

# Resultaten eerste halfjaar 2012

- ▶ **Versnelde groei in digitale TV en aanhoudende verbetering in aangroei mobiele-telefoniekanten;**
- ▶ **ARPU per klantenrelatie bedroeg meer dan €45 in H1 2012, een stijging met 10% j-o-j;**
- ▶ **Stijging van de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA met 9% in H1 2012, marge van 53,2%;**

*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, 26 juli 2012** – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de zes maanden afgesloten op 30 juni 2012 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

## BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Bedrijfsopbrengsten +9% j-o-j tot €727,0 miljoen dankzij meer klanten op productbundels, digitale tv en mobiele telefonie. Bedrijfsopbrengsten +7% j-o-j in KW2 2012 door lagere verkopen van gsm's en smartphones als gevolg van een tekort aan iPhone 4S-voorraden. Exclusief opbrengsten met een lage marge uit de verkoop van hardware zouden de bedrijfsopbrengsten met 8% j-o-j gestegen zijn in H1 2012 en +7% j-o-j in KW2 2012;
- Succesvolle digitale-tv-campagne heeft geleid tot een versnelde digitalisering, resulterend in een toename van het aantal digitale-tv-abonnees met 116.700 in de eerste helft van 2012 (71.300 in KW2 2012);
- Verdere verbetering van onze mobiele-telefonieactiviteiten dankzij het succes van onze 'SIM-only'-tariefplannen. De toename van 17.600 mobiele-telefonieabonnees in KW2 2012 was onze beste prestatie in de afgelopen twee jaar;
- Aantal tripleplayklanten steeg 9% j-o-j tot 818.700 op 30 juni 2012; zij maken 38% van ons totale klantenbestand uit;
- Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup> +9% j-o-j tot €387,0 miljoen, wat resulteerde in een onderliggende marge van 53,2%. Exclusief eenmalige posten steeg onze Adjusted EBITDA met 8% j-o-j;
- Nettowinst daalde met 57% j-o-j tot €25,0 miljoen als gevolg van een verlies van €38,0 miljoen op derivaten, hogere interestkosten en afschrijvingskosten in verband met de uitzendrechten voor het Belgische voetbal;
- Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen<sup>(2)</sup> bedroegen €167,3 miljoen, of 23% van de bedrijfsopbrengsten; deze stijging was vooral toe te schrijven aan hogere bedrijfsinvesteringen in settopboxen en op succes gebaseerde bedrijfsinvesteringen in lijn met de versnelde groei in digitale tv;
- Vrije kasstroom<sup>(3)</sup> daalde met 15% j-o-j tot €117,4 miljoen als gevolg van hogere geldelijke interestkosten en de laatste geldelijke betaling voor de uitzendrechten voor het Belgische voetbal voor het seizoen 2011/12;
- Stabiele netto hefboomratio<sup>(6)</sup> van 3,1x per 30 juni 2012, ondanks dividenduitkering van €113,4 miljoen in de loop van KW2 2012 en inkoop van eigen aandelen, wat de sterke onderliggende kasstroom van onze activiteiten onderstreept.

Voor de zes maanden afgesloten op	juni 2012	juni 2011	% Verschil
<b>FINANCIËLE KERNCIJFERS</b> (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)			
Bedrijfsopbrengsten	727,0	669,9	9%
Bedrijfswinst	191,3	180,4	6%
Nettowinst	25,0	58,5	-57%
Gewone winst per aandeel	0,22	0,52	-58%
Verwaterde winst per aandeel	0,22	0,51	-57%
Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>	387,0	354,1	9%
Adjusted EBITDA marge %	53,2%	52,9%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen <sup>(2)</sup>	167,3	127,1	32%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten	23%	19%	
Vrije kasstroom <sup>(3)</sup>	117,4	137,7	-15%
<b>OPERATIONELE KERNCIJFERS</b> (Geleverde diensten)			
Totaal kabeltelevisie	2.152.200	2.233.900	-4%
Analoge kabeltelevisie	679.700	971.600	-30%
Digitale kabeltelevisie	1.472.500	1.262.300	17%
Breedbandinternet	1.339.200	1.263.700	6%
Vaste telefonie	920.200	847.300	9%
Mobiele telefonie	275.400	228.100	21%
Triple-playklanten	818.700	751.500	9%
Diensten per klantenrelatie <sup>(4)</sup>	2,05	1,94	6%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) <sup>(4) (5)</sup>	45,1	41,0	10%

- (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 EU GAAP om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU GAAP parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare EU GAAP parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 13.
- (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 (i) de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, (ii) kapitaalaflossingen op verplichtingen uit hoofde van leverancierskrediet, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (exclusief netwerkgerelateerde leases), 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 EU GAAP om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU GAAP 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 de verhuur van settopboxen, en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.
- (6) De netto hefboomratio wordt 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.

**Conference call** – Telenet zal op 27 juli 2012 om 15:30 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 for Business 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 de website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers. Het geconsolideerde jaarverslag van 2011 en de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over de zes maanden afgesloten op 30 juni 2012 zijn beschikbaar in het deel van de website van de Vennootschap, 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 of 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 2011, en de verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten voor de zes maanden afgesloten op 30 juni 2012 werden opgesteld in overeenstemming met EU GAAP, tenzij anders vermeld, en kan op de website van de Vennootschap 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 de controlerende aandeelhouder van de Vennootschap.

