

Resultaten eerste negen maanden 2010

- ▶ **Sterke omzetgroei van 10% dankzij aanhoudende groei in kabeldiensten, mobiel en B2B;**
- ▶ **Stabiele Adjusted EBITDA-marge verhoogt vrije kasstroom met 40% tot €207 miljoen;**
- ▶ **Vooruitzichten voor heel 2010 naar boven bijgesteld.**

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, 28 oktober 2010 – 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 2010 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- De bedrijfsopbrengsten stegen met 10% j-o-j tot €967,0 miljoen (KW3: +8%) dankzij solide prestaties van onze kabelactiviteiten, mobiele telefonie en onze afdeling bedrijfsdiensten;
- Adjusted EBITDA⁽¹⁾ steeg met 10% j-o-j tot €505,6 miljoen (KW3: +13%) - Adjusted EBITDA-marge steeg van 51,1% in Q3 2009 tot 53,6% in Q3 2010 ondanks selectieve investeringen in groei-opportunities en kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie;
- De vrije kasstroom⁽³⁾ steeg met 40% j-o-j tot €207,0 miljoen, wat neerkomt op 21% van de bedrijfsopbrengsten;
- De nettowinst bedroeg €47,2 miljoen, inclusief een nettoverlies op derivaten van €71,7 miljoen;
- In de eerste 9 maanden van 2010 bedroeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie⁽⁵⁾ €38,4, wat een stijging is van €4 j-o-j (+12%) en de hoogste absolute jaar-op-jaargroei ooit;
- Het aantal particuliere abonnees blijft stevig groeien dankzij onze product- en dienstendifferentiatie;
- Organisch nettoverlies aan kabel-tv abonnees bleef voor het tweede kwartaal op rij stabiel (KW3: -14.800);
- De succesvol afgeronde omruiling van termijnleningen verhoogt de gemiddelde looptijd tot iets meer dan 6 jaar;
- De hefboomratio (netto totale schuld/EBITDA) daalde van 3,1x per 31 december 2009 tot 2,8x per 30 september 2010, ondanks de aandeelhoudersvergoeding van € 2,23 per aandeel in augustus 2010.

Voor de negen maanden beëindigd op	sep 2010	sep 2009	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)			
Bedrijfsopbrengsten	967,0	881,9	10%
Bedrijfswinst	268,1	232,7	15%
Nettowinst	47,2	72,7	-35%
Gewone winst per aandeel	0,42	0,65	-35%
Verwaterde winst per aandeel	0,42	0,65	-35%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	505,6	461,1	10%
Adjusted EBITDA marge %	52,3%	52,3%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾	174,9	215,3	-19%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten	18%	24%	
Vrije kasstroom ⁽³⁾	207,0	148,0	40%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (Geleverde diensten)			
Totaal kabeltelevisie	2.288.200	2.363.100	-3%
Analoge kabeltelevisie	1.119.400	1.446.900	-23%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)	1.168.800	916.200	28%
Breedbandinternet	1.196.800	1.085.000	10%
Vaste telefonie	794.800	714.900	11%
Mobiele telefonie	182.200	104.500	74%
Triple-playklanten	697.300	627.100	11%
Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾	1,87	1,76	6%
ARPU per klantenrelatie (€/ maand) ^{(4) (5)}	38,4	34,4	12%

- (1) EBITDA wordt onder IFRS 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 onze inspanningen 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 onderneming aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overstemming met IFRS om het resultaat van de onderneming 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 10.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in onze geconsolideerde balans.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van onze continue activiteiten, elk zoals gerapporteerd in ons geconsolideerd kasstroomoverzicht.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees binnen het Gecombineerde Netwerk op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie.
- (5) De gemiddelde maandelijkse omzet (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie wordt 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 set top boxes) 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 2010 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

Pers:	Marina De Moerlooze VP Corporate Communications marina.de.moerlooze@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 771	Stefan Coenjaerts Woordvoerder stefan.coenjaerts@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 006
Analisten en beleggers:	Vincent Bruyneel VP Investor Relations, Corporate Finance & Development vincent.bruyneel@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 696	Rob Goyens Manager Investor Relations rob.goyens@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 333 054

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 2009 en onze niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten van de eerste negen maanden van 2010 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 2009 en de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie per en voor de periode beëindigd op 30 september 2010 werden opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP), tenzij anders vermeld, en kunnen 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 28 oktober 2010 om 7.00 uur MET.

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

"Terugkijkend op het derde kwartaal van 2010 ben ik blij met onze aanhoudend sterke omzetgroei, onze solide en verbeterde Adjusted EBITDA-marge (ondanks hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie) en onze groeiende vrije kasstroom – drie realisaties die te danken zijn aan de product- en dienstendifferentiatie die wij al onze digitale klanten via de kabel kunnen bieden. Als gevolg hiervan trokken we in het derde kwartaal van 2010 netto 90.000 nieuwe abonnees voor breedband, vaste telefonie of Telenet Digital TV aan. Hierdoor steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met €4 j-o-j tot €38,4 in de eerste negen maanden van 2010. Deze absolute stijging van onze gemiddelde opbrengst per klantenrelatie is de hoogste jaar-op-jaarstijging in de geschiedenis van Telenet. 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. Eind september 2010 was 57% van onze klanten geabonneerd op twee of meer producten, tegenover 50% een jaar eerder. Dit illustreert dat de omzetting van klanten met uitsluitend een tv-abonnement naar klanten met een abonnement op een productbundel snel vordert. We hebben echter nog veel groeimarge door de resterende klanten met een enkelvoudig abonnement te overtuigen in te tekenen op een productbundel.

Wat kabel-tv betreft, doet het me deugd dat de nettoverliestrend voor het tweede kwartaal op rij stabiel is gebleven, ondanks de aanhoudende hevige concurrentie. Intussen liggen we nog steeds op schema met de omzetting van onze analoge naar digitale abonnees en is het aantal digitale kijkers voor het eerst groter dan het aantal analoge kijkers. Aangezien de gemiddelde opbrengst per digitale tv-abonnee doorgaans ongeveer dubbel zo hoog ligt als bij een analoge tv-abonnee, blijft digitale tv een belangrijke waardestuwer. Breedband bleef het goed doen. In het derde kwartaal groeide het aantal breedbandabonnees netto met 22.800. Het aantal nieuwe bedrijfsklanten voor breedband steeg met 2.100, wat in dit concurrerende segment de sterkste groei is sinds 2006.

Ik deel u met trots mee dat we midden oktober van start zijn gegaan als een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator (Full-MVNO). Dit zal onze operationele en financiële flexibiliteit verhogen. Onlangs hebben we ons nieuwe tariefplan Walk & Talk 45 geïntroduceerd, met inbegrip van 200 MB volume voor mobiele data. Dit plan zou de groeiende groep smartphonegebruikers moeten aanspreken. Eind september 2010 hadden we 182.200 actieve abonnees voor mobiele telefonie, allen met een postpaid abonnement. De groei van het aantal nieuwe abonnees in het derde kwartaal van 2010 werd beïnvloed door lagere marketinguitgaven voorafgaand aan onze geplande migratie naar Full-MVNO, en door onze bewuste focus op de rendabelere segmenten.

In de eerste 9 maanden van 2010 bedroegen de bedrijfsopbrengsten €967 miljoen, wat neerkomt op een groei van 10% j-o-j, waarvan 8% organisch. Onze Adjusted EBITDA steeg met 10% j-o-j tot €506 miljoen, wat neerkomt op een marge van 52,3%. In het derde kwartaal alleen al versnelde de groei van onze Adjusted EBITDA tot 13%, waarmee de marge steeg tot 53,6%, ondanks onze kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie en onze selectieve investeringen in nieuwe groeiopportunities. Onze nettowinst bedroeg €47 miljoen en werd in aanzienlijke mate aangetast door een verlies van €72 miljoen op derivaten als gevolg van lagere rentevoeten. Zonder dat verlies hadden we een nettowinst van €119 miljoen geboekt.

