



Resultaten Telenet Eerste Halfjaar 2008

- Goed op weg om doelstellingen voor het jaar te halen: omzet stijgt met 8%, EBITDA met 11%
- EBITDA-groeivoorzichten verhoogd tot 8%-10%

De inlichtingen die in dit document worden verstrekt, vormen de gereguleerde informatie zoals bedoeld in het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereguleerde markt.

Mechelen, 5 augustus 2008 – Telenet Group Holding NV (“Telenet” of “de onderneming”) (Euronext Brussel: TNET) maakt haar geconsolideerde resultaten bekend volgens de International Financial Reporting Standards zoals toegepast door de EU (“EU GAAP”) voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2008.

BELANGRIJKSTE RESULTATEN

- Aanhoudende sterke groei in breedband, vaste telefonie en digitale televisie, met een netto toename van 181.000 abonnees in het eerste halfjaar van 2008;
- Omzet van € 492,5 miljoen, een stijging met 8% tegenover het voorgaande jaar;
- EBITDA⁽¹⁾ steeg met 11% tot € 242,4 miljoen, resulterend in een EBITDA-marge van 49,2%;
- Bedrijfswinst steeg met 12% tot € 115,7 miljoen;
- Bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ van € 98,3 miljoen, die 20% van de omzet vertegenwoordigen;
- Vrije kasstroom⁽³⁾ van € 87,6 miljoen, het equivalent van 18% van de omzet;
- EBITDA-groeivoorzichten voor het volledige jaar verhoogd van 6%-8% tot 8%-10%;
- Finale overeenkomst bereikt met Interkabel; financiële consolidatie van de activiteiten verwacht tegen oktober 2008.

Voor de zes maanden afgesloten op	juni 2008	juni 2007	Vershil %
Financiële hoogtepunten (in € miljoen)			
Omzet	492.5	456.7	8%
Netto winst, gerapporteerd	49.0	117.7	-58%
Basis opbrengst per aandeel (EUR)	0.45	1.16	-61%
Verwaterde opbrengst per aandeel (EUR)	0.44	1.10	-60%
EBITDA (1)	242.4	218.2	11%
EBITDA marge %	49.2%	47.8%	
Bedrijfsinvesteringen (2)	98.3	100.6	-2%
Bedrijfsinvesteringen als % van de omzet	20%	22%	
Vrije kasstroom (3)	87.6	88.8	-1%
Operationele hoogtepunten (000 RGUs)			
Totaal kabeltelevisie	1,667	1,723	-3%
Analoge kabeltelevisie	1,188	1,414	-16%
Digitale kabeltelevisie (iDTV)	479	309	55%
Breedband internet	935	834	12%
Vaste telefonie	589	500	18%
Mobiele telefonie	73	37	97%
Triple play klanten (4)	359	271	32%
Diensten per klantenrelatie (4) (5)	1.65	1.53	8%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) (4) (6)	32.4	28.7	13%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als bedrijfsresultaat + afschrijvingen + waardeverminderingen + afschrijving van uitzendrechten, zonder kosten voor aankoop van aandelen en optieplannen.
- (2) Bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en andere vaste activa 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 bedrijfsactiviteiten, zonder de kasmiddelen uit de aan- en verkoop van afgeleide financiële instrumenten en zonder versnelde rentebetalingen voor verdisconteerde schuldinstrumenten; min de kasmiddelen gebruikt voor investeringen, zonder overnames.
- (4) Alleen op het Telenet-netwerk, exclusief het Partner Network.
- (5) Klantenrelaties zijn hetzelfde voor abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie op ons eigen netwerk (Telenet Network).
- (6) Gemiddelde maandelijkse omzet per klantenrelatie (ARPU) wordt als volgt berekend: gemiddelde van totale maandelijkse terugkerende inkomsten (zoals inkomsten uit beeldtransport en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en verkoop van set-top boxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klanten aan het begin en aan het einde van die periode.

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

“Nu het eerste halfjaar achter de rug is, kan ik met genoeg vaststellen dat we goed op weg zijn om onze doelstellingen voor het volledige jaar 2008 waar te maken. De sterke opeenvolgende groei in al onze kernproducten – 181.000 nieuwe abonnees in het eerste halfjaar – is een bewijs dat onze portefeuille van individuele producten en aantrekkelijk geprijsde pakketaanbiedingen uitstekend presteren in een markt die met de dag competitiever wordt. Ons interactieve digitale tv-product komt steeds meer centraal te staan in de levensstijl van onze klanten. Bijna 30% heeft ondertussen een digitale aansluiting. Ons breedbandinternet blijft op de Belgische markt het toonaangevende product wat betreft snelheid binnen alle categorieën, temeer nadat we de downstream-snelheid en de volumebeperkingen voor de producten in het lagere en middensegment opnieuw hebben verhoogd. Op die manier krijgen onze klanten extra waarde zonder de abonnementsstarieven te verhogen. Omgerekend per megabit, gaat de prijs verder naar beneden, terwijl verschillende diensten als klantenservice, beveiliging en andere toepassingen een gratis onderdeel van ons internetportfolio blijven.

De solide omzetgroei van 8% zorgde, naast een focus op kostencontrole en verdere procesverbeteringen, voor een EBITDA-groei van 11% met een EBITDA-marge van 49,2% in het eerste halfjaar van 2008 en van 50,4% in het tweede kwartaal. Onze bedrijfswinst steeg met 12% terwijl onze nettowinst groeide tot € 49 miljoen voor het eerste halfjaar, met inbegrip van € 41 miljoen winst op onze rente-indekkingsinstrumenten die weliswaar geen impact hebben op onze kasstroom. De bedrijfsinvesteringen vertegenwoordigden in het eerste halfjaar van 2008 20% van de omzet. In juni werd het ExpressNet netwerkproject met succes afgerond, waardoor we nu de volgende fase van de uitbreiding van de bandbreedte tot 600 Mhz kunnen implementeren. Deze projecten verlopen geheel in lijn met onze lange-termijn doelstellingen om in een duurzaam en krachtig netwerk te investeren. Ondanks de hogere interestkosten tengevolge van onze hogere schuldgraad, bedroeg onze vrije kasstroom € 88 miljoen, wat stabiel is tegenover afgelopen jaar en 18% van de omzet bedraagt. Onze aanhoudende EBITDA-groei ligt aan de basis van een verdere daling van onze schuldratio die nu 3,7 keer de EBITDA bedraagt, vergeleken met 4,1 eind 2007.