**Dit document werd vrijgegeven op 26 juli 2012 om 17.45 uur MET.**

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

*"Telenet heeft in de eerste zes maanden van 2012 alweer schitterende operationele en financiële resultaten neergezet ondanks een felle concurrentiestrijd van IPTV- en DSL-operatoren. Het aantal opbrengstgenererende eenheden voor onze belangrijkste producten voor particulieren (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie) groeide met 24%. Daarnaast steeg het aantal triple-playabonnees met 9% j-o-j tot 818.700 – goed voor ongeveer 38% van ons klantenbestand. Hoewel het tweede kwartaal doorgaans gekenmerkt wordt door een zwakkere verkoop als gevolg van seizoenspatronen in onze sector, hebben we in het tweede kwartaal van 2012 sterke prestaties neergezet. Dit was onder meer te danken aan onze campagne gericht op de overschakeling van abonnees voor analoge tv naar digitale tv, die we tussen eind april en half juni 2012 met succes voerden. Het tweede kwartaal van 2012 was het sterkste verkoopkwartaal voor digitale tv sinds het vierde kwartaal van 2009, wat resulteerde in een groei van het abonneebestand met 71.300 klanten. Eind juni 2012 was ongeveer 68% van onze abonnees voor basiskabel-tv overgestapt naar ons digitale tv-platform. Als gevolg van het groter dan verwachte succes van onze campagne gericht op de overschakeling van abonnees voor analoge tv naar digitale tv, waren we niet in staat om alle nieuwe abonnees vóór het einde van het kwartaal aan te sluiten. Hierdoor ontstond er een aanzienlijke installatieachterstand, die tot in het derde kwartaal reikt, en die vooral een impact had op breedbandinternet, waardoor we in het tweede kwartaal van 2012 een nettogroei van 13.200 klanten kenden. In juni 2012 trokken we de snelheden en de volumes van onze breedbandinternetproducten verder op. We zijn van mening dat onze breedbandinternetklanten binnen Europa een grote stap voor zijn, gezien het feit dat op 30 juni 2012 ongeveer 99% van onze breedbandinternetklanten geabonneerd was op snelheden van ten minste 30 Mbps. Klanten blijven ook vaste telefonie appreciëren als een goedkope en betrouwbare oplossing voor spraakverkeer, wat leidde tot 17.900 nieuwe klanten in het tweede kwartaal van 2012. Het organische nettoverlies voor onze basiskabel-tv-diensten kende zoals verwacht een tijdelijke stijging in het tweede kwartaal van 2012. Aangezien het merendeel van deze klanten enkel op basiskabel-tv geabonneerd waren, werd het verlies aan opbrengsten van deze abonnees die een lage gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren, werd echter ruimschoots gecompenseerd door het grote aantal overschakelingen naar ons digitale tv-platform (waar de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie hoger ligt) en door de groei van het aantal klanten met een productbundel.*

*We zijn verheugd dat de klantgroei van onze mobiele activiteit sinds eind 2011 versnelt met 17.600 bijkomende mobiele-telefonieabonnees met een postpaidabonnement in het tweede kwartaal van 2012. Zoals we eerder hebben aangegeven zijn we vastberaden om de resultaten van onze mobiele tak verder te verbeteren en daarom zijn we opgetogen over de lancering van onze nieuwe mobiele tariefplannen "King" en "Kong" eerder vandaag. Deze nieuwe tariefplannen bieden mobiele gebruikers een simpele, transparante en bijzonder aantrekkelijke abonnementsformule met inbegrip van een overvloed aan belminuten, tekstberichten en mobiele data, zodat deze nieuwe plannen een antwoord bieden op bijna eenieders mobiele behoeften. Bovendien krijgen bestaande klanten die deze mobiele tariefplannen nemen in combinatie met om het even welk kabelproduct een recurrente korting op hun maandelijks mobiel abonnement. Op die manier kunnen onze klanten genieten van één van de meest aantrekkelijke convergente aanbiedingen die vandaag op de markt zijn.*

*Onze robuuste operationele resultaten vertaalden zich in solide financiële resultaten. De bedrijfsopbrengsten stegen met 9% j-o-j tot €727 miljoen in de eerste helft van 2012 en met 7% j-o-j tot €363 miljoen in het tweede kwartaal van 2012. De groei in het tweede kwartaal van 2012 werd gedrukt door lagere verkopen van gsm's en smartphones als gevolg van voorraadtekorten. Zonder rekening te houden met de verkopen van gsm's, smartphones en settopboxen met een lage marge zouden onze bedrijfsopbrengsten met respectievelijk 8% j-o-j en 7% j-o-j gestegen zijn in H1 2012 en KW2 2012. De groei van onze bedrijfsopbrengsten werd gestimuleerd door de onderliggende groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden, de sterke migratie van analoge naar digitale tv, de grotere bijdrage van Sporting Telenet en selectieve prijsverhogingen. In de eerste helft van het jaar genereerden we een Adjusted EBITDA van €387 miljoen, wat 9% meer is dan in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2012 realiseerden we een Adjusted EBITDA van €194 miljoen, een stijging met 8% op jaarbasis. Ondanks de snellere groei van activiteiten met lagere marges en de gestegen verkoop- en marketinguitgaven als gevolg van de herschikking van de analoge kanalen, zijn we erin geslaagd onze onderliggende Adjusted EBITDA-marge met 30 basispunten op te trekken tot 53,2% in H1 2012 en 53,6% in KW2 2012. Onze marge over de eerste helft van 2012 werd positief beïnvloed door de vrijgave van bepaalde*

