



Resultaten voor het volledige jaar 2010

- ▶ **Sterke financiële cijfers, gestimuleerd door solide operationele resultaten;**
- ▶ **Bijgestelde prognoses overtroffen, met een vrije kasstroom van €257,8 miljoen (+ 54% j-o-j);**
- ▶ **Voorgestelde kapitaalvermindering van €4,5 per aandeel in het kader van een duurzame remuneratiestrategie.**

De bijgevoegde informatie is gereguleerde informatie zoals gedefinieerd in het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 met betrekking tot de plichten van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de handel op een gereguleerde markt.

Mechelen, 24 februari 2011 – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over het volledige jaar eindigend op 31 december 2010 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Bedrijfsopbrengsten met 8% j-o-j gestegen tot €1.299,0 miljoen;
- Adjusted EBITDA⁽¹⁾ met 10% j-o-j gestegen tot €668,7 miljoen – De Adjusted EBITDA-marge steeg van 50,7% in 2009 tot 51,5% in 2010, ondanks selectieve investeringen in groei en hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie;
- Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ van €316,3 miljoen in 2010, inclusief €30,7 miljoen voor de DTT-licentie – zonder DTT vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen 22% van de bedrijfsopbrengsten;
- Vrije kasstroom⁽³⁾ met 54% j-o-j gestegen tot €257,8 miljoen;
- Nettowinst van €89,3 miljoen, inclusief een verlies van €39,0 miljoen op derivaten en een verlies van €7,9 miljoen op de vervroegde aflossing van schulden;
- Verdere sterke netto aangroei van het aantal abonnees: Telenet Digital TV +244.900, breedbandinternet +110.700, vaste telefonie +73.700, mobiele telefonie +68.800;
- Gemiddelde opbrengst per klantenrelatie⁽⁵⁾ +11% j-o-j tot €38,8 in 2010 - de sterkste stijging op jaarbasis totnogtoe;
- De overschakeling van onze abonnees voor analoge kabel-tv naar digitale tv bleef in een gezond tempo doorgaan – aan het eind van het vierde kwartaal van 2010 keek 55% van onze kabel-tv-abonnees digitaal;
- Verbeterd looptijdprofiel van de schuld door een aantal schuldemissies en -aflossingen eind 2010/begin 2011;
- Raad van Bestuur keurde kapitaalvermindering van €4,5 per aandeel goed in het kader van ons duurzaam aandeelhoudersvergoedingsbeleid.

	Voor het boekjaar beëindigd op	dec 2010	dec 2009	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)				
Bedrijfsopbrengsten		1.299,0	1.197,4	8%
Bedrijfswinst		344,5	298,5	15%
Nettowinst		89,3	233,1	-62%
Gewone winst per aandeel		0,80	2,09	-62%
Verwaterde winst per aandeel		0,79	2,08	-62%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾		668,7	607,7	10%
Adjusted EBITDA marge %		51,5%	50,7%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾		316,3	317,6	0%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten		24%	27%	
Vrije kasstroom ⁽³⁾		257,8	166,9	54%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (Geleverde diensten)				
Totaal kabeltelevisie		2.274.400	2.342.400	-3%
Analoge kabeltelevisie		1.032.500	1.341.600	-23%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)		1.241.900	1.000.900	24%
Breedbandinternet		1.226.600	1.115.900	10%
Vaste telefonie		814.600	740.900	10%
Mobiele telefonie		198.500	128.700	54%
Triple-playklanten		719.200	651.000	10%
Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾		1,90	1,79	6%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾		38,8	35,0	11%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende onze inspanningen om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 12.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in onze geconsolideerde balans.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van onze continue activiteiten, elk zoals gerapporteerd in ons geconsolideerd kasstroomoverzicht. Vrije kasstroom is een bijkomende parameter gebruikt door het management om de schuldaflossings- en financieringscapaciteit van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees binnen het Gecombineerde Netwerk op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie.
- (5) De gemiddelde maandelijkse omzet (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie wordt als volgt berekend: Gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit carriage fees en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.

Conference call – Telenet zal op 25 februari 2011 om 16:00 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

Contactgegevens

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

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

Meer informatie – Meer informatie over Telenet en zijn producten vindt u op onze website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van onze website dat bedoeld is voor beleggers. Ons geconsolideerde jaarverslag van 2009 en onze niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over het volledig jaar van 2010 zijn beschikbaar in het deel van onze website dat bedoeld is voor beleggers (<http://investors.telenet.be>).

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

Financiële informatie – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar eindigend op 31 december 2010 werd opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP), tenzij anders vermeld, en kan uiterlijk op 30 maart 2011 op onze website worden geraadpleegd.

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

Dit document werd vrijgegeven op 24 februari 2011 om 17.45 uur MET.

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

"2010 werd andermaal gekenmerkt door een aanhoudend sterke vraag naar onze toonaangevende producten voor particulieren en de toegenomen marktinteresse voor onze B2B-oplossingen. In 2010 groeide het totale aantal abonnees voor onze belangrijkste producten voor particulieren, waaronder Telenet Digital TV, breedbandinternet en vaste telefonie, met 429.300. De combinatie van onze bundels, onze blijvende focus op klantenservice en onze voortdurende inspanningen op het gebied van productinnovatie liggen aan de basis van dit aanhoudende succes. In 2010 steeg het aantal klanten met een abonnement op twee of meer producten tot 58% van ons abonneebestand, wat zich vertaalde in een stijging van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 11% j-o-j – de sterkste stijging op jaarbasis totnogtoe. Er is nog voldoende potentieel voor toekomstige groei, aangezien meer dan 40% van onze klanten nog steeds op slechts één product geabonneerd is. De sterke toename van zowel het aantal particuliere klanten als bedrijfsklanten resulteerde in een zeer solide financiële vooruitgang. Onze bedrijfsopbrengsten stegen met 8% tot €1.299 miljoen en onze Adjusted EBITDA groeide met 10% tot €669 miljoen, wat neerkomt op een verbeterde marge van 51,5%. Dankzij onze groeiende winstgevendheid en lagere contante investeringsuitgaven, schoot onze vrije kasstroom in 2010 met 54% omhoog tot €258 miljoen – of 20% van de bedrijfsopbrengsten.

In 2010 zijn we blijven investeren in productinnovaties die de basis moeten leggen voor een duurzame groei. Wij zijn zeer enthousiast over ons nieuwe revolutionaire tv-platform Yelo, dat het mogelijk maakt om tv te kijken op een aantal mobiele apparaten, waaronder de iPhone, de iPad en laptop-pc. Dit is pas de eerste stap in onze poging om een geheel nieuwe ervaring te creëren die klanten de mogelijkheid biedt om vrijwel overal tv te kijken. Daarnaast hebben we vorige maand nogmaals ons aanbod van breedbandinternet verbeterd met de commerciële lancering van een hele reeks op EuroDocsis 3.0 gebaseerde Fibernet-producten. Ons kabelnetwerk kan nu breedbandsnelheden tot 100 Mbps leveren, waarmee we in ons verkoopgebied de meest geavanceerde, uitgebreide en betrouwbare internetdiensten bieden. Met Digital Wave 2015, een project waarbij optische knooppunten worden gesplitst, willen we onze klanten in de toekomst een ongeëvenaarde snelheid, kwaliteit en service bieden.

Al deze vernieuwingen in combinatie met de aanhoudende groei van het bedrijf sterken ons in de overtuiging dat ons bedrijf er ook in 2011 sterk op vooruit zal gaan op zowel operationeel als financieel gebied. Wij maken dan ook graag onze vooruitzichten voor 2011 bekend: een stijging van de bedrijfsopbrengsten met ongeveer 6%, een Adjusted EBITDA-marge die stabiel is ten opzichte van 2010, toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten bedragen, en een beoogde vrije kasstroom van meer dan €250 miljoen.

Eind 2010 maakten de regelgevende instanties de resultaten bekend over de analyse van de markt voor televisieomroep en kondigden zij een ontwerpvoorstel aan over de implementatie van bepaalde corrigerende maatregelen met betrekking tot analoge en digitale kabel-tv en breedbandinternet door de verschillende kabelmaatschappijen in België. Vermits wij van mening zijn dat er vandaag reeds felle concurrentie is, hebben we onze argumenten ingediend bij de regelgevende instanties. We verwachten in de nabije toekomst een update over deze kwestie te ontvangen. Op basis van onze vaststellingen, alsook die van prominente specialisten op het vlak van deze materie, vinden wij de voorgestelde maatregelen ongegrond en buitenproportioneel. De Europese Commissie heeft herhaaldelijk het belang van verdere investeringen in netwerkinfrastructuur benadrukt, aangezien het op infrastructuur gebaseerde concurrentie is die bepalend zal zijn voor de toekomstige digitale snelweg. De snelle ontwikkeling van tv-diensten zal verschillende performante en hoogtechnologische platforms vereisen. Dit moet voor andere operatoren een duidelijke stimulans zijn om redelijke bedragen te investeren ter ondersteuning van hun huidige en toekomstige videoaanbod. Gezien de timing van de verscheidene procedures verwachten we geen noemenswaardige verandering in onze huidige bedrijfsactiviteiten vóór eind 2012.