Zoals we op 28 juni hebben aangekondigd, bereikten we een finale overeenkomst met Interkabel en de zuivere intercommunales over de overname van hun televisieabonnees, samen met de aankoop en de langetermijnlease van bepaalde activa. We zijn erg tevreden met deze finale overeenkomst en met enkele gunstige uitspraken in het kader van bepaalde geschillen die door Belgacom werden ingeleid. Van zodra de finale overeenkomst is goedgekeurd door de algemene vergaderingen van de zuivere intercommunales, zullen klanten in heel Vlaanderen voortaan kunnen kiezen uit twee interactieve digitale televisieplatformen via kabel of DSL. Klanten in het Interkabel-gebied krijgen op die manier ook toegang tot een bijkomende leverancier van triple-play-diensten en aantrekkelijk geprijsde bundels.

Ondertussen houden we ook de algemene economische omgeving scherp in de gaten. In het eerste halfjaar van 2008 hebben we geen noemenswaardige negatieve impact van de

marktomstandigheden op onze operationele en financiële prestaties gezien, maar we blijven voorzichtig voor het tweede halfjaar. Onafhankelijk van die evoluties is het onze doelstelling om te blijven focussen op kostencontrole en procesmatige verbeteringen waardoor we onze EBITDA-groeivoorzichten voor het volledige jaar 2008 kunnen optrekken van de eerdere 6%-8% tot 8%-10%. We blijven toegewijd aan onze strategie om op regelmatige basis vergoedingen aan onze aandeelhouders over te maken in overeenstemming met potentiële waardevermeerderende investeringen, de economische omstandigheden en de operationele en financiële evolutie van ons bedrijf. Daarnaast zijn we overtuigd van een succesvolle afronding van de Interkabel-transactie en verwachten dat de financiële consolidatie van hun activiteiten rond kan zijn tegen oktober dit jaar. De consolidatie van deze activiteiten kan een verdere positieve impact hebben op onze vooruitzichten voor het volledige jaar, die onze jaaromzet boven € 1 miljard zou kunnen brengen.”

Financiële rapportering Eerste Halfjaar 2008 – Gelieve voor alle verdere informatie het Halfjaarrapport voor 2008 te raadplegen dat beschikbaar is op onze website <http://investors.telenet.be>.

Conference call – Telenet houdt een conference call voor institutionele beleggers en analisten op 6 augustus 2008, om 15.00 CET. Voor verdere gegevens, zie: <http://investors.telenet.be>.

Contactpersonen

Pers:	Jan de Grave VP Communications jan.de.grave@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 333 465	Stefan Coenjaerts Corporate Communications stefan.coenjaerts@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 006
Analisten en Beleggers:	Vincent Bruyneel Director Investor Relations vincent.bruyneel@staff.telenet.be Telefoon: + 32 15 335 696	Christiaan Sluijs Analyst Investor Relations christiaan.sluijs@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 703

Over Telenet – Telenet is een toonaangevende provider van media- en telecommunicatiediensten. 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 Euronextbeurs van Brussel onder de code TNET.

Aanvullende informatie – Aanvullende informatie over Telenet en haar producten is beschikbaar op www.telenet.be. Bijkomende informatie over operationele en financiële cijfers vermeld in dit document kan worden gedownload via de sectie 'investor relations' van onze website. Ons Geconsolideerd Jaarverslag 2007, de Geconsolideerde Halfjaarrapportering voor 2008 en de presentaties van de financiële resultaten voor het eerste halfjaar van 2008 zijn of worden binnenkort beschikbaar gesteld via de sectie "investor relations" van onze website (<http://investors.telenet.be>).

"Safe Harbor"-verklaring onder de Private Securities Litigation Reform Act van 1995 Diverse verklaringen in dit document zijn "toekomstgerichte verklaringen" overeenkomstig de betekenis daaraan gegeven in de 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 wezenlijk afwijken van degene 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; ons vermogen om de voorgenomen transactie met de zuivere intercommunales af te sluiten; 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; 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 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 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, geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding vanaf en voor het jaar afgesloten op 31 december 2007 is opgesteld volgens de International Financial Reporting Standards, zoals goedgekeurd door de EU (EU GAAP), tenzij anders vermeld.

Niet-GAAP-maatstaven – EBITDA en Vrije kasstroom zijn niet-GAAP-maatstaven zoals bedoeld door de U.S. Securities and Exchange Commission's Regulation G. Voor alle gerelateerde definities en alle afspraken over het in overeenstemming brengen van verschillende termen, gelieve de website van Liberty Global, Inc. te raadplegen (www.lgi.com).

Dit document werd vrijgegeven op 5 augustus 2008 om 17.45 CET.

1 Belangrijkste bedrijfsresultaten

Multiple play. In het eerste halfjaar van 2008 kwamen er 181.000 abonnees bij in de drie kernproductgroepen, zijnde breedbandinternet, vaste telefonie en digitale televisie, waarmee de groei van het abonneebestand zich goed verder zet. Vergeleken met juni 2007 konden we netto bijna 360.000 abonnees toevoegen aan deze drie belangrijke productlijnen die de drijvende kracht achter het groeiverhaal van Telenet vormen. Het resultaat was een totaal abonneebestand van 3.212.000 voor eind juni 2008, vergeleken met 3.083.000 abonnees eind juni 2007, mobiele telefonie niet meegerekend. Het aantal triple-play-klienten op het Telenet Netwerk steeg op jaarbasis met 32% tot 359.000. 22% van onze klantenrelaties op het Telenet Netwerk heeft een abonnement op minstens drie producten, vergeleken met 16% een jaar geleden. Het aandeel single-play-klienten is verder gedaald tot 56%. Dit betekent dat onze strategie waarbij bestaande klienten meerdere producten afnemen, vruchten afwerpt en dat we tegelijkertijd nog mooie groei kunnen realiseren in het aantal diensten per klient. We bereikten een verdere toename van de diensten per klientrelatie tot 1,65 per 30 juni 2008 tegenover 1,53 per 30 juni 2007. Deze evolutie is te danken aan het voortdurende succes van onze triple-play-bundels die inspelen op de behoeften van onze klienten waarbij de voorkeur gaat naar één leverancier voor alle soorten media- en communicatiediensten. Klienten genieten zo ook van het bijhorende comfort op vlak van installatie, facturatie en dienstverlening.

ARPU per klientrelatie. Naast de stijgende lijn van onze triple-play-statistieken steeg de ARPU per klientrelatie op het Telenet Netwerk met 12% tot € 32,6 in het tweede kwartaal van 2008, tegenover € 29,2 in het tweede kwartaal van het voorgaande jaar. Deze groei is een duidelijke afspiegeling van de positieve evolutie in het aantal diensten per unieke klient en van de voortgaande digitalisering van onze kabeltelevisieabonnees, die een ARPU oplevert van meer dan twee maal de analoge basis kabeltelevisie ARPU.