*voorzieningen voor bonussen van het afgelopen jaar en van voorzieningen voor oninbare vorderingen. Zonder rekening te houden met deze beide elementen zou onze Adjusted EBITDA met 8% j-o-j gestegen zijn. In de eerste helft van 2012 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €167 miljoen, wat neerkomt op 23% van onze bedrijfsopbrengsten. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar gaven we relatief meer uit aan settopboxen. Dit had te maken met het grote aantal overschakelingen naar digitale tv, en met de hogere uitgaven voor installaties bij de klant als gevolg van de robuuste groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden en de aanhoudende migraties naar digitale tv en Fibernet. Tegelijkertijd bleven we investeren in ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten, omdat we ons bewezen netwerkvoordeel ten opzichte van onze concurrenten willen behouden, zodat we onze klanten de rijkste en best mogelijke ervaring kunnen bieden. Tot slot bedroeg de vrije kasstroom in de eerste jaarhelft €117 miljoen, met een betekenisvolle verbetering in het tweede kwartaal. Die verbetering was het gevolg van het feit dat er geen geldelijke betalingen voor de uitzendrechten voor het Belgische voetbal werden verricht, die doorgaans in het eerste en derde kwartaal plaatsvinden.*

*Op basis van het hierboven geschetste verloop van de eerste zes maanden hebben we er nog steeds het volste vertrouwen in dat we onze vooruitzichten voor het hele jaar zullen realiseren. We verwachten we dat de groei van onze bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA in de tweede helft van het jaar lager zal uitvallen dan in de eerste jaarhelft, aangezien de gunstige impact van de eerder genoemde prijsverhogingen en de bijdrage van onze sportkanalen langzaam zal verdwijnen op vergelijkbare basis in de tweede helft van het jaar. Toch zijn we van mening dat de gepresenteerde groei van de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA met 5-6% aantrekkelijk is in het licht van de huidige macro-economische context en de felle concurrentie."*

# 1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

## BELANGRIJKE WIJZIGING IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

**Herclassificatie van INDI-abonnees:** Met ingang van 1 januari 2012 worden de abonnees van Telenets INDI-platform, dat Telenet in oktober 2008 verwierf bij de overname van Interkabel, niet langer gerapporteerd als abonnees voor digitale kabel-tv, gezien de niet-interactieve status van het INDI-platform en het feit dat deze abonnees over het algemeen geen incrementele bedrijfsopbrengsten genereren. Met ingang van 1 januari 2012 worden alle INDI-abonnees gerapporteerd als abonnees voor analoge kabel-tv. Voor vergelijkingsdoeleinden heeft Telenet deze herclassificatie retroactief toegepast op alle gerapporteerde periodes vorig jaar. Deze herclassificatie heeft geen invloed op het totale aantal abonnees voor basiskabel-tv die Telenet rapporteert, noch op de gesegmenteerde bedrijfsopbrengsten uit kabel-tv die Telenet rapporteert.

**Herclassificatie van mobiele-telefonieabonnees:** Vanaf het tweede kwartaal van 2012 omvat het aantal mobiele-telefoniekanten dat we rapporteren, eveneens de opbrengstgenererende eenheden die enkel op onze mobiele dataplannen geabonneerd zijn. Voor respectievelijk 30 juni 2012 en 30 juni 2011 betreft het 8.700 en 6.800 bijkomende abonnees. Als gevolg van deze herclassificatie weerspiegelt het aantal mobiele-telefoniekanten voortaan het aantal SIM-kaarten dat aan klanten werd verdeeld. Voor vergelijkingsdoeleinden heeft Telenet deze herclassificatie retroactief toegepast op alle gerapporteerde periodes vorig jaar.

**Vrije kasstroom:** Telenet heeft zijn definitie van vrije kasstroom aangepast aan de definitie die door Liberty Global, Inc., de controlerende aandeelhouder van Telenet, wordt gebruikt, en past de nieuwe definitie toe vanaf de financiële verslaggeving over het eerste kwartaal van 2012. Vóór het eerste kwartaal van 2012 werd het begrip vrije kasstroom gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Vanaf het eerste kwartaal van 2012 wordt het begrip vrije kasstroom gedefinieerd als netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus (i) de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, (ii) kapitaalaflossingen op verplichtingen uit hoofde van leverancierskrediet, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (exclusief netwerkgerelateerde leases), elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Indien we de nieuwe definitie van Vrije kasstroom gebruikt zouden hebben vanaf 1 januari 2011 dan zou de Vrije kasstroom in KW2 2011 en H1 2011 met respectievelijk €1,0 miljoen en €2,0 miljoen gedaald zijn.

## 1.1 Productbundels

### OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

Onze belangrijkste producten voor particulieren - digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie - bleven het in de eerste helft van 2012 goed doen. Ondanks de macro-economische context en de hevige concurrentie steeg het aantal abonnees voor onze vaste producten met 24% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Wij zijn van mening dat deze solide prestatie te danken is aan onze aantrekkelijke productbundels, zowel in termen van prijs als op het gebied van toonaangevende innovatieve functies, die garant staan voor een ongeëvenaarde gebruikerservaring.

