

## Telenet publiceert resultaten eerste kwartaal 2007

- ▶ EBITDA 20% omhoog
- ▶ Bijna verdubbeling van operationele vrije kasstroom
- ▶ Recordstijging RGU's op kwartaalbasis

België, 9 mei 2007 – Telenet Group Holding NV (“Telenet” of de “Onderneming”) maakt zijn geconsolideerde resultaten bekend volgens de International Financial Reporting Standards zoals toegepast door de EU (“EU GAAP”) voor het eerste kwartaal van 2007:

### Belangrijkste resultaten

- Aanhoudende groei in pakket- en triple-play aanbiedingen, recordstijging RGU's op kwartaalbasis.
- Sterkste groei op jaarbasis van triple-play klanten (een stijging van 38%) en ARPU per individuele klant (11% omhoog).
- Stijging op kwartaalbasis van iDTV RGU's, met een toename van 50.000 abonnees.
- Inkomsten bedroegen €226,8 miljoen, een stijging op jaarbasis van 16% (11% zonder UPC Belgium).
- EBITDA van €106,3 miljoen voor dit kwartaal, een stijging op jaarbasis van 20 % (15 % zonder UPC Belgium).
- Kwartaal EBITDA-marge overstijgt 45% en bereikt 47%.
- Nettowinst van €10,8 miljoen: meer dan verdubbeld t.o.v. dezelfde periode vorig jaar.
- Bijna verdubbeling van de operationele vrije kasstroom tot €45,7 miljoen.

Voor de drie maanden afgesloten op	31 maart 2007	31 maart 2006	Change %
------------------------------------	---------------	---------------	----------

### Belangrijkste financiële resultaten (miljoen euro) - voortgezette bedrijfsactiviteiten

Omzet	226.8	196.2	16%
Netto winst	10.8	5.1	112%
Basis opbrengst per aandeel (EUR)	0.11	0.05	
Verwaterde opbrengst per aandeel (EUR)	0.10	0.05	
EBITDA (1)	106.3	88.7	20%
EBITDA margin (%)	47%	45%	

### Belangrijkste operationele resultaten (000 RGUs)

Basis kabeltelevisie	1,735	1,597	9%
Premium televisie	318	189	69%
Breedband internet	804	650	24%
Vaste telefonie	482	381	26%
Mobiele telefonie (actieve SIM kaarten)	28	-	n/a
Triple play klanten (2)	256	185	38%
RGUs per individuele klant (2) (3)	1.52	1.44	6%
ARPU per individuele klant (€ / maand) (2) (4)	28.7	25.9	11%

- (1) EBITDA is gedefinieerd als operationeel resultaat + afschrijvingen en waardeverminderingen.
- (2) Enkel op Telenet netwerk, zonder UPC Brussel gebied (Brussel en Leuven) en Partner Network.
- (3) Omzet genererende eenheid (RGU) is afzonderlijk een basis kabeltelevisie, breedband internet of vaste telefonie abonnee. Een aangesloten huis kan één of meerdere RGUs bevatten.
- (4) Gemiddelde maandelijkse omzet (ARPU) per individuele klant is berekend als volgt: gemiddelde maandelijkse omzet (inclusief omzet van transportvergoedingen maar exclusief omzet van interconnectie en installaties) voor de respectievelijke periode, gedeeld door het gemiddelde van de start en eindpositie van de individuele klanten.

Duco Sickinghe, Chief Executive Officer Telenet, over de resultaten:

“We zijn erg blij met de overtuigende prestatie die ons bedrijf in het eerste kwartaal heeft neergezet, zowel vanuit operationeel als financieel oogpunt. We boekten opnieuw een goed kwartaalresultaat in abonneegroei, samen met een sterke EBITDA en hoge EBITDA-marge. We kregen er meer dan 100.000 RGU's bij in het eerste kwartaal van 2007. Daarvan was ongeveer de helft voor rekening van iDTV, een meer dan bevredigend resultaat voor dit product. We wijzen dit resultaat toe aan onze succesvolle triple-play strategie met ondermeer de introductie van pakketaanbiedingen vorig jaar. Deze pakketaanbiedingen kenden een substantiële groei in zowel triple-play klanten als ARPU per individuele klant, dit in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Niet alleen onze residentiële producten deden het goed, ook onze afdeling bedrijfsdiensten boekte een sterke opbrengstengroei in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar dankzij de succesvolle implementatie van een gesegmenteerde marktaanpak, waarbij we ons vooral richten op de KMO markt.