1.1 Breedbandinternet

Abonneebestand. Op 30 juni 2008 telden wij 935.000 abonnees voor breedbandinternet, een toename met 101.000 of 12% tegenover vorig jaar. Hiermee wordt een penetratiegraad van 34% bereikt op de aangesloten huizen in het Gecombineerde Netwerk. Het eerste halfjaar kwamen er netto 52.000 abonnees bij. In het tweede kwartaal was de toename door de typische seizoensgebonden evolutie minder uitgesproken dan in het eerste. Onder de in totaal 935.000 breedbandinternetabonnees waren er 32.000 kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's). Het aantal residentiële breedbandinternetabonnees groeide aan tot 903.000 op het einde van juni 2008, tegenover 804.000 op het einde van juni 2007. Het opzeggingspercentage voor deze dienst, met inbegrip van de vroegere UPC Belgium-regio, bedroeg 7,8% in het tweede kwartaal van 2008, vergeleken met 7,5% voor de vergelijkbare periode in 2007 en 8,4% voor het vorige kwartaal.

Deze gunstige resultaten onderstrepen de aantrekkelijkheid van onze producten in een erg competitieve markt. Dit bereikten we door onze klienten een betrouwbare, veilige en snelle breedbandaansluiting aan te bieden. In lijn met onze strategie, blijven we werken aan de continue verbetering van onze breedbandproducten in combinatie met stabiele prijzen. Zo voerden we op 14 juli 2008 de downstream-snelheid voor ons ComfortNet-product, uit de lagere categorie, op van 4 tot 6 Mbps en voor ons ExpressNet-product, uit de middencategorie, van 10 tot 15 Mbps. Onze toonaangevende positie op het vlak van breedbandsnelheden werd op die manier opnieuw versterkt en houdt in dat de prijs per megabit verder daalde. Dankzij die opwaardering van onze producten zullen onze klienten in de toekomst moeiteloos alle mogelijkheden van het snel groeiende aantal "web 2.0"-toepassingen kunnen benutten via ons geavanceerde kabelnetwerk.

ARPU en opbrengsttrend. Net als in de vorige periodes blijft de mix van onze breedbandsegmenten vrij stabiel. Eind juni 2008 maakte 79% van onze abonnees gebruik van een product in de midden- of hogere categorie met een downloadsnelheid van minstens 10 Mbps, vergeleken met 83% een jaar eerder. Onze verdere groei in breedbandpenetratie bracht wel een lichte toename teweeg van nieuwe klienten in de lagere productcategorieën, maar op een beperktere schaal dan initieel verwacht. Onze breedband-ARPU

voor zowel het eerste halfjaar als het tweede kwartaal van 2008 toonde een beperkte daling vergeleken met dezelfde periode een jaar eerder, hoofdzakelijk als gevolg van onze pakketkortingen. Tijdens het eerste halfjaar van 2008 steeg de opbrengst uit breedbandinternetdiensten met 10% tot € 175,2 miljoen, tegen € 158,8 miljoen in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

1.2 Telefonie

Vaste telefonie. We sloten het eerste halfjaar van 2008 af met 589.000 vaste telefonieabonnees, een stijging met 41.000 gedurende de eerste zes maanden, evenwel met een kleinere netto toename van abonnees in het tweede kwartaal omwille van de typische seizoensgebonden evolutie. In vergelijking met dezelfde periode vorig jaar groeide ons klantenbestand voor vaste telefonie met 89.000 of 18%, resulterend in een penetratiegraad van 21% op het Gecombineerde Netwerk. Ons residentiële klantenbestand voor vaste telefonie telde eind juni 580.000 abonnees; de resterende 9.000 abonnees waren KMO's. Het opzeggingspercentage bedroeg in het tweede kwartaal van 2008 7,8%, met inbegrip van de vroegere UPC Belgium-regio, in vergelijking met 7,1% afgelopen jaar en 8,6% vorig kwartaal.

De belangrijkste drijfveer achter de groei van onze telefonieklanten blijft ons competitief geprijsde vaste telefonieaanbod, meer bepaald de tariefplannen "FreePhone" en "FreePhone 24", die nog meer waarde voor de klant bieden wanneer ze opteren voor een pakket met andere diensten. De vaste telefonie markt blijft erg competitief en we verwachten dan ook voortdurende innovatie op het gebied van bundeling en prijszetting van telefoniediensten.

Mobiele telefonie. Onze mobiele telefoniedienst kende een netto toename van 17.000 abonnees in het eerste halfjaar van 2008 en we verdubbelden de klantenbasis van het afgelopen jaar voor een totaal van 73.000 mobiele telefonieklanten per 30 juni 2008. Deze mobiele diensten werden voornamelijk verkocht aan bestaande klanten als onderdeel van een pakket en werden dus gerealiseerd zonder extra marketingkosten. De toename van abonnees in het tweede kwartaal viel in vergelijking met vorig jaar enigszins lager uit ten gevolge van het insourcen van onze ondersteunende diensten voor mobiele telefonie die een vertraging veroorzaakte in de activatie van nieuwe klanten, zoals aangekondigd tijdens het eerste kwartaal. De insourcing van deze operaties versterkt evenwel het volledig proces voor onze mobiele productlijn en zal ons in staat stellen om verder te focussen op de activatiegraad van de verkochte SIM-kaarten.

ARPU en opbrengstrend. Zoals verwacht, ondervonden we een voortgezette neerwaartse druk op onze vaste telefonie-ARPU, hoofdzakelijk te wijten aan (i) de toevoeging van nieuwe abonnees in pakketten en flat-rate tariefplannen en (ii) lagere tarieven voor telefoonverkeer tussen vaste en mobiele lijnen als gevolg van een verlaging van de terminatietarieven voor mobiele telefonie vanaf 1 oktober vorig jaar, waarvan onze klanten kunnen genieten. In het kader van de nieuwe regulering van de markt ondervonden we bovendien een beduidend negatief effect van de verlaging van de terminatietarieven voor vaste telefonie vanaf januari 2008. De verlaging bedroeg gemiddeld 40% ten opzichte van vorig jaar. Ondanks deze factoren steeg onze opbrengst uit telefonie met 6% van € 98,3 miljoen in het eerste halfjaar van 2007 tot € 104,0 miljoen in het eerste halfjaar van 2008, ondersteund door de robuuste groei van het aantal abonnees op onze vaste telefoniediensten en de stijging van de opbrengst uit mobiele telefonie.

1.3 Televisie

1.3.1 Digitale televisie

Aboneebestand. Per 30 juni 2008 registreerden we een totaal van 479.000 abonnees op onze digitale televisiedienst (iDTV). Dit is een nettogroei van 88.000 abonnees voor het eerste halfjaar van 2008. In vergelijking met 30 juni 2007 nam ons iDTV-klantenbestand toe met 169.000 of 55%. Deze sterke toename van het aantal abonnees werd in het bijzonder gedragen door de aantrekkelijke verhuurprijzen voor set-top boxen die in maart 2008 werden gelanceerd. Het grootste deel van de nieuwe abonnees in het tweede

kwartaal opteerden voor een gehuurde set-top box terwijl die in het eerste kwartaal nog hoofdzakelijk werden aangekocht.