Hoewel het tweede kwartaal doorgaans gekenmerkt wordt door een zwakkere verkoop als gevolg van seizoenspatronen in onze sector, boekten we in het tweede kwartaal van 2012 sterke groeicijfers. Dit effect was vooral zichtbaar in onze digitale-tv- en mobiele-telefoniediensten. Om de verdere evolutie naar meer digitale tv, nieuwe internettoepassingen en hogere internetsnelheden in de toekomst mogelijk te maken, kondigden we begin maart 2012 aan dat we de bandbreedte die vandaag gebruikt wordt voor de verdeling van zenders in analoge vorm gedeeltelijk zullen terugbrengen. De effectieve implementatie van ons programma voor de herschikking van de analoge kanalen tussen eind april en medio juni 2012 heeft een toenemend aantal abonnees voor analoge tv overtuigd van de voordelen van ons interactieve digitale tv-platform. Dit heeft geleid tot het sterkste verkoopkwartaal

sinds het vierde kwartaal van 2009. Ook onze mobiele-telefonieverkopen gingen er verder op vooruit dankzij de aantrekkingskracht van onze competitieve 'SIM-only'-tariefplannen en onze interessante aanbiedingen op basis van gesubsidieerde iPhones.

Net als in recente kwartalen boekten we nog steeds een flinke vooruitgang wat betreft de penetratie van onze productbundels. In de eerste helft van 2012 trokken we netto 35.600 nieuwe triple-playabonnees aan, waarvan 12.900 in het tweede kwartaal van 2012. Op 30 juni 2012 hadden we in totaal 818.700 triple-playabonnees, of 9% meer dan op 30 juni 2011. Hierdoor ging het aandeel van de triple-playabonnees in ons totale klantenbestand verder in stijgende lijn: van 34% aan het eind van het tweede kwartaal van 2011 tot ongeveer 38% precies één jaar later.

Op 30 juni 2012 leverden we aan onze 2.152.200 unieke abonnees in totaal 4.411.600 diensten (+2% j-o-j), exclusief de opbrengstgenererende eenheden van onze mobiele activiteiten. Het aantal diensten per klantenrelatie (exclusief mobiele telefonie) steeg van 1,94 op 30 juni 2011 tot 2,05 op 30 juni 2012. Deze stijging van 6% j-o-j was het directe resultaat van onze succesvolle bundelingsstrategie.

Aangezien 33% van onze klanten op slechts één product geabonneerd is, zien we nog steeds mooie groeiopportuniteiten door die klanten warm te maken voor onze aantrekkelijke productbundels. Tegelijkertijd zullen we ons richten op de overschakeling van onze kabel-tv-abonnees naar ons digitale-tv-platform. Verwacht wordt dat deze twee tendensen de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie zullen verhogen en bijgevolg de groei van onze bedrijfsopbrengsten zullen ondersteunen.

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

Wij beschouwen de waarde per klant, die wordt uitgedrukt als 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. De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie steeg in de eerste zes maanden van 2012 tot €45,1, wat 10% meer is dan de €41,0 in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2012 besteedde de gemiddelde klant €45,4 per maand, een stijging van 9% j-o-j.

We schrijven deze mooie resultaten in beide perioden toe aan het grotere aandeel van multiple-playabonnees en abonnees voor digitale kabel-tv in ons totale klantenbestand, het aanhoudende succes van onze Fibernet-producten, de groeiende bijdrage van onze sportbetaalzender Sporting Telenet en de selectieve prijsverhogingen die we hebben doorgevoerd voor bepaalde breedbandinternetproducten en voor het abonnementsgeld voor basiskabel-tv in augustus en oktober 2011 als gevolg van de algemene stijging van de levensduurte. Deze factoren compenseerden ruimschoots de druk die we nog steeds voelen op de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie bij individuele producten als gevolg van 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 meegenomen in de berekening van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals hierboven vermeld.

## **1.2 Breedbandinternet**

Op 30 juni 2012 hadden we 1.339.200 abonnees voor breedbandinternet, een stijging van 6% j-o-j. Dit betekent dat eind juni 2012 46,9% van het totale aantal huizen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten, geabonneerd was op één van onze breedbandinternetproducten, tegenover 44,6% eind juni 2011. Eind juni 2012 voerden we verdere verbeteringen uit aan onze producten voor zowel nieuwe als bestaande klanten, waardoor ze niet alleen sneller maar ook grotere volumes kunnen downloaden en uploaden. De snelheidstest van ISP Monitor<sup>1</sup>, die de werkelijke snelheden van alle internetproviders in België vergelijkt, herbevestigt onze leidende positie en de aantrekkelijke

---

<sup>1</sup> De snelheidstest van ISP Monitor is een onafhankelijke bron voor het vergelijken van breedbandsnelheden. De resultaten die op [www.ispmonitor.be](http://www.ispmonitor.be) worden getoond, zijn een samenvatting van de testresultaten die door de gebruikers van het programma ISP Monitor zijn verzameld.

positionering van onze producten wat betreft werkelijk geleverde snelheid ten opzichte van al onze belangrijkste concurrenten.

Ons huidige aanbod voor particulieren omvat meerdere producten, variërend van 'Basic Internet' waarmee eindgebruikers gegevens van het internet kunnen downloaden tegen maximaal 30 Mbps, tot 'FiberNet XL' waarmee eindgebruikers downloadsnelheden tot 120 Mbps kunnen halen. Wij zijn van mening dat onze abonnees voor breedbandinternet binnen Europa een grote stap voor zijn, gezien het feit dat op 30 juni 2012 ongeveer 99% van onze breedbandinternetklanten geabonneerd was op snelheden van ten minste 30 Mbps. Tegelijkertijd was ongeveer 27% van onze breedbandinternetklanten per 30 juni 2012 geabonneerd op één van onze toonaangevende Fibernet-producten op basis van de EuroDocsis 3.0-technologie. Dit succes toont duidelijk aan dat klanten vragen naar een betrouwbare en hoogperformante breedbandtoegang, zodat ze met meerdere toestellen tegelijk op het internet kunnen.