Wij hebben met succes verschillende schuldemissies voor een totaalbedrag van €900 miljoen afgerond, deels om leningen met een kortere looptijd vervroegd af te lossen, waardoor het looptijdprofiel van onze schulden aanzienlijk is verbeterd. Wij streven ernaar de verhouding tussen de totale nettoschuld en de EBITDA over de lange termijn op tenminste 3,5 te houden, en beschikken nu over voldoende kasstroomflexibiliteit om te investeren in potentiële waardetoevoegende overnames alsook een verdere groei van de activiteiten. In het geval er zich geen overnames zouden aandienen, zal deze financieringsstructuur aantrekkelijke en duurzame aandeelhoudersvergoedingen mogelijk maken, bovenop een sterke duurzame groei van het bedrijf. Voor 2011 keurde de Raad van Bestuur een aandeelhoudersvergoeding van €4,5 per aandeel goed. Wij zijn van mening dat de combinatie van duurzame bovengemiddelde uitkeringen aan aandeelhouders en een sterke groei en Telenet op de voorste rij plaatst om verder in de toekomst een aantrekkelijke aandeelhouderswaarde te bieden."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

Onze robuuste groei in 2010 was te danken aan de doeltreffende implementatie van onze strategie om productbundels te verkopen. We focussen ons hoe langer hoe meer op het aanbieden van superieure en betrouwbare diensten op het gebied van breedbandinternet, telefonie en digitale tv in de vorm van aantrekkelijk geprijsde productbundels. In 2010 steeg het aantal abonnees voor onze kernproducten voor particulieren – Telenet Digital TV, breedbandinternet en vaste telefonie – met 429.300. Onze commerciële dynamiek kwam in het vierde kwartaal van 2010 in een stroomversnelling, toen het aantal abonnees voor onze kernproducten voor particulieren met 123.800 toenam, en bereikte zijn hoogste niveau van het jaar, ondanks de hevige concurrentie. Op 31 december 2010 bereikte het aantal diensten 4.315.600, een stijging met 3% ten opzichte van de 4.199.200 diensten per 31 december 2009 (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie).

Het succes van onze productbundelingsstrategie kan ook worden afgeleid uit het aantal diensten per klantenrelatie. Per 31 december 2010 was elke klant op gemiddeld 1,90 diensten geabonneerd, een solide stijging van 6% ten opzichte van 31 december 2009 toen het gemiddelde aantal diensten per klantenrelatie 1,79 bedroeg. Het percentage klanten met een abonnement op een productbundel bleef in stijgende lijn gaan: van 51% op 31 december 2009 tot 58% op 31 december 2010. Het aantal klanten met een abonnement op drie producten steeg met 10% van 651.000 op 31 december 2009 tot 719.200 op 31 december 2010, wat neerkomt op 32% van ons klantenbestand.

Aangezien 42% van onze klanten op slechts één product geabonneerd is, zien we nog steeds mooie groeiopportunities door die klanten warm te maken voor onze aantrekkelijke productbundels. Tegelijkertijd zullen wij trachten om de overgrote meerderheid van onze 1 miljoen abonnees voor analoge kabel-tv te laten overschakelen naar ons interactieve, digitale platform, waar de gemiddelde opbrengst per klant hoger ligt.

Het organisch nettoverlies aan abonnees voor basiskabel-tv bevestigde zijn stabiliserende trend, ondanks de aanhoudende concurrentie van zowel bestaande als nieuwe digitale tv-platforms. In het vierde kwartaal van 2010 daalde het netto organische klantverloop tot 13.800: de derde kwartaal-op-kwartaaldaling op rij en de kleinste sinds het derde kwartaal van 2009. In 2010 daalde het aantal abonnees voor basiskabel-tv met 68.000, tegenover 57.200 in 2009.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

Ons succes bij het overtuigen van individuele klanten om zich op extra diensten te abonneren, de nettogroei van het aantal klanten met een productbundel en het toenemende aandeel van abonnees voor digitale kabel-tv die een hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren, deden de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie verder stijgen. We beschouwen de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie als één van de belangrijkste maatstaven bij ons streven naar een groter aandeel van het budget dat onze klanten spenderen aan media- en communicatiediensten.

In 2010 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 11% tot €38,8, vergeleken met €35,0 in 2009, wat de sterkste stijging op jaarbasis totnogtoe is. In het vierde kwartaal van 2010 rondde de gemiddelde opbrengst per klant voor het eerst de kaap van €40,0, een stijging van 9% ten opzichte van de €36,8 in het vierde kwartaal van 2009. De druk op de gemiddelde opbrengst per klant van individuele producten als gevolg van het groeiende aandeel van bundelkortingen, andere prijskortingen en de concurrentiedruk werd meer dan gecompenseerd door de hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie als gevolg van het toenemende aantal klanten met een abonnement op een productbundel en het toenemende aantal abonnees voor digitale kabel-tv. De terugkerende opbrengsten die worden gegenereerd door het stijgende aantal mobiele-telefonieabonnees met een postpaidabonnement, zijn niet mee opgenomen in de berekening van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals hierboven vermeld.

1.2 Breedbandinternet

Op 31 december 2010 hadden wij 1.226.600 abonnees voor breedbandinternet, of 10% meer dan op 31 december 2009. We zijn erin geslaagd om in 2010 netto 110.700 nieuwe abonnees voor breedbandinternet aan te trekken – een sterke prestatie gelet op de grotere breedbandpenetratie in ons verkoopgebied en de felle concurrentie. Het geannualiseerde klantverloop bedroeg in 2010 7,2%, wat stabiel is ten opzichte van het voorgaande jaar (KW4 2010: 7,6%).

In het vierde kwartaal van 2010 steeg het aantal abonnees voor breedbandinternet met 29.800, wat ongeveer overeenkomt met de stijging in het vierde kwartaal van 2009 toen we nog de vroege voordelen van de overname van Interkabel hadden. Als gevolg daarvan bedroeg de penetratie van onze breedbanddienst per 31 december 2010 43,5% van het totale aantal op ons netwerk aansluitbare woningen, tegenover 39,9% per 31 december 2009.

We schrijven dit robuuste operationele resultaat toe aan de hogere snelheid en specificaties van onze breedbandproducten ten opzichte van concurrerende technologieën. Ons huidige productaanbod richt zich zowel op de onderkant van de breedbandmarkt als op het topsegment. Zo is ons instaproduct Basicnet met een downloadsnelheid van 4 Mbps met name geschikt voor klanten die hun eerste stappen op het internet zetten en tegen €18,90 per maand is het bovendien één van de goedkoopste internetproducten in Europa. (dat met Om in te spelen op de toenemende vraag naar meer bandbreedte, gedreven door meer toestellen die met het internet verbonden zijn en een stijgend gebruik van online videodiensten, hebben we de afgelopen maanden een aantal verhogingen doorgevoerd aan onze bestaande breedbandproducten alsook een aantal nieuwe producten toegevoegd. In februari 2010 hebben we onze bestaande breedbandproducten versterkt, met hogere downloadsnelheden en grotere datavolumes zonder een prijsverhoging. Tegelijkertijd introduceerden wij ook de eerste fase van onze breedbandinternetproducten van de volgende generatie op basis van de EuroDocsis 3.0-technologie, die over ons hele netwerk is geïmplementeerd. Met Fibernet bieden we de hoogste downloadsnelheden (tot 100 Mbps) in ons verkoopgebied. In januari 2011 hebben we ons productgamma volledig vernieuwd en verder uitgebreid met twee producten om in te spelen op de groeiende behoefte aan een krachtig en supersnel internet, waarbij alle leden van het gezin via meerdere apparaten tegelijk op het internet kunnen. Vermits vandaag 47% van onze breedbandklanten surft tegen een downloadsnelheid van minstens 30 Mbps onderscheidt Telenet zich door één van de sterkst ontwikkelde klantenbasissen binnen Europa.

1.3 Telefonie

VASTE TELEFONIE

Op 31 december 2010 hadden we 814.600 abonnees voor vaste telefonie op ons netwerk, of 10% meer dan op 31 december 2009. Dit betekent dat de penetratiegraad van het totale aantal aansluitbare woningen steeg van 26,5% op 31 december 2009 tot 28,9% op 31 december 2010. De verdere groei van ons abonneebestand voor vaste telefonie was vooral te danken aan de aantrekkelijke plannen met forfaitaire tarieven en aan het aanhoudende succes van onze productbundels.

Ondanks het volwassen karakter van de markt voor vaste telefonie en de aanhoudende groei van het aantal huishoudens waar alleen nog mobiel gebeld wordt, zijn we erin geslaagd om in 2010 netto 73.700 nieuwe abonnees voor vaste telefonie aan te trekken, waarvan 19.800 in het vierde kwartaal van 2010. Het geannualiseerde verloop van klanten voor vaste telefonie steeg van 6,6% in 2009 tot 6,8% in 2010 (KW4 2010: 7,2%) en bleef dus goed onder controle.

MOBIELE TELEFONIE

Onze zorgvuldig afgewogen en goed uitgebalanceerde instap in de markt voor mobiele telefonie, waarmee we eind oktober 2009 na de lancering van onze unieke tariefplannen met gesubsidieerde gsm's zijn gestart, heeft geresulteerd in een solide groei. In 2010 steeg het aantal abonnees met een postpaidabbonnement met 68.800. Per 31 december 2010 hadden we in totaal 198.500 actieve klanten voor mobiele telefonie (+54% j-o-j).

In het vierde kwartaal van 2010 keerde de netto aangroei van het abonneebestand terug naar zijn normale niveau, met een aangroei van 16.300 klanten tegenover 12.600 in het derde kwartaal van 2010. Wij zijn van mening dat dit een solide prestatie is, gezien de verlegging van onze focus naar de rendabelere marktsegmenten en gezien het feit dat we onze mobiele-telefoniediensten alleen aanbieden aan bestaande Telenet-klanten binnen ons verkoopgebied.