Onze inkomsten bedroegen €226,8 miljoen voor het eerste kwartaal van 2007, een stijging van 16% ten opzichte van vorig jaar. In aanvulling op een solide organische groei van 11%, was UPC Belgium verantwoordelijk voor de verdere stijging. We zijn verheugd over ons EBITDA-cijfer van €106,3 miljoen voor het eerste kwartaal. Dat betekent namelijk op jaarbasis een stijging van 20% en van 15% exclusief UPC Belgium en bezorgde ons een gezonde EBITDA-marge van 47%, tegenover 45% een jaar geleden. Deze verbetering van 2% was het resultaat van een betere productmix en verscheidene programma's voor kostenbesparing en procesverbetering die we in de tweede helft van 2006 implementeerden. De combinatie van de solide vooruitgang van ons bedrijfsresultaat, dat op jaarbasis met 36% omhoog ging, en een behoorlijk stabiel financieel resultaat droeg bij tot de verdubbelde nettowinst van €10,8 miljoen voor het eerste kwartaal van 2007. Onze kwartaalresultaten, uitgedrukt in kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten, vóór rente en aflossingspremies, bedroegen €106,4 miljoen, in vergelijking tot €87,4 miljoen voor het eerste kwartaal van vorig jaar. We spendeerden €48,6 miljoen aan bedrijfsinvesteringen, waarvan het grootste deel kan toegeschreven worden aan de sterke klantengroei.

De integratie van UPC Belgium in Telenet vordert goed en we hebben er alle vertrouwen in dat de verwachte synergievoordelen gerealiseerd zullen worden zonder enige invloed op de betrokken werknemers. Gedurende dit eerste kwartaal onder de paraplu van Telenet, zette UPC Belgium sterke cijfers neer, zowel voor wat betreft de bedrijfs- als de financiële resultaten. Daarmee boekte UPC de grootste toename van het aantal internetabonnees tot nog toe.

Met het oog op zowel de nabije toekomst als onze doelstellingen op lange termijn, blijven we voornamelijk streven naar een gezonde balans tussen bedrijfsgroei, uitstekende bedrijfsmarges en weloverwogen investeringen in onze toekomst. We blijven hard werken aan verbeteringen in de operationele sfeer. Als eerstvolgende stap moet onze gesegmenteerde aanpak van het klantenbestand. Deze aanpak moet ertoe leiden dat het juiste product aan de juiste klant wordt aangeboden, dit om het potentieel van de bestaande single en double play klanten te valideren.

Samenvattend: Op basis van onze eerste kwartaalresultaten en onze verwachtingen voor de rest van dit jaar blijven we vasthouden aan onze vooruitzichten voor 2007: 12-15% groei van de inkomsten, een EBITDA-marge van ten minste 45% en bedrijfsinvesteringen van €210 tot € 230 miljoen."

**Over Telenet:** Telenet is een belangrijke leverancier van media- en communicatiediensten. Telenet spitst zich toe op het leveren van kabeltelevisie, hogesnelheidsinternet en vaste en mobiele telefoniediensten aan hoofdzakelijk residentiële klanten in Vlaanderen en Brussel. Onder de merknaam Telenet Solutions levert het bovendien diensten aan bedrijven in België. Telenet is genoteerd op de Beurs van Brussel onder de code TNET.

**Aanvullende informatie:** Aanvullende informatie over Telenet en haar producten is beschikbaar op [www.telenet.be](http://www.telenet.be). Bijkomende informatie over operationele en financiële cijfers vermeld in dit document kan worden gedownload vanaf de sectie 'investor relations' van onze website. Zowel ons Jaarverslag 2006, het kwartaalbericht voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2007 evenals een presentatie van de financiële resultaten voor de eerste drie maanden afgesloten op 31 maart 2007 zijn of worden binnenkort beschikbaar gesteld in de sectie "investor relations" van onze website (<http://investors.telenet.be>).

### Contactpersonen

<i>Pers</i>	Jan de Grave Director Communications <a href="mailto:jan.de.grave@staff.telenet.be">jan.de.grave@staff.telenet.be</a> Phone: +32 15 333 465	Stefan Coenjaerts Corporate Communications <a href="mailto:stefan.coenjaerts@staff.telenet.be">stefan.coenjaerts@staff.telenet.be</a> Phone: +32 15 335 006
<i>Analisten en Beleggers</i>	Vincent Bruyneel Director Investor Relations <a href="mailto:vincent.bruyneel@staff.telenet.be">vincent.bruyneel@staff.telenet.be</a> Phone: +32 15 333 552	

