



Brief aan de aandeelhouders

Het jaar van de doorbraak

1999 was zonder twijfel het jaar van de doorbraak voor de breedbandtechnologie in het algemeen en voor Telenet in het bijzonder. Niemand kan er nog aan voorbij dat "de kabel" de poort vormt tot de meest innovatieve, interactieve diensten van de toekomst. Telenet staat op internationaal vlak aan de spits.

De opstartjaren van Telenet zijn duidelijk achter de rug. Het bedrijf maakte in 1999 op vele vlakken een grote sprong voorwaarts. Daarbij heeft de gebruikte HFC-technologie, een combinatie van glasvezelkabel en coaxkabel, haar potentieel meer dan ooit bevestigd. De ombouw van het netwerk ging in razendsnel tempo verder. In 1999 werd het aantal aansluitbare woningen zelfs verviervoudigd : van 240 000 aansluitbare woningen eind 1998 tot 1 144 000 woningen eind 1999. Hierdoor kon bij het begin van het nieuwe millennium 1 op 2 gezinnen in Vlaanderen gebruik maken van de diensten van Telenet. Tegen de lente van 2002 is heel Vlaanderen aansluitbaar.

Ook de commerciële resultaten bleven niet achter. Mede als gevolg van de lancering van nieuwe diensten en pakketten en meer slagkracht inzake verkoop, marketing, reclame en distributie is het aantal geïnstalleerde lijnen in 1999 zelfs verviervoudigd in vergelijking met het eerste jaar. In 1999 heeft Telenet in totaal 53.152 telefoon- en internetlijnen voor de residentiële markt genoteerd. De verkoop van de supersnelle internettoegang via de kabel steeg zelfs tot 40 procent in het vierde kwartaal van 1999. Ondanks de klassieke kinderziekten in de beginfase bleef de klanttevredenheid steeds rond 90 procent schommelen. Een zeer hoog cijfer. Ook op de bedrijvenmarkt werden belangrijke successen geboekt.

De financiële resultaten zijn dan ook zeer bemoedigend. Het omzetcijfer van het bedrijf steeg in 1999 tot 1,681 miljard frank. Dit is meer dan een verviervoudiging in vergelijking met de omzet van het vorige jaar. Anderzijds bedroeg het negatieve resultaat van het boekjaar 4,055 miljard frank. Dit resultaat ligt in de lijn van de verwachtingen voor een nieuw bedrijf in de zgn. TMT-sector (technologie, media en telecommunicatie). Telenet voerde in 1999 immers voor een bedrag van 6,778 miljard frank investeringen door. Bovendien bleef het wachten op de invoering in ons land van nummerbehoud voor klanten die naar Telenet overstappen.

In 1999 werd ook het selectieproces gestart voor een nieuwe strategische partner voor het bedrijf, als gevolg van de overname van MediaOne International door AT&T. Telenet zal de komende maanden en jaren zonder twijfel verder evolueren van een klassiek telefoniebedrijf naar een echt multimediebedrijf met een eindeloze reeks nieuwe mogelijkheden en diensten voor de consumenten.

Tenslotte past het op deze plaats om nogmaals de verdiensten te onderstrepen van al diegenen die er elke dag opnieuw voor zorgen dat Telenet een succesverhaal wordt. De inzet en inbreng van alle medewerkers, de kabelintercommunales, de Gimv en de financiële partners maken dat Telenet steeds meer tevreden klanten heeft.

Gerard Van Acker
Voorzitter Raad van Bestuur

Chuck Carroll
Algemeen directeur



Voorzitter Raad van Bestuur
Gerard Van Acker



Algemeen directeur
Chuck Carroll



aandeelhouders

Nieuwe strategische partner

1999 was in alle opzichten een interessant jaar voor Telenet. Telenet startte de procedure voor een nieuwe strategische partner en nam een meerderheidsparticipatie in het Hasseltse multi-mediabedrijf MEN@WORK.