In 2010 hebben we onze tariefplannen voor postpaidabonnementen uitgebreid met Walk & Talk 30 en 45 en hebben we het datavolume van onze Walk & Surf-abonnementen verder verhoogd. Deze nieuwe plannen hebben ons in staat gesteld om terrein te winnen in de rendabelere marktsegmenten. Onze nieuwe klanten voor mobiele telefonie genereren dan ook een hogere gemiddelde opbrengst per klant dan bestaande mobiele-telefonieabonnees met een ouder tariefplan. Deze trend heeft geleid tot een aanzienlijke jaar-op-jaarstijging van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie. Medio oktober 2010 zijn we een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator (Full-MVNO) geworden en zijn we begonnen met onze rendabelere abonnees naar dit nieuwe platform te migreren.

1.4 Televisie

1.4.1 Digitale en premium-tv

Het aantal abonnees voor digitale kabel-tv steeg met 24% van iets meer dan één miljoen op 31 december 2009 tot 1.241.900 op 31 december 2010. De overgrote meerderheid van onze klanten voor digitale kabel-tv (1.182.800) was geabonneerd op het in 2005 gelanceerde interactieve Telenet Digital TV-platform, terwijl een kleine minderheid (59.100) geabonneerd was op het niet-interactieve lineaire INDI-platform dat we bij de overname van Interkabel hebben verworven.

In 2010 steeg het aantal abonnees voor ons Telenet Digital TV-platform met 244.900. Het enige jaar waarin de groei nog groter was, is 2009, maar in dat jaar werden de groeicijfers opgedreven door de opgekropte vraag na de overname van Interkabel. In 2010 schakelde 21% van onze resterende abonnees voor analoge tv over naar digitale tv, wat overeenkomt met 11% van ons totale aantal abonnees voor kabel-tv. Dit overtrof onze langetermijnprognoses. Verder verheugde het ons dat de groei van het aantal digitale abonnees duidelijk versnelde in het vierde kwartaal van 2010, toen we er netto 74.200 abonnees voor Telenet Digital TV bijkregen.

Onze digitaliseringsgraad steeg van 43% op 31 december 2009 tot 55% op 31 december 2010. Wat de toekomst betreft, verwachten we dat de verdere overstap van abonnees voor analoge kabel-tv naar ons interactieve digitale platform één van onze belangrijkste waardebestuwers zal blijven, aangezien de gemiddelde opbrengst per klant bij abonnees voor digitale kabel-tv meestal dubbel zo hoog ligt als bij abonnees voor basiskabel-tv.

In december 2010 lanceerden we Yelo, een revolutionair nieuw multimediaal platform waarmee abonnees voor digitale tv hun favoriete tv-programma's en video's kunnen bekijken, waar ze zich ook bevinden. Met Yelo kunnen onze klanten hun favoriete programma's bekijken op andere toestellen dan een klassieke tv, zoals op hun iPad, iPhone of laptop-pc. Daarnaast biedt Yelo diverse handige diensten, zoals een elektronische programmagids en de mogelijkheid om een settopbox op afstand te programmeren of om programma's à la carte op te vragen. Met Yelo hebben wij andermaal een verfrissende, nieuwe manier van tv kijken geïntroduceerd. Tot op heden werd deze applicatie al meer dan 90.000 keer gedownload en registreerden wij meer dan 1 miljoen unieke kijksessies.

1.4.2 Basiskabel-tv

Eind december 2010 hadden we 2.274.400 abonnees voor analoge en digitale tv. Dit komt neer op een netto organisch verlies van 68.000 abonnees voor basiskabel-tv in 2010. Dit organisch verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie, zoals andere aanbieders van digitale tv en satellietexploitanten, of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die verhuisd zijn naar een locatie buiten ons verkoopgebied.

Het netto organische klantverloop piekte in het eerste kwartaal van 2010 toen we 24.500 abonnees voor basiskabel-tv verloren als gevolg van de hevige concurrentie. Sindsdien neemt het klantverloop af – een trend die zich in het hele vierde kwartaal van 2010 heeft doorgezet. In het laatste kwartaal van 2010 verloren we 13.800 abonnees voor

basiskabel-tv, wat het laagste aantal was sinds het derde kwartaal van 2009. Voor een gemiddeld maandelijks bedrag van €14,4 (inclusief 21% btw) biedt ons abonnement voor basiskabel-tv een goed uitgebalanceerd aanbod van ongeveer 25 analoge tv-kanalen en gemiddeld 20 analoge radiozenders tegen één van de laagste prijzen in Europa. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare woningen en de beschikbaarheid van concurrerende digitale tv-platforms, verwachten we dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv verder matig zal blijven dalen.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In 2010 genereerden we €1.299,0 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, of 8% meer dan de €1.197,4 miljoen in 2009. Onze bedrijfsopbrengsten werden in het vierde kwartaal van 2010 gedrukt door €3,7 miljoen lagere inkomsten uit de aanrekening van vroegtijdige contractopzeggingsvergoedingen. Deze vertegenwoordigen de vergoeding die we klanten aanrekenen wanneer ze vroegtijdig hun eenjarige contractverplichting verbreken.

Onze omzetgroei was grotendeels organisch, met als directe motor de onderliggende groei van het aantal vaste en mobiele diensten en de gestage migratie van analoge naar digitale tv, waardoor de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie steeg. Onze afdeling Bedrijfsdiensten realiseerde ook een gezonde omzetgroei dankzij ons versterkte productaanbod en belangrijke contracten die recentelijk werden gesloten. Als we de impact van de overnames van BelCompany (volledig geconsolideerd sinds 30 juni 2009) en C-CURE (volledig geconsolideerd sinds 31 mei 2010) buiten beschouwing laten, stegen de bedrijfsopbrengsten in 2010 met 7%.

In het vierde kwartaal van 2010 boekten we €332,0 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, of 5% meer dan de €315,5 miljoen in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, bestaande uit abonnementsgelden die wij van onze abonnees voor analoge en digitale kabel-tv (Telenet Digital TV en INDI) ontvangen, vormen nog steeds een belangrijk deel van onze bedrijfsopbrengsten en zijn een constante bron van cashflow. De opbrengsten uit basiskabel-tv stegen van €322,3 miljoen in 2009 tot €325,1 miljoen in 2010. De verwachte daling van het aantal abonnees voor basiskabel-tv werd gecompenseerd door een prijsverhoging van 6% in februari 2009, die tot februari 2010 een uitgesteld positief effect had op onze bedrijfsopbrengsten. Daarnaast werden onze bedrijfsopbrengsten in het derde kwartaal van 2010 positief beïnvloed door eenmalige bedrijfsopbrengsten in verband met factureringsaanpassingen.

In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de opbrengsten uit gewone kabel-tv €80,3 miljoen, of 2% minder dan in het vierde kwartaal van 2009 toen het uitgestelde positieve effect van de prijsverhoging nog speelde. De geleidelijke daling van de opbrengsten uit gewone kabel-tv weerspiegelt een lager gemiddeld aantal abonnees dan in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

PREMIUM KABEL-TV

Onze opbrengsten uit premium kabel-tv omvatten de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale kabel-tv worden gegenereerd bovenop de opbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven. Onze opbrengsten uit premium kabel-tv worden hoger gestuwd door de opbrengsten uit films à la carte en door de sterke groei van de verhuur van geavanceerde settopboxen met harde schijf en persoonlijke videorecorder, die onze terugkerende maandelijkse huurgelden voor settopboxen doet stijgen. Voorts omvatten onze bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (inclusief onze betaalzender PRIME) en de interactieve diensten op ons platform, die er alle voor zorgen dat de gemiddelde opbrengst per klant hoger ligt dan bij abonnees voor gewone kabel-tv. In 2010 registreerden wij 47 miljoen op-aanvraag transacties, of gemiddeld 3,7 per digitale kijker per maand.

In 2010 bedroegen onze bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv €150,7 miljoen, wat €35,3 miljoen of 31% meer is dan in 2009. In het vierde kwartaal van 2010 stegen de bedrijfsopbrengsten uit premium kabel-tv tot €40,7 miljoen, of 24% meer dan de €32,9 miljoen in dezelfde periode van het voorgaande jaar, ondanks lagere bedrijfsopbrengsten uit de aanrekening van vroegtijdige contractopzeggingsvergoedingen.

VERDELERS/OVERIGE

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten bedrijfsopbrengsten in verband met (i) de verkoop van settopboxen, (ii) vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv, (iii) andere diensten zoals online reclame op onze portaal-site en communitysites en (iv) de bijdrage van de commissie-inkomsten van ons distributiekanaal voor mobiele telefonie BelCompany, dat meerdere merken aanbiedt en dat op 30 juni 2009 door ons werd overgenomen.

De bedrijfsopbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' daalden met 1% van €56,5 miljoen in 2009 tot €55,7 miljoen in 2010. De positieve impact van het feit dat BelCompany gedurende heel 2010 in de consolidatiekring was opgenomen, in tegenstelling tot slechts twee kwartalen in 2009, werd tenietgedaan door lagere installatieopbrengsten omdat we in 2010 op brutobasis relatief minder abonnees aantrokken dan in 2009 toen nog de vroege voordelen van de overname van Interkabel speelden. In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' €13,4 miljoen, vergeleken met €18,5 miljoen in dezelfde periode van het voorgaande jaar. Deze daling was voornamelijk toe te schrijven aan de veel lagere commissie-inkomsten die door BelCompany werden gegenereerd.

In 2010 genereerde BelCompany €21,7 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, tegenover €17,1 miljoen in 2009. In het vierde kwartaal van 2010 genereerde BelCompany €5,6 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, tegenover €7,9 miljoen in het vierde kwartaal van 2009. Deze daling was volledig te wijten aan lagere externe commissies, omdat we steeds meer steunen op het merk BelCompany, de expertise van BelCompany en het winkelpubliek dat bij BelCompany over de vloer komt om onze eigen mobiele producten te verkopen.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

De bedrijfsopbrengsten die door onze 1,2 miljoen abonnees voor breedbandinternet worden gegenereerd, stegen met 6% van €402,0 miljoen in 2009 tot €426,7 miljoen in 2010. In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de opbrengsten uit residentieel breedbandinternet €105,7 miljoen, of 2% meer dan in dezelfde periode van het voorgaande jaar. In het vierde kwartaal van 2010 werden de bedrijfsopbrengsten beïnvloed door lagere bedrijfsopbrengsten uit de aanrekening van vroegtijdige contractopzeggingsvergoedingen.