**"Safe Harbor" verklaring onder de Private Securities Litigation Reform Act van 1995:** Verscheidene verklaringen in dit document zijn "toekomstgerichte verklaringen" overeenkomstig de betekenis daaraan gegeven in de U.S. Private Securities Litigation Reform Act van 1995. Woorden als "denkt", "voorziet", "zou moeten", "neemt zich voor", "zal", "verwacht", "raamt", "is van plan", "positie", "strategie", en gelijkaardige uitdrukkingen wijzen op dergelijke toekomstgerichte verklaringen, die gekende en onbekende risico's omvatten, onzekerheden en andere factoren die er toe kunnen leiden dat onze huidige resultaten, prestaties, verwezenlijkingen, of bedrijfsresultaten substantieel verschillen van deze die overwogen, voorzien, voorspeld, geraamd of in rekening gebracht werden, uitdrukkelijk of impliciet, door deze toekomstgerichte verklaringen. Deze factoren omvatten: mogelijke ongunstige ontwikkelingen met betrekking tot onze liquiditeit of bedrijfsresultaten; onze aanzienlijke schuldaflossingen en andere contractuele verplichtingen; ons vermogen om ons businessplan te financieren en uit te voeren; ons vermogen om voldoende geldmiddelen te genereren om onze schuld af te betalen; rente- en wisselkoersschommelingen; ons vermogen om de integratie van onze facturatiesystemen te voltooien; de impact van nieuwe commerciële kansen die belangrijke up-front investeringen vereisen; ons vermogen om klanten aan te trekken en te behouden, en onze aanwezigheid op de markt in het algemeen te versterken; ons vermogen om tegen andere bedrijven in de communicatie- en inhoudistributiesector 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 back-up te ontwikkelen en te behouden voor onze essentiële systemen; ons vermogen om door te gaan met het ontwerpen van netwerken, plaatsen van installaties, verkrijgen en behouden van de vereiste licenties of goedkeuringen van de overheid, en financieren van bouw en ontwikkeling, op een tijdige manier en tegen een redelijke kostprijs, en onder bevredigende voorwaarden; ons vermogen om een impact te hebben op, of een adequaat antwoord te bieden op nieuwe of gewijzigde wetten of regelgeving. Wij wijzen elke verplichting af om deze toekomstgerichte verklaringen te herzien teneinde feitelijke resultaten, veranderingen in veronderstellingen of veranderingen in factoren die deze verklaringen beïnvloeden weer te geven.

**Financiële informatie:** De gecontroleerde jaarrekening van Telenet Group Holding vanaf en voor de jaren afgesloten op 31 december 2005 en 2006 zijn opgesteld volgens de International Financial Reporting Standards zoals toegepast door de Europese Unie ("EU GAAP") tenzij anders vermeld.

## 1 Belangrijkste bedrijfsresultaten

In het eerste kwartaal van 2007 hield de groei van Telenet aan in het triple-play segment, zoals bleek uit onze sterkste groei op jaarbasis tot nu toe in het aantal triple-play klanten met een aansluiting op ons netwerk. Circa 256.000 klanten (38% meer ten opzichte van het eerste kwartaaleinde van 2006), ofwel 16% van het totale klantenbestand van het Telenet netwerk, maken gebruik van een triple-play dienst, tegenover 12% op 31 maart 2006. Dit resulteerde in een verdere toename van RGU's per individuele klant tot 1,52x op 31 maart 2007 tegenover 1,44x per 31 maart 2006. Deze sterke ontwikkeling werd ondersteund door het voortdurende succes van onze pakketaanbiedingen, een verdere daling van het aantal opzeggingen en goede cijfers voor de kruisverkoop evenals de kortingsacties voor iDTV set top boxen in januari van dit jaar.

Bij deze cijfers zijn onze mobiele telefoniediensten nog niet inbegrepen. Ook op dit vlak zijn we zeer verheugd over de stabiele vooruitgang die we bereikt hebben. Gedurende het eerste kwartaal kwamen er bijna 15.000 actieve SIM-kaarten bij, waarmee het totale aantal actieve SIM-kaarten per 31 maart 2007 op 28.000 werd gebracht. Dit resultaat werd binnengehaald zonder marketingcampagnes voor deze dienst te voeren.

In lijn met de stabiele ontwikkeling in ons triple-playsegment, zag ook het ARPU-cijfer per individuele klant op het Telenet netwerk zijn sterkste toename op jaarbasis, van €25,9 in het eerste kwartaal van 2006 naar €28,7 in het eerste kwartaal van 2007.

Over de gehele breedte waren onze bedrijfsresultaten van het eerste kwartaal, normaliter een sterke periode vanuit het oogpunt van seizoensverkoop, zeer verheugend. Naar onze verwachting zullen de positieve trends in de multiple-playmarkt aanhouden. Wij handhaven dan ook onze vooruitzichten voor de totale inkomsten en rentabiliteitsgroei.

### 1.1 Breedbandinternet – Stabiele ARPU en aanhoudend laag klantverloop

In het eerste kwartaal van 2007 telden we een netto toename van 75.000 abonnees voor onze breedbandinternetdienst, wat het totale aantal op 804.000 brengt per 31 maart 2007. Dat betekent een stijging van 24% ten opzichte van het eerste kwartaal vorig jaar. Van het totale aantal abonnees kwamen er 44.000 voor rekening van het klantenbestand van het voormalige netwerk van UPC Belgium, naast 27.000 nieuwe bedrijfsklanten. Dit betekent dat het aantal residentiële klanten van onze breedbanddienst is toegenomen van respectievelijk 626.000 eind maart 2006 en 703.000 einde december 2006 naar 777.000 aan het einde van het eerste kwartaal van 2007. Het aantal opzeggingen voor deze dienst ging verder omlaag tot 7,3% voor het eerste kwartaal van 2007 ten opzichte van 8,8% aan het einde van dezelfde periode in 2006. Naar ons inzicht is deze ontwikkeling een positieve weerspiegeling van de klanttevredenheid voor dit product. Ons gamma van producten in het hogere en lagere segment heeft ons in staat gesteld in deze perioden een stabiel marktaandeel te behouden. De ARPU's voor breedbandinternet bleven stabiel in vergelijking met een jaar geleden.

