden volgens ons voldoende balansflexibiliteit. Die balansflexibiliteit kan worden aangeboord voor toekomstige waardeverhogende investeringen en/of aantrekkelijke aandeelhoudersvergoedingen.

**Tabel 3: Vooruitzichten voor boekjaar 2011**

	<b>Vooruitzichten voor boekjaar 2011 Zoals aangepast op 28 juli 2011</b>	<b>Vooruitzichten voor boekjaar 2011 Zoals aangepast op 27 oktober 2011</b>
Groei van de bedrijfsopbrengsten	<b>Tussen 5,5% en 6,0%</b> (~€1.370m – 1.377m)	<b>Rond 5,5%</b> (~€1.370m)
Adjusted EBITDA-marge	<b>Hoger dan in boekjaar 2010</b> (> €706m)	<b>Rond 52,5%</b> (~€719m)
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen <sup>(1)</sup>	<b>Ongeveer 21% van de opbrengsten</b> (~€288m)	<b>Ongeveer 22% van de opbrengsten</b> (~€300m)
Vrije kasstroom <sup>(2)</sup>	<b>Meer dan €240,0 miljoen</b>	<b>Meer dan €240,0 miljoen</b>

<sup>(1)</sup> Verwijst naar toe te rekenen bedrijfsinvesteringen. 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. De vooruitzichten zijn exclusief de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de topwedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie (circa €86,8 miljoen) en de verwerving van de vierde 3G-licentie (€71,5 miljoen).

<sup>(2)</sup> Vrije kasstroom wordt momenteel gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van de continue activiteiten van de Vennootschap, gecorrigeerd voor opbrengsten uit de verkoop van overige immateriële activa, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Zie pagina 2 voor bijkomende informatie. De jaarlijkse geldelijke voorafbetalingen voor het mobiel spectrum zullen weerspiegeld worden in Telenets kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten en deze betalingen zullen dus geen impact hebben op de vrije kasstroom, zoals bepaald door de Vennootschap.

## 3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

Na 30 september 2011 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 Jos Briens en Götwin Jackers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie per en voor de periode van negen maanden afgesloten op 30 september 2011.

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

Voor de drie maanden beëindigd op	sep 2011	sep 2010	% Verschil
<b>Geleverde diensten</b>			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.837.600	2.812.600	1%
<b>Televisie</b>			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
<b>Totaal Analoge Kabel TV</b>	<b>853.300</b>	<b>1.119.400</b>	<b>-24%</b>
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.305.700	1.108.600	18%
Digitale Kabel TV (INDI)	55.100	60.200	-8%
<b>Totaal Digitale Kabel TV</b>	<b>1.360.800</b>	<b>1.168.800</b>	<b>16%</b>
<b>Totaal Kabel TV</b>	<b>2.214.100</b>	<b>2.288.200</b>	<b>-3%</b>
<b>Internet</b>			
Residentieel breedbandinternet	1.241.200	1.160.000	7%
Breedbandinternet aan bedrijven	40.900	36.800	11%
<b>Totaal breedband internet</b>	<b>1.282.100</b>	<b>1.196.800</b>	<b>7%</b>
<b>Telefonie</b>			
Residentiële telefonie	851.100	782.200	9%
Telefonie aan bedrijven	12.900	12.600	2%
<b>Totaal telefonie</b>	<b>864.000</b>	<b>794.800</b>	<b>9%</b>
Mobiele telefonie (actieve klanten)	231.200	182.200	27%
<b>Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)</b>	<b>4.360.200</b>	<b>4.279.800</b>	<b>2%</b>
<b>Klantenverloop</b>			
Basiskabeltelevisie	9,8%	8,6%	
Breedbandinternet	8,5%	7,8%	
Telefonie	7,7%	6,9%	
<b>Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk</b>			
Triple play klanten	767.800	697.300	10%
Totaal klantenrelaties	2.214.100	2.288.200	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,97	1,87	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)	42,5	39,0	9%