Wij schrijven deze solide prestatie toe aan de aanhoudende groei van het aantal abonnees voor breedbandinternet, deels tenietgedaan door een steeds groter aandeel van bundelkortingen als gevolg van de hogere concentratie van de verkopen in bundels en door het grotere aandeel van klanten die voor een van onze goedkopere formules kiezen als gevolg van de toenemende breedbandpenetratie. In 2010 hebben we zowel de downloadsnelheden als datavolumelimieten voor onze bestaande producten verhoogd zonder de prijzen te verhogen. Tegelijkertijd lanceerden we in februari 2010 de eerste reeks van onze breedbandinternetproducten van de volgende generatie op basis van de EuroDocsis 3.0-technologie, die over ons hele verkoopgebied is geïmplementeerd. Wij zijn van mening dat wij dankzij onze Fibernet-producten, die downloadsnelheden van 40 Mbps tot 100 Mbps mogelijk maken, uniek gepositioneerd zijn voor de toekomst. De klant vraagt immers hoe langer hoe meer een betrouwbare en supersnelle breedbandverbinding met het internet, zodat hij via meerdere apparaten tegelijk op het internet kan.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

Onze bedrijfsopbrengsten uit residentiële telefonie, die de bedrijfsopbrengsten omvatten die door onze abonnees voor vaste en mobiele telefonie worden gegenereerd, stegen in 2010 met €31,6 miljoen of 14% j-o-j tot €255,9 miljoen. In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen deze bedrijfsopbrengsten €67,3 miljoen en was de jaar-op-jaargroei vergelijkbaar.

De robuuste groei van onze bedrijfsopbrengsten uit residentiële telefonie is voornamelijk te danken aan de groeiende bijdrage van mobiele telefonie als gevolg van het grotere aantal abonnees met een postpaidabonnement en, wat belangrijker is, de aanzienlijke stijging van onze gemiddelde opbrengst per klant van mobiele telefonie doordat het aandeel van duurdere tariefplannen bij nieuwe abonnementen almaar toeneemt. In 2010 lieten onze bedrijfsopbrengsten uit mobiele telefonie meer dan een verdubbeling optekenen ten opzichte van 2009 en droegen ze in een steeds belangrijker mate bij tot de groei van onze bedrijfsopbrengsten.

Onze bedrijfsopbrengsten uit vaste telefonie vertoonden ook een gestage groei, waarbij het grotere aantal nieuwe abonnees slechts deels werd tenietgedaan door een verdere daling van de gemiddelde opbrengst per klant uit vaste telefonie. Die daling is toe te schrijven aan het grotere aandeel van klanten die een plan met een forfaitair tarief hebben en aan het nog steeds hoge aandeel van de bundelverkoop.

BEDRIJFSDIENSTEN

Telenet Solutions, onze afdeling bedrijfsdiensten, was goed voor €84,9 miljoen van onze totale bedrijfsopbrengsten in 2010, tegenover €76,9 miljoen in 2009 (+10% j-o-j). Deze stijging is vooral te danken aan het succes van onze professionele data- en glasvezeloplossingen. In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de bedrijfsopbrengsten van Telenet Solutions €24,6 miljoen, een stijging met maar liefst 27% ten opzichte van de €19,3 miljoen in het vierde kwartaal van 2009. Een groot deel van deze groei hield verband met de overname van de in Mechelen gevestigde beveiligingsspecialist C-CURE, een bedrijf dat we sinds 31 mei 2010 volledig consolideren en dat het in het vierde kwartaal goed deed.

Wij blijven van mening dat de beschikbaarheid van op EuroDocsis 3.0 gebaseerde producten voor professioneel gebruik in ons gehele netwerk en de verdere implementatie van onze gesegmenteerde marktbenadering nieuwe groeiopportuniteiten zullen inluiden in het bedrijfssegment, niet alleen bij kleinere en middelgrote bedrijven maar ook bij grote bedrijven. Daarnaast hebben we ons product- en dienstenaanbod uitgebreid, waarbij we verder zijn gegaan dan het klassieke connectiviteitsaanbod door hosting en beheerde beveiligingsdiensten toe te voegen. Hierdoor kunnen we de bedrijvenmarkt op een meer coherente en geïntegreerde wijze benaderen. Momenteel zijn we bezig met het integreren van de twee recentelijk overgenomen B2B-bedrijven – Hostbasket en C-CURE – in Telenet, wat naar verwachting extra synergievoordelen zal creëren en zal leiden tot een betere "go-to-market".

2.2 Bedrijfskosten

In 2010 bedroegen de bedrijfskosten €954,5 miljoen, of 6% meer dan de €898,9 miljoen in 2009. De stijging van de bedrijfskosten was gedeeltelijk niet-organisch en hield verband met de overname van BelCompany en C-CURE. Op organische basis viel de stijging van de bedrijfskosten iets lager uit, namelijk 4% j-o-j. Ondanks de verdere groei van het aantal diensten en het feit dat we nu een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator zijn, zijn onze bedrijfskosten minder snel gestegen dan onze bedrijfsopbrengsten. Dit is te danken aan de verschillende procesverbeteringen die we hebben doorgevoerd, onze verbeterde klantenservice en onze gedisciplineerde totale kostenbeheersing.

In het vierde kwartaal van 2010 stegen onze bedrijfskosten met 2% j-o-j tot €255,6 miljoen. De organische stijging van de bedrijfskosten bedroeg slechts 1%, maar het vierde kwartaal van 2009 omvatte een eenmalige voorziening van €6,6 miljoen in verband met de afwikkeling van vergoedingen na uitdiensttreding voor sommige van onze werknemers die vroeger bij Electrabel werkten.

- **De personeelskosten** stegen met 9% van €123,1 miljoen in 2009 tot €133,8 miljoen in 2010 (KW4 2010: €35,2 miljoen). Deze stijging weerspiegelt de uitbreiding van ons personeelsbestand als gevolg van de overname van BelCompany en C-CURE en onze bewuste strategie om meer callcenterwerk intern uit te voeren in plaats van extern te outsourcen. Wij zijn van mening dat deze strategie ons in staat zal stellen om onze klanten nog beter van dienst te zijn en om de verkoopresultaten en de efficiëntie van de telefonische verkoop verder te verhogen. De hogere personeelskosten die hieruit voortvloeien, zullen worden gecompenseerd door lagere kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten. Op 31 december 2010 hadden wij ongeveer 2.000 voltijdequivalenten in dienst, tegenover 1.887 eind december 2009.
- **De afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa** bedroegen €313,8 miljoen in 2010 (KW4 2010: €79,9 miljoen), een stijging van 4% j-o-j. Deze stijging weerspiegelt de impact van bedrijfsinvesteringen, die slechts gedeeltelijk werd gecompenseerd door de impact van bepaalde activa die volledig afgeschreven waren. In het vierde kwartaal van 2010 rekenden we €30,7 miljoen toe in verband met de DTT-licentie ("Digital Terrestrial Television", digitale televisie via de ether), die vanaf 2011 lineair zal worden afgeschreven over een periode van 14 jaar.

- **De kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** vertegenwoordigden 40% van onze bedrijfskosten en waren daarmee onze belangrijkste kostenpost. De totale kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten stegen met 10% van €343,2 miljoen in 2009 tot €378,2 miljoen in 2010 (KW4 2010: €98,0 miljoen). Deze stijging hield voornamelijk verband met de groei van onze bedrijfsperimeter en was direct gecorreleerd aan de verdere toename van het aantal diensten, de hogere contentkosten als gevolg van de verdere toename van het aandeel van abonnees met een abonnement voor digitale kabel-tv in ons abonneebestand voor kabel-tv, de hogere interconnectiekosten, de hogere onderhoudskosten als gevolg van het grotere aantal installaties bij klanten, en de ontwikkeling tot een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator waarvoor we ons eigen mobiele switch-, rating- en billingplatform hebben opgezet. Tot slot weerspiegelt de stijging van de kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten ook de kosten voor de aankoop van gsm's die we sinds oktober 2009 aanbieden.
- **De advertentie-, verkoop- en marketingkosten** bedroegen in 2010 €69,3 miljoen (KW4 2010: €23,0 miljoen). Dit is hetzelfde niveau als in 2009, ondanks de impact van onze op mobiele telefonie gerichte marketingcampagnes, de overname van BelCompany en de lancering van ons mobiele tv-platform Yelo. We zijn erin geslaagd om onze advertentie-, verkoop- en marketingkosten op hetzelfde niveau te houden dankzij een daling van de verkoopcommissies en een grotere efficiëntie bij de verkoop via onze website en callcenters.
- **De overige kosten, inclusief operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen**, bedroegen in 2010 €49,6 miljoen (KW4 2010: €13,3 miljoen), wat min of meer stabiel was ten opzichte van 2009. Deze specifieke kostenregel weerspiegelt in hoofdzaak erelonen voor bedrijfsadvies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

In 2010 vertegenwoordigden onze bedrijfskosten (inclusief afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa) 73% van de bedrijfsopbrengsten, wat bijna 2 procentpunten beter is dan in 2009, ondanks de overname van BelCompany en C-CURE en de invoering van gesubsidieerde gsm's. De relatieve daling van de bedrijfskosten was toe te schrijven aan de lagere kosten van geleverde diensten en de lagere verkoop-, algemene en beheerskosten.