### 1.2 Telefonie – Sterke abonneegroei, ondanks aanhoudende druk op ARPU

We sloten het eerste kwartaal van 2007 af met een totaal aantal telefoonabonnees van 482.000, een toename met 27.000 gedurende het kwartaal en een stijging met 26% sinds eind maart 2006. Als onderdeel van deze totale groei, steeg het aantal residentiële telefoonklanten tot 474.000 aan het einde van het eerste kwartaal van 2007 ten opzichte van 375.000 per eind maart 2006 en 488.000 per eind december 2006. In lijn met onze verwachtingen ondervonden we een neerwaartse druk op onze ARPU's voor telefonie, voornamelijk te wijten aan de aanvaarding van nieuwe abonnees en de effecten van de overstap van bestaande klanten naar flat-rate tariefplannen. Anderzijds vertaalden de positieve klanttevredenheid en de algemene aantrekkingskracht van transparante

tariefplannen en het triple-playaanbod zich in verbeterde opzeggingscijfers (8,0% voor het eerste kwartaal van 2007 in vergelijking met 10,6% voor dezelfde periode in 2006).

De voornaamste oorzaken voor de groei van het aantal telefonieabonnees zijn de verschillende FreePhone-producten (FreePhone en FreePhone 24), met onbeperkt bellen tegen vaste tarieven. Residentiële telefonie blijft een sterk competitieve markt, waarin we een voortdurende innovatie op het gebied van prijsvorming en bundeling van telefoniediensten verwachten.

### 1.3 Televisie – Recordtoename van iDTV klanten

Tegen het einde van het eerste kwartaal van 2007 telden we een totaal aantal van 318.000 abonnees voor één of meer van onze televisiediensten, onder wie 276.000 iDTV abonnees, 36.000 Prime-dienstklanten (via het voormalige Canal+ platform) en 6.000 abonnees op onze premiumdiensten op het voormalige UPC Belgium netwerk. Gedreven door sterke seizoenverkoop in januari en de introductie van huurboxen, boekten we onze grootste kwartaalstijging in iDTV sinds de lancering van deze dienst, met een netto toename van 50.000 abonnees. We kenden een stabiele stijging van het aantal abonnees van onze premium- en thematische pakketten, waaronder onze videotheek op aanvraag. Ook stegen de opbrengsten uit “pay-per-use” diensten (betaling per éénmalig gebruik). De bijkomende ARPU (naast het basisabonnementsgeld) uit iDTV-abonnees die hun smartcard hebben geactiveerd, bedroeg €13,4 in het eerste kwartaal van 2007.

Het aantal abonnees op basispakketten voor analogie of digitale televisiediensten steeg naar een totaal van 1.735.000 in vergelijking met 1.597.000 eind maart 2006 en 1.604.000 eind december 2006. Bij het totaalcijfer voor het eerste kwartaal van 2007 zijn 131.000 klanten op het onlangs overgenomen UPC Belgium netwerk inbegrepen, wat een teken is van de stabiliteit van dit klantsegment. De stijgingen van het basisabonnementsgeld en de vergoedingen voor auteursrechten begonnen in toenemende mate een positieve weerslag te hebben op de inkomsten over het eerste kwartaal van 2007.

### 1.4 Telenet Solutions - Belangrijke contracten op de rails gezet

Onze afdeling bedrijfsdiensten blijft groeien aan de hand van haar gesegmenteerde aanpak van het aanbod van coax-, DSL- en glasvezelproducten voor stem-, data- en internetdiensten. De opbrengsten van het eerste kwartaal van 2007 bedroegen €21,4 miljoen, een stijging van 15% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De stijging was deels te danken aan de nieuwe prestigecontracten die we in de tweede helft van 2006 mochten binnenhalen. In een zeer prijsgevoelige omgeving die hoge eisen stelt aan de dienstverlening, handhaven we onze strategie die gericht is op het aanbieden van een combinatie van kwaliteiten. Daartoe behoren hoge serviceniveaus, een volledige productportefeuille en een goede geografische dekking, met een bijzondere nadruk op de markt van de KMO's.

## 2 Financiële Resultaten

### 2.1 Opbrengsten

Telenet heeft een aantrekkelijke, evenwichtige opbrengstenmix. De totale opbrengst uit voortgezette bedrijfsactiviteiten steeg met 16% tot €226,8 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 tegenover €196,2 miljoen in het eerste kwartaal van 2006. Dit resultaat was deels te danken aan de overname van UPC Belgium per 31 december 2006, die goed was voor €9,0 miljoen van de totale opbrengst. Anderzijds werd de organische groei van 11% vooral bewerkstelligd door de sterke

abonneegroei van onze residentiële breedbandinternet- en telefoniediensten. De groei van de opbrengsten uit het internet vormde de grootste bijdrage, goed voor ongeveer de helft van de totale stijging in opbrengsten in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Bijna 25% van onze opbrengsten zijn afkomstig van het basiskabeltelevisiesegment, dat profiteert van de hoge en stabiele penetratie van deze dienst, maar over een zeer beperkte groeimarge beschikt.

