



# Resultaten eerste halfjaar 2011

- **5% hogere opbrengsten in H1 2011 dankzij robuuste groei van triple-play klanten en B2B;**
- **Adjusted EBITDA + 7% j-o-j, de onderliggende marge bereikte bijna 53% in H1 2011;**
- **Vooruitzichten voor heel 2011 bijgesteld naar aanleiding van de verwerving van voetbal-uitzendrechten en mobiel spectrum.**

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

**Mechelen, 28 juli 2011** – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2011 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

## BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- De bedrijfsopbrengsten stegen met 5% j-o-j tot €669,9 miljoen, dankzij stevige groei van het aantal klanten met een abonnement op drie producten (*triple-play*) en zakelijke diensten, ondanks de impact van de verandering in de financiële verslaggeving voor bepaalde marketingnummers en -sms;
- De Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup> steeg met 7% j-o-j tot €354,1 miljoen en de onderliggende marge steeg met 130 basispunten tot 52,9%, ondanks investeringen in groei en kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie, dankzij een efficiënte kostenbeheersing en productbundels;
- De nettowinst steeg met 168% j-o-j tot €58,5 miljoen, inclusief een winst op derivaten van €20,4 miljoen;
- De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen<sup>(2)</sup> stegen met 18% j-o-j tot €127,1 miljoen als gevolg van hogere op succes gebaseerde bedrijfsinvesteringen, inclusief de overschakelingen naar Fibernet en netwerkupgrades;
- Vrije kasstroom<sup>(3)</sup> van €139,7 miljoen, of 21% van de bedrijfsopbrengsten, met een lagere vrije kasstroom in KW2 2011 door hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen en bepaalde halfjaarlijkse geldelijke rentebetalingen;
- Versnelde groei van triple-play klanten, die op 30 juni 2011 34% van ons totale klantenbestand uitmaakten;
- Solide aangroei in het hoger marktsegment, waarbij Fibernet goed was voor een aanzienlijk deel van onze verkopen in het tweede kwartaal van 2011;
- Vooruitzichten bijgesteld naar aanleiding van de verwerving van voetbaluitzendrechten en mobiel spectrum.

Voor de zes maanden beëindigd op	juni 2011	juni 2010	% Verschil
<b>FINANCIËLE KERNCIJFERS</b> (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)			
Bedrijfsopbrengsten	669,9	638,6	5%
Bedrijfswinst	180,4	170,8	6%
Nettowinst	58,5	21,8	168%
Gewone winst per aandeel	0,52	0,19	174%
Verwaterde winst per aandeel	0,51	0,19	168%
Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>	354,1	329,6	7%
Adjusted EBITDA marge %	52,9%	51,6%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen <sup>(2)</sup>	127,1	107,9	18%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten	19%	17%	
Vrije kasstroom <sup>(3)</sup>	139,7	131,4	6%
<b>OPERATIONELE KERNCIJFERS</b> (Geleverde diensten)			
Totaal kabeltelevisie	2.233.900	2.303.000	-3%
Analoge kabeltelevisie	914.900	1.185.500	-23%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)	1.319.000	1.117.500	18%
Breedbandinternet	1.263.700	1.174.100	8%
Vaste telefonie	847.300	779.800	9%
Mobiele telefonie	221.300	169.500	31%
Triple-playklanten	751.500	688.600	9%
Diensten per klantenrelatie <sup>(4)</sup>	1,94	1,85	5%
ARPU per klantenrelatie <sup>(4) (5)</sup> (€/ maand)	41,0	38,0	8%

- (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 de inspanningen van de Vennootschap 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 en overige financieringsovereenkomsten, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in de geconsolideerde balans van de Vennootschap.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van de continue activiteiten van de Vennootschap, elk zoals gerapporteerd in het 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 op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie binnen het Gecombineerde Netwerk, met inbegrip van het netwerk dat het onderwerp uitmaakt van een langetermijnleaseovereenkomst met de Zuivere Intercommunales.
- (5) De gemiddelde maandelijkse opbrengsten (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie worden 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 settopboxes) 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 29 juli 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

Investor Relations & Corporate Communication: Vincent Bruyneel – [vincent.bruyneel@staff.telenet.be](mailto:vincent.bruyneel@staff.telenet.be) – Telefoon: +32 15 335 696  
 Investor Relations: Rob Goyens – [rob.goyens@staff.telenet.be](mailto:rob.goyens@staff.telenet.be) – Telefoon: +32 15 333 054  
 Press & Media Relations: Stefan Coenjaerts – [stefan.coenjaerts@staff.telenet.be](mailto:stefan.coenjaerts@staff.telenet.be) – Telefoon: +32 15 335 006

**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 2010 en onze niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over de eerste zes maanden van 2011 zijn beschikbaar in het deel van onze website dat bedoeld is voor beleggers (<http://investors.telenet.be>).

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

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

Dit document werd vrijgegeven op 28 juli 2011 om 17.45 uur MET.

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

*"Het tweede kwartaal was een zeer bewogen periode voor Telenet. Deze drie maanden werden gekenmerkt door een aantal belangrijke strategische keuzes die ons zullen toelaten om het bedrijf verder te doen groeien op zowel middellange als lange termijn. We zijn erg blij met het potentieel dat de vierde mobiele licentie zal bieden en met de nieuwe dynamiek op de markt na de verwerving van de uitzendrechten voor de topwedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie.*

*Terugkijkend op onze operationele activiteiten in de eerste helft van het jaar, zien we dat ons klantenbestand voor al onze belangrijke producten, waaronder breedbandinternet, vaste telefonie, mobiele telefonie en digitale tv, verder is gegroeid. Hoewel het tweede kwartaal doorgaans gekenmerkt wordt door een zwakke groei, zagen we de mix van onze producten eerder bij de hogere marktsegmenten aanleunen met een sterke groei van het aantal abonnees voor onze supersnelle Fibernet-producten. Een aanzienlijk deel van de breedbandproducten die we in het tweede kwartaal verkochten, waren Fibernet-producten waarmee downloadsnelheden van 50 Mbps en meer mogelijk zijn. Hiermee hebben we ons leiderschap op het gebied van snelheid verder verstevigd ten opzichte van de concurrentie.*

*Het belangrijkste is dat het aantal klanten met een abonnement op drie producten dit kwartaal sneller gestegen is, niet alleen ten opzichte van het vorige kwartaal maar ook ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Het aandeel van klanten met een abonnement op drie producten steeg tot 34%, en er blijft nog een sterke groeimarge over aangezien 39% van onze klanten momenteel slechts één product van ons afneemt. Dankzij de positieve mix van producten steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in het tweede kwartaal tot €41,5, of bijna 1 euro meer dan in het vorige kwartaal. Onze resultaten in het zakelijke segment vertaalden zich in een solide dubbelcijferige groei, dankzij het aanhoudende grote succes van onze Fibernet-producten voor bedrijven en de toenemende vraag naar geïntegreerde connectiviteitsoplossingen.*

*De aanhoudende vraag naar onze hoogwaardige diensten, gecombineerd met een ongeëvenaarde klantgerichte aanpak, zorgden voor een solide en duurzame trend in onze financiële resultaten. In de eerste helft van 2011 stegen onze bedrijfsopbrengsten met 5% tot €670 miljoen (KW2: +5% tot €338 miljoen), ondanks de negatieve impact van de manier waarop we bepaalde bedrijfsopbrengsten opnemen (zoals toegelicht op pagina 5). Onze Adjusted EBITDA steeg met 7% tot €354 miljoen in de eerste helft van het jaar, en met 8% tot €180 miljoen in het tweede kwartaal. We zijn erin geslaagd onze Adjusted EBITDA-marge verder te verbeteren van 51,6% in de eerste helft van 2010 tot 52,9% in de eerste helft van dit jaar. In het tweede kwartaal van 2011 bereikte onze Adjusted EBITDA-marge 53,2%, een stijging van 140 basispunten ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen €127 miljoen in de eerste helft van het jaar (19% van de bedrijfsopbrengsten) en €70 miljoen in het tweede kwartaal. Dankzij onze groeiende winstgevendheid steeg onze vrije kasstroom met 6% tot €140 miljoen in de eerste helft van 2011. Het tweede kwartaal weerspiegelde echter de hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen en de hogere rentelasten na halfjaarlijkse rentebetalingen op bepaalde schuldinstrumenten.*

*We zijn verheugd dat we de uitzendrechten voor de topwedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie voor de komende drie seizoenen in de wacht hebben gesleept. Telenet Digital TV-abonnees zullen weer de geweldige mogelijkheid hebben om de beste Belgische en internationale voetbalwedstrijden te bekijken, dit keer uitsluitend op Sporting Telenet, ons nieuwe sportkanaal. Begin juli kondigden we ons nieuwe commerciële sportaanbod aan, en we zijn erg blij met de vraag tot nu toe. We hebben derhalve onze verwachtingen voor het hele jaar 2011 bijgesteld.*

*Vorige maand hebben we een belangrijke stap gezet om de toekomst van onze mobiele activiteiten veilig te stellen door een formeel bod uit te brengen op de vierde 3G-licentie. Aangezien we sterk geloven in de toekomst van mobiele datacommunicatie, in combinatie met een supersnelle draadloze breedbandverbinding thuis of op openbare plaatsen, zijn we vastbesloten om onze mobiele activiteiten op de middellange termijn nog sterker te doen groeien. Tegelijkertijd fungeert het bezit van frequentiespectrum als een verzekering tegen toekomstige capaciteitsproblemen op bestaande mobiele netwerken en garandeert*

*het interessante toegangsvoorwaarden voor Telenet in de toekomst. We zullen nu alle beschikbare opties bestuderen om onze frequenties met maximale kapitaalefficiëntie te benutten. Daarbij zullen we zoveel mogelijk gebruik maken van bestaande infrastructuur en zullen we streven naar een nauwere samenwerking met de Belgische mobiele netwerkoperatoren door partnerships tot stand te brengen die voor alle partijen een toegevoegde waarde betekenen.*

*Half juli hebben de Belgische regulatoren hun finale besluiten bekendgemaakt om de kabelnetwerken in België te reguleren. We blijven er rotsvast van overtuigd dat de voorgestelde remedies geen enkel tastbaar voordeel zullen opleveren voor de consument, maar eerder het tegenoverstelde zullen opleveren. De huidige televisiemarkt is al erg dynamisch en competitief, de abonnementsgelden behoren tot één van de laagste in Europa en de huidige marktsituatie zorgt voor een intense concurrentie tussen diverse platformen. De Europese Commissie drukte eerder al haar bezorgdheid uit over het voorstel tot regulering en drong er bij de Belgische regulatoren stellig op aan om op een afdoende en maximale manier rekening te houden met al haar opmerkingen. We vinden het dan ook opmerkelijk dat bijna geen rekening werd gehouden met de aanbevelingen van de Europese Commissie bij de formulering van de uiteindelijke besluiten. Daarom zullen we deze besluiten aanvechten voor het Hof van Beroep te Brussel. We zijn gewonnen voor regelgeving wanneer deze tot doel heeft om het dienstenaanbod en innovatie verder te stimuleren, maar kunnen niet aanvaarden dat andere spelers zomaar gebruik kunnen maken van de zware investeringen die we in het verleden gedaan hebben in ons netwerk. We geloven dat we over sterke argumenten beschikken, daarbij gesteund door de bezwaren van de Europese Commissie en de recente beslissing van de Nederlandse regulator OPTA in een markt die veel gelijkenissen vertoont met de Belgische televisie- en kabelmarkt.*