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

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

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

	Voor de drie maanden beëindigd op 30 september			Voor de negen maanden beëindigd op 30 september		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>						
Basis kabeltelevisie	78,5	82,1	-4%	237,6	244,8	-3%
Premium kabeltelevisie	48,0	38,2	26%	136,7	110,0	24%
Verdelers / Overige	13,8	13,9	-1%	38,7	42,3	-9%
Residentieel breedbandinternet	110,9	107,9	3%	329,3	321,0	3%
Residentiële telefonie	71,8	65,4	10%	205,4	188,6	9%
Bedrijfsdiensten	21,9	20,9	5%	67,1	60,3	11%
<b>Totaal bedrijfsopbrengsten</b>	<b>344,9</b>	<b>328,4</b>	<b>5%</b>	<b>1.014,8</b>	<b>967,0</b>	<b>5%</b>
<b>Bedrijfskosten</b>						
Kostprijs van geleverde diensten	(228,7)	(182,3)	25%	(603,6)	(545,4)	11%
<b>Brutowinst</b>	<b>116,2</b>	<b>146,1</b>	<b>-20%</b>	<b>411,2</b>	<b>421,6</b>	<b>-2%</b>
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(54,2)	(48,8)	11%	(168,8)	(153,5)	10%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>62,0</b>	<b>97,3</b>	<b>-36%</b>	<b>242,4</b>	<b>268,1</b>	<b>-10%</b>
Financiële opbrengsten	1,7	0,8	113%	6,3	1,3	385%
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	1,7	0,8	113%	6,3	1,3	385%
Financiële kosten	(130,5)	(48,9)	167%	(212,7)	(179,4)	19%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(55,9)	(37,3)	50%	(153,2)	(107,7)	42%
Netto verlies op derivaten	(68,3)	(11,6)	489%	(47,9)	(71,7)	-33%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	(6,3)	-	n/a	(11,6)	-	n/a
Netto financiële kosten	(128,8)	(48,1)	168%	(206,4)	(178,1)	16%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,2)	(0,2)	n/a	(0,3)	(0,4)	-25%
<b>Winst (verlies) vóór winstbelastingen</b>	<b>(67,0)</b>	<b>49,0</b>	<b>n/a</b>	<b>35,7</b>	<b>89,6</b>	<b>-60%</b>
Belastingen	19,7	(23,6)	n/a	(24,5)	(42,4)	-42%
<b>Winst (verlies) over de verslagperiode</b>	<b>(47,3)</b>	<b>25,4</b>	<b>n/a</b>	<b>11,2</b>	<b>47,2</b>	<b>-76%</b>
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
<b>Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap</b>	<b>(47,3)</b>	<b>25,4</b>	<b>n/a</b>	<b>11,2</b>	<b>47,2</b>	<b>-76%</b>
Gew. gem. uitstaande aandelen	113.122.554	112.079.774		112.870.397	112.024.445	
Gewone winst (verlies) per aandeel	(0,42)	0,23		0,10	0,42	
Verwaterde winst (verlies) per aandeel	(0,41)	0,22		0,10	0,42	
<b>Bedrijfskosten per type</b>						
Personeelskosten	33,5	32,4	3%	108,6	98,6	10%
Vergoeding op basis van aandelen	2,3	0,8	188%	11,0	3,6	206%
Afschrijvingen	65,3	62,6	4%	191,5	185,0	4%
Waardeverminderingen	18,8	14,7	28%	52,7	44,3	19%
Afschrijvingen op uitzendrechten	7,8	0,6	1200%	11,8	4,6	157%
Waardevermindering op overige immateriële activa	28,5	-	n/a	28,5	-	n/a
Verlies (winst) op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	2,0	0,0	n/a	2,0	0,0	n/a
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	98,4	94,7	4%	283,9	280,2	1%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	16,0	14,2	13%	42,4	46,3	-8%
Overige kosten	10,3	11,1	-7%	39,1	36,3	8%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	(0,0)	(0,0)	n/a	0,8	(0,0)	n/a
Herstructureringskosten	0,0	-	n/a	0,1	-	n/a
<b>Totaal bedrijfskosten</b>	<b>282,9</b>	<b>231,1</b>	<b>22%</b>	<b>772,4</b>	<b>698,9</b>	<b>11%</b>