De geboekte opbrengsten uit premiumkabeltelevisie omvatten niet de opbrengsten van set top boxen. Deze laatste worden gerealiseerd via de verkoop van iDTV set top boxen, ofwel rechtstreeks aan nieuwe iDTV-klienten ofwel aan distributeurs, en zijn geboekt onder "Distributeurs/andere". Verder zijn de verhuuropbrengsten voor top set boxen opgenomen onder "Premiumabonnees". De verkoop van iDTV set top boxen droeg voor €4,5 miljoen bij aan de opbrengsten van het eerste kwartaal van 2007, in vergelijking met €6,4 miljoen voor dezelfde periode in 2006. Deze daling is het gevolg van de introductie van set top boxverhuur. Huurboxen genereren terugkerende opbrengsten, terwijl de opbrengsten uit verkochte boxen onmiddellijk geboekt wordt.

## 2.2 Kosten

De totale operationele kosten voor het eerste kwartaal van 2007 stegen met 11% naar €176,7 miljoen tegenover €159,4 miljoen een jaar geleden. De overname van UPC Belgium was verantwoordelijk voor circa één derde van deze stijging. Binnen dit totaal bedroegen de kosten voor dienstverlening €134,4 miljoen. Dat betekende een stijging op jaarbasis van 12%, die – onder meer als gevolg van de overname van UPC Belgium- verband houdt met een algemene toename van personeelskosten, call center capaciteit en bedrijfskosten als weerslag van de uitbreiding van ons klantenbestand. De stijging van verkoop-, algemene en beheerkosten (SG&A) bleef daarentegen beperkt tot 8% met €42,3 miljoen voor het eerste kwartaal van 2007, vergeleken met €39,0 miljoen in het eerste kwartaal van 2006, een weerspiegeling van de toegenomen verkoopactiviteit. Als resultaat van onze continue aandacht voor bewuste kostenbeheersing en een aantal procesverbeteringen, daalde het aandeel van kosten voor dienstverlening als percentage van de totale opbrengst van 61% in het eerste kwartaal van 2006 naar 59% in het afgelopen kwartaal. Het percentage van SG&A kosten in verhouding tot de totale opbrengst daalde van 19% tot 20% voor de respectievelijke kwartaalperioden.

## 2.3 EBITDA en nettoresultaat

De EBITDA uit voorgezette bedrijfsactiviteiten steeg met 20% op jaarbasis van €88,7 miljoen voor het eerste kwartaal van 2006 naar €106,3 miljoen voor het eerste kwartaal van 2007. We registreerden een stijging van de EBITDA-marge van 47% voor het afgelopen kwartaal, in vergelijking met 45% voor het eerste kwartaal van 2006. De overname van UPC Belgium zorgde voor een bijdrage van circa €4,8 miljoen. Dit leidt tot een organisch groeiritme op jaarbasis van 15%.

Ons nettoresultaat is inclusief het effect van rentekosten, gunstige schommelingen in de reële waarde van onze valuta- en rente-indekkingsinstrumenten en uitgestelde belastingen. Onze netto rentekosten voor het eerste kwartaal van 2007 daalden licht tot €26,1 miljoen tegenover €26,9 miljoen een jaar geleden. Deze daling werd voornamelijk veroorzaakt door de verlichting van onze totale schuld na de vervroegde aflossingen van de senior kredietfaciliteit en de Senior Notes tussen januari en mei 2006 en de lagere marges die we voor onze senior kredietfaciliteit betaalden, als gevolg van de bereikte lagere schuldgraad (leverage) en de herfinanciering van onze senior kredietfaciliteit in mei 2006. Deze positieve effecten werden voor een belangrijk deel tenietgedaan door onze toegenomen schuldpositie na de overname van UPC Belgium en de stijging van het 3-maand EURIBOR rentetarief dat voor onze Senior kredietfaciliteit geldt. Onze valuta- en afgeleide dekkingsinstrumenten leverden een positieve nettobijdrage op van €2,1 miljoen in het

eerste kwartaal van 2007, vergeleken met een positieve bijdrage van €7,1 miljoen in het eerste kwartaal van 2006. Deze gewijzigde situatie was vooral te wijten aan schommelingen in de reële waarde van forward rates (termijnwisselkoersen) op valutatermijncontracten en de reële waardeverandering van onze rentedekkingsinstrumenten.

De inkomstenbelastingen voor het eerste kwartaal van 2007 bedroegen €15,3 miljoen, tegenover €11,8 miljoen vorig jaar. Hoewel we belastingverliezen binnen onze groep in belangrijke mate overdragen naar toekomstige boekperioden, werden deze uitgestelde belastingverplichtingen opgenomen onder goodwill ten tijde van de overname van Telenet Holding BV door Telenet Bidco in 2001. Het grootste deel van de vermelde uitgestelde belastingen hadden geen gevolgen voor de cash.