In de eerste 9 maanden van 2010 genereerden we een vrije kasstroom van €207 miljoen (+40% j-o-j), wat neerkomt op 21% van de bedrijfsopbrengsten. De duidelijke verbetering van onze vrije kasstroom kan worden toegeschreven aan de solide groei van de Adjusted EBITDA – enigszins tenietgedaan door hogere financiële kosten en een eenmalige uitstroom van kasmiddelen voor derivaten in het eerste kwartaal van 2010 – en werd ondersteund door lagere bedrijfsinvesteringen in vergelijking met vorig jaar. Dat laatste was het gevolg van lagere bedrijfsinvesteringen in verband met de verhuur van settopboxen en een verschuiving in de tijd van de bedrijfsinvesteringen voor ons eerder aangekondigde Pulsar-project, waarmee we het aantal aangesloten woningen per optisch knooppunt willen verminderen.

Wij zijn overtuigd dat we onze financiële doelstellingen die we begin dit jaar hebben vastgelegd, zullen overtreffen. Voor het volledige jaar mikken we nu op een omzetgroei van "minimaal 8%", waarmee we een comfortabele leiderspositie bekleden in de kabelsector. Gezien onze stabiele marge in de eerste 9 maanden van dit jaar en onze strikte kostenbeheersing verwachten we een Adjusted EBITDA-marge van "dicht bij 51%" voor het gehele jaar, ondanks het gegeven dat de marge in het vierde kwartaal van het jaar doorgaans kleiner is. Wat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen betreft, verwachten we nog altijd een verdere stijging in het vierde kwartaal van 2010, hoewel onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor het hele jaar volgens de huidige prognose "rond 22% van de bedrijfsopbrengsten" zullen bedragen. De combinatie van een beter dan verwachte marge en iets lager dan verwachte toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zou een verdere impuls moeten geven aan onze vrije kasstroom, die naar verwachting zal uitkomen op "meer dan €225 miljoen". Het robuuste profiel van onze vrije kasstroom en het feit dat het grootste deel van onze schuldafschrijvingen plaatsvindt in 2017, biedt ons ruime balansflexibiliteit."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

In de eerste negen maanden van 2010 groeide het aantal nieuwe abonnees voor onze belangrijkste producten voor particulieren (Telenet Digital TV, breedbandinternet en vaste telefonie) netto met 305.500, waarvan er 90.000 in het derde kwartaal van 2010 klant werden. Hoewel het derde kwartaal begon met een seizoensgebonden zwakke verkoop tijdens de zomerperiode, herstelde de verkoop zich in september snel dankzij onze terug-naar-schoolcampagnes. Als gevolg daarvan konden we niet elke nieuwe klant aansluiten vóór het einde van het kwartaal, wat de totale nettogroei van het aantal nieuwe abonnees licht drukte. Wij streven ernaar om deze klanten in het vierde kwartaal van 2010 effectief aan te sluiten en de achterstand volledig weg te werken.

Het organisch nettoverlies aan abonnees voor basiskabel-tv stabiliseerde zich verder in het derde kwartaal van 2010. Dit bevestigt de verbetering die we in het tweede kwartaal van 2010 hebben gezien. In het derde kwartaal van 2010 bleef het nettoverlies stabiel op 14.800 abonnees, ondanks de aanhoudende felle concurrentie. Het aantal abonnees voor breedbandinternet en vaste telefonie groeide in het derde kwartaal van 2010 iets trager dan in het tweede kwartaal van 2010. Dit was toe te schrijven aan typische seizoensgebonden factoren en aan het feit dat we er niet in geslaagd zijn alle nieuwe klanten vóór eind september 2010 aan te sluiten. Mobiele telefonie bleef het goed doen, ondanks het feit dat de nettogroei van het aantal abonnees in het derde kwartaal van 2010 werd beïnvloed door lagere marketinguitgaven voorafgaand aan onze geplande migratie naar een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator (Full-MVNO), en door onze bewuste focus op de rendabelere segmenten. Bijgevolg liet de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie voor mobiele telefonie een bemoedigende verbetering optekenen, enerzijds omdat de netto nieuwe verkoop zich voornamelijk situeerde in de hogere marktsegmenten en anderzijds omdat de gemiddelde opbrengst per nieuwe abonnee voor mobiele telefonie superieur is in vergelijking met onze bestaande klanten voor mobiele telefonie met het tariefplan Walk & Talk 0.

Het totaal aantal diensten groeide met 3% van 4.163.000 in het derde kwartaal van 2009 tot 4.279.800 in het derde kwartaal van 2010, beiden exclusief mobiele telefonie. Het aantal diensten per klantenrelatie groeide in het derde kwartaal van 2010 met een nog steeds solide 6% tot 1,87, tegenover 1,76 in dezelfde periode vorig jaar. Dat laatste is direct toe te schrijven aan de aanhoudende groei van het aantal klanten, dat zich op twee of meer producten abonneert. Eind september 2010 had 57% van ons totale klantenbestand een abonnement op een productbundel, waarvan 31% (697.300 klanten) geabonneerd was op 3 producten (+11% j-o-j).

Aangezien 43% van onze klanten op slechts één product geabonneerd is, zien we nog steeds mooie groei-opportunities door klanten met een abonnement op één product warm te maken voor een van onze aantrekkelijke productbundels. Tegelijkertijd zullen wij trachten om de overgrote meerderheid van onze 1,1 miljoen abonnees voor analoge tv te laten overschakelen naar onze digitale tv-dienst, waar de gemiddelde opbrengst per klant hoger ligt.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie blijft een van onze belangrijkste parameters, omdat onze commerciële strategie nog steeds gericht is op de groei van het aantal nieuwe klanten met een productbundel en op de overschakeling van bestaande klanten naar een productbundel en digitale tv. De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie steeg met 12% van €34,4 in de eerste negen maanden van 2009 tot €38,4 in de eerste negen maanden van 2010. Deze absolute stijging van €4 is de hoogste jaar-op-jaargroei die we ooit hebben gekend en houdt voor beide periodes geen rekening met onze opbrengsten uit mobiele telefonie. In het derde kwartaal van 2010 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie tot €39,0, wat 10% meer is dan de €35,3 in dezelfde periode vorig jaar.

Hoewel bij individuele producten de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie verder terugloopt – weliswaar in een trager tempo dan vorig jaar – als gevolg van het groeiende aandeel van bundels en andere kortingen, zijn we erin geslaagd de totale gemiddelde opbrengst per klantenrelatie te verhogen. De hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie is een direct gevolg van het groeiende percentage nieuwe klanten die voor een productbundel kiezen,

de verdere overstap van bestaande klanten met een enkelvoudig abonnement naar een meervoudig abonnement en tot slot de verdere overschakeling van analoge naar digitale tv, waar de gemiddelde opbrengst per klant hoger is.

1.2 Breedbandinternet

In de eerste negen maanden van 2010 groeide het aantal nieuwe breedbandabonnees netto met 81.000, waarvan 22.800 in het derde kwartaal van 2010. Wij schrijven de robuuste nettogroei van het aantal abonnees voor breedbandinternet toe aan onze unieke concurrentiepositie (die gebaseerd is op het feit dat wij in vergelijking met concurrerende technologieën superieure producten en de hoogste snelheden aanbieden), onze focus op klantenservice en onze aantrekkelijke tariefplannen. Vermeldenswaard is onze succesvolle prestatie in het zakelijke segment, waar wij er mede dankzij ons productleiderschap, onze gegarandeerde servicekwaliteit en onze toegewijde verkoop- en klantendienstkanalen in geslaagd zijn om in het derde kwartaal van 2010 netto 2.100 nieuwe bedrijfsklanten voor breedbandinternet aan te trekken. Dit is de hoogste groei in dit concurrerende segment sinds het eerste kwartaal van 2006. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop lag in het derde kwartaal van 2010 hoger dan in het tweede kwartaal. In vergelijking met het derde kwartaal van 2009 was de stijging echter bescheiden (7,4% in KW3 2009 versus 7,8% in het derde kwartaal van 2010).

Eind september 2010 hadden we 1.196.800 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 10% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De breedbandpenetratie, uitgedrukt als een percentage van het aantal aansluitbare woningen, nam verder toe van 38,9% aan het eind van het derde kwartaal van 2009 tot 42,6% aan het eind van het derde kwartaal van 2010.

In de eerste helft van het jaar hebben we tweemaal het datavolume en de productspecificaties van onze bestaande breedbandproducten verhoogd zonder de prijzen te verhogen. Midden februari hebben we ook de lancering van onze breedbandproducten van de volgende generatie aangekondigd, die gebaseerd zijn op de technologie EuroDocs3 3.0. Met FiberNet, waarmee over ons hele netwerk downloadsnelheden tot 100 Mbps mogelijk zijn, hebben we onze status als snelste internetprovider in ons verkoopgebied opnieuw bevestigd. We zijn blij met het vroege succes tot nu toe, dat zonder verhoging van de marketinguitgaven werd bereikt.