In de eerste helft van 2012 trokken we netto 33.600 nieuwe abonnees voor breedbandinternet aan, waarvan 13.200 in het tweede kwartaal van 2012, dat doorgaans gekenmerkt wordt door een zwakkere verkoop als gevolg van seizoenspatronen in onze sector. Het groter dan verwachte succes van onze campagne gericht op de overschakeling van analoge-tv-abonnees naar digitale tv leidde echter tot een aanzienlijke installatieachterstand op het einde van het tweede kwartaal 2012 en deze klanten zullen pas in het derde kwartaal van 2012 worden meegeteld. In het eerste halfjaar van 2012 bleef het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze breedbandinternetdiensten goed onder controle op 7,4%, in vergelijking met 7,2% in het eerste halfjaar van 2011.

## **1.3 Telefonie**

### **1.3.1 Vaste telefonie**

Onze brutoverkopen voor vastetelefonieproducten liggen consistent hoger sinds de introductie begin vorig jaar van onze geherpositioneerde productbundels, met de opname van aantrekkelijk geprijsde plannen met forfaitaire tarieven voor binnenlandse gesprekken naar vaste lijnen tijdens de daluren. In november 2011 introduceerden we FreePhone Mobile, waarmee onze klanten voor vaste telefonie tijdens de daluren gratis naar mobiele nummers in België kunnen bellen.

In de eerste helft van 2012 steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie met 40.100, een stijging van 22% j-o-j, waarvan 17.900 in het tweede kwartaal van 2012. Op 30 juni 2012 hadden we 920.200 abonnees voor vaste telefonie (+9% j-o-j). Hierdoor ging de penetratie van onze vastetelefoniediensten als percentage van het totale aantal huizen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten verder in stijgende lijn, van 29,9% eind juni 2011 tot 32,2% eind juni 2012. In de eerste helft van 2012 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze vastetelefoniediensten 7,5%, wat slechts een fractie hoger is dan de 7,3% in dezelfde periode vorig jaar.

### **1.3.2 Mobiele telefonie**

Sinds eind 2011 zien we dat de groei van onze mobiele-telefonieactiviteiten duidelijk versnelt dankzij de introductie van aantrekkelijk geprijsde 'SIM-only'-tariefplannen, die ons toelieten om nieuwe marktsegmenten aan te boren. In de eerste helft van 2012 steeg het aantal mobiele-telefonieabonnees met een postpaidabonnement met 29.000, een stijging van 22% j-o-j. Alleen al in het tweede kwartaal van 2012 steeg het aantal mobiele-telefonieabonnees met een postpaidabonnement met 17.600 - onze beste prestatie sinds het tweede kwartaal van 2012. Vanaf het tweede kwartaal van 2012 omvat het aantal mobiele-telefonieklanten dat we rapporteren, eveneens de opbrengstgenererende eenheden die enkel op onze mobiele dataplannen geabonneerd zijn, zoals beschreven in § 1 op pagina 5. Aan het eind van het tweede kwartaal van 2012 hadden we 275.400 mobiele-telefonieabonnees, tegenover 228.100 op 30 juni 2011 (+21%).

Begin mei 2012 verlengden we onze Full-MVNO-overeenkomst met Mobistar met vijf jaar tot 2017. Naast betere tarieven en voorwaarden zal de nieuwe overeenkomst ons ook toegang geven tot het toekomstige 4G-datanetwerk van Mobistar. Als onderdeel van onze strategie en onze ambitie om de resultaten van onze mobiele tak verder te

verbeteren zijn we bijzonder opgetogen over de lancering van onze nieuwe mobiele tariefplannen “King” en “Kong” eerder vandaag. Deze nieuwe tariefplannen bieden mobiele gebruikers een simpele, transparante en bijzonder aantrekkelijke abonnementsformule tegen €20 of €70 per maand met inbegrip van een overvloed aan belminuten, tekstberichten en mobiele data, zodat deze nieuwe plannen een antwoord bieden op bijna eenieders mobiele behoeften. Bovendien krijgen bestaande klanten die deze mobiele tariefplannen nemen in combinatie met om het even welk kabelproduct een recurrente korting (€5 op het tariefplan van €20 en €20 op het tariefplan van €70) op hun mobiel abonnement. Op die manier kunnen onze klanten genieten van één van de meest aantrekkelijke convergente aanbiedingen die vandaag op de markt zijn.

## 1.4 Televisie

### 1.4.1 Digitale en premium-tv

Op 30 juni 2012 waren 1.472.500 van onze abonnees voor basiskabel-tv overgestapt naar ons interactieve digitale-tv-platform, dat een veel rijkere kijkervaring biedt en toegang geeft tot een breed scala van pakketten met themakanalen, digitale betaal-tv-diensten en een uitgebreide bibliotheek met films en programma's à la carte. Dit komt overeen met een digitaliseringsgraad van 68% per 30 juni 2012, tegenover 57% eind juni 2011. Al onze abonnees voor digitale kabel-tv zijn aangesloten op ons interactieve, tweewegs digitale tv-platform na de herclassificatie van onze INDI-abonnees, zoals beschreven in § 1 op pagina 5.