Telenet selecteerde in 1995 het voormalige US West als technologiepartner. Als strategische partner nam US West - later MediaOne - een participatie van 25 procent in het kapitaal van Telenet. In 1999 werd MediaOne overgenomen door het Amerikaanse AT&T dat vervolgens besliste om al zijn internationale activiteiten van de hand te doen als gevolg van een strategische heroriëntatie van de belangen van het bedrijf op de internationale telecommarkt. In juli 1999 werd met MediaOne een exit-overeenkomst bereikt die ertoe leidde dat de participatie van MediaOne werd overgenomen door de andere aandeelhouders. Daarnaast werd in juni 1999 het kapitaal van Telenet Operaties NV met 4.5 miljard frank verhoogd tot 9 miljard frank en dit via een door Telenet Holding NV ingebrachte schuldvordering. Eind november 1999 werd het kapitaal van Telenet Holding NV verhoogd met 3 miljard frank. Deze kapitaalverhoging kaderde volledig in de expansieve groei van het bedrijf. Het huidige kapitaal van Telenet bedraagt 16,119,685,000 frank.

De aandeelhouders van Telenet duiden eind augustus de investeringsbank Dresdner Kleinwort Benson aan om hen te begeleiden bij de zoektocht naar een nieuwe strategische partner. Verschillende scenario's worden daarbij onderzocht, waarbij eveneens rekening wordt gehouden met een integratie van de kabelactiviteiten binnen Telenet.

In het najaar heeft Telenet het Hasseltse multi-mediabedrijf MEN@WORK overgenomen dat voor Telenet de versnelde aanpak van zijn internet-aanbod zal verzorgen. Daarnaast heeft Telenet een intentieverklaring ondertekend met @Home Benelux voor de uitbouw van een portaal-site met nieuwe diensten die volop gebruik maken van het breedbandig kabelnetwerk van Telenet, en dit exclusief voor de Belgische markt. Met deze samenwerkingen zet Telenet een duidelijke stap van een pure toegangsleverancier naar een integrator van kwaliteitsinhoud op het Internet.

Leden van de Raad van Bestuur op 31 december 1999

Gerard Van Acker - voorzitter, Marcel Bartholomeeussen, Alex Brabers, Herman Daems, Georges Deleenheer, Frank Donck, Yvan Dupon, Marc Francken, Isidoor Steyaert, Erik van Baren, Hugo Van Rompaey.

Op 31 december 1999 had Telenet volgende aandeelhouders:

Finstrad, Gaselwest, Gevaert, Gimv, Ibel, Imea, Intergem, Interkabel, Interteve, Iveka, Iverlek, KBC, Lessius, Parnib, Sofinim, Telekempo, Tevelo, Teve Oost en Teve West.





operationele resultaten

1 op 2 aansluitbaar

De opstartjaren van Telenet zijn achter de rug. Dit blijkt niet enkel uit het tempo waarmee het netwerk momenteel wordt omgebouwd, maar ook uit de snelle toename van het aantal huisinstallaties.

In de periode van 1996 tot en met 1999 werd de basis uitgebouwd, namelijk het netwerk, de dienstverlening en de productieprocessen. De basis van het telecommunicatienetwerk van Telenet wordt gevormd door de 52.000 kilometer coaxkabel van de 18 kabelintercommunales. Telenets basisinfrastructuur verbindt langs een ruggengraatring met glasvezelkabel de vijf telefooncentrales in Asse, Gent, Hasselt, Hoboken en Roeselare en de 47 antennestations van de intercommunales. Deze ruggengraatring werd in 1999 volledig afgewerkt, op een klein gedeelte in Limburg na.