Naast iDTV hebben we nog 22.000 abonnees op analoge PayTV via een alternatief platform op het Partner Netwerk.

ARPU en opbrengsttrend. In het eerste halfjaar van 2008 tekenden we een solide groei op van het totale aantal transacties in video-op-aanvraag: een toename met 78% vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Het aantal betalende transacties steeg over dezelfde periode zelfs met 92%. Tijdens het tweede kwartaal van 2008 vroegen onze digitale televisieabonnees bijna 3,6 films of programma's op per maand, vergeleken met 3,2 in dezelfde periode vorig jaar. Gezien deze ratio reeds drie opeenvolgende kwartalen blijft stijgen, kunnen we stellen dat ook onze nieuwe klanten de voordelen van video-op-aanvraag weten te waarderen. De ARPU-trend voor digitale televisie bleef vrij stabiel in het tweede kwartaal, die bovenop de ARPU voor basiskabeltelevisie komt.

De totale opbrengst uit premiumkabeltelevisie afkomstig van zowel onze iDTV- als PayTV-klanten steeg tot € 37,1 miljoen voor het eerste halfjaar van 2008, vergeleken met € 29,6 miljoen voor dezelfde periode in 2007, of een stijging van 25% op jaarbasis. Deze omzet omvat de aanvullende diensten zoals films en programma's op aanvraag en Prime- en andere thematische zenderpakketten. Ze komt bovenop de inkomsten uit basiskabeltelevisie, zoals hieronder beschreven.

1.3.2 Basiskabeltelevisie

Abonneebestand. Eind juni 2008 bedroeg het totale aantal abonnees op de basisdienst voor analoge en digitale televisie 1.667.000, tegenover 1.723.000 eind juni 2007. 1.188.000 waren analoge abonnees en 479.000 digitale abonnees via ons iDTV-platform. Op 30 juni 2008 had 30% van onze kabeltelevisieklanten een digitale aansluiting.

Ons klantenbestand voor basiskabeltelevisie daalde met netto 18.000 abonnees in het eerste halfjaar van 2008. Deze daling komt overeen met onze verwachtingen en is te wijten aan de concurrentie van andere digitale televisie- en satellietaanbieders. In het tweede kwartaal van 2008 kende het klantenbestand voor basiskabeltelevisie een netto daling van 6.000 abonnees, wat lager is dan in vorige kwartalen.

De impact van het abonneeverlies werd deels gecompenseerd door de verhoging van het basisabonnementsgeld in augustus 2007 die doorgevoerd wordt bij de jaarlijkse hernieuwingen van het abonnement. De totale opbrengst voor basiskabeltelevisie bedroeg in het eerste halfjaar van 2008 € 109,4 miljoen vergeleken met € 110,3 in het eerste halfjaar van 2007.

1.4 Telenet Solutions

Onze afdeling zakelijke diensten blijft groeien dankzij de gesegmenteerde aanpak van het aanbod van Coax-, DSL- en glasvezelproducten voor spraak-, data- en internetdiensten. De omzet steeg tegenover het eerste halfjaar van 2007 met 18% tot € 50,5 miljoen in het eerste halfjaar van 2008. Ongeveer twee derde van deze toename valt toe te schrijven aan een sterke groei in het carrier- en datasegment, waar onze schaalbare en flexibele IP-VPN-oplossing nieuwe klanten blijft aantrekken. Iets meer dan een derde van de toename kan worden toegeschreven aan de overname van Hostbasket in het begin van 2008 waarmee we bijkomende hostingdiensten aan de zakelijke markt kunnen aanbieden.

We onderschatten de zeer competitieve en prijsgevoelige omgeving waarin onze business-to-business-afdeling opereert echter niet. Daarom blijven wij gefocust op het juiste productaanbod voor elk van de kernsegmenten, met speciale aandacht voor KMO's.

2 Financiële Resultaten

2.1 Opbrengst

We leverden een goede operationele prestatie met een omzetgroei van 8% voor het eerste halfjaar van 2008 tot € 492,5 miljoen tegenover € 456,7 miljoen in het eerste halfjaar van 2007. Deze vooruitgang was te danken aan de verdere groei in onze residentiële producten, zijnde breedbandinternet, vaste telefonie en digitale televisie en tevens aan de aanhoudende klantengroei voor onze bedrijfsdiensten. Deze werden enigszins negatief beïnvloed door een matige prijsdruk op breedbandinternet en een sterkere prijsdruk op vaste telefonie. De groei van onze inkomsten uit breedbandinternet met € 16,5 miljoen, of 10% op jaarbasis, leverde de belangrijkste bijdrage, goed voor bijna de helft van de totale stijging van de opbrengst in het eerste halfjaar van 2008 in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De inkomsten uit premiumkabeltelevisie bedroegen € 37,1 miljoen voor het eerste halfjaar van 2008, een stijging van 25% dankzij de snelle groei van digitale TV-klanten. De groei van inkomsten uit telefonie met € 5,8 miljoen of 6% op jaarbasis, werd voor een deel beïnvloed door een toenemende prijsdruk op deze diensten wegens een verdere verhoging van gratis uitgaand belverkeer binnen de daluren. Daarnaast hadden we te maken met een significante daling van de interconnectie-opbrengsten als gevolg van een verlaging van onze vaste terminatietarieven met ongeveer 40%, zoals opgelegd door de regulator. Die nefaste invloeden werden echter meer dan gecompenseerd door de sterke groei van het aantal vaste telefonieabonnees en de mooie vooruitgang in mobiele telefonie. Onze diensten voor de zakelijke markt leverden een groei van € 7,8 miljoen of 18% op, waarvan iets meer dan een derde toe te schrijven viel aan de overname van Hostbasket.

Onze gerapporteerde inkomsten uit premiumkabeltelevisie omvatten niet de verkoop van iDTV set-top boxen, die geclassificeerd worden onder "Distributeurs/Andere". De verhuur van set-top boxen is echter inbegrepen in de inkomsten van premiumkabeltelevisie. In het eerste kwartaal van 2008 was de verkoop van iDTV set-top boxen goed voor € 5,1 miljoen aan inkomsten, in vergelijking met € 7,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling valt hoofdzakelijk toe te schrijven aan de introductie in maart 2008 van nieuwe set-top box verhuurdiensten die terugkerende inkomsten genereren in plaats van eenmalige inkomsten bij verkoop. De resterende € 11,0 miljoen van de totale € 16,1 miljoen opbrengsten onder "Distributeurs/Andere" bevatten de vergoedingen voor activeringen en installaties van kabeltelevisie en andere diensten, zoals advertenties op onze portaalsites en andere community-websites.