In de eerste zes maanden van 2012 steeg het aantal digitale-tv-abonnees met 116.700 (+44% j-o-j). Dit betekent dat we er in slechts zes maanden tijd in geslaagd zijn om ongeveer 14% van onze resterende analoge-tv-abonnees te laten overschakelen naar ons rijkere digitale-tv-platform. In het tweede kwartaal van 2012 steeg het aantal nieuwe digitale-tv-abonnees sterk als gevolg van onze aantrekkelijke tijdelijke promoties tijdens het kwartaal die bedoeld waren om onze klanten met een abonnement op analoge tv toe te laten om over te schakelen naar het hoogwaardigere digitale-tv-platform. Het aantal digitale-tv-abonnees in het tweede kwartaal van 2012 steeg met 71.300.

In juni 2011 verierf Telenet de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie voor drie jaar, met ingang van juli 2011, waarna we onze betalende sportzenders omvormden tot Sporting Telenet. Eind juni 2012 waren ongeveer 183.700 klanten (+48% j-o-j) geabonneerd op onze betalende sportzenders. Wij zijn blij met het succes van onze Sporting Telenet-kanalen en kijken uit naar alweer een spannend voetbalseizoen, dat morgen van start gaat. Vanaf dit seizoen zullen wij alle competitiewedstrijden kunnen uitzenden, inclusief de vijf overige secundaire wedstrijden op niet-exclusieve basis, wat naar verwachting zal leiden tot een verdere stijging van het aantal abonnees. Daarnaast zal Sporting Telenet op exclusieve basis de meest aantrekkelijke internationale voetbalcompetities blijven uitzenden, net zoals andere populaire sporten zoals NBA basketball en golf.

### 1.4.2 Basiskabel-tv

Eind juni 2012 hadden we in totaal 2.152.200 abonnees voor basiskabel-tv, tegenover 2.198.500 eind december 2011. Dit impliceert een organisch nettoverlies van 46.300 abonnees voor basiskabel-tv in de eerste helft van 2012 als gevolg van de felle concurrentie en de beschikbaarheid van concurrentiële digitale platformen in ons verkoopgebied. In lijn met onze verwachtingen noteerden we een tijdelijk groter organisch verlies als gevolg van de herschikking van de analoge kanalen. In het tweede kwartaal van 2012 kenden we een klantverloop van 28.500 abonnees voor basiskabel-tv. Het verlies aan opbrengsten van deze abonnees die een lage gemiddelde opbrengst per klantenrelatie opleveren werd echter ruimschoots gecompenseerd door de stevige instroom van digitale-tv-abonnees die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren.

Het voornoemde organische verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale-tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie (bijvoorbeeld 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. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de felle concurrentie op de televisiemarkt, verwachten we niettemin dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv verder zal dalen. We geloven dat de verwachte daling van het aantal klanten met alleen



maar een tv-abonnement 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.

Begin juli 2012 lanceerden we een nieuw tv-product, Teletenne, waarvoor we gebruik maken van de DTT-frequenties (digitale ethertelevisie) die we leasen van Norkring. Met een antenne en een speciale decoder kunnen klanten in Vlaanderen en Brussel voortaan tv kijken met superieure beeld- en geluidskwaliteit, ook als een kabelverbinding moeilijk of onmogelijk is. Teletenne is dus ideaal voor tweede woningen, zomershuisjes, studentenkamers, slaapkamers of huizen buiten het kabelnetwerk.

## 2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

### 2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste zes maanden van 2012 genereerden we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van €727,0 miljoen, of 9% meer dan de €669,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De groei van onze bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van 2012 was geheel organisch en was direct te danken aan de onderliggende groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden, de gestage migratie van analoge naar digitale tv en de verdere inspanningen om onze bestaande breedbandklanten te laten overstappen naar Fibernet. Al deze factoren hebben geleid tot een hogere waarde per klant. In de eerste helft van 2012 noteerden we een stijging van de verkopen van de iPhone 4S, die wordt opgenomen onder opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige'. Als we de bedrijfsopbrengsten met een lage marge uit de verkoop van gsm's, smartphones en settopboxen buiten beschouwing laten, kwam de groei van de bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van 2012 uit op 8%. De groei van de bedrijfsopbrengsten in de eerste helft van 2012 werd ook ondersteund door een grotere bijdrage van Sporting Telenet en door de selectieve prijsverhogingen voor bepaalde breedbandinternetdiensten en basiskabel-tv. Aangezien deze elementen in het derde kwartaal van 2011 begonnen bij te dragen aan onze groei, verwachten we dat de groei van de bedrijfsopbrengsten in de tweede helft van het jaar lager zal zijn dan in de eerste helft, zoals aangegeven in onze vooruitzichten voor het hele jaar.

In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de bedrijfsopbrengsten €363,0 miljoen, in vergelijking met €338,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De drijvende krachten achter deze stijging van 7% j-o-j zijn dezelfde als die hierboven beschreven zijn. Ten opzichte van het eerste kwartaal is de groei van de bedrijfsopbrengsten echter licht gedaald. Dit had te maken met een sterk lagere verkoop van gsm's en smartphones als gevolg van voorraadtekorten aan iPhone 4S en tijdelijke promoties waarbij geen installatie- en activeringskosten werden aangerekend als onderdeel van onze campagne gericht op de overschakeling van abonnees voor analoge tv naar digitale tv.