1.3 Telefonie

VASTE TELEFONIE

In de eerste negen maanden van 2010 groeide het aantal nieuwe abonnees voor vaste telefonie netto met 53.800, waarvan 14.900 in het derde kwartaal van 2010. Vergeleken met dezelfde periode vorig jaar steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie met 11% tot 794.800 eind september 2010. De penetratie van vaste telefonie in ons verkoopgebied, uitgedrukt als een percentage van het aantal aansluitbare woningen, nam verder toe van 25,6% aan het eind van het derde kwartaal van 2009 tot 28,3% aan het eind van het derde kwartaal van 2010. De overgrote meerderheid van nieuwe klanten neemt via een van onze productbundels een abonnement op FreePhone Europe, waarmee klanten tijdens de daluren voor een forfaitair bedrag onbeperkt kunnen bellen naar andere vaste lijnen in België en Europa. In het derde kwartaal van 2010 steeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop miniem tot 6,9% (6,4% in dezelfde periode vorig jaar), wat overeenkomt met het klantverloop in het vierde kwartaal van 2009 en het eerste kwartaal van 2010.

MOBIELE TELEFONIE

Eind september 2010 hadden we 182.200 actieve klanten voor mobiele telefonie, die allen een postpaid abonnement hadden. In de eerste negen maanden van dit jaar steeg het aantal nieuwe abonnees voor mobiele telefonie netto met 52.500, waarvan er 12.600 klant werden in het derde kwartaal van 2010. De nettogroei van het aantal abonnees in het derde kwartaal van 2010 werd beïnvloed door lagere marketinguitgaven voorafgaand aan onze geplande migratie naar een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator (wat we sinds midden oktober effectief zijn), en door onze bewuste focus op de rendabelere segmenten. Dit heeft ertoe geleid dat onze nieuwe klanten voor mobiele telefonie zich steeds meer abonneren op onze tariefplannen in het midden- en hogere segment, wat betekent dat ze in vergelijking met onze bestaande abonnees voor mobiele telefonie een superieure gemiddelde opbrengst per klant

genereren. Om deze groeiende vraag op te vangen, hebben we onlangs ons nieuwe tariefplan Walk & Talk 45 gelanceerd, dat zich richt tot het hogere segment van de markt voor mobiele telefonie en tot zware smartphonegebruikers in het bijzonder.

1.4 Televisie

1.4.1 Digitale en premium-tv

Aan het eind van het derde kwartaal van 2010 waren 1.168.800 van onze klanten voor kabel-tv overgestapt op digitale televisie, waardoor ze meer zenders kunnen ontvangen (inclusief een select aantal HD-zenders), een betere beeld- en geluidskwaliteit krijgen en toegang hebben tot ons betaaltelevisieplatform en onze videotheek (video-on-demand). De overgrote meerderheid van onze abonnees voor digitale televisie (1.108.600, +29% j-o-j) koos voor ons interactieve platform Telenet Digital TV, terwijl het resterende deel van onze digitale klanten toegang heeft tot onze digitale televisiekanalen via een INDI-settopbox. In de eerste negen maanden van het jaar steeg het aantal nieuwe abonnees voor Telenet Digital TV netto met 170.700, waarvan er 52.300 in het derde kwartaal van 2010 klant werden.

Onze digitaliseringsgraad, zijnde het totale aantal abonnees voor digitale televisie in verhouding tot het totale aantal abonnees voor kabel-tv in ons verkoopgebied, blijft stijgen. Eind september 2010 stond onze digitaliseringsgraad op 51%, tegenover 39% een jaar eerder en 49% aan het eind van het tweede kwartaal van 2010. Voor het eerst sinds de lancering van digitale televisie in 2005 hebben we dus meer abonnees voor digitale dan voor analoge televisie.

1.4.2 Basiskabel-tv

Eind september 2010 hadden we 2.288.200 abonnees voor analoge en digitale tv. Dit betekent een organisch nettoverlies van 54.200 abonnees voor basiskabel-tv in de eerste negen maanden van het jaar. Dit organisch 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. Gezien de historische hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied en de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare woningen, verwachten we dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv verder in dalende lijn zal gaan.

In vergelijking met het tweede kwartaal van 2010 bleef het natuurlijke verloop bij onze klanten voor basiskabel-tv stabiel op 14.800, ondanks de aanhoudende concurrentie van andere platformen in de particuliere markt. Wij vinden dit een behoorlijke prestatie, waaruit blijkt dat onze kabeldienst aantrekkelijk is: het is een relatief goedkope plug-and-play-dienst, waarbij de klant maximaal vier televisietoestellen kan aansluiten zonder dat de prestaties van andere media en telecommunicatiediensten in de woning afnemen.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste negen maanden van 2010 genereerden we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €967,0 miljoen, of 10% meer dan in dezelfde periode vorig jaar toen de bedrijfsopbrengsten €881,9 miljoen bedroegen. Als we de overnames van BelCompany (volledig geconsolideerd sinds 30 juni 2009) en C-CURE (volledig geconsolideerd sinds 31 mei 2010) buiten beschouwing laten, bedroeg de stijging van onze bedrijfsopbrengsten 8%. De gezonde organische groei van onze bedrijfsopbrengsten was vooral te danken aan de verdere toename van het aantal abonnees voor onze kernproducten voor particulieren (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie), de groeiende bijdrage van onze mobiele-telefoniediensten en de hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie. Dat laatste is te danken aan het feit dat klanten zich steeds meer abonneren op twee of meer producten en aan de hogere penetratiegraad van digitale tv in ons klantenbestand.

In het derde kwartaal van 2010 boekten we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €328,4 miljoen, tegenover €304,5 miljoen een jaar eerder (+8% j-o-j). Op organische basis, dus exclusief de bijdrage van het onlangs overgenomen C-CURE (een bedrijf gespecialiseerd in beveiligingsbeheer), stegen onze bedrijfsopbrengsten in het derde kwartaal met 7%.

BASISKABEL-TV

De bedrijfsopbrengsten uit basiskabel-tv, bestaande uit het abonnementsgeld voor basiskabel-tv dat wij van onze abonnees voor analoge en digitale tv (Telenet Digital TV en INDI) ontvangen, vormen nog steeds een belangrijk deel van onze totale bedrijfsopbrengsten en zijn een constante bron van cashflow. In de eerste negen maanden van 2010 bedroegen de bedrijfsopbrengsten uit basiskabel-tv €244,8 miljoen, wat 2% meer is dan in dezelfde periode vorig jaar. Het hogere nettoverlies aan abonnees voor analoge kabel-tv ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar werd gecompenseerd door een stijging van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv met ongeveer 6%, wat tot februari 2010 een uitgesteld voordeel op onze bedrijfsopbrengsten had. De bedrijfsopbrengsten uit basiskabel-tv bedroegen in het derde kwartaal van 2010 €82,1 miljoen, een stijging van 2% j-o-j, en werden positief beïnvloed door eenmalige opbrengsten in verband met factureringsaanpassingen.

PREMIUM KABEL-TV

Onze bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv omvatten de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale televisie worden gegenereerd bovenop de bedrijfsopbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven. Onze bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv worden hoger gestuwd door de opbrengsten uit films op aanvraag en 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 bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (inclusief onze betaalzender PRIME) en de interactieve diensten op ons platform.

De gemiddelde opbrengst per klant ligt bij klanten met een abonnement op digitale tv nog steeds ongeveer dubbel zo hoog als bij klanten met een abonnement op basiskabel-tv. Dit komt door het gebruik van films op aanvraag, het succes van onze pakketten met thema- en premiumkanalen, betaal-tv en terugkerende huurgelden. Onze bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv zijn gestegen van €82,5 miljoen in de eerste negen maanden van 2009 tot €110,0 miljoen in dezelfde periode dit jaar (+33% j-o-j). In het derde kwartaal van 2010 stegen onze bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv met 30% tot €38,2 miljoen, tegenover €29,4 miljoen een jaar eerder.