Alle hierboven aangegeven factoren meegenomen, steeg ons nettoresultaat voor het eerste kwartaal van 2007 met €5,7 miljoen naar €10,8 miljoen, tegenover een resultaat van €5,1 miljoen voor het eerste kwartaal van 2006.

Vanaf 31 december 2006 beschikten Telenet Group Holding en haar dochterbedrijven over €698,9 miljoen gecombineerde cumulatieve overgedragen fiscale verliezen die onder de huidige wetgeving niet verlopen en die kunnen worden gecompenseerd met de huidige en toekomstige belastbare inkomsten van de groep.

## **2.4 Kasstroom en liquide middelen**

De netto kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten stegen van €75,1 miljoen voor het eerste kwartaal van 2006 naar €94,4 miljoen voor het eerste kwartaal van 2007. Deze stijging weerspiegelt voornamelijk de hogere bedrijfsmarge die we realiseerden in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. We genereerden een vrije kasstroom, gedefinieerd als kasstroom uit bedrijfsactiviteiten min kasmiddelen gebruikt in investeringsactiviteiten, van €45,7 miljoen in het eerste kwartaal van 2007 vergeleken met €26,1 miljoen gedurende dezelfde periode in 2006.

Voor wat betreft de liquide middelen, beschikte de Onderneming over €93,6 miljoen aan kasmiddelen en equivalenten per 31 maart 2007, in vergelijking met €58,5 miljoen per 31 december 2006. Op 31 maart 2007 voldeden we onze eerste reguliere terugbetaling van €11,0 miljoen onder Tranche A van onze senior kredietfaciliteit.

## **2.5 Bedrijfsinvesteringen**

De bedrijfsinvesteringen voor het eerste kwartaal van 2007 bedroegen €48,6 miljoen, vergeleken met €48,4 miljoen voor dezelfde periode vorig jaar. Beide cijfers zijn inclusief de bedrijfsinvesteringen voor terreinen en bouwkosten in verband met onze kantooruitbreiding, respectievelijk ten bedrage van €7,1 miljoen en €6,3 miljoen. Op terugkerende basis, had een groot deel van onze bedrijfsinvesteringen te maken met de klantengroei of was gerelateerd aan de groei van het netwerk. Het saldo vertegenwoordigde vaste bedrijfsinvesteringen zoals netwerkinvesteringen en vervangingen. De totale bedrijfsinvesteringen als percentage van de opbrengst daalden weliswaar van 25% in het eerste kwartaal van vorig jaar tot 21% in het eerste kwartaal van 2007, maar weerspiegelden een seizoenseffect voor het netwerkupgrade project.

## 2.6 UPC Belgium

Onze recente aanwinst, UPC Belgium, leverde goede resultaten voor haar eerste kwartaal onder de paraplu van Telenet. Op stand-alone basis bedroeg de opbrengst €9,0 miljoen, hetgeen een EBITDA van €4,8 miljoen genereerde. De onderstaande tabel bevat enkele belangrijke cijfers voor UPC Belgium:

Voor de drie maanden afgesloten op		31 maart 2007
<b>Financiële resultaten (in miljoen €)</b>		
Omzet		9.0
EBITDA		4.8
Investerings		1.0
<b>RGUs (in duizendtallen)</b>		
Televisie		
Basis analoge TV		126
Basis digitale TV		5
Totaal basis TV		131
Totaal Premium TV		6
Internet		44

## 3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

### 3.1 Vooruitzichten

Met het eerste kwartaal van 2007 achter de rug, blijven we vasthouden aan onze vooruitzichten op voor het volledige jaar 2007. We wijzen erop dat ons eerste kwartaal normaliter een periode is met sterke, seizoensgebonden operationele en financiële resultaten. Bovendien hebben onze recente promoties op de iDTV set top boxen en goede kruisverkoopcijfers een significante impact op onze globale resultaten, die wij echter niet noodzakelijk representatief achten voor onze toekomstige resultaten. Verder blijven we ons bewust van de verhevigde concurrentieomgeving en we blijven er daarom naar streven om onze klanten een aantrekkelijke combinatie te bieden van kwaliteitsproducten en hoge serviceniveaus, met een innovatief prijsbeleid.

Het integratieproces van UPC Belgium in onze onderneming vordert goed. Wij verwachten dat deze divisie ook op het goede spoor zal blijven met betrekking tot haar bijdrage aan onze algehele bedrijfsgroei. Naar onze verwachting zullen we later dit jaar profijt beginnen te trekken van de lancering van multi-playaanbiedingen. Naarmate het integratieproces vordert, blijven we er alle vertrouwen in hebben dat we de synergie doelstellingen, vooropgezet bij de overname, zullen realiseren.