In het vierde kwartaal van 2010 vertegenwoordigden onze bedrijfskosten 77% van de bedrijfsopbrengsten, tegenover 79% in het vierde kwartaal van 2009. Als we de eenmalige kosten van €6,6 miljoen in verband met de afwikkeling van vergoedingen na uitdiensttreding in het vierde kwartaal van 2009 buiten beschouwing laten, zijn de bedrijfskosten als percentage van de bedrijfsopbrengsten stabiel gebleven in het vierde kwartaal van 2010 ten opzichte van dezelfde periode in 2009.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In 2010 genereerden we een Adjusted EBITDA van €668,7 miljoen, een forse stijging van 10% ten opzichte van de €607,7 miljoen in 2009. Onze Adjusted EBITDA in Q4 2010 werd gedrukt door €1,0 miljoen lagere Adjusted EBITDA uit de aanrekening van vroegtijdige contractopzeggingsvergoedingen. Dit komt overeen met een onderliggende Adjusted EBITDA-marge van 51,5% voor het volledige jaar 2010, vergeleken met 50,7% voor het volledige jaar 2009. Ondanks onze selectieve investeringen in nieuwe groeigebieden, het verwateringseffect van de overgenomen bedrijven BelCompany en C-CURE op de marge, en onze hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie, zijn we erin geslaagd onze Adjusted EBITDA-marge te verhogen. Dit toont aan dat we ons financiële profiel en onze Adjusted EBITDA-marge gezond houden, zoals beloofd, ondanks selectieve investeringen. De sterke stijging van de Adjusted EBITDA is voornamelijk het resultaat van onze voortdurende focus op proces- en productplatformverbeteringen, het aanhoudende succes van onze productbundels en de algemene, gedisciplineerde kostenbeheersing, en heeft onze hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie ruimschoots gecompenseerd.

In het vierde kwartaal van 2010 steeg de Adjusted EBITDA met 11% j-o-j tot €163,1 miljoen, wat overeenkomt met een Adjusted EBITDA-marge van 49,1%. Als gevolg van seizoenspatronen in onze sector en de algemeen hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten tijdens de eindejaarsperiode, is onze Adjusted EBITDA-marge traditioneel het laagst in het vierde kwartaal. Zelfs als we de eenmalige kosten van €6,6 miljoen uit hoofde van vergoedingen na uitdiensttreding in het vierde kwartaal van 2009 buiten beschouwing laten, steeg onze Adjusted EBITDA met 6% j-o-j en zijn we er nog steeds in geslaagd om onze onderliggende marge te verhogen.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 31 december			Voor het boekjaar beëindigd op 31 december		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Adjusted EBITDA	163,1	146,6	11%	668,7	607,7	10%
Adjusted EBITDA-marge	49,1%	46,5%		51,5%	50,7%	
Vergoeding op basis van aandelen	(6,2)	(1,2)	417%	(9,8)	(5,1)	92%
Operationele opbrengsten (kosten) betreffende overnames of desinvesteringen	(0,3)	0,2	n/a	(0,3)	(1,3)	-77%
Herstructureringskosten	(0,3)	-	n/a	(0,3)	-	n/a
EBITDA	156,3	145,6	7%	658,3	601,3	9%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(79,9)	(79,8)	0%	(313,8)	(302,8)	4%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	76,4	65,8	16%	344,5	298,5	15%
Netto financiële kosten	(19,5)	(33,7)	-42%	(197,6)	(153,6)	29%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,0)	(0,0)	n/a	(0,4)	(0,5)	-20%
Belastingen	(14,8)	128,3	n/a	(57,2)	88,7	n/a
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	42,1	160,4	-74%	89,3	233,1	-62%

De solide dubbelcijferige groei van de Adjusted EBITDA, enigszins tenietgedaan door hogere kosten in verband met de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa en kosten voor op aandelen gebaseerde vergoedingen, resulteerde in een bedrijfswinst van €344,5 miljoen in 2010 (+15% j-o-j). In het vierde kwartaal van 2010 steeg onze bedrijfswinst met 16% j-o-j tot €76,4 miljoen. Dit weerspiegelt een groei van onze Adjusted EBITDA met 11% en stabiele kosten in verband met de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In 2010 bedroegen de netto financiële kosten €197,6 miljoen, tegenover €153,6 miljoen in 2009. Deze stijging weerspiegelt vooral een grotere negatieve impact van veranderingen in de reële waarde van onze renteafdekkingen en de vooruitbetaalde premies met betrekking tot de optimalisatie van onze afgeleide instrumenten. De rentelasten op de termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit stegen licht als gevolg van de hogere schuldenlast en de stijging van de totale rentemarge na de verlenging van de looptijd van onze schulden in augustus 2009 en september 2010. In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de netto financiële kosten €19,5 miljoen, wat minder is dan de €33,7 miljoen in het vierde kwartaal van 2009. Deze daling was het gevolg van een winst van €32,7 miljoen op onze afgeleide financiële instrumenten in het vierde kwartaal van 2010, versus een verlies van €2,3 miljoen in het vierde kwartaal van 2009. In het vierde kwartaal van 2010 boekten we een verlies van €7,9 miljoen na de vervroegde aflossing van bepaalde termijnleningen.

Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten

De interestopbrengsten en wisselkoerswinsten in 2010 bedroegen in totaal €1,5 miljoen, wat een lichte stijging is ten opzichte van de €1,2 miljoen in 2009. In het vierde kwartaal bedroegen onze interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €0,2 miljoen.

Interestkosten en wisselkoersverliezen

In 2010 bedroegen onze interestkosten en wisselkoersverliezen in totaal €152,2 miljoen, een stijging ten opzichte van de €133,9 miljoen in 2009. De stijging van 14% is het netto-effect van (i) de stijging van onze gemiddelde schuldenlast met 8% en (ii) de stijging van de totale rentemarge na de verlenging van de looptijd van onze schulden in augustus 2009 en in september 2010, deels gecompenseerd door (iii) lagere Euribor-tarieven die gelden als basis voor het grootste deel van de rentelasten die voortvloeien uit onze senior kredietfaciliteit. In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de interestkosten en wisselkoersverliezen €44,5 miljoen, vergeleken met €31,6 miljoen in dezelfde periode van het voorgaande jaar. De rentelasten in het vierde kwartaal van 2010 werden beïnvloed door de stijging van de Euribor-tarieven ten opzichte van 2009.

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

We zijn verschillende afgeleide instrumenten aangegaan om onze blootstelling aan rentestijgingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In 2010 hebben we onze portefeuille van renteafdekkingen verder geoptimaliseerd teneinde de gemiddelde rentevoet te verlagen, en hebben we de looptijd van onze schulden verlengd zoals hierboven beschreven. Per 31 december 2010 hadden we een combinatie van caps, collars en swaps die zorgen voor een maximale gemiddelde rente van 4,0% (exclusief de respectieve marges per termijnlending). Onze derivaten zijn verspreid over verschillende financiële instellingen en regio's om het tegenpartijrisico tot een minimum te beperken.

Overeenkomstig de IFRS-standaarden voor financiële verslaggeving worden onze rentederivaten gewaardeerd tegen reële waarde, en worden veranderingen in de reële waarde weerspiegeld in de winst-en-verliesrekening. Deze veranderingen in reële waarde kunnen volatiel zijn en hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten geheel of gedeeltelijk worden afgewikkeld. In 2010 resulteerde de verandering van de reële waarde van onze rentederivaten in een verlies van €39,0 miljoen, tegenover een verlies van €20,9 miljoen in 2009. In het vierde kwartaal van 2010 vertegenwoordigden deze veranderingen in reële waarde een winst van €32,7 miljoen, tegenover een verlies van €2,3 miljoen in het vierde kwartaal van 2009. Als de onderliggende Euribor-rente stijgt (daalt), verwachten we dat de marktwaarde van deze instrumenten zal stijgen (dalen), wat een positief (negatief) effect zal hebben op ons nettoresultaat.

Verlies bij vervroegde aflossing van schulden

Als gevolg van de vervroegde aflossing van bepaalde uitstaande termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaalbedrag van €208,8 miljoen, werden €7,9 miljoen aan kosten van derden en daarmee samenhangende uitgestelde financieringskosten ten laste genomen.

BELASTINGEN

In 2010 boekten we €57,2 miljoen aan belastingkosten, vergeleken met een belastingopbrengst van €88,7 miljoen in 2009, als gevolg van een eenmalig belastingkrediet van €124,6 miljoen dat in het vierde kwartaal van 2009 werd geboekt na de erkenning van een uitgestelde belasting in verband met de fiscale verliezen van onze dochteronderneming Telenet BidCo NV. De onderliggende ontwikkeling weerspiegelt de toenemende winstgevendheid van de primaire operationele entiteit van de Telenet-groep. In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de belastingkosten €14,8 miljoen, tegenover een belastingopbrengst van €128,3 miljoen in het vierde kwartaal van 2009.

NETTORESULTAAT

In 2010 boekten we een nettowinst van €89,3 miljoen, inclusief een verlies van €39,0 miljoen op onze rentederivaten en een verlies van €7,9 miljoen op de vervroegde aflossing van schulden. Zonder die verliezen bedroeg de nettowinst €136,2 miljoen. In 2009 realiseerden we een nettowinst van €233,1 miljoen, inclusief een verlies van €20,9 miljoen op onze rentederivaten en een eenmalig belastingkrediet van €124,6 miljoen. Zonder dat verlies en belastingkrediet bedroeg de nettowinst €129,4 miljoen. In het vierde kwartaal van 2010 bedroeg onze nettowinst €42,1 miljoen, of €17,3 miljoen exclusief de winst op onze derivaten en het verlies op de vervroegde aflossing van schulden.