VERDELERS/OVERIGE

De bedrijfsopbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, opbrengsten uit vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv en een stijgend aandeel van andere diensten, zoals onlinereclame op onze portaal-site en communitysites. Verder omvatten deze bedrijfsopbrengsten ook

de bijdrage van BelCompany, een distributiekanaal voor mobiele telefonie dat meerdere merken aanbiedt en dat op 30 juni 2009 door ons werd overgenomen.

De bedrijfsopbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' bedroegen €42,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2010, wat neerkomt op een forse stijging van 11% j-o-j. Deze groei was grotendeels niet-organisch en hield direct verband met de overname van BelCompany op 30 juni 2009. In de eerste negen maanden van 2010 genereerde BelCompany opbrengsten ten bedrage van €16,3 miljoen (KW3 2010: €5,5 miljoen). In de eerste negen maanden van 2010 bedroegen de opbrengsten uit de verkoop van settopboxen en andere apparatuur die bij de klant wordt geïnstalleerd €3,5 miljoen (KW3 2010: €1,1 miljoen), tegenover €4,4 miljoen een jaar eerder (KW3 2009: €1,0 miljoen). Deze daling is voornamelijk toe te schrijven aan de duidelijke verschuiving naar de verhuur van settopboxen, die terugkerende opbrengsten genereert in de vorm van maandelijks huurgeld, in tegenstelling tot de eenmalige opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, waar de marge klein is.

Ten opzichte van het derde kwartaal van 2009 zijn de bedrijfsopbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' met 23% gedaald tot €13,9 miljoen in het derde kwartaal van 2010. Deze daling is geheel toe te schrijven aan de lagere bijdrage van BelCompany, dat in het derde kwartaal van 2010 €5,5 miljoen aan externe opbrengsten genereerde, tegenover €9,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Sinds het begin van dit jaar realiseren wij een steeds groter deel van onze nieuwe verkopen uit mobiele telefonie via onze BelCompany-winkels, wat het resultaat is van onze bewuste strategie om meer en meer gebruik te maken van de expertise en bezoekersstromen van BelCompany en van het merk BelCompany. Als gevolg daarvan ontvangt BelCompany minder verkoopcommissies van andere netwerkoperatoren die wij als externe opbrengsten beschouwen, terwijl de opbrengsten uit mobiele telefonie van Telenet weerspiegeld worden onder de bedrijfsopbrengsten uit residentiële telefonie. Dit betekent dat de externe opbrengsten van BelCompany in het vierde kwartaal van 2010 naar verwachting lager zullen zijn dan in dezelfde periode vorig jaar, toen ze €7,9 miljoen bedroegen.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

De bedrijfsopbrengsten die werden gegenereerd door onze bijna 1,2 miljoen klanten voor breedbandinternet stegen met 7% van €298,7 miljoen in de eerste negen maanden van 2009 tot €321,0 miljoen in de eerste negen maanden van 2010. In het derde kwartaal van 2010 stegen de bedrijfsopbrengsten uit residentieel breedbandinternet met een vergelijkbaar percentage tot €107,9 miljoen.

Wij schrijven deze behoorlijke prestatie toe aan de aanhoudende groei van het aantal abonnees voor breedbandinternet, deels tenietgedaan door een steeds groter aandeel van bundelkortingen als gevolg van de hogere concentratie van de omzet in bundels en door het groeiende aandeel klanten die voor een goedkope formule kiezen in de totale mix van nieuwe klanten als gevolg van de toenemende breedbandpenetratie. In de eerste helft van 2010 hebben we twee keer het datavolume en de productspecificaties van onze internetproducten verhoogd, en hebben we FiberNet 50 en FiberNet 100 gelanceerd, twee breedbandproducten van de volgende generatie die gebaseerd zijn op de technologie EuroDocsis 3.0. Wij verwachten dat FiberNet, dat overal in ons verkoopgebied snelheden tot 100 Mbps mogelijk maakt, onze groei verder zal stimuleren.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

In de eerste negen maanden van 2010 bedroegen de bedrijfsopbrengsten uit residentiële telefonie (omvat zowel vaste als mobiele telefonie) €188,6 miljoen. Dit komt neer op een robuuste stijging van 14% vergeleken met de €165,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2010 bedroegen de bedrijfsopbrengsten uit residentiële telefonie €65,4 miljoen. Met een stijging van 17% ten opzichte van het derde kwartaal van 2009 versnelt het toenemende belang van mobiele telefonie duidelijk de omzetgroei van dit segment.

Het overgrote deel van deze opbrengstenstijging was toe te rekenen aan mobiele telefonie, gedreven door een aanhoudende groei van het aantal nieuwe abonnees en een verdere stijging van de gemiddelde opbrengst per klant van mobiele telefonie, aangezien de nieuwe klanten op onze gesegmenteerde tariefplannen een hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren dan onze bestaande klanten. Daarnaast liet ook onze vaste telefonie-activiteit een mooie opbrengstenstijging optekenen aangezien een stijgend aantal nieuwe abonnees slechts deels werd tenietgedaan door een verdere daling van de gemiddelde opbrengst per klant uit vaste telefonie. Die daling is toe te schrijven aan het grotere aandeel van klanten met een forfaitair tariefplan en aan het nog steeds hoge aandeel van de bundelverkopen.

BEDRIJFSDIENSTEN

Telenet Solutions, onze divisie bedrijfsdiensten, droeg €60,3 miljoen bij aan onze totale bedrijfsopbrengsten in de eerste negen maanden van 2010, tegenover €57,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar (+5% j-o-j). De omzet uit bedrijfsdiensten groeide met 8% van €19,3 miljoen in het derde kwartaal van 2009 tot €20,9 miljoen in het derde kwartaal van 2010, ondanks het feit dat de eenmalige installatieopbrengsten in het derde kwartaal van vorig jaar €0,7 miljoen hoger lagen. De groei in het kwartaal werd ondersteund door de overname van C-CURE, een in Mechelen gevestigd bedrijf gespecialiseerd in beveiligingsbeheer dat wij op 31 mei 2010 overnamen, en door de aanhoudende vraag naar onze data- en glasvezeloplossingen.

We zijn van mening dat de geleidelijke uitrol en beschikbaarheid van EuroDocsis 3.0 met geïntegreerde diensten en functies in ons gehele verkoopgebied een toekomstige groei zal inluiden voor welbepaalde kleinere B2B-segmenten alsook grotere B2B-accounts, gezien de superieure snelheden en specificaties en de betere servicekwaliteit ten opzichte van concurrerende technologieën. Tegelijkertijd voltooiën wij momenteel de volgende fase in de integratie van het overgenomen hostingbedrijf Hostbasket. In combinatie met C-CURE zal ons B2B-segment nu zowel connectiviteitsoplossingen als een heel scala aan extra diensten met toegevoegde waarde kunnen bieden.

2.2 Bedrijfskosten

In de eerste negen maanden van 2010 bedroegen de totale bedrijfskosten €698,9 miljoen, of 8% meer dan in dezelfde periode vorig jaar. Het grootste deel van de stijging van de bedrijfskosten tijdens de periode was nog steeds toe te schrijven aan de onderliggende groei van ons abonneebestand, de verdere toename van het totale aantal diensten en selectieve investeringen in mobiele telefonie, al droegen de overnames van BelCompany en C-CURE ook bij tot de stijging van de bedrijfskosten. Niettemin stegen onze totale bedrijfskosten langzamer dan onze gerapporteerde bedrijfsopbrengsten, die 10% hoger lagen dan in dezelfde periode vorig jaar. Op organische basis stegen onze bedrijfskosten in de eerste negen maanden van het jaar met 5%, tegenover een organische groei van de bedrijfsopbrengsten van 8%. Naast de continue strikte controle op onze overheadkosten, zijn wij erin geslaagd onze operationele efficiëntie te verhogen. We zullen blijven streven naar operationele excellentie in onze verkoop-, klantenservice en reparatieafdeling.

In het derde kwartaal van 2010 bedroegen de totale bedrijfskosten €231,1 miljoen, wat slechts 1% meer is dan in dezelfde periode vorig jaar. De lagere advertentie-, verkoop- en marketingkosten ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, samen met lagere afschrijvingen voor sportuitzendrechten en vergoedingen op basis van aandelen, hebben geholpen om de verdere stijging van onze kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten te compenseren, die rechtstreeks gecorreleerd zijn met de onderliggende groei van onze totale diensten. Op organische basis stegen onze bedrijfskosten met slechts 1%, terwijl de groei van de bedrijfsopbrengsten in het derde kwartaal van 2010 7% bedroeg.