Zoals voorzien in de originele planning verloopt de opwaardering van de kabelnetten voor tweewegscommunicatie over een periode van 5 jaar. Maar ook deze ombouw zit in een stroomversnelling. In de loop van 1999 werden 704.000 kabelabonnees omgebouwd en eind 1999 werd zelfs de kaap van 1 miljoen overschreden: 1.144.000 kabelabonnees of 51% van het totaal aantal kabelabonnees in Vlaanderen kan klant worden bij Telenet. Telenet was op dat moment aanwezig in alle grote Vlaamse steden en gemeenten. Volgens de huidige planning, zal tegen de lente van 2002 iedereen in Vlaanderen zich kunnen aansluiten op het breedbandnetwerk van Telenet, 9 maand eerder dan oorspron-

kelijk voorzien.

Ook het ritme van de huisinstallaties werd in 1999 beduidend opgevoerd. In het eerste kwartaal werden er gemiddeld 100 installaties per dag uitgevoerd. In december 1999 was dit aantal al opgelopen tot 300 per dag. En deze trend zet zich verder in stijgende lijn. Naar het einde van het eerste kwartaal van 2000 werd een gemiddelde van 500 installaties per dag gehaald. Dit aantal zal nog toenemen naar 1000 per dag in de tweede helft van 2000.

Telenet werd als jong opstartend bedrijf natuurlijk met enkele problemen geconfronteerd. Zo kwamen er in het verleden wel eens klachten binnen over de kwaliteit en de afwerking van de huisinstallaties. Dit was gedeeltelijk te wijten aan het feit dat de installatietechniekers allemaal net opgeleid waren en met een voor hen nieuwe technologie geconfronteerd werden, waardoor er af en toe wel eens iets mis ging. Dit probleem is ondertussen volledig opgevangen. Telenet heeft kwaliteitsinspecteurs ingeschakeld die de huisinstallaties nauw opvolgen en controleren. Als er toch nog problemen opduiken, is het nu veel eenvoudiger om heel snel tot een oplossing te komen.





commerciële resultaten

Verviervoudiging residentiële klanten

Het jaar 1999 was een jaar van groei. Het productengamma werd uitgebreid, er werden schitterende verkoopresultaten gehaald en de tevredenheid van de klanten was groot.

Telenet heeft in 1999 in totaal 53.152 residentiële lijnen geïnstalleerd. Dit is een verviervoudiging in vergelijking met het opstartjaar 1998.

Telenet verpakt alle telefoondiensten in zeer gebruiksvriendelijke pakketten. De Thuis-lijn, de Doe-lijn en de Jong-lijn, de tweede lijn voor jongeren, werden reeds in 1998 gelanceerd. In 1999 werd het gamma uitgebreid met de Top-lijn, een toestel met een aantal extra diensten waardoor het bijzonder geschikt is voor zelfstandigen en vrije beroepen. Zo heeft dit toestel een intelligent scherm met ken-je-beller en ken-je-tweede-beller. Er is een geïntegreerde berichten-dienst, oproepdoorschakeling en ook gesprekken met drie zijn mogelijk.

Enkele opmerkelijke trends in 1999 :

- Het belang van Internet blijft toenemen: terwijl in het eerste kwartaal iets meer dan 30 procent van de klanten een internetabonnement nam, steeg dat tot 40 procent in het vierde kwartaal.
- Telefonieklanten opteren duidelijk voor pakketten. Telenet heeft zich van bij de aanvang geprofileerd als een telecommunicatiebedrijf dat zijn klanten pakketten op maat aanbiedt. Dat uit zich niet enkel in het feit dat één telefonieklant op twee een pakket met ken-je-beller en berichten-

dienst neemt, maar ook in de bijzonder hoge penetratie van diensten met een toegevoegde waarde.