2.5 Kasstroom en liquide middelen**NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN**

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 14% van €440,8 miljoen in 2009 tot €503,8 miljoen in 2010. In het eerste kwartaal van 2010 werd €9,2 miljoen aan eenmalige vooruitbetaalde premies betaald voor de optimalisatie van onze renteafdekkingen. De stijging van de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten is het resultaat van de sterke onderliggende kasstroom die door onze activiteiten werd gegenereerd en de verbetering van onze wijziging in het werkkapitaal. In het vierde kwartaal van 2010 steeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten met 38% j-o-j tot €123,9 miljoen.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

De nettokasstroom die in 2010 werd gebruikt in investeringsactiviteiten bedroeg €248,0 miljoen, inclusief €2,3 miljoen aan geldmiddelen die werden betaald voor de overname van C-CURE op 31 mei 2010. In 2009 lag het bedrag van de nettokasstroom die werd gebruikt in investeringsactiviteiten 13% hoger, aangezien we in de eerste maanden van 2009 een uitzonderlijke boost kregen van de opgekropte vraag naar settopboxen voor verhuur na de overname van Interkabel (de kosten van settopboxen worden geboekt als toe te rekenen bedrijfsinvesteringen). In het vierde kwartaal van 2010 bedroeg de nettokasstroom die werd gebruikt in investeringsactiviteiten €72,9 miljoen, wat relatief stabiel is in vergelijking met dezelfde periode in 2009. Zie deel '2.7 – Bedrijfsinvesteringen' voor gedetailleerde informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

VRIJE KASSTROOM

In 2010 steeg onze vrije kasstroom met maar liefst 54% van €166,9 miljoen in 2009 tot €257,8 miljoen in 2010, wat overeenstemt met 20% van de bedrijfsopbrengsten. Dit is een verbetering van 6 procentpunten ten opzichte van 2009. In het vierde kwartaal van 2010 bedroeg de vrije kasstroom €50,8 miljoen, vergeleken met €18,9 miljoen in het vierde kwartaal van 2009. Deze stijging was het gevolg van de sterke verbetering van het werkkapitaal, deels dankzij de hogere handelsschulden. Wij verwachten dat een deel van de betalingen aan leveranciers een impact zal hebben op ons werkkapitaal – en dus op de vrije kasstroom – in het eerste kwartaal van 2011.

NETTOKASSTROOM UIT (GEBRUIKT IN) FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In 2010 bedroeg de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten €238,1 miljoen, tegenover een nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten van €81,1 miljoen in 2009. De kasstroom in 2010 weerspiegelt de uitkering aan aandeelhouders van €249,8 miljoen in augustus 2010 (wat overeenkomt met €2,23 per aandeel), deels gecompenseerd door de opname van de termijnlendingfaciliteiten B2A en E2 onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaal van €135,0 miljoen in juni 2010. Daarnaast zijn we overgegaan tot twee nieuwe schuldemissies onder de senior kredietfaciliteit (in oktober en november 2010) voor een totaalbedrag van €600,0 miljoen. Van deze netto-opbrengsten werd €201,7 miljoen gebruikt om een deel van de uitstaande termijnleningen vervroegd af te lossen. Verder hebben we €7,0 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aangewend voor de vervroegde aflossing van een ander deel van de termijnleningen die nog uitstonden op het niveau van Telenet NV. De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten in 2010 weerspiegelt ook verschillende terugbetalingen van leaseverplichtingen en de geplande terugbetaling van de financieringslease van het Telenet Partner Network ten bedrage van €22,0 miljoen in verband met de overname van Interkabel. In het vierde kwartaal van 2010 bedroeg de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten €371,4 miljoen, wat voornamelijk de netto-opbrengsten van de herfinancieringsactiviteiten weerspiegelt.

2.6 Schuldprofiel, kassaldo en hefboomratio

Op 31 december 2010 bedroeg de totale schuld €2.878 miljoen, waarvan €1.916 miljoen verschuldigd is onder onze senior kredietfaciliteit, €600 miljoen betrekking heeft op de obligaties uitgegeven in 2010 en de rest voornamelijk de financiële lease in verband met de overname van Interkabel vertegenwoordigt. In 2010 hebben we ons schuldaflossingsprofiel verder verbeterd tegen interessante rentetarieven, waardoor we toekomstige herfinancieringsrisico's hebben beperkt. De gemiddelde looptijd onder de senior kredietfaciliteit is gestegen van 5,4 jaar tot 6,8 jaar eind 2010 na een voorstel tot vrijwillige omruiling in september en de uitgifte van twee bijkomende termijnleningen met langere looptijden in 2010. Op 3 november 2010 gaven we een termijnlening uit ten belope van €500 miljoen die in november 2020 vervalt, en op 26 november 2010 gaven we een bijkomende termijnlening uit ten belope van €100 miljoen die in november 2016 vervalt. Deze uitgiftes volgden telkens op de uitgifte van obligaties door onafhankelijke financieringsvennootschappen die we consolideren. De netto-opbrengsten van deze uitgegeven termijnleningen werden deels aangewend voor de vervroegde aflossing van een gedeelte van de uitstaande termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaalbedrag van €201,7 miljoen. Daarnaast hebben we €7,0 miljoen van onze uitstaande geldmiddelen en kasequivalenten aangewend om de resterende termijnleningen onder Telenet NV af te lossen. In februari 2011 gaven we een bijkomende termijnlening uit ten belope van €300 miljoen, die geheel zal gebruikt worden voor het vervroegd aflossen van uitstaande termijnleningen met een vervaldag in 2014 en 2015. Als gevolg daarvan moet Telenet geen terugbetalingen meer verrichten vóór december

2014. De eerste belangrijke terugbetaling van €1.471 miljoen is gepland voor 2017. Zie deel 3.3 'Gebeurtenissen na balansdatum' voor meer informatie.

Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we nog steeds toegang tot het bijkomende toegezegde wentelkrediet van €175,0 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 30 juni 2014.

Per 31 december 2010 hielden we €639,6 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €145,7 miljoen per 31 december 2009. We beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's.

Per 31 december 2010 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA¹ van 2,8, wat een daling is ten opzichte van 31 december 2009 toen deze verhouding op 3,1 stond. Rekening houdend met de uitkering aan aandeelhouders in augustus 2010 toont dit duidelijk onze snelle schuldafbouwcapaciteit aan. Onze huidige hefboomratio ligt ruim onder het covenant van 6,0 en de beschikbaarheidstest van 5,0. Inclusief onze financiële leaseverplichtingen en andere schulden is onze hefboomratio (totale nettoschuld/EBITDA) gelijk aan 3,3.

2.7 Bedrijfsinvesteringen

In 2010 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €316,3 miljoen, inclusief €30,7 miljoen voor de verwerving van de DTT-licentie ("Digital Terrestrial Television", digitale televisie via de ether) waarmee we tv-kanalen draadloos zullen kunnen uitzenden over het DTT-spectrum. Dit product zal in een later stadium worden gecommercialiseerd, en zal zich voornamelijk richten tot abonnees die hun tv-signaal niet via ons huidige distributieplatform kunnen ontvangen. De licentie is geldig voor 14 jaar en zal tijdens haar gebruiksduur in gelijke termijnen worden betaald.

Als we de vergoeding voor de DTT-licentie buiten beschouwing laten, daalden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in 2010 met 10% j-o-j tot €285,6 miljoen, of 22% van de bedrijfsopbrengsten. Deze daling is voornamelijk toe te schrijven aan de daling van de uitgaven voor settopboxen van €103,9 miljoen in 2009 (dit hoge cijfer is te verklaren door de grote opgekropte vraag naar Telenet Digital TV na de overname van Interkabel) tot €63,1 miljoen in 2010. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk stegen van €79,4 miljoen in 2009 tot €95,4 miljoen in 2010. Deze stijging is toe te schrijven aan de start van ons 5 jaar durende Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten en aan diverse upgrades in het licht van onze toegenomen commercialisering van de EuroDocsis 3.0-producten begin 2011.

De uitgaven voor settopboxen en installaties bij de klant vertegenwoordigden respectievelijk 22% en 18% van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de vergoeding voor de DTT-licentie). Daarnaast bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen die verband hielden met de uitbreiding en upgrade van ons netwerk 33%. Dit impliceert dat 73% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in 2010 (exclusief de vergoeding voor de DTT-licentie) schaalbaar was en verband hield met de groei van het abonneebestand. De rest omvat reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen.

In het vierde kwartaal van 2010 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €141,4 miljoen, inclusief €30,7 miljoen voor de verwerving van de DTT-licentie. Het feit dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het vierde kwartaal hoger lagen dan in de voorgaande kwartalen, heeft te maken met de fysieke uitrol van het Pulsar-project en met het grotere aantal settopboxen als gevolg van de toename van het aantal abonnees voor digitale tv.

¹ Berekend volgens de definitie in de senior kredietfaciliteit, door de totale nettoschuld, uitgezonderd achtergestelde aandeelhoudersleningen, geactiveerde elementen van de schulden onder de cliëntele- en annuïteitenvergoedingen en alle andere financiële leases, te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2011

STRATEGIE

Onze doelstelling voor 2011 is het voortzetten van onze beproefde groeistrategie, die aan de basis ligt van onze successen in het verleden. De gestage overschakeling van klanten met een abonnement op slechts één product naar een abonnement op een productbundel zal de belangrijkste waardedrijver blijven. Met ons productleiderschap op het gebied van breedbandinternet en digitale tv en onze voortdurende focus op klantenservice en klantenbinding, zijn wij van mening dat wij de basis hebben gelegd voor alweer een jaar van sterke operationele en financiële groei.