*Met de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de topwedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie en ons bod voor het waardevol mobiel spectrum samen met het Waalse kabelbedrijf Tecteo hebben we de basis gelegd voor verdere groei, zowel dit jaar als voor de komende jaren. Voor het volledige jaar 2011 zijn we verheugd onze doelstelling voor de groei van onze bedrijfsopbrengsten te kunnen optrekken tot “tussen 5,5% en 6,0%” (ten opzichte van “rond 5,5%” eerder). We gaan ervan uit dat onze Adjusted EBITDA-marge boven het niveau van verleden jaar zal uitkomen, zelfs na rekening te hebben gehouden met bijkomende operationele en marketinggerelateerde kosten voor het voetbalaanbod en mogelijke kosten ter voorbereiding van een groothandelsaanbod na de recente besluiten van de CRC om bepaalde diensten over kabelnetwerken in België te reguleren. Zonder rekening te houden met eenmalige toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met betrekking tot de voetbalrechten en het mobiel spectrum verwachten we nog steeds dat onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor het hele jaar 2011 “rond 21% van onze bedrijfsopbrengsten” zullen uitmaken. Tot slot zullen de verwachte geldelijke betalingen voor de voetbalrechten leiden tot een vrije kasstroom van “minstens €240,0 miljoen” (ten opzichte van “minstens €250,0 miljoen” eerder). We blijven ervan overtuigd dat de sterke onderliggende groei van onze activiteiten en verbeterde flexibiliteit van onze kasstromen als gevolg van de herfinancieringsoperaties van de afgelopen negen maanden zich zullen vertalen in gezonde rendementen voor onze aandeelhouders op lange termijn.”*

# 1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

## BELANGRIJKE WIJZIGING IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

**Facturering van marketingnummers en -sms:** Met ingang van 1 januari 2011 heeft Telenet zijn model voor financiële inning van bepaalde marketingnummers en -sms aangepast na een wijziging in de Belgische wetgeving. In deze wetgeving is bepaald dat de operator niet langer wettelijk verantwoordelijk is voor de inning van deze diensten, en daarom voortaan alleen zal optreden namens de externe contentaanbieders. Bijgevolg worden de kosten die verbonden zijn aan deze marketingnummers en -sms nu verrekend met de opbrengsten. Als we het nieuwe model voor financiële inning retroactief toepasten alsof het op 1 januari 2010 werd ingevoerd, lagen onze bedrijfsopbrengsten in het eerste halfjaar en in het volledige jaar 2010 respectievelijk circa €4,0 miljoen en €8,0 miljoen lager. Deze wijziging in de financiële verslaggeving heeft geen invloed op onze Adjusted EBITDA.

## 1.1 Productbundels

### OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

Onze voortdurende focus op de groei van het aantal klanten met een abonnement op drie producten, gekenmerkt door cross-selling van productbundels aan onze bestaande klanten met een abonnement op één product en door het aantrekken van nieuwe klanten voor onze interessante productbundels, leverde veelbelovende resultaten op in de eerste helft van 2011. Tijdens de eerste zes maanden steeg het aantal klanten met een abonnement op drie producten met 32.300. Op 30 juni 2011 hadden we in totaal 751.500 klanten met een abonnement op alle drie de vaste diensten (+9% j-o-j), wat neerkomt op 34% van ons totale klantenbestand tegenover 30% een jaar eerder. In het tweede kwartaal van 2011 boekten we een sterke groei van 16.800 klanten met een abonnement op drie producten. Deze groei was vooral te danken aan onze geherpositioneerde productbundels, waarbij klanten nu voor €10 extra per maand digitale tv en vaste telefonie kunnen toevoegen aan hun stand-alone breedbandproduct.

In de eerste helft van 2011 zijn we ook op grotere schaal begonnen met de verkoop van Fibernet (onze op EuroDocsis 3.0 gebaseerde breedbandproducten van de volgende generatie) in ons hele verkoopgebied. In het kader van onze globale Fibernet-strategie zijn we ons beginnen te focussen op de overstap van bestaande breedbandklanten naar Fibernet, waarbij we hen een weergaloze gebruikerservaring en ongeëvenaarde downloadsnelheden bieden. De inspanningen om bestaande breedbandklanten te laten overstappen naar Fibernet resulteren in een verdere verhoging van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie en hebben dus een direct opbrengstverhogend effect, maar leiden niet tot een verhoging van het totale aantal diensten die we rapporteren.

De robuuste instroom van waardevolle klanten met een abonnement op drie producten, samen met de overschakelingen naar Fibernet, hebben de vrij zwakke verkoopvolumes in alle productlijnen als gevolg van een lager dan verwachte instroom van klanten in het onderste segment volledig gecompenseerd. Dit effect, dat zich aan het eind van het eerste kwartaal van 2011 voor het eerst atekende, hield aan gedurende het grootste deel van het tweede kwartaal, dat in termen van groei doorgaans een zwak kwartaal is. Sinds de aankondiging, midden juni 2011, van de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie, is het verkoopritme van onze vaste producten opnieuw toegenomen. Aangezien deze nieuwe klanten op 30 juni 2011 nog niet op het netwerk aangesloten waren, werden ze niet als actieve abonnees beschouwd en zullen ze pas in het derde kwartaal van 2011 worden meegeteld.

Op 30 juni 2011 leverden we aan onze 2.233.900 unieke abonnees in totaal 4.344.900 diensten, een stijging van 2% j-o-j en exclusief de opbrengstgenererende eenheden van onze mobiele activiteiten. Bijgevolg steeg het aantal diensten per klantenrelatie (exclusief mobiele telefonie) van 1,85 op 30 juni 2010 tot 1,94 op 30 juni 2011. Deze stijging van 5% j-o-j was het directe resultaat van onze succesvolle bundelstrategie.

Aangezien 39% van onze klanten op slechts één product geabonneerd is, zien we nog steeds mooie groeiopportuniteiten door die klanten warm te maken voor onze interessante productbundels. Tegelijkertijd zullen we ons richten op de overschakeling van onze resterende abonnees voor analoge tv naar ons digitale-tv-platform. Verwacht wordt dat deze twee aandachtspunten de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie zullen verhogen en bijgevolg onze opbrengstengroei zullen ondersteunen.

#### **GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE**

We beschouwen de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie als één van onze belangrijkste operationele maatstaven, aangezien we streven naar een groter aandeel van het budget dat onze klanten spenderen aan media-, entertainment- en telecommunicatiediensten. In de eerste zes maanden van 2011 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 8% j-o-j tot €41,0, ondanks de lagere opbrengsten uit marketingnummers en -sms in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar als gevolg van de aanpassing van ons model voor financiële inning van bepaalde marketingnummers en -sms zoals toegelicht op pagina 5. De jaar-op-jaargroei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie was ongeveer 1% hoger geweest als we de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in de eerste helft van 2010 hadden aangepast voor het verlies aan opbrengsten uit marketingnummers en -sms.

De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie steeg in het tweede kwartaal van 2011 tot €41,5 (€3,1 meer dan in dezelfde periode vorig jaar), en vertoonde daarmee een sterkere geëxtrapoleerde groei dan in het eerste kwartaal van 2011. In lijn met vorige kwartalen werd de groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie gestimuleerd door de succesvolle implementatie van onze beproefde productbundelingsstrategie en het grotere aandeel van digitale-tv-abonnees (die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren). Dit compenseerde ruimschoots de druk die we nog steeds voelen op de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie bij individuele producten als gevolg van de concurrentiedruk en het groeiende aandeel van bundelkortingen en andere prijskortingen. De terugkerende opbrengsten die worden gegenereerd door het stijgende aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement, zijn niet mee opgenomen in de berekening van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals hierboven vermeld.

## **1.2 Breedbandinternet**

Per 30 juni 2011 hadden we 1.263.700 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 8% j-o-j. Dit betekent dat eind juni 2011 44,6% van het totale aantal huizen die kunnen worden aangesloten op ons tweewegs HFC-netwerk geabonneerd was op één van onze breedbandproducten, tegenover 41,8% op 30 juni 2010. Ons bewezen leiderschap op het gebied van snelheid, ons aantrekkelijke productaanbod in vergelijking met concurrerende technologieën, en onze voortdurende focus op klantenservice hebben ons in staat gesteld om het klantverloop op een niveau te houden dat binnen onze sector relatief laag is. In de eerste helft van 2011 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop 7,2%, wat stabiel is vergeleken met het klantverloop in het hele jaar 2010.

De nettoangroei van het aantal abonnees liep in de eerste helft van 2011 terug tot 39.200 (waarvan 14.500 in het tweede kwartaal van 2011) als gevolg van lagere verkopen in het onderste segment van de markt. Toch waren we blij met de mix van nieuwe abonnees en de veelbelovende resultaten van onze strategie om bestaande klanten ervan te overtuigen om over te schakelen naar Fibernet. In het tweede kwartaal van 2011 was Fibernet goed voor een aanzienlijk deel van onze totale verkopen. Dit bewijst dat de klant echt wel geïnteresseerd is in een krachtige, supersnelle breedbandverbinding.

Half januari van dit jaar hebben we ons aanbod van breedbandproducten vernieuwd door twee nieuwe Fibernet-producten te introduceren. Eind juni 2011 hebben we ons productaanbod verder vereenvoudigd en gestroomlijnd. Klanten kunnen nu kiezen tussen drie specifieke breedbandproducten (stand-alone of als onderdeel van een bundel), gaande van het instaproduct met een downloadsnelheid van 20 Mbps tot één van onze Fibernet-producten met downloadsnelheden van 50 tot 100 Mbps. We zijn van mening dat we dankzij Fibernet goed gewapend zijn voor de toekomst. We verwachten dat de verdere overstap van bestaande breedbandklanten in het hogere segment naar Fibernet en het algemene succes van Fibernet later in het jaar een positieve bijdrage zullen beginnen te leveren aan de gemiddelde opbrengst per breedbandklant.

## 1.3 Telefonie

### VASTE TELEFONIE

Het totale aantal abonnees voor vaste telefonie steeg met 9% j-o-j tot 847.300 eind juni 2011. Dit komt overeen met 29,9% van het totale aantal aansluitbare huizen op 30 juni 2011, tegenover 27,8% op 30 juni 2010. Hoewel ons op jaarbasis uitgedrukte klantverloop steeg van een gemiddelde van 6,8% voor het volledige jaar 2010 tot 7,3% in de eerste helft van 2011, daalde het in het tweede kwartaal van 2011 met 0,6 procentpunt tot 7,0%.

In de eerste helft van 2011 steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie met 32.900 (+16.800 in het tweede kwartaal) als gevolg van de toename van het aantal klanten met een abonnement op drie producten. We vinden dit een mooie prestatie, gelet op het feit dat de markt voor vaste telefonie een volwassen markt is en dat operatoren die uitsluitend mobiele telefonie aanbieden zich blijven inspannen om mensen ervan te overtuigen hun vaste lijn op te zeggen en alleen nog maar mobiel te bellen. Het overgrote deel van onze verkopen kwam nog steeds voort uit productbundels. Deze omvatten immers aantrekkelijk geprijsde vastetariefplannen waarmee klanten tijdens de daluren onbeperkt kunnen bellen naar vaste lijnen in België en de belangrijkste Europese landen.