2.2 Kosten

De totale operationele kosten voor het eerste halfjaar van 2008 stegen met 7% tot € 376,8 miljoen tegenover € 353,1 miljoen een jaar eerder. De toename bleef beperkt dankzij de implementatie van verschillende nieuwe projecten in het kader van efficiëntie- en procesverbeteringen. De bedrijfskosten voor het eerste halfjaar van 2008 omvatten € 3,5 miljoen uitgaven in het kader van het aandelenplan en aandelenoptieplan voor de werknemers. Behoudens deze elementen stegen de bedrijfskosten met 6%.

De kosten van geleverde diensten¹ vertegenwoordigden € 283,6 miljoen van de totale bedrijfskosten in het eerste halfjaar van 2008, een stijging van 5% op jaarbasis die minder groot is dan de groei van onze opbrengsten met 8%. De stijging van de kosten valt toe te schrijven aan hogere capaciteitsvereisten voor onze telefonische klantendienst, stijgende copyright-, content- en andere netwerkbeheerskosten, als gevolg van de voortgezette snelle groei van het aantal abonnees – vooral in digitale televisie, deels gecompenseerd door lagere aankoopkosten voor set-top boxen gezien de overgang van een verkoop- naar een huurmodel.

De verkoop-, algemene en beheerskosten¹ vertegenwoordigden € 89,7 miljoen van de totale bedrijfskosten in het eerste halfjaar van 2008, een stijging op jaarbasis van 8%. Gedurende het eerste halfjaar van 2008 werden kosten opgetekend in verband met de juridische procedures rond de Interkabeltransactie die niet aanwezig waren in de vergelijkbare periode vorig jaar. Daarnaast omvat de stijging van

¹ Uitgezonderd vergoedingen op basis van aandelen

de verkoop-, algemene en beheerskosten slechts een beperkte stijging van de personeelskosten en de verkoop- en marketinguitgaven.

De kosten van geleverde diensten uitgedrukt als percentage van de totale opbrengst, daalden tot 58% van de inkomsten in het eerste halfjaar van 2008, vergeleken met 59% van de inkomsten voor dezelfde periode een jaar eerder. Uitgedrukt in percentage van de globale inkomsten boekten we stabiele verkoop-, algemene en beheerskosten van 18% voor de respectieve periodes in 2008 en 2007.

2.3 EBITDA en bedrijfswinst

EBITDA. De EBITDA steeg met 11% op jaarbasis van € 218,2 miljoen in het eerste halfjaar van 2007 naar € 242,4 miljoen in het eerste halfjaar van 2008. Dit vertegenwoordigt een EBITDA-marge van 49,2%, tegen 47,8% vorig jaar.

Bedrijfswinst. De afschrijvingen en waardeverminderingen bedroegen € 123,2 miljoen in het eerste halfjaar van 2008 tegenover € 114,3 miljoen in 2007, een stijging met 8% die deels valt toe te schrijven aan het grotere deel van de bedrijfsinvesteringen dat sneller werd afgeschreven. De combinatie van een sterke EBITDA-groei en een beperkte aanwas van waardeverminderingen en afschrijvingen, leidde tot een bedrijfswinst van € 115,7 miljoen euro in het eerste halfjaar van 2008, vergeleken met € 103,5 miljoen in het eerste halfjaar van 2007, een stijging met 12%.

2.4 Nettoresultaat

Naast het bedrijfsresultaat is in ons nettoresultaat voor het eerste halfjaar van 2008 het effect verwerkt van de rentekosten, een aanzienlijk gunstige impact van de schommelingen in de marktwaarde van onze rente-indekkingsinstrumenten en de gebruikelijke uitgestelde belastingen.

Financiële kosten. De netto financiële kosten daalden van € 48,2 miljoen in het eerste halfjaar van 2007 naar € 35,8 miljoen in het eerste halfjaar van 2008. De afname viel voor het grootste deel toe te schrijven aan een significante wijziging van de marktwaarde van onze valuta- en afgeleide financiële instrumenten die een winst opleverden van € 41,0 miljoen tegenover een verlies van € 0,3 miljoen voor dezelfde periode in 2007. Dit effect is hoofdzakelijk een resultaat van de gunstige wijziging van de marktwaarde van onze rentederivaten door de stijging van de EURIBOR-rente. Veranderingen in de marktwaarde van onze afgeleide instrumenten hebben geen impact op onze kasstromen. Behoudens dit effect bedroegen de financiële kosten in het eerste halfjaar van 2008 € 76,8 miljoen tegenover € 47,9 miljoen voor de vergelijkbare periode een jaar eerder. Die toename valt hoofdzakelijk toe te schrijven aan onze herfinanciering van 2007 waarbij we onze schuld per oktober 2007 verhoogden tot € 1,9 miljard, tegenover € 1,2 miljard daarvoor, evenwel deels gecompenseerd door een lagere gemiddelde interestvoet op de nieuwe kredietfaciliteit. Daarnaast boekten we in het eerste halfjaar van 2008 een verlies op transacties in vreemde valuta van € 0,2 miljoen tegenover een winst van € 5,6 miljoen in het eerste halfjaar van 2007.

Fiscale kosten. In het eerste halfjaar van 2008 bedroegen onze fiscale kosten € 30,8 miljoen, vergeleken met een belastingvoordeel van € 62,5 miljoen in het eerste halfjaar van 2007. Het belastingvoordeel van 2007 was het resultaat van de erkenning van een langlopende, uitgestelde belastingvordering gerelateerd aan de netto bedrijfsverliezen van Telenet NV die resulteerde in een eenmalige gunstige impact van € 94,3 miljoen op het nettoresultaat voor het eerste halfjaar van 2007. De fiscale kosten van 2008 hebben alle betrekking op uitgestelde belastingen waarvan het merendeel geen gevolgen had voor onze kaspositie.

Nettowinst. We boekten een nettowinst van € 49,0 miljoen in het eerste halfjaar van 2008, vergeleken met € 117,7 miljoen in het eerste halfjaar van 2007, respectievelijk rekening houdend met de gunstige wijziging van de marktwaarde van onze derivatenposities en het eenmalige belastingvoordeel. Houden we geen rekening met deze effecten, dan valt de daling van de nettowinst voornamelijk toe te schrijven aan de hogere rentekosten, evenwel deels gecompenseerd door de hogere bedrijfswinst.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

Netto kasstromen uit bedrijfsactiviteiten. De netto kasstromen uit bedrijfsactiviteiten namen toe tot € 207,2 miljoen in het eerste halfjaar van 2008, tegen € 196,4 miljoen in het eerste halfjaar van 2007. We genereerden € 278,7 miljoen aan kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten, een toename van 19% in vergelijking met het voorgaande jaar, ondanks de toename van de rente betalingen tot € 71,5 miljoen tegenover € 37,5 miljoen voor de in de eerste jaarhelft van vorig jaar. Dit laatste is het gevolg van de herfinanciering van de Senior Discount Notes in oktober 2007 en van de eerder vermelde grotere schuldpositie sinds oktober 2007.