Eind 2010 was 42% van ons klantenbestand op slechts één product geabonneerd, voornamelijk analoge tv, dat van alle producten de laagste gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereert. Deze groep biedt dan ook potentieel voor de verkoop van aanvullende diensten en bundels, waardoor de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie aanzienlijk zou stijgen en klanten minder geneigd zouden zijn om hun abonnement op te zeggen. Aangezien slechts ongeveer 75% van de huishoudens in ons verkoopgebied breedbandinternet heeft en gelet op de unieke positionering van onze onlangs geïntroduceerde Fibernet-producten, blijven wij ervan overtuigd dat de voorspelde groei van breedbandinternet niet zal uitblijven. Daarnaast zal de verdere overschakeling van klanten met een abonnement op analoge tv (nog altijd 45% van het totale aantal klanten met een tv-abonnement) naar een abonnement op digitale tv de omzet verder doen stijgen, aangezien de gemiddelde opbrengst per klant met een abonnement op digitale tv gemiddeld twee keer hoger is dan bij een klant met een abonnement op analoge tv.

Naast onze kernactiviteiten, zijnde producten die op vaste verbindingen zijn gebaseerd, zullen onze mobiele producten onze algemene opbrengstengroei verder stimuleren dankzij onze unieke positionering in de markt voor mobiele telefonie, ons merk, onze distributiekkanalen en onze toenemende focus op smartphonegebruikers in het hogere segment. Op basis van enkele grote contracten in 2010 en het geïntegreerde aanbod van connectiviteit, datadiensten, beveiliging en hostingoplossingen, verwachten we dat onze B2B-activiteiten het in 2011 goed zullen blijven doen.

VOORUITZICHTEN VOOR 2011

- Voor 2011 verwachten we een **gezonde groei van onze bedrijfsopbrengsten met ongeveer 6%**, terwijl we voorzichtig blijven gezien de fel competitieve omgeving waarin we opereren. We benadrukken dat deze groei volledig organisch is, aangezien de in 2010 gerealiseerde stijging van 8% de bedrijfsopbrengsten uit overnames (d.w.z. BelCompany en C-CURE) omvatte.
- We verwachten dat onze **Adjusted EBITDA-marge in 2011 stabiel blijft**, ondanks onze verdere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie en mogelijke bijkomende kosten als gevolg van de voorbereiding van ons regelgevend dossier. We zullen dit realiseren door de implementatie van een aantal innovatieve efficiëntieverbeteringen in onze verkoop-, klantenservice- en installatieprocessen, in combinatie met onze niet-aflatende focus op kostenbeheersing.
- In 2011 zullen onze **toe te rekenen bedrijfsinvesteringen naar verwachting ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten vertegenwoordigen**. We zullen blijven investeren in ons netwerk, dat steunt op klantengroei enerzijds en technologie-upgrades anderzijds. Deze upgrades zijn onderdeel van ons langetermijnproject "Digital Wave 2015" om een netwerk van de volgende generatie uit te bouwen dat voldoet aan de veranderende behoeften van de klant en dat klaar is voor nieuwe internettoepassingen en toekomstige diensten en technologieën. Een van de hoekstenen van dit programma blijft ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten. Dit project zal onze netwerkcapaciteit verbeteren door een groter gebruik van glasvezel en door de uitbreiding van het aantal knooppunten in ons netwerk.
- We verwachten dat de **vrije kasstroom in 2011 zal uitkomen op meer dan €250 miljoen**. In 2011 zal onze vrije kasstroom worden beïnvloed door bijkomende geldelijke rentelasten als gevolg van onze herfinancieringstransacties in 2010, die ons schuldaflossingsprofiel aanzienlijk hebben verbeterd en gezorgd hebben voor een grotere kasstroomflexibiliteit. Toch verwachten we dat de stijging van onze rentelasten zal

worden gecompenseerd door de verdere groei van de winstgevendheid. Bij deze vooruitzichten is ervan uitgegaan dat de evolutie van de Euribor-rente, die de basis vormt voor het grootste deel van de rentelasten op onze senior kredietfaciliteit, niet wezenlijk zal veranderen.

Tabel 2: Vooruitzichten voor boekjaar 2011

	Vooruitzichten voor boekjaar 2011
Groei van de bedrijfsopbrengsten	Ongeveer 6%
Adjusted EBITDA-marge	Stabiel ten opzichte van boekjaar 2010
Bedrijfsinvesteringen ⁽¹⁾	Ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten
Vrije kasstroom	Meer dan €250 miljoen

⁽¹⁾ Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, inclusief niet-geldelijke investeringen in het kader van financieringsleases en settopboxen voor verhuur.

3.2 Aandeelhoudersvergoeding

Met onze herfinancieringstransacties in 2010 en de aanhoudende sterke stijging van de vrije kasstroom, hebben we de basis gelegd voor aantrekkelijke terugkerende en duurzame uitkeringen aan aandeelhouders met behoud van voldoende liquiditeit voor investeringen in groei en waardetoevoegende overnames. Wij streven naar een verhouding tussen de totale nettoschuld en de EBITDA van minstens 3,5 over de lange termijn, wat een optimaal evenwicht tussen groei en aandeelhoudersvergoeding alsmede een aantrekkelijke toegang tot de kapitaalmarkten verzekert.

Wij trachten deze doelstelling te realiseren door ons financieringskader verder te optimaliseren, eventueel andere bedrijven over te nemen, een sterke vrije kasstroom te genereren en contante vergoedingen uit te keren aan onze aandeelhouders. De implementatie van dit hefboommodel zal niet alleen aantrekkelijke en duurzame aandeelhoudersvergoedingen mogelijk maken die boven het gemiddelde van de sector liggen, maar ook zorgen voor een sterke langetermijngroei van de onderliggende activiteit. In de veronderstelling dat er geen overnames plaatsvinden en/of dat ons businessmodel niet aanzienlijk verandert, zal ons aandeelhoudersvergoedingsbeleid zorgen voor aanhoudend hoge contante uitkeringen aan aandeelhouders op lange termijn.

Voor 2011 heeft de Raad van Bestuur zijn goedkeuring gegeven om door te gaan met een aandeelhoudersvergoeding van €4,5 per aandeel, wat neerkomt op een totaal uit te keren bedrag van €505,9 miljoen. De definitieve beslissing over die uitkering en over de uitbetalingsdatum zal bij stemming worden genomen tijdens de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders op 27 april 2011. De aandeelhoudersvergoeding zal waarschijnlijk worden uitgevoerd als een kapitaalvermindering, die niet onderworpen is aan roerende voorheffing, en zou medio 2011 worden betaald.

3.3 Gebeurtenissen na balansdatum

■ **Ronny Verhelst verlaat Telenet om CEO te worden van de Duitse kabelmaatschappij Tele Columbus; Ann Caluwaerts wordt bij Telenet de nieuwe Senior VP Media en Public Affairs**

Op 26 januari 2011 maakte Telenet bekend dat de heer Ronny Verhelst, momenteel Executive Vice President Public Affairs en CEO Telenet Mobile, het bedrijf op 1 april 2011 zal verlaten om CEO te worden van de Duitse kabelmaatschappij Tele Columbus. De heer Herbert Vanhove, Senior VP Product Management, zal toezien op Telenets mobiele activiteiten om de op mobiele verbindingen gebaseerde producten dichter te doen aansluiten bij de op vaste verbindingen gebaseerde producten.

Op 14 februari 2011 maakte Telenet de benoeming van Ann Caluwaerts als nieuwe Senior Vice President Media en Public Affairs per 1 april 2011 bekend. Zij zal Ronny Verhelst opvolgen die Telenet per 1 april 2011 zal verlaten om CEO te worden bij de Duitse kabelmaatschappij Tele Columbus. Ann Caluwaerts heeft ruim 20 jaar ervaring in de technologie- en telecomsector. De laatste 17 jaar bekleedde zij verschillende functies bij BT, een van 's

werelds grootste leveranciers van communicatieoplossingen en -diensten. Zij zal tevens toetreden tot Telenets Executive Management Team, waardoor Telenet vanaf 1 april 2011 vier vrouwelijke directieleden zal tellen

■ **Telenet kondigt een nieuwe emissie van €300 miljoen onder de senior kredietfaciliteit aan en betaalt termijnleningen K en L1 vervroegd terug**

Op 9 februari 2011 kondigde Telenet een nieuwe schulduitgifte van €300 miljoen onder zijn bestaande kredietfaciliteit (de 'senior kredietfaciliteit') aan. Na de vrijwillige schuldenruil, de verlenging van de gemiddelde looptijd van de schulden en de schulduitgifte van €600 miljoen onder de senior kredietfaciliteit in 2010, is deze transactie de volgende stap in de verdere optimalisatie van onze kapitaalstructuur en de verbetering van ons schuldaflossingsprofiel. Telenet is voornemens om de gehele netto-opbrengst van deze nieuwe schulduitgifte aan te wenden om bedragen die uitstaan onder de termijnleningen van de senior kredietfaciliteit geheel of gedeeltelijk terug te betalen.

Op 28 februari 2011 zal Telenet de uitstaande termijnleningen K en L1 geheel vervroegd terugbetalen voor een totaalbedrag van €366,5 miljoen. Hiervoor zal Telenet voor €286,5 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aanwenden. Het resterend bedrag van €80,0 miljoen aan participaties en toezeggingen zal verlengd worden in termijnlening G2 tegen voorwaarden identiek aan de bestaande termijnlening G. Als gevolg van deze herfinanciering zal Telenet opnieuw de looptijd van zijn schulden verbeteren.