- De **personeelskosten** stegen in de eerste negen maanden van 2010 met 10% j-o-j tot €98,6 miljoen. De stijging van onze personeelskosten is voornamelijk toe te schrijven aan de groei van het personeelsbestand met 5% j-o-j tot 1.945 voltijdequivalenten eind september 2010. Onze bewuste strategie om het aandeel van interne callcenters verder te vergroten en de overnames van BelCompany en C-CURE waren de belangrijkste factoren achter de toename van het aantal werknemers met 5%. In het derde kwartaal van 2010 bedroegen de personeelskosten €32,4 miljoen, wat min of meer ongewijzigd is ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.
- De **afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa** bedroegen in totaal €233,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2010 (KW3 2010: €77,9 miljoen), tegenover €223,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar (+5% j-o-j). Deze stijging weerspiegelt de impact van bedrijfsinvesteringen die slechts gedeeltelijk geneutraliseerd werd door de impact van bepaalde activa die volledig afgeschreven waren.
- De **kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** bedroegen €280,2 miljoen in de eerste negen maanden van 2010 (KW3 2010: €94,7 miljoen), tegenover €252,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging met 11% j-o-j weerspiegelt de overname van BelCompany alsook de kosten voor de aankoop van de gsm's die we pas sinds het vierde kwartaal van 2009 aanbieden. Verder zagen we een toename van de directe kosten, zoals callcenterkosten, contentkosten en interconnectie- en terminatietarieven, die alle direct gecorreleerd zijn met de aanhoudend sterke groei van ons abonneebestand.

- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** bedroegen €46,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2010, wat slechts 3% hoger is dan in dezelfde periode vorig jaar toen we nog profiteerden van de verhoogde vraag naar onze belangrijkste producten voor particulieren als gevolg van onze overname van Interkabel. De daling van de verkoopcommissies als gevolg van de lagere groei van het aantal abonnees in vergelijking met de uitzonderlijk sterke periode vorig jaar werd gecompenseerd door de opname van BelCompany en door de totale impact van onze nieuwe op mobiele telefonie gerichte marketingcampagnes. In het derde kwartaal van 2010 daalden de advertentie-, verkoop- en marketingkosten met 8% j-o-j tot €14,2 miljoen, voornamelijk als gevolg van het feit dat onze campagnes dit jaar in een andere periode plaatsvonden dan vorig jaar.
- De **overige kosten, inclusief operationele kosten en opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen**, stegen in de eerste negen maanden van 2010 met 8% j-o-j tot €36,3 miljoen (KW3 2010: €11,1 miljoen). Deze specifieke kostenregel weerspiegelt in hoofdzaak erelonen voor advies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

Onze totale bedrijfskosten (inclusief afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa) vertegenwoordigden 72% van de bedrijfsopbrengsten voor de eerste negen maanden van 2010, wat een verbetering is van iets meer dan 1 procentpunt ten opzichte van de vergelijkbare periode een jaar eerder, ondanks de overname van BelCompany en de invoering van gesubsidieerde gsm's. Binnen de verschillende kostenposten zagen we de opmerkelijkste verbetering bij de kostprijs van geleverde diensten, terwijl de verkoop-, algemene en beheerskosten min of meer ongewijzigd bleven.

In het derde kwartaal van 2010 bedroegen de totale bedrijfskosten (inclusief afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa) 70% van onze bedrijfsopbrengsten. Deze daling met bijna 500 basispunten ten opzichte van een jaar eerder is voornamelijk te danken aan het feit dat de kostprijs van geleverde diensten uitgedrukt als percentage van de totale opbrengsten gedaald is.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste drie kwartalen van 2010 genereerden wij een Adjusted EBITDA van €505,6 miljoen, wat maar liefst 10% meer is dan de €461,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Ondanks onze selectieve investeringen in nieuwe groeigebieden, het verwateringseffect van de recent overgenomen bedrijven BelCompany en C-CURE op de marge, en onze hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie, zijn we erin geslaagd onze Adjusted EBITDA-marge op 52,3% te houden. Dit toont aan dat we ons financiële profiel en onze Adjusted EBITDA-marge gezond houden, zoals beloofd, ondanks selectieve investeringen. De sterke stijging van de Adjusted EBITDA is voornamelijk het resultaat van onze aanhoudende focus op proces- en productplatformverbeteringen, de snellere groei van de productbundels en de algemene, gedisciplineerde beheersing van de kosten. Deze voortdurende efficiëntieverbeteringen hebben onze hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie ruimschoots gecompenseerd.

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		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Adjusted EBITDA	176,0	155,7	13%	505,6	461,1	10%
Adjusted EBITDA-marge	53,6%	51,1%		52,3%	52,3%	
Vergoeding op basis van aandelen	(0,8)	(2,7)	-70%	(3,6)	(3,8)	-5%
Operationele opbrengsten (kosten) betreffende overnames of desinvesteringen	0,0	(0,9)	n/a	0,0	(1,5)	n/a
EBITDA	175,2	152,2	15%	502,0	455,8	10%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(77,9)	(75,3)	3%	(233,9)	(223,0)	5%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	97,3	76,8	27%	268,1	232,7	15%
Netto financiële kosten	(48,1)	(39,3)	22%	(178,1)	(120,0)	48%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,2)	(0,2)	n/a	(0,4)	(0,5)	-20%
Belastingen	(23,6)	(12,3)	92%	(42,4)	(39,6)	7%
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	25,4	25,0	2%	47,2	72,7	-35%

In het derde kwartaal van 2010 steeg de Adjusted EBITDA met 13% j-o-j tot €176,0 miljoen. De onderliggende Adjusted EBITDA-marge verbeterde duidelijk van 51,1% in het derde kwartaal van 2009 tot 53,6% in het derde kwartaal van 2010. Aangezien BelCompany nu al twaalf maanden in de consolidatiekring zit, veroorzaakt het niet langer een verwateringseffect op onze totale marge. Tegelijkertijd blijven we onze kosten nauwlettend in de gaten houden en trachten we onze verkoop-, klantenservice- en installatieprocessen voortdurend verder te optimaliseren.

De combinatie van een solide dubbelcijferige groei van de Adjusted EBITDA, enigszins tenietgedaan door hogere kosten in verband met de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa, leidde tot een bedrijfswinst van €268,1 miljoen in de eerste negen maanden van 2010 (+15% j-o-j). De stijging van onze Adjusted EBITDA met 13% j-o-j in het derde kwartaal van 2010, in combinatie met de daling van de kosten voor vergoedingen op basis van aandelen, lag aan de basis van de stijging van onze bedrijfswinst met 27% j-o-j tot €97,3 miljoen.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste negen maanden van 2010 bedroegen de netto financiële kosten €178,1 miljoen, tegenover €120,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Aangezien de rentelasten op de termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit vrij stabiel bleven in vergelijking met de eerste negen maanden van 2009, is de stijging van de netto financiële kosten voornamelijk toe te schrijven aan de grotere negatieve impact van veranderingen in de reële waarde van onze renteafdekkingen en de vooruitbetaalde premies met betrekking tot de herstructurering van een aantal van onze afgeleide instrumenten in het eerste kwartaal van 2010, waarmee we de afgedekte renteniveaus verbeterden en de looptijden van onze afdekkingen verlengden, zodat deze nu doorgaans samenvallen met de looptijd van onze senior kredietfaciliteit. In het derde kwartaal van 2010 bedroegen de netto financiële kosten €48,1 miljoen, tegenover €39,3 miljoen in het derde kwartaal van 2009, inclusief een nettoverlies van €11,6 miljoen op onze afgeleide financiële instrumenten in het derde kwartaal van 2010 versus een verlies van €4,4 miljoen in het voorgaande jaar.

Financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten

De financiële opbrengsten en wisselkoerswinst in de eerste negen maanden van 2010 bedroegen €1,3 miljoen. Dit is een lichte stijging ten opzichte van de €0,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar, wat voornamelijk toe te schrijven is aan hogere wisselkoerswinsten. In het derde kwartaal van 2010 bedroegen onze financiële opbrengsten en wisselkoerswinst €0,8 miljoen.