### MOBIELE TELEFONIE

Op 30 juni 2011 hadden we 221.300 actieve mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement (+31% j-o-j). In de eerste helft van 2011 steeg het aantal mobiele-telefonieabonnees met 23.800, waarvan 10.700 in het tweede kwartaal van 2011. Het algemeen zwakke consumentenklimaat had een negatief effect op het winkelbezoek in onze mobiele-telefoniewinkels. Dit leidde tot algemeen lagere verkopen en tot een daling van het aantal verkochte gsm's.

Eind mei 2011 zijn we begonnen met de verkoop van de iPhone 4. We hebben drie specifieke eenvoudige iPhone-gerelateerde tariefplannen samengesteld. Deze plannen combineren een bundel van belminuten en sms-berichten met mobiele datacommunicatie en onbeperkte mobiele datacommunicatie via toegang tot onze publieke hotspots, die gratis beschikbaar zijn voor al onze internetklanten en voor bepaalde mobiele klanten en die we omgedoopt hebben tot "Wi-Free" of via onze uitgebreide WiFi-gemeenschap. De iPhone past goed bij onze algemene strategie en zal ons in staat stellen om ons marktaandeel in de rendabelere segmenten te vergroten. We zijn verheugd dat de iPhone 4 aanslaat bij onze klanten.

Op 27 juni hebben we, via onze dochtervennootschap Telenet Tecteo Bidco NV, een formeel bod gedaan op de vierde 3G-licentie, die voor verkoop bij opbod was aangeboden door het BIPT (Belgisch Instituut voor Postdiensten en Telecommunicatie) op 15 maart 2011 en die tevens toegang verschaft tot het waardevolle spectrum in de 900 MHz en 1800 MHz-band. De zorgvuldig afgewogen verwerving van technologie-neutraal mobiel spectrum zal onze positie als uitdager in de markt voor mobiele telefonie aanzienlijk verbeteren en zal de uitrol van snelle mobiele datanetwerken zoals LTE mogelijk maken. Als toonaangevende leverancier van snelle breedbanddiensten over ons HFC-netwerk in Vlaanderen en ongeveer een derde van Brussel, zijn we uitstekend gepositioneerd om te profiteren van de verwachte groei van mobiele datacommunicatie. *Zie deel 3.2 "Gebeurtenissen na balansdatum" voor meer informatie over de verwerving van mobiel spectrum.*

## 1.4 Televisie

### 1.4.1 Digitale en premium-tv

Eind juni 2011 was 59% van onze abonnees voor kabel-tv overgestapt op digitale tv, dat een veel rijkere kijkervaring biedt en toegang geeft tot een breed scala van extra pakketten met themakanalen, digitale betaal-tv-diensten en een uitgebreide bibliotheek met films à la carte. Via hun Telenet Digital TV-abonnement kunnen klanten zich nu ook abonneren op onze unieke sportzender Sporting Telenet, die de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie de komende drie seizoenen exclusief zal uitzenden samen met de meest populaire buitenlandse

voetbalcompetities en andere grote sportevenementen. *Zie deel 3.2 "Gebeurtenissen na balansdatum" voor meer informatie over de verwerving van deze voetbalrechten.*

Op 30 juni 2011 hadden we 1.319.000 digitale-tv-abonnees, een stijging van 18% j-o-j. De overgrote meerderheid van onze digitale-tv-abonnees kiest voor ons interactieve Telenet Digital TV-platform (1.262.300, +20% j-o-j), terwijl de overige klanten nog steeds geabonneerd zijn op het lineaire, digitale INDI-platform dat we via de overname van Interkabel in oktober 2008 hebben verworven. Aangezien het INDI-platform niet interactief is, verwachten we nog steeds een geleidelijke daling van het totale aantal INDI-klanten. We zullen trachten om deze klanten te laten overstappen naar ons eigen digitale-tv-platform.

In de eerste helft van 2011 steeg het aantal abonnees voor ons Telenet Digital TV-platform met 81.100, waarvan 33.300 in het tweede kwartaal van 2011, dat traditioneel een zwak kwartaal is in termen van groei. Sinds de aankondiging, midden juni 2011, van de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie, is het verkoopritme voor ons tv-aanbod opnieuw toegenomen. Aangezien deze klanten op 30 juni 2011 nog niet op het netwerk aangesloten waren, werden ze niet als actieve abonnees beschouwd en zullen ze pas in het derde kwartaal van 2011 worden meegeteld.

Wat de toekomst betreft, geloven we dat de overschakeling van analoge tv naar het veel rijkere digitale-tv-platform één van onze belangrijkste waardebestuwers zal blijven, aangezien digitale-tv-abonnees een veel hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren. We verwachten dat digitale tv, premium diensten en multi-screenfuncties in de nabije toekomst verder aan belang zullen winnen. De traditionele tv-ervaring wordt steeds meer gemarginaliseerd omdat een groeiend aantal consumenten zelf wil bepalen wat ze wanneer willen zien. Om gelijke tred te houden met deze groeiende trend, zullen we de vele technologische mogelijkheden van ons digitale platform verder uitbouwen in combinatie met ons toonaangevende breedbandnetwerk. De lancering van Yelo in december vorig jaar, waarmee klanten overal hun favoriete programma's en shows kunnen bekijken op hun iPad, iPhone of laptop, past perfect binnen deze strategie.

#### **1.4.2 Basiskabel-tv**

Eind juni 2011 hadden we in totaal 2.233.900 abonnees voor analoge en digitale tv. Dit betekent dat het totale aantal abonnees voor basiskabel-tv in de eerste zes maanden van het jaar met 40.100 is gedaald. Dit organische 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.

In de eerste helft van 2011 bleef het organische nettoverlies redelijk stabiel ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, met bijna een evenwicht tussen het eerste en tweede kwartaal van 2011. Ons op jaarbasis uitgedrukte verloop van kabel-tv-abonnees weerspiegelt de hevige concurrentie op de tv-markt nu consumenten kunnen kiezen uit een breed scala van tv-aanbieders (van kabel, IPTV en satelliet, tot digitale ethertelevisie en internettelevisie in de nabije toekomst), terwijl de tarieven voor basis-tv nog steeds tot de laagste in Europa behoren. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de beschikbaarheid van concurrerende digitale-tv-platforms, verwachten we dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv matig zal blijven dalen. We geloven echter dat de verwachte daling van het aantal klanten met alleen maar een abonnement op tv ruimschoots zal worden gecompenseerd door de verdere groei van het aantal klanten met een abonnement op een productbundel, die een veel hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren dan klanten met een abonnement op basiskabel-tv.



## 2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

### 2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste zes maanden van 2011 genereerden we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €669,9 miljoen, of 5% meer dan de €638,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaargroei van de bedrijfsopbrengsten werd negatief beïnvloed door de wijziging op 1 januari 2011 in de presentatie van opbrengsten en kosten met betrekking tot bepaalde marketingnummers en -sms, zoals nader beschreven onder punt 1 hierboven. Deze wijziging in financiële verslaggeving had een negatieve impact van circa €4,0 miljoen op onze opbrengsten uit residentiële telefonie in de eerste helft van 2011.

De groei van onze bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van 2011 was nagenoeg geheel organisch. Deze stijging was te danken aan de onderliggende groei van het aantal vaste en mobiele-telefoniediensten, de gestage migratie van analoge naar digitale tv en de recent gestarte inspanningen om onze bestaande breedbandklanten in het hogere segment te laten overstappen naar Fibernet, waardoor de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie steeg. Onze B2B-afdeling realiseerde ook een gezonde dubbelcijferige groei van de opbrengsten in het eerste semester dankzij de sterke groei van onze data- en hostingoplossingen, het grote succes van onze Business Fibernet- en Corporate Fibernet-oplossingen en de overname van C-CURE op 31 mei 2010.

In het tweede kwartaal van 2011 stegen de bedrijfsopbrengsten met 5% j-o-j tot €338,3 miljoen. Ten opzichte van het eerste kwartaal van 2011 vertoonde de geëxtrapoleerde groei van onze bedrijfsopbrengsten in het tweede kwartaal van 2011 een bemoedigende, lichte verbetering.

#### **BASISKABEL-TV**

De opbrengsten uit basiskabel-tv, bestaande uit abonnementsgelden die we 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. In de eerste helft van 2011 bedroegen onze opbrengsten uit basiskabel-tv €159,1 miljoen, of 2% minder dan in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2011 daalden onze opbrengsten uit basiskabel-tv met een vergelijkbaar percentage tot €79,2 miljoen. De lichte daling van de opbrengsten in beide perioden kan worden toegeschreven aan de daling van het gemiddelde aantal actieve kabel-tv-abonnees ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

Vanaf 9 oktober 2011 wordt het maandelijks abonnementsgeld voor basiskabel-tv met gemiddeld 4,2% verhoogd. We verwachten dat deze prijsverhoging een geleidelijk positief effect zal hebben op onze opbrengsten uit basiskabel-tv vanaf het vierde kwartaal van 2011.

#### **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 maandelijks huurgelden voor settopboxen doet stijgen. Voorts omvatten onze opbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (die pakketten worden verkocht onder de merknaam PRIME) en de interactieve diensten op ons platform, die er alle voor zorgen dat de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie hoger ligt dan bij abonnees voor basiskabel-tv.

In de eerste zes maanden van 2011 stegen de opbrengsten uit premium kabel-tv met €16,9 miljoen j-o-j (+24% j-o-j) tot €88,7 miljoen. In het tweede kwartaal van 2011 bedroegen de opbrengsten uit premium kabel-tv €45,8 miljoen. Gezien het feit dat we de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie voor de komende drie seizoenen in de wacht hebben gesleept, verwachten we een verdere

gezonde groei van de opbrengsten uit abonnementen op premium kabel-tv vanaf 29 juli 2011, wanneer het voetbalseizoen 2011-2012 van start gaat.

### **VERDELERS/OVERIGE**

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten opbrengsten 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 portaalsite en communitysites en (iv) de bijdrage van de commissie-inkomsten van ons distributiekanaal voor mobiele telefonie BelCompany, dat meerdere merken aanbiedt.

In de eerste helft van 2011 daalden de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' met 12% tot €24,9 miljoen. De daling was toe te schrijven aan de lagere verkoopvolumes en de hevige concurrentie, wat resulteerde in een daling van de installatieopbrengsten en van de opbrengsten uit de activering van abonnees. In de eerste helft van het jaar genereerde BelCompany 7% minder opbrengsten. Dit was te wijten aan de terugval van de verkoop van gsm's, die op zijn beurt toe te schrijven was aan de daling van het aantal bezoekers die in zijn winkels over de vloer kwamen als gevolg van het huidige economische klimaat, en aan de lagere commissie-inkomsten van externe verdelers. De daling van de opbrengsten vertraagde echter licht in het tweede kwartaal van 2011, toen de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' met 6% j-o-j daalden tot €12,5 miljoen.