- Sinds de start in 1998 werkte Telenet met de zeer succesvolle formule van de Telenet Thuis Tour. De grote gele tent trok ook in 1999 verder van gemeente naar stad en blijft veel volk trekken. Een ander initiatief dat hier bij aansluit is de gele Telenet-truck die sinds 1999 het Vlaamse land doorkruist. Terwijl de tent steeds in nieuwe gemeenten wordt opgeslagen, doet de truck voornamelijk die steden en gemeenten aan waar Telenet reeds beschikbaar is. Bedoeling is de mensen op deze manier hernieuwd te laten kennismaken met de telefonie- en internetproducten van Telenet.
- In de loop van 1999 werd beslist om ook een uitgebreid netwerk van lokale verkooppunten uit te bouwen. Vandaag staan in totaal, samen met de servicepunten van de kabelmaatschappijen, ruim 160 winkels in voor de verkoop van de residentiële Telenet-producten.

De klanttevredenheid is een permanente prioriteit van Telenet. Ondanks enkele kinderziekten in de opstartfase is de tevredenheid permanent zeer hoog en schommelt rond 90 procent. En dit zowel voor telefonie- als voor internetdiensten.



commerciële resultaten

Kwaliteit en service

In 1999 werd er ook hard gewerkt naar de bedrijvenmarkt. Dit resulteerde in een aantal nieuwe producten op maat van de klant, stevig onderbouwd met kwaliteitsgaranties.

Voor de bedrijvenmarkt was 1999 het jaar van de doorbraak, met vele sleutelreferenties en belangrijke projecten. Telenet werd zo bijvoorbeeld de exclusieve operator voor het vaste telefoonverkeer van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap en de ministeriële kabinetten.

Indirecte toegang, of carrier select via de prefix 1515, ging het voorbije jaar op hetzelfde elan voort als in 1998. Deze indirecte toegang is de telefonie-oplossing voor elk bedrijf in een zone die nog niet direct aansluitbaar is.

Ook de producten voor directe toegang kenden succes bij topbedrijven. Zo verdubbelde in 1999 het aantal contracten voor huurlijnen. Bij directe toegang voor spraak gaat het eveneens om een verdubbeling van de contracten. Duidelijk een bewijs dat de klanten overtuigd zijn van de door Telenet geboden kwaliteit en service.

Argumenten die stevig onderbouwd worden met de zogenaamde Service Level Garanties en de Service Level Agreements. Alle klanten krijgen voor hun huurlijnen immers contractueel gratis een uitgebreide Service Level Garantie. In geval van niet naleving van de garantie betaalt Telenet een vooraf bepaald bedrag terug. Deze garanties hebben betrekking op de aansluiting, de beschikbaarheid, de kwaliteit en het fout-

herstel. Daarnaast kunnen klanten ook een op maat gemaakte garantie krijgen: een individueel Service Level Agreement met specifieke eisen voor garanties en terugbetalingen.

In 1999 werd ook iFiber, de internet-huurlijn over glasvezel, gelanceerd. Met iFiber biedt Telenet via zijn fijnmazig glasvezelnetwerk een uitgebreid gamma van telecommunicatie-producten aan. Hiervoor wordt een rechtstreekse glasvezelverbinding gelegd tussen de klant en het netwerk van Telenet. iFiber staat voor een permanente en snelle verbinding met het Internet waarbij de klant zelf over de snelheid beslist, van 64 Kbps tot 2 Mbps symmetrische capaciteit. De glasvezel huurlijn was onmiddellijk een groot succes. Reeds na 3 maanden werden alle doelstellingen overtroffen met 66 procent.





Internet

Toekomst is breedband

Telenets internettoegang via de kabel was een succes van bij de lancering. Ondertussen is het productengamma uitgebreid en wordt de stap naar een portaalsite grondig voorbereid.