In lijn met de ingeschatte seizoensbewegingen in onze netwerkupgrade programma's, voorzien we een toename van de bedrijfsinvesteringen gedurende de eerstvolgende kwartaalperiodes, aangezien de meeste projecten rond het jaareinde voltooid zullen zijn. Alle factoren in ogenschouw genomen, bevestigen we onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2007:

Opbrengstenstijging:	12-15%
EBITDA-marge:	> 45 %
Bedrijfsinvesteringen(1):	€210-230 miljoen

(1) Exclusief de geplande investeringen in de uitbreiding van onze hoofdzetel van 2006 tot 2008, die gefinancierd zullen worden met een financiële lease, maar inclusief de bedrijfsinvesteringen voor het Digibox en Digidorder huurmodel.



### 3.2 Dividendbeleid

Een aantal artikelen van het Belgische wetboek van vennootschappen en de statuten van de Telenet Group Holding beperken de mogelijkheid van de Telenet Group Holding om dividenden uit te betalen alvorens bepaalde minimumreserves worden verwezenlijkt. Bovendien leggen de senior kredietfaciliteit van onze groep en de bepalingen van de Telenet Communications Senior Notes en de Telenet Group Holding Senior Discount Notes belangrijke beperkingen op aan onze mogelijkheden om dividenden of andere verdelingen uit te betalen. Het gevolg is dat onze mogelijkheden om dividenden te betalen afhangen van vele factoren, waarvan we de gevolgen niet met zekerheid kunnen voorspellen.

### 3.3 Procedures van de Onafhankelijke Auditor

De Onafhankelijke Auditor, Price WaterhouseCoopers Bedrijfsrevisoren bcvba, vertegenwoordigd door Bernard Gabriëls, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen aanzienlijke uit te voeren aanpassingen onthuld heeft voor het eerste kwartaal van 2007 met betrekking tot de verkorte geconsolideerde resultatenrekening, de balans, het kasstroomoverzicht en wijzigingen in het kapitaal van de groep, voor de in dit persbericht opgenomen resultaten.

### 3.4 Gebeurtenissen na afsluiting van de verslagperiode

#### ■ Liberty Global, Inc. (LGI) benoemt nieuwe leden van de Raad van Bestuur

In het licht van de Algemene Aandeelhoudersvergadering op 31 mei 2007 heeft LGI een voorstel ingediend tot benoeming van 7 bijkomende Bestuurders. Dat brengt hun totaal op 9 van de 17 leden van de Raad van Bestuur van Telenet Group Holding. De 7 voorgestelde LGI Bestuurders zijn : Niall Curran, Bernie Dvorak, Diederik Karsten, Manuel Kohnstamm, Gene Musselman, Ruth Pirie and Jim Ryan.

#### ■ Interkabel

De toon van de discussies tussen Telenet en Interkabel over een akkoord voor iDTV en VOD-diensten is gewijzigd. Deze discussies werden bemoeilijkt door de interpretatieverschillen over de preciese scope van de lange termijn gebruiksrechten op de kabel voor punt-tot-punt diensten, dewelke Interkabel in 1996 in het kapitaal van Telenet inbracht in ruil voor aandelen. Pogingen tot een minnelijke schikking faalden tot nog toe. Uit recente verklaringen en marktindicaties heeft Telenet afgeleid dat Interkabel en de Zuivere Intercommunales overwogen om bepaalde interactieve (punt-tot-punt) applicaties, die binnen de scope van de gebruiksrechtenovereenkomst onder de Inbrengakte van 1996 naar Telenet getransfereerd werden, te lanceren. Telenet beschouwt dit als een inbreuk op de Inbrengakte en heeft daarom een juridische procedure gestart voor de rechtbank van Brussel om haar rechten te vrijwaren. Telenet blijft streven naar een constructieve oplossing rekening houdend met haar rechten.

## 4 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit EU GAAP geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Vanaf en voor de afgesloten periodes op	31 maart 2007	31 maart 2006	Change %
<b>RGUs (in duizendtallen)</b>			
Aangesloten huizen - Telenet Netwerk	1,719	1,703	1%
Aangesloten huizen - Partner Netwerk	818	811	1%
Aangesloten huizen - Telenet Brussel Netwerk	187	-	
<b>Televisie</b>			
Basis analoge TV	1,454	1,482	-2%
Basis digitale TV	281	115	143%
Totaal basis TV	1,735	1,598	9%
Premium TV - Telenet & TN Brussels Netw.	16	39	-59%
Premium TV - Partner Netwerk	26	35	-24%
iDTV - Telenet Netwerk	276	115	139%
Totaal Premium TV	318	189	69%
<b>Internet</b>			
Residentieel breedband internet	777	626	24%
Bedrijfsdiensten breedband internet	27	24	13%
Totaal breedband internet	804	650	24%
<b>Telefonie</b>			
Residentiële telefonie	474	375	26%
Bedrijfsdiensten telefonie	8	6	28%
Totaal telefonie	482	381	26%
Mobiele telefonie (actieve SIM kaarten)	28	-	
Totaal RGUs (excl. mobiele telefonie)	3,338	2,817	18%
<b>Opzeggingen voor de drie maanden afgesloten</b>			
Basis kabeltelevisie	5.2%	5.7%	
Residentieel breedband internet	7.3%	8.8%	
Residentiële telefonie	8.0%	10.6%	
<b>Informatie over individuele klanten op het Telenet Netwerk</b>			
RGUs per individuele klant	1.52	1.44	6%
Totaal individuele klanten (in duizendtallen)	1,603	1,597	0%
ARPU per individuele klant (€ / maand)	28.7	25.9	11%