■ **Telenet diende zijn consultatiedocumenten in bij de regulatoren**

Op 18 februari 2011 diende Telenet zijn consultatiedocumenten in bij de VRM, CSA en BIPT in het kader van hun ontwerpbesluit om bepaalde corrigerende maatregelen te implementeren voor analoge en digitale kabeltelevisie en breedbandinternetdiensten in België. Telenet oordeelde dat de voorgestelde maatregelen ongegrond en buitenproportioneel zijn.

3.4 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers, heeft bevestigd dat zijn controlewerkzaamheden, die ten gronde zijn afgewerkt, geen betekenisvolle correctie aan het licht hebben gebracht die in de boekhoudkundige gegevens opgenomen in huidig communiqué zou moeten doorgevoerd worden.

4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden beëindigd op	dec 2010	dec 2009	% Verschil
Geleverde diensten			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.818.800	2.793.800	1%
Televisie			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
Totaal Analoge Kabel TV	1.032.500	1.341.600	-23%
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.182.800	937.900	26%
Digitale Kabel TV (INDI)	59.100	63.000	-6%
Totaal Digitale Kabel TV	1.241.900	1.000.900	24%
Totaal Kabel TV	2.274.400	2.342.400	-3%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.189.000	1.082.200	10%
Breedbandinternet aan bedrijven	37.600	33.700	12%
Totaal breedband internet	1.226.600	1.115.900	10%
Telefonie			
Residentiële telefonie	802.200	728.900	10%
Telefonie aan bedrijven	12.400	12.000	3%
Totaal telefonie	814.600	740.900	10%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	198.500	128.700	54%
Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)	4.315.600	4.199.200	3%
Klantenverloop			
Basiskabeltelevisie	8,8%	9,1%	
Breedbandinternet	7,6%	7,4%	
Telefonie	7,2%	6,8%	
Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk			
Triple play klanten	719.200	651.000	10%
Totaal klantenrelaties	2.274.400	2.342.400	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,90	1,79	6%
ARPU per klantenrelatie (€/ maand)	40,0	36,8	9%

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

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

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

	Voor de drie maanden beëindigd op 31 december			Voor het boekjaar beëindigd op 31 december		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Bedrijfsopbrengsten						
Basis kabeltelevisie	80,3	82,2	-2%	325,1	322,3	1%
Premium kabeltelevisie	40,7	32,9	24%	150,7	115,4	31%
Verdelers / Overige	13,4	18,5	-28%	55,7	56,5	-1%
Residentieel breedbandinternet	105,7	103,3	2%	426,7	402,0	6%
Residentieel telefonie	67,3	59,2	14%	255,9	224,3	14%
Bedrijfsdiensten	24,6	19,3	27%	84,9	76,9	10%
Totaal bedrijfsopbrengsten	332,0	315,5	5%	1.299,0	1.197,4	8%
Bedrijfskosten						
Kostprijs van geleverde diensten	(190,4)	(183,3)	4%	(735,8)	(688,9)	7%
Brutowinst	141,6	132,2	7%	563,2	508,5	11%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(65,2)	(66,4)	-2%	(218,7)	(210,0)	4%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	76,4	65,8	16%	344,5	298,5	15%
Financiële opbrengsten	32,9	0,2	n/a	1,5	1,2	25%
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	0,2	0,2	n/a	1,5	1,2	25%
Netto winst op afgeleide financiële instrumenten	32,7	-	n/a	-	-	n/a
Financiële kosten	(52,4)	(33,9)	55%	(199,1)	(154,8)	29%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(44,5)	(31,6)	41%	(152,2)	(133,9)	14%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	-	(2,3)	n/a	(39,0)	(20,9)	87%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	(7,9)	-	n/a	(7,9)	0,0	n/a
Netto financiële kosten	(19,5)	(33,7)	-42%	(197,6)	(153,6)	29%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,0)	(0,0)	n/a	(0,4)	(0,5)	-20%
Winst vóór winstbelastingen	56,9	32,1	77%	146,5	144,4	1%
Belastingen	(14,8)	128,3	n/a	(57,2)	88,7	n/a
Winst over de verslagperiode	42,1	160,4	-74%	89,3	233,1	-62%
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap	42,1	160,4	-74%	89,3	233,1	-62%
Gew. gem. uitstaande aandelen	112.301.088	111.806.675		112.093.758	111.354.953	
Gewone winst per aandeel	0,38	1,43		0,80	2,09	
Verwaterde winst per aandeel	0,37	1,43		0,79	2,08	
Bedrijfskosten per type						
Personeelskosten	35,2	33,6	5%	133,8	123,1	9%
Niet-recurrente pensioengerelateerde voordelen	-	6,6	n/a	0,0	6,6	n/a
Vergoeding op basis van aandelen	6,2	1,2	417%	9,8	5,1	92%
Afschrijvingen	61,5	62,0	-1%	246,5	239,0	3%
Waardeverminderingen	16,2	15,7	3%	60,5	55,5	9%
Afschrijvingen op uitzendrechten	2,2	2,1	5%	6,8	8,3	-18%
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	98,0	90,4	8%	378,2	343,2	10%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	23,0	24,3	-5%	69,3	69,2	0%
Overige kosten	12,7	14,0	-9%	49,0	47,7	3%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	0,3	(0,2)	n/a	0,3	1,3	-77%
Herstructureeringskosten	0,3	-	n/a	0,3	-	n/a
Totaal bedrijfskosten	255,6	249,7	2%	954,5	898,9	6%

5.2 EU GAAP verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 31 december			Voor het boekjaar beëindigd op 31 december		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten						
Winst over de verslagperiode	42,1	160,4	-74%	89,3	233,1	-62%
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	79,9	79,8	0%	313,8	302,8	4%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(1,9)	(27,8)	-93%	(17,0)	(45,6)	-63%
Uitgestelde belastingen	14,7	(128,3)	n/a	57,5	(89,0)	n/a
Netto interestkosten en valutaverliezen	44,3	31,4	41%	150,7	132,8	-13%
Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten	(32,7)	2,3	n/a	39,0	20,9	87%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	7,9		n/a	7,9	-	n/a
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(30,4)	(28,1)	8%	(137,4)	(114,2)	20%
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	123,9	89,7	38%	503,8	440,8	14%
Kasstroom uit investeringsactiviteiten						
Verwerving van materiële vaste activa	(57,7)	(58,9)	-2%	(194,5)	(233,7)	-17%
Verwerving van immateriële vaste activa	(15,4)	(11,9)	29%	(51,5)	(40,2)	28%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	-	(0,4)	n/a	(2,3)	(6,4)	-64%
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	0,2	0,7	-71%	0,3	0,7	-57%
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(72,9)	(70,6)	3%	(248,0)	(279,6)	-11%
Kasstroom uit financieringsactiviteiten						
Netto schuldaflossing	391,2	-	n/a	526,2	5,0	n/a
Betaling aandeelhoudersvergoeding	(0,1)	-	n/a	(249,8)	(55,8)	348%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(19,7)	(3,8)	418%	(38,3)	(30,3)	26%
Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	371,4	(3,8)	n/a	238,1	(81,1)	n/a
Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	217,2	130,5	66%	145,7	65,6	122%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	639,6	145,7	339%	639,6	145,7	339%
Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten	422,4	15,3	2669%	493,9	80,1	517%
Vrije kasstroom						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	123,9	89,7	38%	503,8	440,8	14%
Verwerving van materiële vaste activa	(57,7)	(58,9)	-2%	(194,5)	(233,7)	-17%
Verwerving van immateriële vaste activa	(15,4)	(11,9)	29%	(51,5)	(40,2)	28%
Vrije kasstroom	50,8	18,9	169%	257,8	166,9	54%

5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	31 dec 2010	31 dec 2009	Vershil
ACTIVA			
Vaste activa:			
Materiële vaste activa	1.310,2	1.315,0	(4,8)
Goodwill	1.241,8	1.240,4	1,4
Overige immateriële vaste activa	313,6	308,6	5,0
Uitgestelde belastingvorderingen	19,9	116,4	(96,5)
Derivaten	4,7	9,1	(4,4)
Geassocieerde deelnemingen	0,2	0,3	(0,1)
Overige activa	4,9	5,6	(0,7)
Totaal vaste activa	2.895,3	2.995,3	(100,0)
Vlottende activa:			
Voorraden	12,6	11,3	1,3
Handelsvorderingen	79,8	73,3	6,5
Derivaten	0,3	0,3	0,0
Overige vlottende activa	65,1	47,3	17,8
Geldmiddelen en kasequivalenten	639,6	145,7	493,9
Totaal vlottende activa	797,4	277,9	519,5
TOTAAL ACTIVA	3.692,7	3.273,2	419,5
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
Eigen vermogen:			
Geplaatst kapitaal	797,4	1.041,8	(244,4)
Uitgiftepremies en overige reserves	915,2	902,6	12,6
Overgedragen verlies	(1.495,1)	(1.584,4)	89,3
Totaal eigen vermogen	217,5	360,1	(142,6)
Langlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.837,4	2.291,5	545,9
Derivaten	35,9	18,6	17,3
Over te dragen opbrengsten	6,4	8,6	(2,2)
Uitgestelde belastingverplichtingen	0,5	45,7	(45,2)
Overige schulden	43,2	39,9	3,3
Totaal langlopende verplichtingen	2.923,4	2.404,3	519,1
Kortlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	40,3	32,4	7,9
Handelsschulden	109,4	82,2	27,2
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	283,1	272,5	10,6
Over te dragen opbrengsten	94,0	105,1	(11,1)
Derivaten	24,7	16,6	8,1
Kortlopende belastingsschuld	0,3	0,1	0,2
Totaal kortlopende verplichtingen	551,8	508,9	42,9
Totaal verplichtingen	3.475,2	2.913,2	562,0
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	3.692,7	3.273,2	419,5