Telenet lanceerde in 1997 zijn eerste internetproduct onder de naam Pandora. Pandora wist zich met de sympathieke stripfiguren op zijn instapscherm bijzonder snel te profileren als een klantvriendelijke toegang tot het Internet. Breedbandtoegang via de kabel biedt opmerkelijke snelheden en met de vaste, maandelijkse abonnementsprijs betaalt de internetgebruiker geen communicatiekosten meer. Omwille van deze voordelen nam Pandora dan ook een hoge vlucht. In de loop van 1999 werd beslist om de internettoegang via de kabel voortaan te verkopen onder de naam Telenet Internet. Dit kadert in de strategie die Telenet momenteel ontwikkelt ter lancering van een portaalsite. Hiermee zet Telenet de stap van een pure toegangsleverancier naar een integrator van kwaliteitsinhoud op het Internet.

In afwachting van de nieuwe portaalsite lanceerde Telenet in december 1999 een speciale demonstratiesite (breedband.telenet.be) met een eerste staal van wat Internet langs een breedbandtoegang brengt.

Het aantal internetklanten groeit echter niet alleen op de residentiële markt. Op korte tijd is Internet gewoon onmisbaar geworden voor elke onderneming, groot of klein. Daarom introduceerde Telenet twee pakketten die aan alle internetbehoeften tegemoetkomen, Telenet Internet Pro en Pro+. Het Pro-pakket richt zich tot de KMO's en biedt standaard een permanente internettoegang voor een netwerk tot 5 werkstations. Telenet Internet Pro+ is het grote broertje van de Pro en biedt een permanente internettoegang voor een netwerk met een zeer groot aantal werkstations. Maar met Pro en Pro+ krijgen bedrijven meer dan enkel een internetverbinding. Elke werknemer kan over een persoonlijke mailbox beschikken en het bedrijf krijgt de nodige webruimte voor een commerciële website. Dit allemaal onder de eigen bedrijfsnaam.





organisatie

Snelle groei

Ook in 1999 werd bijna elke dag een nieuw personeelslid in dienst genomen, een trend die zich reeds in 1998 manifesteerde. Het aantal vaste personeelsleden klom van 25 bij de aanvang in oktober 1996 naar 148 eind 1997, 420 eind 1998 en 607 eind 1999. Tegen eind 2000 zou de kaap van 850 medewerkers gerond worden. Zoals het een jong bedrijf past, werken er overwegend jonge mensen. De gemiddelde leeftijd schommelt rond de 30 jaar en de vrouwelijke medewerkers zijn met 40 procent goed vertegenwoordigd. De snelle personeelsgroei is onder meer toe te schrijven aan de toekomstige activiteiten voor Internet en multimedia.

Anderzijds heeft dit ook ruimtelijke problemen met zich meegebracht. Het eerste gebouw met 7.500 vierkante meter zat amper twee jaar na de eerstesteenlegging meer dan eivol. Daarom startte Telenet begin 1999 de uitbreidingswerken van zijn hoofdzetel te Mechelen. Dit gebouw, met 5.800 vierkante meter kantoorruimte, werd in een bijzonder snel tempo opgetrokken. Op 16 november werd het nieuwe gebouw officieel geopend door de voormalige minister-president Luc Van den Brande.

Met een 500-tal medewerkers in dienst werd in juni 1999 de tijd rijp geacht om een onderzoek te doen naar de arbeidstevredenheid bij Telenet. Er kwam een goede respons van 63 procent. Telenet wordt enorm gewaardeerd voor de goede samenwerking tussen medewerker en directe chef en de open en spontane manier van werken. Bij de medewerkers leeft de overtuiging zelf een bijdrage te kunnen

leveren aan de groei van het bedrijf en een toekomst te kunnen uitbouwen. Het overgrote deel van de medewerkers is geboeid door het werk dat ze doen en door de uitdaging die Telenet hen biedt. Voor de enkele pijnpunten werden actieplannen uitgewerkt die momenteel volledig geïmplementeerd worden.