#### **BASISKABEL-TV**

De maandelijkse abonnementsgelden voor basiskabel-tv die we voor onze analoge en digitale kabeltelevisiekanalen ontvangen, vormen nog steeds een belangrijk deel van onze bedrijfsopbrengsten en zijn een constante bron van cashflow. In de eerste zes maanden van 2012 genereerden we opbrengsten uit basiskabel-tv ten bedrage van €160,7 miljoen, tegenover €159,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De negatieve impact van de daling van het gemiddelde aantal actieve abonnees werd meer dan gecompenseerd door de gunstige impact van de verhoging van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv met 4,2% in oktober 2011 als gevolg van de stijging van de levensduurte. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de opbrengsten uit basiskabel-tv €80,1 miljoen (+1% j-o-j).

#### **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. Voorts omvatten onze opbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (inclusief Sporting Telenet) en de interactieve diensten op ons platform. In de eerste helft van 2012 bedroegen de opbrengsten uit premium kabel-tv €111,0 miljoen, of 25% meer dan in dezelfde periode vorig jaar, dankzij de groeiende bijdrage van onze sportbetaalende Sporting Telenet. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de opbrengsten uit premium kabel-tv €56,0 miljoen, wat €10,2 miljoen meer is dan het tweede kwartaal van 2011.

#### **VERDELERS/OVERIGE**

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten opbrengsten die verband houden met (i) de verkoop van settopboxen; (ii) vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv; en (iii) de bijdrage van de commissie-inkomsten en de verkoop van gsm's en smartphones. De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' stegen in de

eerste helft van 2012 met 25% j-o-j tot €31,2 miljoen, voornamelijk als gevolg van de hogere opbrengsten uit de verkoop van de iPhone 4S in de eerste drie maanden van 2012. Deze verkoop genereert doorgaans een zeer kleine marge. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' €14,1 miljoen, wat €1,6 miljoen meer is dan in dezelfde periode vorig jaar. De hogere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, gsm's en smartphones werd enigszins tenietgedaan door de lagere installatie- en activeringsopbrengsten in het kader van de campagne gericht op de overschakeling van analoge-tv-abonnees naar digitale tv.

#### **RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET**

De opbrengsten uit residentieel breedbandinternet, bestaande uit de opbrengsten gegenereerd door zowel onze particuliere als zakelijke abonnees voor breedbandinternet, stegen in de eerste zes maanden van 2012 met 4% j-o-j tot €226,1 miljoen. De opbrengsten uit residentieel breedbandinternet werden ondersteund door de verdere groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden, het grotere aandeel van Fibernet-klanten in de totale mix, en de gunstige impact van de prijsverhoging voor bepaalde stand-alone producten in augustus 2011. Deze factoren compenseerden de negatieve impact van het groeiende aandeel van klanten met een abonnement op een productbundel in de totale mix. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de opbrengsten uit residentieel breedbandinternet €112,7 miljoen, wat €2,9 miljoen meer is dan in dezelfde periode vorig jaar. De groei van de opbrengsten in het tweede kwartaal van 2012 werd negatief beïnvloed door de lagere groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden en door het hogere aandeel van abonnees op een goedkoper abonnement in de totale mix.

#### **RESIDENTIËLE TELEFONIE**

De opbrengsten uit residentiële telefonie, bestaande uit de bijdrage van zowel vaste als mobiele telefonie, stegen in de eerste helft van 2012 met €19,0 miljoen, of 14%, ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar tot €152,6 miljoen. De opbrengsten uit vaste telefonie stegen in de eerste helft van 2012 met 9% j-o-j dankzij de robuuste groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden en het succes van ons tariefplan FreePhone Mobile. De resulterende daling van de gebruiksgelateerde opbrengsten werd volledig goedge maakt door de hogere opbrengsten uit abonnementsgelden als gevolg van het hogere aantal opbrengstgenererende eenheden. Onze opbrengsten uit mobiele telefonie stegen met 37% j-o-j in de eerste helft van 2012. Dit was vooral te danken aan de toename van het aantal abonnees met een postpaidabonnement (+21%) en aan de verdere stijging van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie na onze toegenomen focus op smartphones en klanten die hogere opbrengsten genereren. In het tweede kwartaal van 2012 stegen de opbrengsten uit residentiële telefonie met 14% j-o-j tot €77,3 miljoen.

#### **BEDRIJFSDIENSTEN**

Opbrengsten uit zakelijke klanten op alle coaxgerelateerde producten worden toegerekend aan één van de bovengenoemde opbrengstenregels en worden dus niet gerapporteerd binnen Telenet for Business, onze B2B-afdeling. De onder bedrijfsdiensten gerapporteerde opbrengsten betreffen dus de opbrengsten die worden gegenereerd op niet-coaxproducten, inclusief glasvezel- en geleasede DSL-lijnen, onze 'carrier'-diensten, maar ook diensten met toegevoegde waarde zoals hostingdiensten en beheerde beveiligingsdiensten.