## 5 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde EU GAAP verkorte geconsolideerde staten

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

(Euro in millions, except percentages and per share amounts)	For the three months ended March 31,	
	2007	2006
<b>Revenue Continuing Operations</b>		
Basic cable television.....	54.9	49.8
Premium cable television .....	14.0	11.0
Distributors / other .....	9.7	8.4
Residential broadband internet.....	78.5	63.9
Residential telephony.....	48.4	44.5
Business services .....	21.4	18.6
Subtotal Continuing Operations.....	226.8	196.2
<b>Revenue Discontinued Operations</b>		
Residential telephony.....	-	2.2
Total.....	226.8	198.4
<b>Expenses</b>		
Costs of services provided.....	(134.4)	(120.4)
Gross Profit .....	92.4	75.8
Selling, general and administrative costs.....	(42.3)	(39.0)
Operating profit.....	50.1	36.7
Finance costs, net .....	(24.0)	(19.8)
Net profit before income taxes.....	26.1	16.9
Income tax expense.....	(15.3)	(11.8)
Net income .....	10.8	5.1
<b>EBITDA</b> .....	106.3	88.7
<b>EBITDA margin</b> .....	47%	45%
Weighted average shares outstanding.....	101,309,084	100,267,730
Basic net earnings per share .....	0.11	0.05
Diluted net earnings per share.....	0.10	0.05

## 5.2 EU GAAP verkorte geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten (niet geauditeerd)

(Euro in thousands)	For the three months ended	
	March 31,	
	2007	2006
Revenue.....	226,816	196,185
Costs of services provided .....	(134,408)	(120,423)
<b>Gross profit</b> .....	92,408	75,762
Selling, general and administrative .....	(42,277)	(39,024)
<b>Operating profit</b> .....	50,131	36,738
Finance costs, net.....	(24,011)	(19,814)
<b>Net Profit before income tax</b> .....	26,120	16,924
Income tax expense .....	(15,304)	(11,841)
Loss from unconsolidated company .....	(58)	-
<b>Net income from continuing operations</b> .....	10,758	5,083
<b>Discontinued operations</b>		
Income from discontinued operations.....	-	(34)
<b>Net income</b> .....	10,758	5,049
<b>Basic earnings per share</b>	0.11	0.05
<b>Diluted earnings per share</b>	0.10	0.05

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

(Euro in millions)	For the three months ended March 31,	
	2007	2006
Cash flows provided by operating activities.....	94.4	75.1
Cash flows used in investing activities .....	(48.8)	(48.9)
Cash flows used in financing activities.....	(10.9)	(141.6)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents.....	34.7	(115.5)

## 5.4 EU GAAP verkorte geconsolideerde balansen (niet geauditeerd)

(Euro in thousands)	March 31, 2007	December 31, 2006
<b>ASSETS</b>		
<b>NON-CURRENT ASSETS:</b>		
Property and equipment, net .....	981,792	973,379
Goodwill .....	1,134,394	1,148,745
Other intangible assets, net.....	269,404	278,813
Other assets.....	1,894	2,319
Total non-current assets .....	2,387,484	2,403,256
<b>CURRENT ASSETS:</b>		
Trade receivables, net .....	104,821	105,589
Other current assets .....	24,877	24,399
Cash and cash equivalents .....	93,590	58,844
Total current assets.....	223,288	188,832
TOTAL ASSETS .....	2,610,772	2,592,088
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>		
<b>EQUITY:</b>		
Contributed Capital .....	1,662,721	1,656,645
Other reserves .....	891,646	891,502
Hedging reserves .....	(3,584)	(3,599)
Retained loss .....	(1,812,133)	(1,822,891)
Total equity .....	738,650	721,657
<b>NON-CURRENT LIABILITIES:</b>		
Long-term debt, less current portion .....	1,316,259	1,330,843
Derivative financial instruments .....	32,796	36,485
Unearned revenue .....	14,305	14,825
Other liabilities .....	31,455	29,708
Total non-current liabilities .....	1,394,815	1,411,861
<b>CURRENT LIABILITIES:</b>		
Short-term borrowings.....	22,852	15,659
Current portion of long-term debt.....	71,021	59,767
Accounts payable .....	176,742	180,473
Accrued expenses and other current liabilities .....	81,960	79,492
Unearned revenue.....	124,732	123,179
Total current liabilities .....	477,307	458,570
Total liabilities .....	1,872,122	1,870,431
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES.....	2,610,772	2,592,088