Op managementvlak stelde Telenet in augustus 1999 een nieuw directiecomité samen. Chuck Carroll, voormalig directeur operaties, werd aangesteld als algemeen directeur. Daarnaast werd Etienne Blomme de nieuwe senior-directeur operaties. Samen met Clement Costers, directeur financiën en administratie en Luk Temmerman, commercieel directeur, vormen zij het directiecomité van Telenet. De Raad van Bestuur heeft voor deze herschikking en versterking gekozen om Telenet met succes te wapenen voor toekomstige uitdagingen. De voornaamste opdracht van dit vernieuwde directiecomité is dan ook om Telenet versneld te doen doorgroeien tot een sterke speler op de snel evoluerende telecommunicatiemarkt.





Wachten op nummerbehoud

1999 was een baanbrekend jaar op regelgevend vlak. Er kwam duidelijkheid over de nummeroverdraagbaarheid (ook nummerbehoud genoemd).

In 1999 werd, samen met de telecomsector gewerkt aan het opzetten van een automatische oplossing : de Central Reference Data Center, waarbij Telenet het voortouw nam.

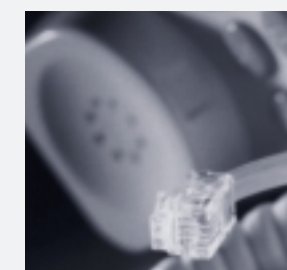
België heeft hier de meest performante oplossing van Europa geïmplementeerd. Het systeem werd grondig getest in de laatste maanden van 1999.

Volgens de Europese richtlijn had nummerbehoud op 1 januari 2000 van start moeten gaan. Al snel werd duidelijk dat de uiteindelijke datum 1 mei 2000 zou worden voor de grootschalige invoering op de Belgische markt, dit wegens praktische moeilijkheden bij verschillende operatoren en op regelgevend vlak. Vanaf januari tot 30 april startte Telenet dan ook op beperkte schaal met het aanbieden van nummerbehoud bij een beperkt aantal vooraf geselecteerde klanten. Ondertussen is nummerbehoud voor zowel residentiële als professionele telefoniekanten een feit geworden. Nummerbehoud maakt het voor de telefoniekant mogelijk zijn nummer te behouden als hij van telefoonmaatschappij verandert. Dit is mogelijk voor vaste telefoondiensten in dezelfde geografische zone en voor 0800, 0900, 070 en 078 nummers. Voor mobiele nummers kan het voorlopig niet. De nieuwe operator regelt overigens alles als de klant zijn nummer wil behouden. Uiteraard kan een klant die binnen dezelfde zone verhuist en/of van telefoonmaatschappij verandert ook opteren voor een nieuw nummer.

Een andere belangrijke realisatie is de goedkeu-

ring door het Belgisch Instituut voor Postdiensten en Telecommunicatie (BIPT) van "Brio", het referentiecontract tussen Belgacom en de andere operatoren. In dit contract is gedetailleerd bepaald onder welke voorwaarden Belgacom diensten moet verlenen aan andere operatoren. Met Brio voor het jaar 2000 is een betekenisvolle vooruitgang geboekt met betrekking tot de interconnectietarieven, de uitbreiding van de diensten die in het referentie-aanbod zijn opgenomen en het erkennen van de specifieke verplichtingen van Belgacom als historische operator. Toch blijven er nog een aantal knelpunten bestaan, onder meer op het vlak van het onderliggende kostenmodel en de kwaliteitsgaranties. Belangrijk feit is dat in het verlengde hiervan alle alternatieve operatoren een eensgezind standpunt hebben ingenomen om een Standaard Interconnectie Akkoord uit te werken met Belgacom. Dankzij deze eensgezindheid zijn de alternatieve operatoren er van overtuigd betere voorwaarden te kunnen overeenkomen met Belgacom.

Ook op het vlak van Internet werd in 1999 vooruitgang geboekt. Naar aanleiding van de 078-perikelen met Belgacom besloten zes operatoren, waaronder Telenet, een procedure te starten tegen Belgacom. Ze kregen gelijk van de rechter in kort geding. Ondertussen werd het vonnis bevestigd in beroep. De rechter oordeelde dat Belgacom probeerde van haar dominante positie misbruik te maken op de markt van de internettoegang met het doel haar concurrenten de pas af te snijden. Deze zaak loopt momenteel nog voor de Raad voor de Mededinging.