Financiële kosten en wisselkoersverliezen

Onze financiële kosten en wisselkoersverlies in de eerste negen maanden van 2010 bedroegen €107,7 miljoen (KW3 2010: €37,3 miljoen), tegenover €102,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar (KW3 2009: €35,3 miljoen). Achter deze min of meer vlakke ontwikkeling zagen we een verdere daling van de Euribor (die de basis vormt voor de totale rentelasten op onze senior kredietfaciliteit), gecompenseerd door een hogere rentemarge als gevolg van de verlenging van de looptijd van schulden in augustus 2009.

Nettowinst of -verlies op wijzigingen in de reële waarde van derivaten

We zijn verschillende afgeleide instrumenten aangegaan om onze blootstelling aan renteverhogingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In de eerste negen maanden van 2010 hebben we onze portefeuille van renteafdekkingen verder geoptimaliseerd teneinde de gemiddelde rentevoeten te verlagen, en hebben we de looptijd van onze schulden verlengd zoals hierboven beschreven. Op 30 september 2010 bestonden onze afgeleide instrumenten uit een combinatie van renteswaps, -caps en -collars die zorgen voor een gemiddelde te betalen rente onder onze swaps van 3,9%, een gemiddelde caprente onder onze caps van 3,8%, een gemiddelde floorrente onder onze collars van 1,1%, en een gemiddelde caprente onder onze collars van 4,1%.

Overeenkomstig de IFRS-standaarden voor financiële verslaggeving worden onze rentederivaten gewaardeerd tegen reële waarde, en worden veranderingen in de reële waarde weerspiegeld in de winst-en-verliesrekening. Deze veranderingen in reële waarde kunnen volatiel zijn en hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten geheel of gedeeltelijk zijn afgewikkeld. In de eerste negen maanden van 2010 resulteerde de verandering van de reële waarde van onze rentederivaten in een verlies van €71,7 miljoen, tegenover een verlies van €18,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2010 vertegenwoordigden deze veranderingen

in reële waarde een verlies van €11,6 miljoen, tegenover een verlies van €4,4 miljoen in het derde kwartaal van 2009. Als de onderliggende Euribor stijgt (daalt), verwachten we dat de marktwaarde van deze instrumenten zal stijgen (dalen), wat een positief (negatief) effect zal hebben op ons nettoresultaat.

BELASTINGEN

In de eerste negen maanden van 2010 boekten we een belastingkost van €42,4 miljoen, tegenover €39,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze ontwikkeling weerspiegelt de stijgende winstgevendheid van de operationele entiteit. De winst uit de vereffening van Telenet Communications, die door Telenet Group Holding op het einde van het tweede kwartaal van 2010 werd gerealiseerd, werd teniet gedaan door eerder niet-opgenomen netto-exploitatieverliezen. In het derde kwartaal van 2010 boekten we een belastingkost van €23,6 miljoen, tegenover €12,3 miljoen een jaar geleden.

Aangezien in België geen belastingconsolidatie wordt toegepast, kunnen toekomstige belastingkosten of -opbrengsten binnen individuele groepsentiteiten niet worden gecorreleerd met het geconsolideerde nettoresultaat van Telenet Group Holding NV.

NETTORESULTAAT

In de eerste negen maanden van 2010 boekten we een nettowinst van €47,2 miljoen, inclusief een verlies van €71,7 miljoen op rentederivaten. Zonder dat verlies hadden we een nettowinst van €118,9 miljoen geboekt. In de eerste negen maanden van 2009 realiseerden we een nettowinst van €72,7 miljoen, inclusief een verlies van €18,5 miljoen op rentederivaten. Zonder dat verlies hadden we een nettowinst van €91,2 miljoen geboekt. Exclusief deze verliezen op onze rente-afdekkingen in beide jaren steeg het nettoresultaat, voornamelijk dankzij onze onderliggende operationele verbeteringen. In het derde kwartaal van 2010 bedroeg de nettowinst €25,4 miljoen, of €37,0 miljoen exclusief het verlies op derivaten. In dezelfde periode vorig jaar bedroeg de nettowinst €25,0 miljoen, of €29,4 miljoen exclusief het verlies op rentederivaten.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 8% van €351,1 miljoen in de eerste negen maanden van 2009 tot €379,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2010. Het bedrag van 2010 is inclusief €9,2 miljoen aan eenmalige vooruitbetaalde premies voor de optimalisatie van onze rente-afdekkingen in het eerste kwartaal van 2010. Deze premies deden de solide onderliggende groei van onze Adjusted EBITDA deels teniet. In het derde kwartaal van 2010 steeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten met 23% j-o-j tot €135,1 miljoen.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2010 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €175,1 miljoen, inclusief €2,3 miljoen aan geldmiddelen die werden betaald voor de overname van C-CURE (een lokale internetbeveiligingsspecialist) op 31 mei 2010. In dezelfde periode vorig jaar was de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten 19% hoger, aangezien de eerste negen maanden van 2009 een uitzonderlijke boost kreeg van de verhoogde vraag naar settopboxen voor verhuur na de overname van Interkabel, waarvoor de kosten werden geboekt als bedrijfsinvesteringen. In het derde kwartaal van 2010 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €59,5 miljoen, wat ongewijzigd is ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Zie deel '2.6 – Bedrijfsinvesteringen' voor gedetailleerde informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

VRIJE KASSTROOM

De vrije kasstroom steeg met 40% van €148,0 miljoen in de eerste negen maanden van 2009 tot €207,0 miljoen in dezelfde periode dit jaar, wat overeenstemt met 21% van de bedrijfsopbrengsten. Dit weerspiegelt een verbetering van 4 procentpunten in vergelijking met de eerste negen maanden van 2009, ondanks de eenmalige vooruitbetaalde afdekkingspremies van €9,2 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. In het derde kwartaal van 2010 steeg de vrije

kasstroom met 36% j-o-j tot €75,6 miljoen (KW3 2009: €55,5 miljoen) dankzij de sterke verbetering van de Adjusted EBITDA.

NETTOKASSTROOM UIT (GEBRUIKT IN) FINANCIERINGSACTIVITEITEN

De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten bedroeg €133,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2010, tegenover €77,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De kasstromen in 2010 weerspiegelen de uitkering van de aandeelhoudersvergoeding van €249,7 miljoen op 2 augustus 2010, deels gecompenseerd door de opname van de termijnlendingfaciliteiten B2A en E2 onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaal van €135,0 miljoen op 28 juni 2010. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in de eerste negen maanden van 2010 weerspiegelt ook terugbetalingen van verschillende leases en de geplande terugbetaling van de financieringslease van het Telenet Partner Network ten bedrage van €18,3 miljoen in verband met de overname van Interkabel. In het derde kwartaal van 2010 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €257,1 miljoen, een bedrag dat voornamelijk de uitkering van de aandeelhoudersvergoeding weerspiegelt.

Per 30 september 2010 hielden we €217,2 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €145,7 miljoen per 31 december 2009. Wij beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's.

HEFBOOMRATIO EN BESCHIKBAARHEID VAN FONDSEN

Per 30 september 2010 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een hefboomratio van 2,8x (netto totale schuld/EBITDA¹), een daling ten opzichte van 3,1x op 31 december 2009. Rekening houdend met de betaalde aandeelhoudersvergoeding in augustus 2010 toont dit duidelijk de snelle schuldafbouwcapaciteit van het bedrijf aan. Onze huidige hefboomratio ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. Inclusief onze financieringsleases en andere schulden is onze hefboomratio gelijk aan 3,3x de EBITDA.

Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we toegang tot het aanvullende toegezegde wentelkrediet van €175,0 miljoen, mits de bovenstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 30 juni 2014. Op 4 oktober 2010 hebben we met succes onze vrijwillige omruiling voor bepaalde termijnleningen onder de senior kredietfaciliteit van € 2.300 miljoen afgerond. Het resultaat van deze operatie is dat de gemiddelde looptijd van onze termijnleningen is toegenomen tot iets meer dan 6 jaar. Het merendeel van onze termijnleningen (68%) vervalt voortaan pas in juli 2017. Deze transactie, die geen impact heeft op onze schuldgraad, zal de stabiliteit van Telenets schuldkapitalisatie verder verbeteren doordat ze voor extra kasstroomflexibiliteit zorgt.

2.6 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste negen maanden van 2010 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €174,9 miljoen, wat overeenstemt met 18% van de opbrengsten. Dit is een aanzienlijke daling ten opzichte van de €215,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling is voornamelijk toe te schrijven aan onze uitgaven voor settopboxen, die daalden van €76,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2009 tot €34,5 miljoen in dezelfde periode dit jaar. In de eerste negen maanden van 2009 was er een sterke verhoogde vraag naar Telenet Digital TV na de overname van Interkabel.