### **RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET**

In de eerste zes maanden van 2011 stegen de opbrengsten uit residentieel breedbandinternet met 2% j-o-j tot €218,4 miljoen. De opbrengsten uit activering lagen lager dan in dezelfde periode vorig jaar. Dit was te wijten aan de minder snelle groei van het aantal nieuwe klanten en aan onze tijdelijke promoties op eenmalige installatie- en activeringskosten in het eerste kwartaal om onze Fibernet-producten sneller ingang te doen vinden. Ook de opbrengsten uit de verkoop van extra volumeblokken zijn gedaald, omdat de datalimieten aanzienlijk zijn verhoogd of, in het geval van de duurste abonnementen, zijn opgeheven. In lijn met de voorgaande kwartalen verkochten we nog steeds het overgrote deel van onze breedbandabonnementen via bundelaanbiedingen. De evenredige verdeling van die bundelkorting over alle betrokken producten bleef wegen op de gemiddelde opbrengst per breedbandklant.

In het tweede kwartaal van 2011 zagen we een lichte en geleidelijke verbetering van de geëxtrapoleerde groei van de opbrengsten uit residentieel breedbandinternet, die stegen met 3% j-o-j versus 2% j-o-j in het eerste kwartaal van 2011. Medio februari van dit jaar zijn we op grotere schaal begonnen met de verkoop van onze Fibernet-producten van de volgende generatie. Deze producten bieden onze klanten ongeëvenaarde downloadsnelheden en een weergaloze gebruikerservaring. In het tweede kwartaal van 2011 vertegenwoordigde Fibernet een aanzienlijk deel van onze verkopen, waaruit duidelijk blijkt dat er wel degelijk vraag is naar dergelijke betrouwbare supersnelle verbindingen.

### **RESIDENTIËLE TELEFONIE**

Onze opbrengsten uit residentiële telefonie (deze omvatten onze opbrengsten uit zowel vaste als mobiele telefonie) stegen in de eerste helft van 2011 met maar liefst €10,4 miljoen (+ 8% j-o-j) tot €133,6 miljoen, ondanks de daling van de opbrengsten uit bepaalde marketingnummers en -sms met circa €4,0 miljoen, zoals eerder toegelicht. Als we de wijziging retroactief toepasten alsof ze met ingang van 1 januari 2010 werd ingevoerd, bedroeg de groei van de opbrengsten uit residentiële telefonie 12%.

In de eerste helft van 2011 bleven onze opbrengsten uit vaste telefonie min of meer stabiel in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Er was weliswaar een toename van het aantal opbrengstgenererende eenheden, maar die werd tenietgedaan door de daling van de gebruikserelateerde opbrengsten aangezien het grootste deel van onze abonnees inmiddels gekozen heeft voor één van onze vastetariefplannen.

In lijn met recente kwartalen leverde mobiele telefonie nog steeds een groeiende bijdrage aan onze totale bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van 2011. Dit was vooral te danken aan de gezonde groei van het aantal

abonnees met een post-paidabonnement en aan de verdere stijging van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie na onze toegenomen focus op smartphones en de rendabelere segmenten.

## BEDRIJFSDIENSTEN

Telenet Solutions, onze B2B-afdeling, deed het buitengewoon goed in de eerste helft van 2011. De opbrengsten van Telenet Solutions stegen met 15% j-o-j tot €45,2 miljoen (H1 2010: €39,4 miljoen). Dit was met name toe te schrijven aan de gezonde groei van onze Business Fibernet- en Corporate Fibernet-oplossingen, de gestage groei van onze IP VPN-oplossingen, de hogere installatieopbrengsten dan in dezelfde periode vorig jaar en de bijdrage van het op 31 mei 2010 overgenomen C-CURE. Als we de bijdrage van C-CURE en de eenmalige installatieopbrengsten buiten beschouwing laten, stegen onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten nog steeds met een gezonde 5% j-o-j. In het tweede kwartaal van 2011 stegen de opbrengsten van onze B2B-afdeling met 13% j-o-j tot €23,2 miljoen, of 4% indien we de opbrengsten van C-CURE buiten beschouwing laten.

Onze B2B-portfolio bestaat vooral uit diensten, waarvoor we een gezonde groei van de markt in 2011 en daarna voorspellen. Telenet Solutions wil voortbouwen op de investeringen van de afgelopen jaren door connectiviteits-, beveiligings- en hostingoplossingen aan te bieden. Connectiviteitsoplossingen zijn steeds meer gebaseerd op het gebruik van coaxkabel. Wij zijn van mening dat we met onze Business Fibernet- en Corporate Fibernet-oplossingen – ondersteund door de EuroDocsis 3.0-technologie die we overal in ons verkoopgebied hebben geïmplementeerd – bijzonder goed gepositioneerd zijn in deze markt. Naast toegewijde verkoop- en servicekanalen hebben we voor onze zakelijke klanten een gegarandeerde servicekwaliteit geïntroduceerd om de implementatie van bedrijfskritische applicaties tegen gegarandeerde snelheden mogelijk te maken.

In januari 2011 hebben we in heel onze B2B-afdeling het concept Geïntegreerde Verkooporganisatie geïmplementeerd. Daardoor zijn we nu veel beter in staat om ons steeds meer te focussen op aanverwante sectoren en om een breed scala van oplossingen bestaande uit meerdere producten aan te bieden, waarbij we onze toonaangevende connectiviteitsproducten combineren met toegevoegde-waardediensten, zoals hosting en beveiliging.

## 2.2 Bedrijfskosten

In de eerste helft van 2011 bedroegen de totale bedrijfskosten €489,5 miljoen, of 5% meer dan de €467,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van onze bedrijfskosten in de eerste helft van 2011 hield gelijke tred met de groei van onze bedrijfsopbrengsten. De stijging van onze totale bedrijfskosten werd veroorzaakt door hogere personeelskosten, de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa en de kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

In het tweede kwartaal van 2011 stegen onze totale bedrijfskosten met 4% j-o-j tot €244,4 miljoen, wat betekent dat we erin geslaagd zijn om de stijging van de totale bedrijfskosten onder de groei van de bedrijfsopbrengsten (+5%) te houden.

- De **personeelskosten** stegen in de eerste zes maanden van 2011 met 13% j-o-j tot €75,1 miljoen (KW2 2011: €38,1 miljoen, +14% j-o-j). De stijging van de personeelskosten weerspiegelde de verplichte implementatie van de loonindexering voor al onze werknemers sinds het begin van het jaar, de algemene uitbreiding van ons personeelsbestand als gevolg van de groei van het bedrijf en de verdere insourcing van callcenteractiviteiten. Dat laatste zal naar verwachting worden gecompenseerd door lagere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten in de toekomst en door de grotere efficiëntie die we verwachten in onze service- en verkoopactiviteiten als gevolg van het grotere aandeel van geïnsourcete callcenteractiviteiten.
- De **kosten in verband met de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa** bedroegen in de eerste helft van 2011 €164,1 miljoen (+5% j-o-j), waarvan €83,0 miljoen (+5% j-o-j) in het tweede kwartaal van 2011. Deze stijging weerspiegelde de impact van bedrijfsinvesteringen, die slechts gedeeltelijk werd tenietgedaan door de impact van bepaalde volledig afgeschreven activa. Deze stijging was verder deels toe te schrijven aan de lineaire afschrijving van de DTT-licentie die in het vierde kwartaal van 2010 werd opgenomen.

- De **kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** vormden nog steeds het leeuwendeel van onze bedrijfskosten. In de eerste helft van 2011 bedroegen onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten €185,5 miljoen (KW2 2011: €93,2 miljoen). We zijn er dus in geslaagd deze kosten min of meer op hetzelfde niveau te houden als in de eerste helft van 2010. De hogere contentkosten als gevolg van de verdere toename van het aandeel van klanten met een abonnement op digitale kabel-tv, de hogere IP-transitkosten ter compensatie van het toegenomen dataverkeer dat door onze Fibernet-klanten wordt gegenereerd en de hogere onderhoudskosten als gevolg van het grotere aantal installaties bij klanten en de effectieve implementatie van ons Full-MVNO-platform, werden gecompenseerd door lagere interconnectiekosten na de daling van de terminatiekosten voor de afwikkeling van oproepen van een vaste lijn naar een mobiel netwerk en door lagere uitgaven voor gesubsidieerde gsm's als gevolg van lagere verkopen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** daalden in de eerste helft van het jaar met 18% j-o-j tot €26,4 miljoen (KW2 2011: €13,4 miljoen). Deze daling weerspiegelde de daling van de uitbetaalde commissies als gevolg van de lagere verkoopvolumes in alle productlijnen en de toegenomen efficiëntie van onze mix van verkoopkanalen, met een grotere nadruk op goedkopere verkoopkanalen zoals onze callcenters en onze portaalsite.
- De **overige kosten, inclusief operationele kosten in verband met overnames of desinvesteringen en herstructureringskosten**, stegen in de eerste helft van het jaar met 18% j-o-j tot €29,7 miljoen (KW2 2011: €14,5 miljoen). Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten die wij opliepen als gevolg van het lopend onderzoek van de verschillende media- en telecomregulators, en aan de erelonen voor bedrijfsadvies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

In de eerste helft van 2011 vertegenwoordigden onze totale bedrijfskosten 73% van de bedrijfsopbrengsten, wat min of meer stabiel was in vergelijking met de eerste helft van 2010. In de eerste helft van 2011 vertegenwoordigden de kostprijs van geleverde diensten 56% van onze bedrijfsopbrengsten. Deze daling met 1 procentpunt ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar is vooral te danken aan het feit dat de directe kosten stabiel blijven. In de eerste helft van 2011 vertegenwoordigden de verkoop-, algemene en beheerskosten 17% van onze bedrijfsopbrengsten. Deze lichte stijging met 1 procentpunt ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar is voornamelijk te wijten aan de hogere personeelskosten en de hogere uitgaven in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen.

### 2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste helft van 2011 steeg de Adjusted EBITDA met 7% j-o-j tot €354,1 miljoen (H1 2010: €329,6 miljoen). Ondanks investeringen in groei, hogere personeelskosten en het grotere gewicht van onze mobiele activiteiten, zijn we erin geslaagd onze Adjusted EBITDA-marge met 130 basispunten te verhogen tot 52,9%. We schrijven deze mooie prestatie toe aan de voortdurende focus op efficiëntieverhogende proces- en platformverbeteringen binnen onze organisatie, het relatief grotere aandeel van klanten met een abonnement op drie producten in het totale aantal nieuwe abonnees, de strikte beheersing van onze overheadkosten en de algemene daling van de uitgaven aan onze mobiele-telefonieactiviteiten in de eerste helft van dit jaar.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd op 30 juni		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>179,9</b>	<b>166,5</b>	<b>8%</b>	<b>354,1</b>	<b>329,6</b>	<b>7%</b>
Adjusted EBITDA-marge	53,2%	51,8%		52,9%	51,6%	
Vergoeding op basis van aandelen	(2,2)	(1,0)	120%	(8,7)	(2,8)	211%
Operationele opbrengsten (kosten) betreffende overnames of desinvesteringen	(0,8)	(0,2)	300%	(0,8)	0,0	n/a
Herstructureringskosten	(0,0)	-	n/a	(0,1)	-	n/a
<b>EBITDA</b>	<b>176,9</b>	<b>165,3</b>	<b>7%</b>	<b>344,5</b>	<b>326,8</b>	<b>5%</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(83,0)	(78,8)	5%	(164,1)	(156,0)	5%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>93,9</b>	<b>86,5</b>	<b>9%</b>	<b>180,4</b>	<b>170,8</b>	<b>6%</b>
Netto financiële kosten	(64,2)	(64,2)	0%	(77,6)	(130,0)	-40%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,0)	(0,0)	0%	(0,1)	(0,2)	-50%
Belastingen	(14,0)	(13,7)	2%	(44,2)	(18,9)	134%
<b>Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap</b>	<b>15,7</b>	<b>8,5</b>	<b>85%</b>	<b>58,5</b>	<b>21,8</b>	<b>168%</b>

In het tweede kwartaal van 2011 steeg de Adjusted EBITDA met 8% j-o-j tot €179,9 miljoen. Het is ons gelukt om de onderliggende marge met 140 basispunten te verhogen van 51,8% in het tweede kwartaal van 2010 tot 53,2% in het tweede kwartaal van dit jaar.