Vrije kasstroom. De onderneming genereerde in het eerste halfjaar van 2008 een vrije kasstroom² van € 87,6 miljoen tegenover € 88,8 miljoen in het eerste halfjaar van 2007 wat vooral valt toe te schrijven aan het gecombineerde resultaat van de gestegen rentebetalingen, gecompenseerd door een sterke verbetering van de EBITDA en het werkkapitaal.

Netto kasmiddelen uit financiële activiteiten. De netto uitgaande kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten daalde van € 121,9 miljoen in het eerste halfjaar van 2007 naar € 12,4 miljoen in het eerste halfjaar van 2008. De uitgaven in het eerste halfjaar van 2007 weerspiegelen diverse vervroegde schuldaflossingen onder het oude consortiale bankkrediet voor in totaal € 122,0 miljoen. Gezien onder het nieuwe consortiale bankkrediet geen schuld hoeft te worden afbetaald voor 2012, blijft de uitgaande kasstroom voor financieringsactiviteiten in het eerste halfjaar van 2008 beperkt tot de annuïteitenvergoeding in verband met de huidige gebruiksrechten op het Partner Netwerk en € 12,0 miljoen aan schulduitgiftekosten in verband met de kredietfaciliteit.

Schuldgraad en beschikbare kredietruimte. Op 30 juni 2008 vertegenwoordigt het opgenomen bedrag van onze nieuwe kredietfaciliteit, gecorrigeerd voor onze kaspositie, een netto schuldgraad van 3,7x EBITDA³. In het kader van de nieuwe kredietfaciliteit kan de onderneming beschikken over een bijkomende bevestigde kredietruimte van € 400 miljoen, onderhevig aan naleving van de toepasselijke voorwaarden op de Term Loan B2 en het wentelkrediet die voor opname beschikbaar zijn tot en met respectievelijk 30 juni 2009 en 30 juni 2014, conform de wijzigingen van het bankkrediet op 23 mei 2008.

Op 16 mei 2008 verhoogde Moody's Investor Services onze Corporate Family Rating en de rating van onze bankkrediet van B1 naar Ba3.

2.6 Bedrijfsinvesteringen

De bedrijfsinvesteringen⁴ bedroegen in het eerste halfjaar van 2008 € 98,3 miljoen, vergeleken met € 112,6 miljoen in het eerste halfjaar van 2007. In de eerste helft van 2007 werden € 12,0 miljoen uitgaven geboekt voor de uitbreidingswerken aan onze kantoren, waardoor de vergelijkbare bedrijfsinvesteringen uitkomen op € 100,6 miljoen. Huurboxen waren goed voor een investering van € 9,8 miljoen of 10% van de totale bedrijfsinvesteringen in het eerste halfjaar van 2008, tegen € 5,5 miljoen of 5% in het eerste halfjaar van 2007. Ongeveer 58% van onze bedrijfsinvesteringen in het eerste halfjaar van 2008 had betrekking op de groei van het aantal abonnees, naast de financiering van huurboxen, of de groei van het netwerk, zoals de upgrade van het breedbandnetwerk en diverse investeringen om ons sterk toegenomen abonneebestand te bedienen. Bovendien leidden verdere contractbesprekingen tot lagere eenheidsprijzen en lagere kosten voor installaties bij klanten. De overige bedrijfsinvesteringen betroffen vaste investeringskosten in verband met het netwerk, reparaties en vervangingen. Als percentage van de opbrengst daalden de totale bedrijfsinvesteringen tot 20% van de opbrengst in het eerste halfjaar van

² Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit bedrijfsactiviteiten, zonder de kasmiddelen uit de aan- en verkoop van afgeleide financiële instrumenten en zonder versnelde rentebetalingen voor verdisconteerde schuldinstrumenten; min de kasmiddelen gebruikt voor investeringen, zonder overnames.

³ Berekend volgens de voorwaarden van de kredietfaciliteit, op basis van de EBITDA van de twee voorgaande kwartalen.

⁴ Bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en andere vaste activa zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in onze geconsolideerde balans.

2008 tegenover 22% in dezelfde periode van het voorgaande jaar. Dit heeft vooral te maken met tijdsverschillen in de projecten voor de opwaardering van het netwerk en lagere installatiekosten bij klanten. Zonder de verhuur van set-top boxen bedroegen de bedrijfsinvesteringen 18% van de opbrengst in het eerste halfjaar van 2008, tegen 21% voor dezelfde periode vorig jaar.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor 2008

Nu we het eerste halfjaar van 2008 hebben afgerond met een omzetstijging van 8% en gezien het groeiende succes van onze drie kernproducten, zijn we goed op weg om onze doelstellingen voor het volledige jaar te halen. In de tweede jaarhelft van 2008 zullen we blijven streven om onze klanten een aantrekkelijke combinatie te bieden van sterke producten, aantrekkelijke pakketaanbiedingen en dienstverlening aan de klant op hoog niveau, die de basis zullen vormen voor een verdere groei van het aantal abonnees en inkomsten gedurende het tweede halfjaar en de komende jaren. We merken op dat de omzetgroei in het eerste halfjaar van 2008 enigszins positief werd beïnvloed door verkopen van set-top boxen, gezien de nieuwe set-top box verhuurformules, die lagere maar recurrente inkomsten genereren, pas in maart 2008 werden geïntroduceerd. Wij stelden vooralsnog een geringer dan verwachte verandering vast in de samenstelling van onze breedbrandklantenportefeuille. Tijdens de eerste jaarhelft hebben we ook geen uitgesproken impact ondervonden van de zwakkere economie. Niettegenstaande blijven we voorzichtig ten aanzien van de steeds competitiever wordende omgeving en de mogelijke weerslag van een algemene groeivertraging op onze resultaten.

Onze verbeterde bedrijfsprestaties en de efficiëntieverbeteringen resulteerden in een EBITDA-groei van 11% voor het eerste halfjaar van 2008, wat hoger is dan onze vooruitzichten voor het volledige jaar. Rekening houdend met onze prognose van de bedrijfsactiviteiten in het tweede halfjaar en ons continue streven om op een methodische manier te focussen op kostencontrole en verdere procesoptimalisatie, verhogen we de vooruitzichten voor onze EBITDA-groei voor het volledige jaar 2008 van 6% - 8% naar 8% - 10%. We verwachten dat onze bedrijfsinvesteringen op het niveau van € 180 - € 190 miljoen zullen blijven, zonder rekening te houden met de verhuur van de set-top boxen.