Naast de settopboxen voor verhuur hield 21% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste negen maanden van 2010 verband met installaties bij de klant en apparatuur in huis, terwijl 30% verband hield met de groei en uitbreiding van het netwerk, inclusief diverse investeringen in de upgrade van ons netwerk en andere investeringen om ons grotere abonneebestand en de hogere vereisten inzake breedbandsnelheid op te vangen. Dit impliceert dat ongeveer 71% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste negen maanden van 2010

¹ Berekend volgens de definitie in de senior kredietfaciliteit, door de netto totale schuld, uitgezonderd achtergestelde leningen en gekapitaliseerde schuldelementen onder de cliëntèlevergoeding en andere financiële leases, te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

schaalbaar en groei- of abonneegerelateerd was. De rest vertegenwoordigt reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen.

Het relatieve gewicht van elk van onze typen bedrijfsinvesteringen was zeer vergelijkbaar voor het derde kwartaal van 2010, toen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €67,1 miljoen bedroegen, tegenover €63,5 miljoen een jaar geleden. De stijging in het derde kwartaal van 2010 weerspiegelt het begin van de implementatie van ons netwerkenupgradeproject Digital Wave 2015. In het kader van dit project zullen we onze optische knooppunten splitsen en zullen we andere belangrijke verbeteringen aanbrengen aan onze belangrijkste netwerkinfrastructuur en technologie.

We verwachten dat de uitgaven voor dit upgrade-project in het vierde kwartaal zullen versnellen. Wij gaan er dan ook van uit dat het niveau van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zal stijgen in vergelijking met de voorgaande kwartalen van 2010. Daarnaast voorzien we extra netwerkinvesteringen in verband met de groei van onze nieuwe FiberNet-breedbandproducten, maar alle binnen de grenzen van onze bijgestelde vooruitzichten voor 2010.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2010

Op basis van het hierboven geschetste verloop over de eerste negen maanden van 2010 en rekening houdend met onze solide operationele en financiële prestaties sinds het begin van het jaar, zijn wij vol vertrouwen dat wij onze in februari bekendgemaakte financiële doelstellingen voor 2010 zullen overtreffen. Wij zijn bijzonder blij dat onze Adjusted EBITDA-marge stabiel is gebleven, ondanks de lagere bijdragen van de overgenomen bedrijven BelCompany en C-CURE aan de marge en ondanks onze zorgvuldig afgewogen instap in de markt voor mobiele telefonie. Samen met iets lagere bedrijfsinvesteringen voor het volledige jaar, vertaalt dit zich in een robuuste vrije kasstroom, die wij hoe langer hoe meer beschouwen als een van onze belangrijkste financiële maatstaven.

Voor het volledige jaar 2010 mikken we nu op een omzetgroei van “minimaal 8%” (terwijl we aanvankelijk over “rond 8%” spraken), waarmee we een comfortabele leiderspositie bekleden in de internationale kabelsector. De groei van onze bedrijfsopbrengsten is grotendeels organisch en is nog steeds hoofdzakelijk toe te schrijven aan het groeiende aantal klanten met een abonnement op een productenbundel, de aanhoudende overschakeling van analoge naar digitale tv (waar de gemiddelde opbrengst per klant hoger ligt), de solide prestaties van onze divisie bedrijfsdiensten en de groeiende bijdrage van onze activiteiten op het gebied van mobiele telefonie.

In de eerste negen maanden van 2010 konden we onze Adjusted EBITDA-marge stabiel houden op 52,3%, ondanks selectieve investeringen in nieuwe groei-opportunities en hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie. Dit weerspiegelt een verdere stijging van de onderliggende winstgevendheid van onze kernkabelactiviteit, waar verschillende proces- en platformverbeteringen ons in staat hebben gesteld om onze kosten strak onder controle te houden. Wij zijn dan ook van mening dat onze Adjusted EBITDA-marge voor het volledige jaar 2010 "dicht bij 51%" zal liggen, in plaats van "dicht bij 50%" zoals aanvankelijk verwacht. Deze bijgestelde margeprognose weerspiegelt een typisch lagere Adjusted EBITDA-marge in het laatste kwartaal van het jaar, gezien de seizoensgebonden hogere uitgaven.

In de eerste negen maanden van dit jaar bedroegen onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €174,9 miljoen, wat overeenstemt met 18% van onze bedrijfsopbrengsten. Zoals gezegd verwachten wij dat onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen verder zullen stijgen in het vierde kwartaal, aangezien de implementatie van ons project om optische knooppunten te splitsen in een stroomversnelling komt. Toch zullen onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen niet volledig overeenkomen met onze initiële prognose van "rond 23% van de bedrijfsopbrengsten". De huidige verwachting is dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor het volledige jaar 2010 zullen uitkomen op "rond 22% van de bedrijfsopbrengsten". Deze herziene vooruitzichten op het vlak van toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zijn exclusief mogelijke toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in 2010 betreffende de licentie voor digitale ethertelevisie (DTT) die we in februari dit jaar hebben verworven.

Tabel 2: Vooruitzichten voor boekjaar 2010

	Oorspronkelijke vooruitzichten voor boekjaar 2010 (februari 2010)	Herziene vooruitzichten voor boekjaar 2010 (oktober 2010)
Groei van de bedrijfsopbrengsten	Rond 8%	Minimaal 8%
Adjusted EBITDA-marge	Dicht bij 50%	Dicht bij 51%
Bedrijfsinvesteringen ⁽¹⁾	Rond 23% van de bedrijfsopbrengsten	Rond 22% van de bedrijfsopbrengsten
Vrije kasstroom	Meer dan €200 miljoen	Meer dan €225 miljoen

⁽¹⁾ Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, inclusief niet-geldelijke investeringen in het kader van financieringsleases en settopboxen voor verhuur. Exclusief mogelijke toe te rekenen bedrijfsinvesteringen betreffende de DTT licentie.

De combinatie van een beter dan verwachte Adjusted EBITDA, enigszins tenietgedaan door hogere financiële kosten vanaf het vierde kwartaal van 2010 (als gevolg van de recente verlenging van de looptijd van schulden), en lager dan verwachte bedrijfsinvesteringen geeft een verdere stimulans aan onze vrije kasstroom. Wij verwachten dat de vrije kasstroom voor het volledige jaar 2010 zal uitkomen op "meer dan €225 miljoen", in plaats van "meer dan € 200 miljoen" zoals aanvankelijk voorspeld. Het robuuste profiel van de vrije kasstroom en het feit dat het grootste deel van onze schuldafschrijvingen plaatsvindt in 2017, bieden volgens ons een ruime balansflexibiliteit. Die balansflexibiliteit kan worden aangeboord voor toekomstige waardeverhogende investeringen en/of aantrekkelijke aandeelhoudersvergoedingen.

3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

■ Telenet rondt proces tot verlenging bestaande leningen succesvol af

Op 4 oktober 2010 ging Telenet zeven nieuwe bijkomende termijnleningen aan als onderdeel van zijn vrijwillig proces tot omruiling van bepaalde termijnleningen onder de senior kredietfaciliteit van €2.300 miljoen. Bestaande schuldeisers van de termijnleningen A, B, C, D, E en F hadden de mogelijkheid om hun bestaande participaties en verplichtingen in te ruilen voor participaties en verplichtingen in de nieuwe termijnleningen G, H, I, J, K en L onder de senior kredietfaciliteit. Het proces tot omruiling resulteerde in een verlenging van de gemiddelde looptijd van de schuld tot net over 6 jaar. Het leeuwendeel van de termijnleningen (68%) zal voortaan pas in juli 2017 aflopen. Deze transactie zal geen impact hebben op de schuldgraad, maar geeft Telenet meer financiële stabiliteit en flexibiliteit.

3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers, 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 2010.