De gezonde stijging van de Adjusted EBITDA met 7%, enigszins tenietgedaan door de hogere kosten in verband met de afschrijving van materiële en immateriële vaste activa en de kosten van op aandelen gebaseerde vergoedingen, resulteerde in een bedrijfswinst van €180,4 miljoen in de eerste helft van 2011 (+6% j-o-j). De groei van onze bedrijfswinst was nog sterker in het tweede kwartaal van 2011, met een stijging van 9% j-o-j tot €93,9 miljoen.

## 2.4 Nettoresultaat

### FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste helft van 2011 bedroegen de netto financiële kosten €77,6 miljoen, tegenover €130,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze forse daling is in de eerste plaats het gevolg van de verandering in de reële waarde van onze renteaftdekkingsinstrumenten, die een positief effect hadden in de eerste helft van 2011 versus een negatief effect in de eerste helft van 2010. De rentelasten op de termijnleningen onder onze senior kredietfaciliteit stegen als gevolg van de uitgifte van nieuwe schuld en de stijging van de totale rentemarge na de verlenging van de looptijd van onze schulden. In het tweede kwartaal van 2011 bedroegen de netto financiële kosten €64,2 miljoen, wat vergelijkbaar is met dezelfde periode vorig jaar. De netto financiële kosten omvatten dit jaar echter hogere rentelasten op onze financieringsfaciliteiten, die werden teniet gedaan door lagere verliezen op onze afgeleide financiële instrumenten.

#### *Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten*

In de eerste helft van 2011 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten in totaal €4,6 miljoen, tegenover €0,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was toe te schrijven aan de rendementen op ons aanzienlijk hogere belegde kassaldo. Om het tegenpartijrisico zoveel mogelijk te beperken, plaatsen wij onze kasequivalenten, depositocertificaten en geldmarktfondsen bij Europese en Amerikaanse financiële instellingen met een hoge kredietwaardigheid. In het tweede kwartaal van 2011 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €2,5 miljoen, vergeleken met €0,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

#### *Interestkosten*

In de eerste helft van 2011 bedroegen onze interestkosten in totaal €97,3 miljoen, tegenover €70,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging van 38% is het netto-effect van (i) de stijging van onze schuldenlast met 34% of €841,5 miljoen van 30 juni 2010 tot 30 juni 2011 (zie *deel 2.6 voor meer informatie*), (ii) de stijging van de totale rentemarge op onze senior kredietfaciliteit na de verlenging van de looptijd van onze schulden, en (iii) de hogere Euribor-tarieven die gelden als basis voor het grootste deel van de rentelasten die voortvloeien uit onze senior kredietfaciliteit. In het tweede kwartaal van 2011 bedroegen de interestkosten €50,1 miljoen, vergeleken met €36,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De redenen voor deze stijging zijn dezelfde als die voor de stijging in de eerste helft van het jaar.

#### *Nettowinst en -verlies op wijzigingen in de reële waarde van derivaten*

We zijn verschillende derivaten aangegaan om onze blootstelling aan rentestijgingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In 2010 hebben we onze portefeuille van renteaftdekkingsinstrumenten verder geoptimaliseerd teneinde de gemiddelde rentevoet te verlagen, en hebben we de looptijd van onze schulden verlengd zoals hierboven beschreven. Per 30 juni 2011 hadden we een combinatie van caps, collars en swaps die zorgen voor een maximale gemiddelde rente van 3,9% (exclusief de respectieve marges per termijnlening). 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 geconsolideerde staat van het totaalresultaat. 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 de eerste helft van 2011 resulteerde de

verandering in de reële waarde van onze rentederivaten in een winst van €20,4 miljoen, tegenover een verlies van €60,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2011 liepen we een verlies van €16,6 miljoen op, versus een verlies van €28,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

De waardering tegen reële waarde van onze rentederivaten is afhankelijk van de evolutie van de toekomstige Euribor-tarieven gedurende de looptijd van een dergelijk instrument. Als de verwachte Euribor-tarieven stijgen (dalen), verwachten we dat de reële waarde 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 €286,5 miljoen, werden in de eerste helft van 2011 €5,3 miljoen aan kosten van derden en daarmee samenhangende uitgestelde financieringskosten ten laste genomen.

### **BELASTINGEN**

In de eerste helft van 2011 boekten we belastingkosten ten bedrage van €44,2 miljoen, tegenover belastingkosten van €18,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dat laatste bedrag weerspiegelde de opname van een uitgestelde belastingvordering, aangezien uit de onderliggende jaar-op-jaarontwikkeling bleek dat de primaire operationele entiteit van de Telenet-groep steeds meer winstgevend wordt. De belastingkosten in het tweede kwartaal van 2011 bedroegen €14,0 miljoen en waren daarmee min of meer ongewijzigd ten opzichte van de belastingkosten in dezelfde periode vorig jaar (KW2 2010: €13,7 miljoen).

### **NETTORESULTAAT**

In de eerste helft van 2011 boekten we een nettowinst van €58,5 miljoen, inclusief een winst van €20,4 miljoen op onze rentederivaten en een verlies van €5,3 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden. Exclusief de twee laatst genoemde elementen bedroeg de nettowinst €43,4 miljoen. In de eerste helft van 2010 realiseerden we een nettowinst van €21,8 miljoen, inclusief een verlies van €60,1 miljoen op onze rentederivaten. Zonder dat verlies bedroeg de nettowinst €81,9 miljoen. De onderliggende daling van onze nettowinst op vergelijkbare basis was in de eerste plaats het gevolg van de hogere rentelasten en de hogere belastingkosten. In het tweede kwartaal van 2011 bedroeg onze nettowinst €15,7 miljoen (KW2 2010: €8,5 miljoen). Exclusief de impact van de reële waarde van onze rentederivaten, bedroeg onze nettowinst €32,3 miljoen in het tweede kwartaal van 2011 en €36,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

## **2.5 Kasstroom en liquide middelen**

### **NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN**

In de eerste helft van 2011 bedroeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten €287,6 miljoen, een stijging van 18% ten opzichte van de €244,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was toe te schrijven aan de sterke onderliggende kasstroom die door onze activiteiten werd gegenereerd en aan de verbetering van onze wijziging in het werkkapitaal. In het tweede kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten €118,5 miljoen, of 4% minder dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling hield voornamelijk verband met de halfjaarlijks (in mei en november) te betalen rente op bepaalde nieuwe schuldinstrumenten, waarvan het totaalbedrag in mei €19,5 miljoen bedroeg. *Zie deel 2.6 "Schuldprofiel" voor meer informatie over het rentebetalingsschema.*

### **NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN**

In de eerste helft van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €146,5 miljoen, of 27% meer dan de €115,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De kasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, die doorgaans twee maanden na de effectieve investering plaatsvinden. Bijgevolg weerspiegelde de stijging van de nettokasstroom gebruikt in

investeringsactiviteiten in de eerste helft van 2011 het in het vierde kwartaal van 2010 geboekte hoge saldo van toe te rekenen bedrijfsinvesteringen. Een belangrijk deel van deze stijging houdt dan ook verband met periodeverschuivingen. In het tweede kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €65,1 miljoen (KW2 2010: €57,2 miljoen). *Zie deel 2.7 'Bedrijfsinvesteringen' voor meer informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.*

#### **VRIJE KASSTROOM**

In de eerste helft van 2011 steeg onze vrije kasstroom met 6% tot €139,7 miljoen, versus €131,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar (in beide gevallen 21% van de bedrijfsopbrengsten). De belangrijkste motor achter de ontwikkeling van onze vrije kasstroom was de groeiende kasstroom die door onze bedrijfsactiviteiten werd gegenereerd, deels tenietgedaan door hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen als gevolg van periodeverschuivingen en hogere rentelasten na onze recente herfinancieringstransacties. In het tweede kwartaal van 2011 bedroeg de vrije kasstroom €53,2 miljoen, wat minder is dan de €68,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar omdat een deel van onze rentelasten (€19,5 miljoen) nu halfjaarlijks wordt betaald in mei.

#### **NETTOKASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN**

In de eerste helft van 2011 bedroeg de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten €404,5 miljoen (H1 2010: €123,8 miljoen). De kasstroom in de eerste helft van 2011 weerspiegelde een netto positief effect van €413,5 miljoen uit de uitgifte van nieuwe schuld en de vervroegde aflossing van bepaalde termijnleningen met kortere looptijden, tenietgedaan door €12,1 miljoen in verband met diverse terugbetalingen van leases (waaronder de geplande terugbetaling van de financiële lease van Telenet Partner Network) en schulduitgiftekosten ten bedrage van €11,6 miljoen. De inkomende kasstroom in de eerste helft van 2010 weerspiegelde de opname van de termijnleningen B2A en E2 voor een totaal van €135,0 miljoen, aangezien de beschikbaarheid van deze toezeggingen aan het eind van het tweede kwartaal van 2010 afliep. In het tweede kwartaal van 2011 bedroeg de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten €406,3 miljoen, versus €132,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De redenen voor deze stijging zijn grotendeels dezelfde als die voor de stijging in de eerste helft van het jaar.

## **2.6 Schuldprofiel, kassaldo en hefboomratio**

#### **SCHULDPROFIEL**

Per 30 juni 2011 bedroeg de totale schuld €3.304,7 miljoen, waarvan €1.629,8 miljoen verschuldigd is onder onze senior kredietfaciliteit, €1.300,0 miljoen betrekking heeft op de vier obligaties die in 2010 en begin 2011 werden uitgegeven, en de rest voornamelijk de financiële lease in verband met de overname van Interkabel vertegenwoordigt. In de eerste helft van 2011 hebben we ons schuldaflossingsprofiel verder verbeterd via de emissie van €300,0 miljoen aan vastrentende schulden (*Senior Secured Fixed Rate Notes*) en €400,0 miljoen aan variabel rentende schulden (*Senior Secured Floating Rate Notes*), beide met vervaldatum in 2021 en uitgegeven door onafhankelijke financieringsmaatschappijen die wij consolideren. Vrijwel alle opbrengsten van de emissie van de vastrentende schulden werden aangewend om de uitstaande bedragen onder Termijnleningen K en L1 terug te betalen en op 29 juli 2011 zullen we de opbrengsten van de variabel rentende schulden aanwenden om de uitstaande bedragen onder Termijnleningen G en J terug te betalen.