Behoudens de impact van de potentiële Interkabel-consolidatie, zien onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2008 er nu als volgt uit:

	Bijgestelde verwachtingen 2008 (organisch)
Omzetgroei	5% - 6%
EBITDA-groei	8% - 10% (voordien 6% - 8%)
Bedrijfsinvesteringen ⁽¹⁾	€ 180 - € 190 miljoen

⁽¹⁾ Exclusief bedrijfsinvesteringen ter ondersteuning van het huuraanbod van set-top boxen.

3.2 Dividendbeleid

Een aantal artikelen van het Belgisch wetboek van vennootschappen en de statuten van Telenet Group Holding NV beperken de mogelijkheid van Telenet Group Holding NV om dividenden uit te betalen alvorens bepaalde minimumreserves worden verwezenlijkt. Bovendien legt onze nieuwe Senior kredietfaciliteit belangrijke beperkingen op aan onze mogelijkheden om dividenden en andere uitkeringen 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 Gebeurtenissen na afsluiting van de verslagperiode

■ Slotakkoord met Partner Netwerk (zuivere intercommunales)

Op 28 juni 2008 sloot Telenet een overeenkomst met de zuivere intercommunales waarin voorzien wordt in de overname van de analoge en digitale televisieactiviteiten van de zuivere intercommunales, waaronder alle bestaande abonnees en de aankoop en lange termijnlease van de netwerkactiva die het Partner Netwerk vormen. De overeenkomst, die het principeakkoord vervangt dat de partijen op 26 november 2007 ondertekenden, bepaalt onder meer dat de zuivere intercommunales de juridische eigenaar blijven van het Partner Netwerk en dat Telenet het volledige genotsrecht op het kabelnet verkrijgt via een langdurig zakelijk gebruiksrecht in de vorm van erfpacht voor een periode van 38 jaar. Daarvoor zal het een jaarlijkse vergoeding betalen, naast de vergoedingen uit hoofde van de bestaande overeenkomsten. Er werd ook bepaald dat de zuivere intercommunales voortaan een beperkte hoeveelheid bandbreedte kunnen gebruiken voor bepaalde openbare diensten. De afronding van deze transactie is onderhevig aan de goedkeuring van de algemene vergaderingen van de zuivere intercommunales en kan bijgevolg pas plaatsvinden wanneer een dergelijke goedkeuring werd verkregen. Verwacht wordt dat het goedkeuringsproces voltooid zal zijn tegen oktober 2008. Met het sluiten van deze transactie kan Telenet zijn interactieve digitale televisiediensten en het triple-play-aanbod uitbreiden tot de klanten die bediend worden door het Partner Netwerk.

■ Telenet Media, Concentra en de VAR beogen de creatie van een nieuwe media joint venture

Op 2 juli 2008 kondigden Telenet Media, Concentra Media en de VAR hun intenties aan om hun digitale middelen te consolideren in een nieuwe media verkoopsdienst. Die strategische alliantie moet diverse schaalvoordelen kunnen opleveren in de huidige gefragmenteerde reclamemarkt. De formele uitvoering van het akkoord wordt verwacht binnen enkele weken en de commerciële lancering in september 2008. De Concentra Groep publiceert verschillende nationale, regionale en gespecialiseerde kranten en magazines en is daarnaast eigenaar van drie regionale televisiezenders. De VAR is een filiaal van de Vlaamse openbare zender VRT en beheert de advertentiestrategie van verschillende openbare radio- en televisiemerken.

■ Telenet en Videohouse sluiten een operationele partnership

Op 3 juli 2008 bereikte Telenet een overeenkomst met Videohouse over de uitbesteding van alle activiteiten en diensten met betrekking tot de technische productie van Prime en video-op-aanvraag. Videohouse is de Belgische marktleider op het vlak van zendvoorzieningen voor audiovisuele media. De finale overeenkomst bestaat uit een verdere uitwerking van het principeakkoord dat de partijen al op 28 mei 2008 ondertekenden.

■ Telenet en VGAS creëren een nieuwe media gaming joint venture

Op 10 juli 2008 bereikten Telenet en Vgas een finaal akkoord over de consolidatie van hun media- en gamingactiviteiten in de nieuwe joint venture T-Vgas. Vgas publiceert het toonaangevende gamingmagazine van Vlaanderen en is al actief op de Vlaamse televisie. De consolidatie zal wat de advertentiemarkt betreft, zorgen voor een sterkere positionering tegenover een unieke doelgroep.

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

Voor de periodes afgesloten op	juni 2008	juni 2007	Vershil %
Geleverde diensten (in duizenden)			
Aangesloten huizen - Telenet Network	1,929	1,910	1%
Aangesloten huizen - Partner Network	828	820	1%
Televisie			
<i>Telenet Network</i>			
Analoge kabeltelevisie	1,188	1,414	-16%
Digitale kabeltelevisie (iDTV)	479	309	55%
Totaal kabeltelevisie	1,667	1,723	-3%
<i>Partner Network</i>			
Analoge kabeltelevisie (*)	22	26	-15%
<i>Gecombineerd Network</i>			
Analoge kabeltelevisie	1,210	1,440	-16%
Digitale kabeltelevisie (iDTV)	479	309	55%
Totaal kabeltelevisie	1,688	1,750	-4%
Internet			
Residentieel breedband internet	903	804	12%
Breedband internet aan bedrijven	32	29	10%
Totaal breedband internet	935	834	12%
Telefonie			
Residentiële telefonie	580	492	18%
Telefonie aan bedrijven	9	8	13%
Totaal telefonie	589	500	18%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	73	37	97%
Totaal geleverde diensten (excl. mobiele telefonie)	3,212	3,083	4%
Opzeggingen voor de drie maanden afgesloten			
Basis kabeltelevisie	7.1%	7.4%	
Residentieel breedband internet	7.8%	7.5%	
Residentiële telefonie	7.8%	7.1%	
Informatie over klantenrelaties op het Telenet Network			
Diensten per klantenrelatie	1.65	1.53	8%
Totaal klantenrelaties (in duizendtallen)	1,667	1,723	-3%
ARPU per klantenrelatie (voor de drie maanden, € / maand)	32.6	29.2	12%