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 30 september			Voor de negen maanden beëindigd op 30 september		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>						
Winst (verlies) over de verslagperiode	(47,3)	25,4	n/a	11,2	47,2	-76%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	122,4	77,9	57%	286,5	233,9	22%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(20,8)	(4,4)	373%	(9,2)	(15,1)	-39%
Uitgestelde belastingen	(19,7)	23,6	n/a	24,4	42,8	-43%
Netto interestkosten en valutaverliezen	54,2	36,5	48%	146,9	106,4	38%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	68,3	11,6	490%	47,9	71,7	-33%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	6,3	-	n/a	11,6	-	n/a
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(50,7)	(35,5)	43%	(119,0)	(107,0)	11%
<b>Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>112,7</b>	<b>135,1</b>	<b>-17%</b>	<b>400,3</b>	<b>379,9</b>	<b>5%</b>
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>						
Verwerving van materiële vaste activa	(45,3)	(47,0)	-4%	(164,2)	(136,8)	20%
Verwerving van immateriële vaste activa	(49,1)	(12,5)	293%	(78,1)	(36,1)	116%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	-	-	n/a	-	(2,3)	n/a
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	0,6	(0,0)	n/a	1,0	0,1	900%
Ontvangsten uit de verkoop van overige immateriële activa	11,0	-	n/a	12,0	-	n/a
<b>Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten</b>	<b>(82,8)</b>	<b>(59,5)</b>	<b>39%</b>	<b>(229,3)</b>	<b>(175,1)</b>	<b>31%</b>
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>						
Opbrengsten door uitgifte van schuld, gecorrigeerd voor schuldaflossingen	(403,5)	-	n/a	10,0	135,0	-93%
Betaling aandeelhoudersvergoeding	(508,8)	(249,7)	104%	(508,8)	(249,7)	104%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(19,7)	(7,4)	166%	(28,7)	(18,6)	54%
<b>Nettokasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten</b>	<b>(932,0)</b>	<b>(257,1)</b>	<b>263%</b>	<b>(527,5)</b>	<b>(133,3)</b>	<b>296%</b>
<b>Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten</b>						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	1.185,2	398,7	197%	639,6	145,7	339%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	283,1	217,2	30%	283,1	217,2	30%
<b>Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>(902,1)</b>	<b>(181,5)</b>	<b>397%</b>	<b>(356,5)</b>	<b>71,5</b>	<b>n/a</b>
<b>Vrije kasstroom</b>						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	112,7	135,1	-17%	400,3	379,9	5%
Verwerving van materiële vaste activa	(45,3)	(47,0)	-4%	(164,2)	(136,8)	20%
Verwerving van immateriële vaste activa	(49,1)	(12,5)	293%	(78,1)	(36,1)	116%
Ontvangsten uit de verkoop van overige immateriële activa	11,0	-	n/a	12,0	-	n/a
<b>Vrije kasstroom</b>	<b>29,3</b>	<b>75,6</b>	<b>-61%</b>	<b>170,0</b>	<b>207,0</b>	<b>-18%</b>



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

(in € miljoen)	30 sep 2011	31 dec 2010	Vershil
<b>ACTIVA</b>			
<b>Vaste activa:</b>			
Materiële vaste activa	1.278,7	1.310,2	(31,5)
Goodwill	1.241,8	1.241,8	0,0
Overige immateriële vaste activa	420,8	313,6	107,2
Uitgestelde belastingvorderingen	5,6	19,9	(14,3)
Derivaten	0,3	4,7	(4,4)
Geassocieerde deelnemingen	0,2	0,2	0,0
Overige activa	34,7	4,9	29,8
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>2.982,1</b>	<b>2.895,3</b>	<b>86,8</b>
<b>Vlottende activa:</b>			
Voorraden	11,5	12,6	(1,1)
Handelsvorderingen	86,8	79,8	7,0
Derivaten	0,6	0,3	0,3
Overige vlottende activa	95,6	65,0	30,6
Geldmiddelen en kasequivalenten	283,1	639,6	(356,5)
<b>Totaal vlottende activa</b>	<b>477,6</b>	<b>797,4</b>	<b>(319,8)</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>3.459,7</b>	<b>3.692,7</b>	<b>(233,0)</b>
<b>EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>			
<b>Eigen vermogen:</b>			
Geplaatst kapitaal	293,3	797,4	(504,1)
Uitgiftepremies en overige reserves	997,3	980,0	17,3
Overgedragen verlies	(1.548,6)	(1.559,8)	11,2
<b>Totaal eigen vermogen</b>	<b>(258,0)</b>	<b>217,5</b>	<b>(475,5)</b>
<b>Langlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.909,4	2.837,4	72,0
Derivaten	77,5	35,9	41,6
Over te dragen opbrengsten	4,9	6,4	(1,5)
Uitgestelde belastingverplichtingen	11,5	5,5	6,0
Overige schulden	102,5	38,1	64,4
<b>Totaal langlopende verplichtingen</b>	<b>3.105,8</b>	<b>2.923,4</b>	<b>182,4</b>
<b>Kortlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	60,3	40,3	20,0
Handelsschulden	109,3	109,3	0,0
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	324,4	283,1	41,3
Over te dragen opbrengsten	83,9	94,0	(10,1)
Derivaten	29,5	24,7	4,8
Kortlopende belastingsschuld	4,5	0,3	4,2
<b>Totaal kortlopende verplichtingen</b>	<b>611,9</b>	<b>551,8</b>	<b>60,1</b>
<b>Totaal verplichtingen</b>	<b>3.717,7</b>	<b>3.475,2</b>	<b>242,5</b>
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>	<b>3.459,7</b>	<b>3.692,7</b>	<b>(233,0)</b>