Na de succesvolle uitgiftes lanceerden we een voorstel tot vrijwillige omruiling voor Termijnlening G onder de senior kredietfaciliteit. De financiers van Termijnlening G werd gevraagd om hun bestaande participaties en verbintenissen om te ruilen voor participaties en verbintenissen voor nieuwe termijnleningen met ongewijzigde vervaldatum op 31 juli 2017 (Termijnlening Q) of met een verlengde looptijd van twee jaar tot 31 juli 2019 (Termijnlening R), in beide gevallen met een herziening van de rente in lijn met de huidige marktomstandigheden. Na de voltooiing van deze transactie begin juli 2011, zal de gehele opbrengst van de recente uitgifte van €400,0 miljoen aan nieuwe variabel rentende schulden op 29 juli 2011 worden gebruikt om het resterende deel van de bestaande Termijnleningen G en J volledig af te lossen. Als gevolg verwacht Telenet circa €6,3 miljoen aan kosten van derden en daarmee samenhangende uitgestelde financieringskosten ten laste te nemen in KW3 2011.

De vrijwillige omruiling, de renteherziening en de aflossing van leningen met een kortere looptijd resulteerden in een verdere verlenging van de gemiddelde looptijd van onze senior kredietfaciliteit tot ongeveer 8,4 jaar. Bijgevolg zal Telenet geen schuldaflossingen moeten verrichten vóór medio november 2016. Deze transactie was onderdeel van een groter financieringskader waarbinnen we proberen om de gemiddelde looptijd van onze schulden te verlengen en om de stabiliteit van onze schuldkapitalisatie te verbeteren door de kasstroomflexibiliteit te vergroten tegen zeer aantrekkelijke marktvoorwaarden.

## SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

Als gevolg van de recente herfinancieringstransacties wordt een deel van onze rentelasten nu halfjaarlijks betaald, in plaats van maandelijks zoals in 2010 voornamelijk het geval was. De onderstaande tabel geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingschema vóór het omruilings- en renteherzieningsproces.

**Tabel 2: Schuldoverzicht per 30 juni 2011 (vóór het omruilings- en renteherzieningsproces)**

	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
	30 juni 2011 (in € miljoen)					
Gewijzigde Senior Credit Facility:						
Termijnlening G	1.578,0	1.578,0	-	31 juli 2017	Vlottend - Euribor + 3,75%	Maandelijks
Termijnlening J	51,8	51,8	-	1 augustus 2015	Vlottend - Euribor + 2,75%	Maandelijks
Wentelkrediet	175,0	-	175,0	1 augustus 2014	Vlottend - Euribor + 2,125%	Niet van toepassing
Senior Secured Fixed Rate Notes						
€500 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2020	500,0	500,0	-	15 november 2020	Vast - 6,375%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€100 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2016	100,0	100,0	-	15 november 2016	Vast - 5,30%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€300 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	300,0	300,0	-	15 februari 2021	Vast - 6,625%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
Senior Secured Floating Rate Notes						
€400 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	400,0	400,0	-	15 juni 2021	Vlottend - EUR 3M + 3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
<b>Totaal nominaal bedrag</b>	<b>3.104,8</b>	<b>2.929,8</b>	<b>175,0</b>			

## KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Op 30 juni 2011 hadden we onder de senior kredietfaciliteit nog steeds toegang tot het bijkomende toegezegde wentelkrediet van €175,0 miljoen, mits de hieronder vermelde convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 30 juni 2014. Als onderdeel van de vrijwillige omruiling waarnaar hierboven wordt verwezen, verlengde Telenet International Finance S.à r.l. op 8 juli 2011 de beschikbaarheid van het wentelkrediet tot 31 december 2016. Het toegezegde niet-opgenomen bedrag werd bijgesteld tot €158,0 miljoen, met een rentevoet die 2,75% boven het Euribor-tarief ligt.

Per 30 juni 2011 hielden we €1.185,2 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €639,6 miljoen per 31 december 2010. We beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's. Op 29 juli 2011 zullen we ongeveer €909,4 miljoen aan contanten aanwenden voor de betaalbaarstelling van de aandeelhoudersvergoeding van €4,50 per aandeel (€509,3 miljoen) en de aflossing van Termijnleningen G en J (€400,1 miljoen). Rekening houdend met deze betalingen bedroeg ons pro forma kassaldo eind juni 2011 €275,8 miljoen.



## HEFBOOMRATIO

Per 30 juni 2011 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA<sup>1</sup> van 2,5x, wat minder is dan de 2,8x per 31 december 2010. Onze huidige verhouding totale nettoschuld/EBITDA ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. Rekening houdend met de uitbetaling van de aandeelhoudersvergoeding en met de schuldaflossing, beide uit te voeren in juli, bedroeg onze pro forma hefboomratio 3,3x.

## 2.7 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste helft van 2011 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €127,1 miljoen (19% van de bedrijfsopbrengsten), wat meer is dan de €107,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere op succes gebaseerde bedrijfsinvesteringen als gevolg van de overschakeling van klanten naar onze op EuroDocsis 3.0 gebaseerde Fibernet-producten (die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren), en aan netwerkupgrades waaronder het Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten.

Het Pulsar-project zal de beschikbare bandbreedte per huishouden op zijn minst verdrievoudigen tegen 2015, door een vermeerdering van het aantal optische knooppunten, waarbij onze glasvezelverbindingen worden aangesloten op het plaatselijke coaxnetwerk. Het gemiddelde aantal huizen dat op een dergelijk knooppunt wordt aangesloten, zal geleidelijk worden gereduceerd van circa 1.400 nu tot 500 tegen 2015. Hierdoor zullen de download- en uploadsnelheden aanzienlijk verbeteren.

In de eerste helft van 2011 bedroegen de uitgaven voor settopboxen €13,5 miljoen, of 11% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, tegenover €18,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De uitgaven voor installaties bij de klant bedroegen in de eerste helft van 2011 €37,8 miljoen, of 30% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, vooral als gevolg van de overstap naar onze Fibernet-breedbandproducten waarvoor we op de locatie van de klant een gloednieuwe gateway installeren. Deze nieuwe gateway combineert een EuroDocsis 3.0-internetmodem, een VoIP-modem, een router en een antenne voor draadloze verbinding, alles in een compact toestel. Een ander voordeel van deze gateway is dat hij het mogelijk maakt om de servicekwaliteit op afstand te monitoren, wat het aantal technische interventies bij de klant in de toekomst zou moeten doen dalen.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen in de eerste helft van 2011 €36,7 miljoen, of 29% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, en omvatten investeringen in ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten. De rest van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvat reparaties en vervangingen van netwerkkapapparaat, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Dit betekent dat 70% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste helft van 2011 schaalbaar was en verband hield met de groei van het abonneebestand.

In het tweede kwartaal van 2011 bedroegen de bedrijfsinvesteringen €70,4 miljoen, in vergelijking met €54,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De belangrijkste redenen voor deze stijging zijn de overschakeling van meer klanten naar Fibernet en de verwachte fasering van de investeringen van ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten.

---

<sup>1</sup> Berekend volgens de definitie in de senior kredietfaciliteit, door de totale nettoschuld, uitgezonderd achtergestelde aandeelhoudersleningen, geactiveerde elementen van de schulden onder de cliëntèle- 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

Op basis van onze prestaties over de eerste zes maanden van het boekjaar liggen we op schema om onze jaarprognoses te behalen, zoals we die in mei gepresenteerd hebben en aangepast voor de verandering in de financiële verslaggeving voor opbrengsten en kosten betreffende bepaalde marketingnummers en –sms.

Het tweede kwartaal was een zeer bewogen periode voor Telenet. Deze drie maanden werden gekenmerkt door een aantal belangrijke strategische keuzes die ons zullen toelaten om het bedrijf verder te doen groeien op zowel middellange als lange termijn. *Zie deel 3.2 “Gebeurtenissen na balansdatum” voor meer uitgebreide informatie.* Op 10 juni 2011 slaagden we erin om de exclusieve uitzendrechten voor de topwedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie binnen te rijden voor de komende drie seizoenen. Telenet Digital TV-abonnees kunnen voortaan de beste wedstrijden uit de Belgische competitie alsook de belangrijkste buitenlandse voetbalkampioenschappen bekijken via onze betaalzender Sporting Telenet. Op 27 juni 2011 brachten we samen met de Waalse kabelmaatschappij Tecteo een bod uit op de vierde 3G-licentie. Deze licentie zal onze positie als uitdager op de mobiele markt versterken en zal ook toegang verlenen tot waardevol en schaars mobiel 2G-spectrum vanaf eind november 2015.

Als gevolg zullen we in het derde kwartaal van 2011 bijkomende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen boeken van €158,5 miljoen. Dit weerspiegelt zowel de opname van de exclusieve voetbaluitzendrechten voor de komende drie seizoenen (circa €87,0 miljoen) als de opname van de 3G-licentie (circa €71,5 miljoen). Afhankelijk van het feit of we al dan niet de calloptie op het 2G-spectrum zullen uitoefenen voor 14 augustus 2011 kunnen onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het derde kwartaal van 2011 nog eens oplopen met €31,5 miljoen. Indien we deze eenmalige elementen buiten beschouwing laten, gaan we er nog steeds van uit dat onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen “ongeveer 21% van de bedrijfsopbrengsten” zullen bedragen voor het volledige jaar 2011.

Onze vrije kasstroom voor het hele jaar 2011 zal beïnvloed worden door de geldelijke betalingen van de exclusieve voetbaluitzendrechten (circa €21,7 miljoen), deels tenietgedaan door een hogere Adjusted EBITDA. De voorafbetaling van de jaarlijkse vergoeding voor de het mobiel spectrum (circa €10,8 miljoen) zal weerspiegeld worden in onze kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten en heeft bijgevolg geen effect op onze gedefinieerde vrije kasstroom. Als gevolg rekenen we nu op een vrije kasstroom van “meer dan €240,0 miljoen” (ten opzichte van “minstens €250,0 miljoen” eerder), rekening houdend met een beter-dan-verwachte vrije kasstroom die door onze onderliggende activiteiten wordt gegenereerd.

Op het einde van de maand juli wordt de aftrap gegeven van de Belgische voetbalcompetitie en sinds we hebben aangekondigd dat we de exclusieve voetbaluitzendrechten hebben verworven, hebben we een verbetering gezien in het verkoopsritme voor al onze producten. We verhogen daarom de vooruitzichten voor de groei van onze bedrijfsopbrengsten tot “tussen 5,5% en 6,0%” (ten opzichte van “rond 5,5%” eerder). De intekening op onze sportbetaalzender Sporting Telenet zal dit jaar enkel een bijdrage leveren voor vijf maanden.

Tot slot blijven we vol vertrouwen dat onze Adjusted EBITDA-marge hoger zal zijn dan verleden jaar, zelfs indien we rekening houden met hogere operationele en marketinggerelateerde kosten voor het voetbalaanbod en mogelijke kosten verbonden aan de voorbereiding van een groothandelsaanbod na de recente besluiten van de CRC om bepaalde diensten via de kabelnetwerken in België te reguleren.