(*) inclusief PayTV-abonnees op het Partner Network

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

5.1 EU GAAP Verkorte, geconsolideerde, tussentijdse staat van de bedrijfsactiviteiten (niet geauditeerd)

(in € miljoenen, uitgezonderd percentages en bedragen per aandeel)	Voor de drie maanden beëindigd 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd 30 juni		
	2008	2007	% Verschil	2008	2007	% Verschil
Omzet						
Basis kabeltelevisie	54.5	55.4	-2%	109.4	110.3	-1%
Premium kabeltelevisie	19.4	15.6	24%	37.1	29.6	25%
Distributie / Andere	6.7	7.3	-9%	16.1	17.0	-5%
Residentieel breedbandinternet	87.7	80.3	9%	175.2	158.8	10%
Residentieële telefonie	51.9	49.9	4%	104.0	98.3	6%
Bedrijfsdiensten	25.3	21.3	19%	50.5	42.7	18%
Totaal omzet	245.4	229.8	7%	492.5	456.7	8%
Kosten						
Kosten van geleverde diensten	(141.2)	(135.8)	4%	(285.0)	(270.2)	5%
Bruto winst	104.2	94.1	11%	207.5	186.5	11%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(45.8)	(40.7)	13%	(91.9)	(82.9)	11%
Bedrijfsresultaat	58.4	53.4	9%	115.7	103.5	12%
Financiële kosten, netto	15.3	(24.2)	n/a	(35.8)	(48.2)	-26%
Aandeel in het verlies van geassocieerde deelnemingen	(0.1)	(0.0)	269%	(0.2)	(0.1)	103%
Netto winst voor belastingen	73.6	29.2	152%	79.7	55.2	44%
Belastingen	(17.9)	77.8	n/a	(30.8)	62.5	n/a
Nettowinst	55.8	106.9	-48%	49.0	117.7	-58%
EBITDA	123.7	111.8	11%	242.4	218.2	11%
marge %	50.4%	48.6%		49.2%	47.8%	
Gew. gem. uitstaande aandelen				109,662,325	101,528,841	
Basisnettoresultaat per aandeel				0.45	1.16	
Verwaterd nettoresultaat per aandeel				0.44	1.10	
Kosten per soort						
Werknemersvoordelen	29.3	30.9	-5%	60.2	62.1	-3%
Afschrijvingen	47.9	44.2	9%	93.4	86.8	8%
Waardeverminderingen	13.7	12.2	12%	25.7	24.0	7%
Waardeverminderingen op content	1.9	1.8	10%	4.2	3.6	18%
Netwerk en service operaties	66.7	64.7	3%	139.1	129.9	7%
Advertenties, verkoop en marketing	14.9	13.4	11%	28.2	27.6	2%
Vergoeding op basis van aandelen	1.7	0.2	704%	3.5	0.3	1080%
Andere kosten	10.9	9.1	19%	22.5	18.8	20%
Totaal kosten	186.9	176.4	6%	376.8	353.1	7%

5.2 EU GAAP Verkorte, geconsolideerde, tussentijdse staat van de bedrijfsactiviteiten (niet geauditeerd)

(in € miljoenen, uitgezonderd percentages en bedragen per aandeel)	Voor de drie maanden beëindigd 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd 30 juni		
	2008	2007	% Verschil	2008	2007	% Verschil
	Omzet	245.4	229.8	7%	492.5	456.7
Kosten van geleverde diensten	(141.2)	(135.8)	4%	(285.0)	(270.2)	5%
Bruto winst	104.2	94.1	11%	207.5	186.5	11%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(45.8)	(40.7)	13%	(91.9)	(82.9)	11%
Bedrijfsresultaat	58.4	53.4	9%	115.7	103.5	12%
Financiële kosten, netto	15.3	(24.2)	n/a	(35.8)	(48.2)	-26%
Aandeel in het verlies van geassocieerde deelnemingen	(0.1)	(0.0)	269%	(0.2)	(0.1)	103%
Netto winst voor belastingen	73.6	29.2	152%	79.7	55.2	44%
Belastingen	(17.9)	77.8	n/a	(30.8)	62.5	n/a
Nettowinst	55.8	106.9	-48%	49.0	117.7	-58%
Basisnettoresultaat per aandeel				0.45	1.16	
Verwaterd nettoresultaat per aandeel				0.44	1.10	

5.3 EU GAAP Verkort, geconsolideerd, tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoenen)	Voor de drie maanden beëindigd 30 juni		
	2008	2007	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	207.2	196.4	6%
Kasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten	(124.1)	(107.8)	15%
Kasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten	(12.4)	(121.9)	-90%
Netto toename (afname) in liquide middelen	70.7	(33.3)	n/a

Sommige vergelijkbare bedragen in het kasstroomoverzicht van 2007 werden geherclassificeerd voor een meer gepaste vergelijking tussen de cijfers uit het huidige halfjaar en hetzelfde halfjaar van het voorgaande jaar.

5.4 EU GAAP Verkorte geconsolideerde balansen (niet geauditeerd)

(in € miljoenen)	30 jun 2008	31 dec 2007	Vershil
ACTIVA			
Vaste activa:			
Materiële vaste activa	994.9	1,008.6	(13.7)
Goodwill	1,101.7	1,096.0	5.6
Andere immateriële vaste activa	249.9	259.1	(9.3)
Uitgestelde belastingvorderingen	14.6	60.6	(46.1)
Afgeleide financiële instrumenten	55.6	31.3	24.3
Overige activa	1.1	1.9	(0.7)
Totaal vaste activa	2,417.8	2,457.5	(39.8)
Vlottende activa:			
Voorraad	2.2	5.5	(3.2)
Handelsvorderingen	91.0	110.8	(19.7)
Afgeleide financiële instrumenten	13.9	2.5	11.4
Overige vlottende activa	13.2	14.4	(1.2)
Liquide middelen	147.3	76.6	70.7
Totaal vlottende activa	267.8	209.7	58.0
TOTAAL ACTIVA	2,685.5	2,667.3	18.3
EIGEN VERMOGEN EN PASSIVA			
Eigen vermogen:			
Geplaatst kapitaal	1,088.4	1,081.1	7.3
Andere reserves	895.9	891.2	4.8
Overgedragen verlies	(1,753.3)	(1,802.2)	49.0
Totaal eigen vermogen	231.0	170.1	61.0
Schulden op meer dan een jaar:			
Langetermijnschuld, minus courant gedeelte	1,984.7	1,999.9	(15.2)
Afgeleide financiële instrumenten	0.4	5.3	(4.9)
Uitgestelde opbrengsten	11.7	12.7	(1.0)
Uitgestelde belastingsschulden	-	15.0	(15.0)
Overige schulden	26.2	28.7	(2.5)
Totaal schulden om meer dan een jaar	2,023.1	2,061.7	(38.6)
Schulden op ten hoogste een jaar:			
Courant gedeelte langetermijnschuld	20.6	18.5	2.0
Handelsschulden	200.6	230.4	(29.8)
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende schulden	76.8	62.4	14.4
Uitgestelde opbrengsten	133.2	123.5	9.7
Afgeleide financiële instrumenten	0.3	0.7	(0.4)
Totaal schulden op ten hoogste een jaar	431.4	435.5	(4.1)
Totaal passiva	2,454.5	2,497.2	(42.7)
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN PASSIVA	2,685.5	2,667.3	18.3