Belangrijkste financiële cijfers

Hierbij vindt u een samenvatting van de geconsolideerde balans en resultatenrekening van Telenet Holding N.V. Een exemplaar van de neergelegde jaarrekening van Telenet Operaties N.V., Telenet Vlaanderen N.V., Telenet Holding N.V. en van de geconsolideerde jaarrekening, kan u bekomen op eenvoudige aanvraag.

GECONSOLIDEERDE BALANS NA WINSTVERDELING (in 000 Bef)

	Boekjaar	Vorig boekjaar
VASTE ACTIVA	12 773 193	7 659 567
Oprichtingskosten	103 389	168 913
Immateriële vaste activa	2 385 848	2 296 258
Materiële vaste activa	10 259 650	5 193 248
Financiële vaste activa	24 306	1 148
VLOTTENDE ACTIVA	3 652 708	3 745 770
Voorraden	723	872
Vorderingen op ten hoogste één jaar	816 081	519 303
Handelsvorderingen	342 473	148 543
Overige vorderingen	473 608	370 760
Geldbeleggingen & liquide middelen	2 814 685	3 216 321
Overlopende rekeningen	21 219	9 274
TOTAAL DER ACTIVA	16 425 901	11 405 337
	Boekjaar	Vorig boekjaar
EIGEN VERMOGEN	7 332 195	5 686 051
Kapitaal	14 619 685	8 925 896
Geconsolideerde reserves (+) (-)	(7 295 326)	(3 239 844)
Kapitaalsubsidies	7 836	
BELANGEN VAN DERDEN	4	5
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN EN BELASTINGLATENTIES	20 000	
Voorzieningen voor risico's en kosten	20 000	
SCHULDEN	9 073 702	5 719 281
Schulden op meer dan één jaar	1 500 000	1 500 000
Kredietinstellingen	1 500 000	1 500 000
Schulden op ten hoogste één jaar	7 544 280	4 195 563
Financiële schulden	2 350 000	2 050 000
Handelsschulden	4 875 880	2 008 618
Schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	278 698	131 889
Overige schulden	39 702	5 056
Overlopende rekeningen	29 422	23 718
TOTAAL DER PASSIVA	16 425 901	11 405 337

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING (in 000 Bef)

	Boekjaar	Vorig boekjaar
Bedrijfsopbrengsten	2 134 570	988 456
Omzet	1 681 821	386 473
Andere bedrijfsopbrengsten	452 749	601 983
Bedrijfskosten (-)	(6 040 873)	(2 977 362)
Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen	715 898	207 279
Diensten en diverse goederen	2 238 058	940 759
Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	1 216 136	702 179
Afschrijvingen en waardeverminderingen	1 630 843	709 720
Andere bedrijfskosten	239 938	417 425
Bedrijfsresultaat (-)	(3 906 303)	(1 988 906)
Financiële opbrengsten	139 877	112 106
Financiële kosten (-)	(288 007)	(198 332)
Resultaat uit de gewone bedrijfsuitoefening, vóór belasting (-)	(4 054 433)	(2 075 132)
Uitzonderlijke opbrengsten		995
Uitzonderlijke kosten (-)	(1 050)	(450)
Resultaat van het boekjaar vóór belasting (-)	(4 055 483)	(2 074 587)
Belastingen (+) (-)		
Resultaat van het boekjaar (-)	(4 055 483)	(2 074 587)
Geconsolideerd resultaat (-)	(4 055 483)	(2 074 587)
Aandeel van derden (+) (-)	(1)	(2)
Aandeel van de groep (+) (-)	(4 055 482)	(2 074 585)

financiële resultaten