We blijven ervan overtuigd dat de sterke onderliggende groei van onze activiteiten en verbeterde flexibiliteit van onze kasstromen als gevolg van de herfinancieringsoperaties van de afgelopen negen maanden zich zullen vertalen in gezonde rendementen voor onze aandeelhouders op lange termijn.

**Tabel 3: Vooruitzichten voor boekjaar 2011**

	Vooruitzichten voor boekjaar 2011 Zoals aangepast op 3 mei 2011	Vooruitzichten voor boekjaar 2011 Zoals aangepast op 28 juli 2011
Groei van de bedrijfsopbrengsten	Ongeveer 5,5%	Tussen 5,5% en 6,0%
Adjusted EBITDA-marge	Hoger dan in boekjaar 2010	Hoger dan in boekjaar 2010
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen <sup>(1) (2)</sup>	Ongeveer 21% van de opbrengsten	Ongeveer 21% van de opbrengsten
Vrije kasstroom <sup>(3)</sup>	Meer dan €250,0 miljoen	Meer dan €240,0 miljoen

<sup>(1)</sup> Verwijst naar toe te rekenen bedrijfsinvesteringen. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases en overige financieringsovereenkomsten, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in de geconsolideerde balans van de Vennootschap.

<sup>(2)</sup> Inclusief niet-geldelijke investeringen in het kader van financiële leases and overige financieringsovereenkomsten en settopboxen voor verhuur. Exclusief de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de topwedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie (circa €87,0 miljoen) en de verwerving van de vierde 3G-licentie (€71,5 miljoen). Afhankelijk van het feit of Telenet al dan niet de calloptie op het 2G-spectrum zal uitoefenen voor 14 augustus 2011 kunnen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen nog eens oplopen met €31,5 miljoen.

<sup>(3)</sup> Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van de continue activiteiten van de Vennootschap, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Zie pagina 2 voor bijkomende informatie. De jaarlijkse geldelijke voorafbetalingen voor het mobiel spectrum zullen weerspiegeld worden in Telenets kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten en deze betalingen zullen dus geen impact hebben op de vrije kasstroom, zoals bepaald door de Vennootschap.

## 3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

### ■ Telenet sleept exclusieve uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie in de wacht

Op 10 juni 2011 maakte Telenet bekend dat het erin geslaagd was om de belangrijkste exclusieve betaaltelevisierechten voor de uitzending van de Belgische voetbalcompetitie tijdens de komende drie seizoenen in de wacht te slepen. Dit contract laat Telenet toe om de drie belangrijkste wedstrijden per wedstrijddag live uit te zenden op zijn betaaltelevisieplatform PRIME SPORT, dat wordt omgedoopt tot Sporting Telenet. De Belgische voetbalcompetitie breidt Telenets rijke portfolio van internationale sportcontent uit, waaronder de uitzendrechten voor de belangrijkste Europese voetbalcompetities, de NBA-competitie en een speciaal golfkanaal. Op basis van de opname van het contract voor de gehele contractduur vanaf KW3 2011 verwacht Telenet in boekjaar 2011 bijkomende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen van circa €87,0 miljoen, die lineair zullen worden afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen. Voor boekjaar 2011 verwacht Telenet een betaling in contanten van circa €21,7 miljoen met betrekking tot de verworven voetbalrechten. Vanaf het voetbalseizoen 2012-2013 overweegt Telenet ook om de niet-exclusieve uitzendrechten voor het derde lot, die de resterende wedstrijden van het Belgisch voetbalkampioenschap omvat, te verwerven.

### ■ Telenet dient een formeel bod in voor waardevol 3G- en 2G-spectrum en versterkt daarmee zijn positie als uitdager in de markt voor mobiele telefonie

Op 27 juni 2011 diende Telenet via haar dochteronderneming Telenet Tecteo Bidco NV (consortium met de Waalse kabeloperator Tecteo, die werkt onder de merknaam VOO) een formeel bod voor de vierde 3G-licentie in. Hiermee krijgt Telenet toegang tot waardevol 2 x 14,8 MHz spectrum in de 2,1 GHz-band. De totale licentiekost is gelijk aan de minimale verkoopprijs van €71,5 miljoen, aangezien Telenet Tecteo Bidco NV de enige toegelaten kandidaat voor het spectrum was. Aangezien Telenet Tecteo Bidco heeft gekozen voor gespreide jaarlijkse betalingen over de duurtijd van de licentie, zal de totale vergoeding die wordt betaald, inclusief interestbetalingen, gelijk zijn aan €83,0 miljoen. Onder de huidige overeenkomst zal Telenet 75% van de totale licentiekost dragen en Tecteo de resterende 25%. Tegen 14 augustus 2011 dient Telenet Tecteo Bidco NV te beslissen of het zijn calloptie op het 2G-spectrum (2 x 4,8 MHz in de 900 MHz-band en 2 x 10 MHz in de 1800 MHz-band) wenst uit te oefenen wanneer dit vanaf 27 november 2015 beschikbaar wordt. De licentiekost hiervoor zal €31,5 miljoen bedragen, of €34,4 miljoen, inclusief

interestbetalingen, indien gekozen wordt voor jaarlijkse gespreide betalingen. Als gevolg van de verwerving van de vierde 3G-licentie, die boekhoudkundig effect zal vinden in KW3 2011, verwacht Telenet bijkomende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen van circa €71,5 miljoen in boekjaar 2011 en een uitgaande kasstroom (gebruikt voor financieringsactiviteiten) van circa €10,8 miljoen. Afhankelijk van het feit of Telenet al dan niet zijn calloptie op het 2G-spectrum zal uitoefenen voor 14 augustus 2011 kunnen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het derde kwartaal van 2011 nog eens oplopen met €31,5 miljoen.

#### ■ Succesvolle allocatie van schuldenruil en renteherziening van bestaande termijnleningen

Op 15 juni 2011 kondigde Telenet International Finance S.à.r.l. ("Telenet International Finance"), een dochteronderneming van Telenet Group Holding NV, aan dat het van start ging met een vrijwillige omruiling voor Termijnlening G onder zijn senior kredietfaciliteit. De financiers van Termijnlening G werd gevraagd om hun bestaande participaties en verbintenissen om te ruilen voor participaties en verbintenissen voor nieuwe Termijnleningen met ongewijzigde vervaldatum op 31 juli 2017 (Termijnlening Q) of met een verlengde looptijd van twee jaar tot 31 juli 2019 (Termijnlening R), in beide gevallen met een herziening van de rente in lijn met de huidige marktomstandigheden.

Op 4 juli kondigde Telenet International Finance de allocatie van zijn voorstel tot vrijwillige omruiling aan. Telenet International Finance begint nu aan de formele schuldvernieuwing. In totaal werd de looptijd van €798,6 miljoen aan schulden met twee jaar verlengd tot juli 2019 (Termijnlening R) met een variabele rentevoet van 3,625% boven het Euribor-tarief, terwijl €431,0 miljoen aan schulden werd vernieuwd in Termijnlening Q met een ongewijzigde looptijd tot juli 2017 (Euribor-tarief +3,25%). Als onderdeel van de vrijwillige omruiling waarnaar hierboven wordt verwezen, verlengde Telenet International Finance de beschikbaarheid van het wentelkrediet tot 31 december 2016. Het toegezegde niet-opgenomen bedrag werd bijgesteld tot €158,0 miljoen, met een variabele rentevoet die 2,75% boven het Euribor-tarief ligt. Op 29 juli 2011 zal Telenet International Finance de bestaande Termijnleningen G en J volledig aflossen voor een totaalbedrag van €400,1 miljoen, waarvoor het de opbrengsten uit de schulduitgifte van €400,0 miljoen in juni 2011 volledig zal gebruiken. Afhankelijk van het succesvol beëindigen van deze transactie zal Telenet de gemiddelde looptijd van zijn senior kredietfaciliteit verlengen tot ongeveer 8,4 jaar. Als gevolg verwacht Telenet circa €6,3 miljoen aan kosten van derden en daarmee samenhangende uitgestelde financieringskosten ten laste te nemen in KW3 2011.

**Tabel 4: Pro forma schuldoverzicht per 29 juli 2011 (Na het omruilings- en renteherzieningsproces (niet geauditeerd))**

Na het omruilings- en renteherzieningsproces	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
	29 juli 2011					
	(In € miljoen)					
Gewijzigde Senior Credit Facility:						
Termijnlening Q	431,0	431,0	-	31 juli 2017	Vlottend - Euribor + 3,25%	Maandelijks
Termijnlening R	798,6	798,6	-	31 juli 2019	Vlottend - Euribor + 3,625%	Maandelijks
Wentelkrediet	158,0	-	158,0	31 december 2016	Vlottend - Euribor + 2,75%	Niet van toepassing
Senior Secured Fixed Rate Notes						
€500 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2020	500,0	500,0	-	15 november 2020	Vast - 6,375%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€100 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2016	100,0	100,0	-	15 november 2016	Vast - 5,30%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€300 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	300,0	300,0	-	15 februari 2021	Vast - 6,625%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
Senior Secured Floating Rate Notes						
€400 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	400,0	400,0		15 juni 2021	Vlottend - 3MEUR + 3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
<b>Totaal nominaal bedrag</b>	<b>2.687,6</b>	<b>2.529,6</b>	<b>158,0</b>			

■ **Betaling van goedgekeurde aandeelhoudersvergoeding van €4,50 per aandeel**

Op 29 juli 2011 zal Telenet Group Holding NV de betaling van de goedgekeurde aandeelhoudersvergoeding van €4,50 per aandeel effectief afwikkelen. In dit verband verwacht de Vennootschap een totale betaling in contanten van ongeveer €509,3 miljoen in het derde kwartaal van 2011. Dit bedrag zal volledig worden betaald in geldmiddelen en kasequivalenten van de Vennootschap en werd al in het tweede kwartaal van 2011 in het eigen vermogen verwerkt.

■ **CRC besluit om bepaalde diensten over kabelnetwerken in België te reguleren**

Op 18 juli 2011 publiceerde de CRC (de Conferentie van Regulators voor de elektronische Communicatiesector, waarin de Vlaamse Regulator voor de Media, de Conseil Supérieur de l'Audiovisuel, de Medienrat en het BIPT verenigd zijn) besluiten die samen de televisieomroepenmarkt en de markt voor breedbandinternet in België reguleren. De besluiten zullen vanaf 1 augustus 2011 in werking treden en moeten in principe tegen het einde van oktober 2012 geïmplementeerd zijn. Kabeloperatoren, waaronder Telenet, zullen voortaan aan elke speler die erom vraagt het volgende moeten leveren: (a) toegang tot een doorverkoop aanbod voor hun analoge-televisieaanbod; (b) toegang tot hun digitale-televisieplatform (behalve voor Belgacom) en; (c) toegang tot een doorverkoop aanbod voor breedbandinternet (exclusief Belgacom en enkel in combinatie met digitale TV). Telenet is er altijd van overtuigd geweest dat de huidige marktsituatie geen schade toebrengt aan de consument en dat als gevolg ex ante-regulering niet noodzakelijk is. Daarom zal Telenet op 5 augustus 2011 beroep aantekenen tegen de besluiten voor het Hof van Beroep te Brussel en een verzoek tot opschorting en nietigverklaring indienen.