4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden beëindigd op	sep 2010	sep 2009	% Verschil
Geleverde diensten			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.812.600	2.787.600	1%
Televisie			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
Analoge Kabel TV	1.119.400	1.440.500	-22%
PayTV op het Telenet Partner Netwerk	-	6.400	n/a
Totaal Analoge Kabel TV	1.119.400	1.446.900	-23%
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.108.600	856.900	29%
Digitale Kabel TV (INDI)	60.200	59.300	2%
Totaal Digitale Kabel TV	1.168.800	916.200	28%
Totaal Kabel TV	2.288.200	2.363.100	-3%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.160.000	1.052.100	10%
Breedbandinternet aan bedrijven	36.800	32.900	12%
Totaal breedband internet	1.196.800	1.085.000	10%
Telefonie			
Residentiële telefonie	782.200	703.600	11%
Telefonie aan bedrijven	12.600	11.300	12%
Totaal telefonie	794.800	714.900	11%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	182.200	104.500	74%
Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)	4.279.800	4.163.000	3%
Klantenverloop			
Basiskabeltelevisie	8,6%	6,5%	
Breedbandinternet	7,8%	7,4%	
Telefonie	6,9%	6,4%	
Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk			
Triple play klanten (in duizenden)	697.300	627.100	11%
Totaal klantenrelaties (in duizenden)	2.288.200	2.363.100	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,87	1,76	6%
ARPU per klantenrelatie (€/ maand)	39,0	35,3	10%

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		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Bedrijfsopbrengsten						
Basis kabeltelevisie	82,1	80,5	2%	244,8	240,0	2%
Premium kabeltelevisie	38,2	29,4	30%	110,0	82,5	33%
Verdelers / Overige	13,9	18,1	-23%	42,3	38,0	11%
Residentieel breedbandinternet	107,9	101,2	7%	321,0	298,7	7%
Residentieële telefonie	65,4	56,0	17%	188,6	165,1	14%
Bedrijfsdiensten	20,9	19,3	8%	60,3	57,6	5%
Totaal bedrijfsopbrengsten	328,4	304,5	8%	967,0	881,9	10%
Bedrijfskosten						
Kostprijs van geleverde diensten	(182,3)	(179,4)	2%	(545,4)	(505,5)	8%
Brutowinst	146,1	125,2	17%	421,6	376,4	12%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(48,8)	(48,3)	1%	(153,5)	(143,6)	7%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	97,3	76,8	27%	268,1	232,7	15%
Financiële opbrengsten	0,8	0,3	167%	1,3	0,9	44%
Netto financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten	0,8	0,3	167%	1,3	0,9	44%
Netto winst op afgeleide financiële instrumenten	-	-	n/a	-	-	n/a
Financiële kosten	(48,9)	(39,6)	23%	(179,4)	(120,9)	48%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(37,3)	(35,3)	6%	(107,7)	(102,4)	5%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	(11,6)	(4,4)	164%	(71,7)	(18,5)	288%
Netto financiële kosten	(48,1)	(39,3)	22%	(178,1)	(120,0)	48%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,2)	(0,2)	n/a	(0,4)	(0,5)	-20%
Winst vóór winstbelastingen	49,0	37,3	31%	89,6	112,3	-20%
Belastingen	(23,6)	(12,3)	92%	(42,4)	(39,6)	7%
Winst over de verslagperiode	25,4	25,0	2%	47,2	72,7	-35%
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	25,4	25,0	2%	47,2	72,7	-35%
Gew. gem. uitstaande aandelen	112.079.774	111.712.355		112.024.445	111.202.512	
Gewone winst per aandeel	0,23	0,22		0,42	0,65	
Verwaterde winst per aandeel	0,22	0,22		0,42	0,65	
Bedrijfskosten per type						
Personeelskosten	32,4	32,6	-1%	98,6	89,4	10%
Vergoeding op basis van aandelen	0,8	2,7	-70%	3,6	3,8	-5%
Afschrijvingen	62,6	59,4	5%	185,0	177,0	5%
Waardeverminderingen	14,7	14,2	4%	44,3	39,8	11%
Afschrijvingen op uitzendrechten	0,6	1,7	-65%	4,6	6,2	-26%
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	94,7	90,1	5%	280,2	252,8	11%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	14,2	15,4	-8%	46,3	45,0	3%
Overige kosten	11,1	10,6	5%	36,3	33,7	8%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	(0,0)	0,9	n/a	(0,0)	1,5	n/a
Totaal bedrijfskosten	231,1	227,7	1%	698,9	649,2	8%

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		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten						
Winst over de verslagperiode	25,4	25,0	2%	47,2	72,7	-35%
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	77,9	75,3	3%	233,9	223,0	5%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(4,4)	(8,2)	-46%	(15,1)	(17,9)	-16%
Uitgestelde belastingen	23,6	12,0	97%	42,8	39,3	9%
Netto interestkosten en valutaverliezen	36,5	35,0	4%	106,4	101,4	5%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	11,6	4,4	164%	71,7	18,5	288%
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(35,5)	(33,3)	7%	(107,0)	(86,0)	24%
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	135,1	110,2	23%	379,9	351,1	8%
Kasstroom uit investeringsactiviteiten						
Verwerving van materiële vaste activa	(47,0)	(44,7)	5%	(136,8)	(174,8)	-22%
Verwerving van immateriële vaste activa	(12,5)	(10,0)	25%	(36,1)	(28,3)	28%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	-	(5,4)	n/a	(2,3)	(6,0)	-62%
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	-	-	n/a	0,1	0,1	n/a
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(59,5)	(60,2)	-1%	(175,1)	(209,0)	-16%
Kasstroom uit financieringsactiviteiten						
Netto schuldaflossing	-	-	n/a	135,0	5,0	n/a
Betaling aandeelhoudersvergoeding	(249,7)	(55,8)	347%	(249,7)	(55,8)	347%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(7,4)	(18,0)	-59%	(18,6)	(26,5)	-30%
Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	(257,1)	(73,8)	248%	(133,3)	(77,3)	72%
Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	398,7	154,2	159%	145,7	65,6	122%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	217,2	130,5	66%	217,2	130,5	66%
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten	(181,5)	(23,7)	666%	71,5	64,8	10%
Vrije kasstroom						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	135,1	110,2	23%	379,9	351,1	8%
Verwerving van materiële vaste activa	(47,0)	(44,7)	5%	(136,8)	(174,8)	-22%
Verwerving van immateriële vaste activa	(12,5)	(10,0)	25%	(36,1)	(28,3)	28%
Vrije kasstroom	75,6	55,5	36%	207,0	148,0	40%

5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	30 sep 2010	31 dec 2009	Vershil
ACTIVA			
Vaste activa:			
Materiële vaste activa	1.273,3	1.315,0	(41,7)
Goodwill	1.242,5	1.240,4	2,1
Overige immateriële vaste activa	288,5	308,6	(20,1)
Uitgestelde belastingvorderingen	32,6	116,4	(83,8)
Derivaten	1,2	9,1	(7,9)
Geassocieerde deelnemingen	0,2	0,3	(0,1)
Overige activa	5,0	5,6	(0,6)
Totaal vaste activa	2.843,3	2.995,3	(152,0)
Vlottende activa:			
Voorraden	8,4	11,3	(2,9)
Handelsvorderingen	78,9	73,3	5,6
Derivaten	0,1	0,3	(0,2)
Overige vlottende activa	61,7	47,3	14,4
Geldmiddelen en kasequivalenten	217,2	145,7	71,5
Totaal vlottende activa	366,3	277,9	88,4
TOTAAL ACTIVA	3.209,6	3.273,2	(63,6)
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
Eigen vermogen:			
Geplaatst kapitaal	794,9	1.041,8	(246,9)
Uitgiftepremies en overige reserves	906,9	902,6	4,3
Overgedragen verlies	(1.537,2)	(1.584,4)	47,2
Totaal eigen vermogen	164,6	360,1	(195,5)
Langlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.428,0	2.291,5	136,5
Derivaten	68,3	18,6	49,7
Over te dragen opbrengsten	6,9	8,6	(1,7)
Uitgestelde belastingverplichtingen	0,3	45,7	(45,4)
Overige schulden	42,2	39,9	2,3
Totaal langlopende verplichtingen	2.545,7	2.404,3	141,4
Kortlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	31,7	32,4	(0,7)
Handelsschulden	88,7	82,2	6,5
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	263,6	272,5	(8,9)
Over te dragen opbrengsten	93,9	105,1	(11,2)
Derivaten	21,2	16,6	4,6
Kortlopende belastingenschuld	0,2	0,1	0,1
Totaal kortlopende verplichtingen	499,3	508,9	(9,6)
Totaal verplichtingen	3.045,0	2.913,2	131,8
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	3.209,6	3.273,2	(63,6)