### 3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briens en Götwin Jackers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie per en voor de periode van zes maanden afgesloten op 30 juni 2011.

## 4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden beëindigd op	juni 2011	juni 2010	% Verschil
<b>Geleverde diensten</b>			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.831.300	2.806.300	1%
<b>Televisie</b>			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
<b>Totaal Analoge Kabel TV</b>	<b>914.900</b>	<b>1.185.500</b>	<b>-23%</b>
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.262.300	1.056.300	20%
Digitale Kabel TV (INDI)	56.700	61.200	-7%
<b>Totaal Digitale Kabel TV</b>	<b>1.319.000</b>	<b>1.117.500</b>	<b>18%</b>
<b>Totaal Kabel TV</b>	<b>2.233.900</b>	<b>2.303.000</b>	<b>-3%</b>
<b>Internet</b>			
Residentieel breedbandinternet	1.223.300	1.139.300	7%
Breedbandinternet aan bedrijven	40.400	34.800	16%
<b>Totaal breedband internet</b>	<b>1.263.700</b>	<b>1.174.100</b>	<b>8%</b>
<b>Telefonie</b>			
Residentiële telefonie	834.600	767.300	9%
Telefonie aan bedrijven	12.700	12.500	2%
<b>Totaal telefonie</b>	<b>847.300</b>	<b>779.800</b>	<b>9%</b>
Mobiele telefonie (actieve klanten)	221.300	169.500	31%
<b>Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)</b>	<b>4.344.900</b>	<b>4.256.900</b>	<b>2%</b>
<b>Klantenverloop</b>			
Basiskabeltelevisie	8,7%	8,5%	
Breedbandinternet	7,0%	6,5%	
Telefonie	7,0%	6,1%	
<b>Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk</b>			
Triple play klanten	751.500	688.600	9%
Totaal klantenrelaties	2.233.900	2.303.000	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,94	1,85	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)	41,5	38,4	8%

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

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

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

	Voor de drie maanden beëindigd op 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd op 30 juni		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>						
Basis kabeltelevisie	79,2	81,1	-2%	159,1	162,7	-2%
Premium kabeltelevisie	45,8	36,8	24%	88,7	71,8	24%
Verdelers / Overige	12,5	13,3	-6%	24,9	28,4	-12%
Residentieel breedbandinternet	109,8	107,1	3%	218,4	213,1	2%
Residentieële telefonie	67,8	62,7	8%	133,6	123,2	8%
Bedrijfsdiensten	23,2	20,6	13%	45,2	39,4	15%
<b>Totaal bedrijfsopbrengsten</b>	<b>338,3</b>	<b>321,7</b>	<b>5%</b>	<b>669,9</b>	<b>638,6</b>	<b>5%</b>
<b>Bedrijfskosten</b>						
Kostprijs van geleverde diensten	(188,2)	(182,8)	3%	(374,9)	(363,1)	3%
<b>Brutowinst</b>	<b>150,1</b>	<b>138,9</b>	<b>8%</b>	<b>295,0</b>	<b>275,5</b>	<b>7%</b>
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(56,2)	(52,3)	7%	(114,6)	(104,6)	10%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>93,9</b>	<b>86,5</b>	<b>9%</b>	<b>180,4</b>	<b>170,8</b>	<b>6%</b>
Financiële opbrengsten	2,5	0,2	1150%	25,0	0,5	4900%
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	2,5	0,2	1150%	4,6	0,5	820%
Netto winst op derivaten	0,0	-	n/a	20,4	-	n/a
Financiële kosten	(66,7)	(64,4)	4%	(102,6)	(130,5)	-21%
Netto interestkosten	(50,1)	(36,3)	38%	(97,3)	(70,4)	38%
Netto verlies op derivaten	(16,6)	(28,1)	-41%	-	(60,1)	n/a
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	-	n/a	(5,3)	-	n/a
Netto financiële kosten	(64,2)	(64,2)	0%	(77,6)	(130,0)	-40%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,0)	(0,0)	0%	(0,1)	(0,2)	-50%
<b>Winst vóór winstbelastingen</b>	<b>29,7</b>	<b>22,2</b>	<b>34%</b>	<b>102,7</b>	<b>40,6</b>	<b>153%</b>
Belastingen	(14,0)	(13,7)	2%	(44,2)	(18,9)	134%
<b>Winst over de verslagperiode</b>	<b>15,7</b>	<b>8,5</b>	<b>85%</b>	<b>58,5</b>	<b>21,8</b>	<b>168%</b>
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
<b>Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap</b>	<b>15,7</b>	<b>8,5</b>	<b>85%</b>	<b>58,5</b>	<b>21,8</b>	<b>168%</b>
Gew. gem. uitstaande aandelen	113.029.880	112.056.688		112.741.225	111.996.166	
Gewone winst per aandeel	0,14	0,08		0,52	0,19	
Verwaterde winst per aandeel	0,14	0,08		0,51	0,19	
<b>Bedrijfskosten per type</b>						
Personeelskosten	38,1	33,3	14%	75,1	66,2	13%
Vergoeding op basis van aandelen	2,2	1,0	120%	8,7	2,8	211%
Afschrijvingen	64,0	61,4	4%	126,2	122,4	3%
Waardeverminderingen	17,3	15,3	13%	33,9	29,6	15%
Afschrijvingen op uitzendrechten	1,7	2,0	-15%	4,0	4,0	0%
Verlies (winst) op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	-	0,0	n/a	(0,0)	0,0	n/a
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	93,2	92,8	0%	185,5	185,5	0%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	13,4	16,8	-20%	26,4	32,1	-18%
Overige kosten	13,7	12,3	11%	28,8	25,2	14%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	0,8	0,2	300%	0,8	(0,0)	n/a
Herstructureringskosten	0,0	-	n/a	0,1	-	n/a
<b>Totaal bedrijfskosten</b>	<b>244,4</b>	<b>235,1</b>	<b>4%</b>	<b>489,5</b>	<b>467,8</b>	<b>5%</b>

## 5.2 EU GAAP verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd op 30 juni		
	2011	2010	% Verschil	2011	2010	% Verschil
<b>Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>						
Winst over de verslagperiode	15,7	8,5	85%	58,5	21,8	168%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	83,0	78,8	5%	164,1	156,0	5%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(16,4)	(13,0)	26%	11,6	(10,7)	n/a
Uitgestelde belastingen	13,8	13,7	1%	44,1	19,2	130%
Netto interestkosten en valutaverliezen	47,6	36,1	32%	92,7	69,9	33%
Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten	16,6	28,1	-41%	(20,4)	60,1	n/a
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	-	n/a	5,3	-	n/a
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(41,8)	(28,8)	45%	(68,3)	(71,5)	-4%
<b>Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>118,5</b>	<b>123,4</b>	<b>-4%</b>	<b>287,6</b>	<b>244,7</b>	<b>18%</b>
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>						
Verwerving van materiële vaste activa	(50,5)	(44,5)	13%	(118,9)	(89,8)	32%
Verwerving van immateriële vaste activa	(14,8)	(10,5)	41%	(29,0)	(23,6)	23%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	-	(2,3)	n/a	-	(2,3)	n/a
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	0,2	0,1	100%	1,4	0,1	1300%
<b>Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten</b>	<b>(65,1)</b>	<b>(57,2)</b>	<b>14%</b>	<b>(146,5)</b>	<b>(115,6)</b>	<b>27%</b>
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>						
Opbrengsten door uitgifte van schuld, gecorrigeerd voor schuldaflossingen	400,0	135,0	196%	413,5	135,0	206%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	6,3	(2,4)	n/a	(9,0)	(11,2)	-20%
<b>Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>406,3</b>	<b>132,6</b>	<b>206%</b>	<b>404,5</b>	<b>123,8</b>	<b>227%</b>
<b>Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten</b>						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	725,5	199,9	263%	639,6	145,7	339%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	1.185,2	398,7	197%	1.185,2	398,7	197%
<b>Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>459,7</b>	<b>198,8</b>	<b>131%</b>	<b>545,6</b>	<b>253,0</b>	<b>116%</b>
<b>Vrije kasstroom</b>						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	118,5	123,4	-4%	287,6	244,7	18%
Verwerving van materiële vaste activa	(50,5)	(44,5)	13%	(118,9)	(89,8)	32%
Verwerving van immateriële vaste activa	(14,8)	(10,5)	41%	(29,0)	(23,6)	23%
<b>Vrije kasstroom</b>	<b>53,2</b>	<b>68,4</b>	<b>-22%</b>	<b>139,7</b>	<b>131,4</b>	<b>6%</b>



### 5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	30 juni 2011	31 dec 2010	Verschil
<b>ACTIVA</b>			
<i>Vaste activa:</i>			
Materiële vaste activa	1.283,1	1.310,2	(27,1)
Goodwill	1.241,8	1.241,8	0,0
Overige immateriële vaste activa	303,3	313,6	(10,3)
Uitgestelde belastingvorderingen	-	19,9	(19,9)
Derivaten	5,4	4,7	0,7
Geassocieerde deelnemingen	0,2	0,2	(0,0)
Overige activa	7,0	4,9	2,1
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>2.840,8</b>	<b>2.895,3</b>	<b>(54,5)</b>
<i>Viottende activa:</i>			
Voorraden	13,8	12,6	1,2
Handelsvorderingen	83,7	79,8	3,9
Derivaten	0,0	0,3	(0,3)
Overige viottende activa	62,6	65,0	(2,4)
Geldmiddelen en kasequivalenten	1.185,2	639,6	545,6
<b>Totaal viottende activa</b>	<b>1.345,3</b>	<b>797,4</b>	<b>547,9</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>4.186,1</b>	<b>3.692,7</b>	<b>493,4</b>
<b>EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>			
<i>Eigen vermogen:</i>			
Geplaatst kapitaal	293,3	797,4	(504,1)
Uitgiftepremies en overige reserves	998,1	980,0	18,1
Overgedragen verlies	(1.501,4)	(1.559,8)	58,4
<b>Totaal eigen vermogen</b>	<b>(210,0)</b>	<b>217,5</b>	<b>(427,5)</b>
<i>Langlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	3.247,1	2.837,4	409,7
Derivaten	24,1	35,9	(11,8)
Over te dragen opbrengsten	5,4	6,4	(1,0)
Uitgestelde belastingverplichtingen	26,0	5,5	20,5
Overige schulden	37,0	38,1	(1,1)
<b>Totaal langlopende verplichtingen</b>	<b>3.339,6</b>	<b>2.923,4</b>	<b>416,2</b>
<i>Kortlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	57,6	40,3	17,3
Handelsschulden	94,0	109,3	(15,3)
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	789,1	283,1	506,0
Over te dragen opbrengsten	92,7	94,0	(1,3)
Derivaten	19,0	24,7	(5,7)
Kortlopende belastingsschuld	4,1	0,3	3,8
<b>Totaal kortlopende verplichtingen</b>	<b>1.056,5</b>	<b>551,8</b>	<b>504,7</b>
<b>Totaal verplichtingen</b>	<b>4.396,1</b>	<b>3.475,2</b>	<b>920,9</b>
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>	<b>4.186,1</b>	<b>3.692,7</b>	<b>493,4</b>