In de eerste helft van 2012 genereerde Telenet for Business opbrengsten ten bedrage van €45,4 miljoen, wat min of meer overeenkomt met dezelfde periode vorig jaar. De hogere beveiligingsgerelateerde opbrengsten als gevolg van nieuwe contracten, en de aanhoudende vraag naar onze toonaangevende connectiviteitsproducten werden tenietgedaan door de daling van de eenmalige installatieopbrengsten en de verdere daling van de spraakgerelateerde opbrengsten. Zonder rekening te houden met deze eenmalige installatieopbrengsten in beide periodes, zouden de opbrengsten uit bedrijfsdiensten over de eerste helft van 2012 met 2% gestegen zijn op jaarbasis. In het tweede kwartaal van 2012 daalden de opbrengsten uit bedrijfsdiensten met 2% j-o-j tot €22,8 miljoen, vooral als gevolg van de lagere omzet uit beveiligingsgerelateerde diensten tijdens het kwartaal als gevolg van periodieke verschillen, de aanhoudende druk op onze niet-coax spraakgerelateerde activiteiten alsook lagere installatieopbrengsten in vergelijking met de vergelijkbare periode vorig jaar.

## 2.2 Bedrijfskosten

In de eerste zes maanden van 2012 bedroegen de totale bedrijfskosten €535,7 miljoen, of 9% meer dan de €489,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de totale bedrijfskosten was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa als gevolg van de pro rata afschrijving van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal, hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten en hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten.

Onze totale bedrijfskosten in het tweede kwartaal van 2012 stegen met 8% tot €264,4 miljoen in vergelijking met €244,4 miljoen in het tweede kwartaal van vorig jaar. De drijvende krachten achter deze kostenstijging waren gelijkaardig aan die van het eerste halfjaar. In het tweede kwartaal van 2012 boekten we voornamelijk hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten als gevolg van de herschikking van de analoge kanalen en de ondersteunende marketingcampagnes voor digitale tv. Zo boekten we ondermeer hogere verkoopcommissies als gevolg van de sterke klantgroei, hogere marketinguitgaven alsook hogere callcenterkosten.

- De **personeelskosten** daalden in de eerste helft van 2012 met 2% j-o-j tot €73,9 miljoen, ondanks de negatieve impact van de verplichte loonindexering van ongeveer 3,5% voor al onze werknemers sinds begin 2012. De jaar-op-jaardaling van onze personeelskosten was vooral het gevolg van een vrijgave van €2,3 miljoen van bepaalde voorzieningen voor bonussen van voorgaande jaren in het eerste kwartaal van 2012. Zonder die vrijgave waren de personeelskosten met ongeveer 1% gestegen. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de personeelskosten €38,5 miljoen, wat min of meer stabiel was in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.
- De **afschrijvingen en waardeverminderingen, inclusief verlies op de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa**, stegen in de eerste zes maanden van 2012 met 17% j-o-j tot €191,9 miljoen (KW2 2012: €94,1 miljoen, +13% j-o-j). Deze stijging weerspiegelde voornamelijk de verwerving van de exclusieve uitzendrechten voor de belangrijkste wedstrijden van de Belgische voetbalcompetitie gedurende drie seizoenen, met ingang van juli 2011. Deze uitzendrechten worden pro rata afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen.
- De **kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten**, die al onze directe kosten zoals callcenterkosten, kosten voor de aankoop van gsm's en smartphones, en interconnectie-, programmerings- en netwerkgerelateerde kosten omvatten, vertegenwoordigden nog steeds het overgrote deel van onze totale bedrijfskosten. In de eerste helft van 2012 stegen de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 12% j-o-j tot €207,4 miljoen. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten in verband met de verkoop van gsm's en smartphones, de hogere auteursrechten als gevolg van de verhoging van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv in oktober 2011, en de hogere programmeringskosten in verband met de Belgische voetbalcompetitie. Verder hebben we hogere interconnectiekosten gemaakt als gevolg van de lancering van FreePhone Mobile, die werden gecompenseerd door de daling van de terminatietarieven voor het afhandelen van oproepen van een vaste lijn naar een mobiel netwerk sinds januari 2012. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten €100,4 miljoen (+8% j-o-j). Ten opzichte van het voorgaande kwartaal daalden de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met €6,6 miljoen. Dit kwam door de afgenomen verkoop van gsm's en smartphones, lagere programmeringskosten als gevolg van het einde van het Belgische voetbalseizoen en een vrijgave van €2,5 miljoen aan voorzieningen voor oninbare vorderingen. Zonder deze eenmalige vrijgave zouden onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 10% gestegen zijn in het tweede kwartaal van 2012, ten opzichte van de zelfde periode vorig jaar.
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** stegen in de eerste helft van 2012 met 30% j-o-j tot €34,3 miljoen (KW2 2012: €17,8 miljoen, +33% j-o-j). De toename in beide periodes was voornamelijk toe te schrijven aan (i) de hogere verkoopcommissies als gevolg van de forse groei van het abonneebestand voor al onze producten, (ii) de hogere reclame-uitgaven in verband met de herschikking van de analoge kanalen en de start van de play-offs in het Belgische voetbal, en (iii) de hogere callcenterkosten in verband met het groter dan verwachte succes van de campagne gericht op de overschakeling van analoge-tv-abonnees naar digitale tv.
- De **overige kosten, inclusief operationele kosten in verband met overnames of desinvesteringen en herstructureringskosten**, daalden in de eerste helft van 2012 met 17% j-o-j tot €24,6 miljoen (KW2 2012: €12,1

miljoen, -16% j-o-j). Deze kostenregel weerspiegelt in hoofdzaak erelonen voor bedrijfsadvies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

In de eerste helft van 2012 vertegenwoordigden de totale bedrijfskosten circa 74% van de totale bedrijfsopbrengsten, versus ongeveer 73% in dezelfde periode vorig jaar. De stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa, hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten en hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten. Bijgevolg steeg de kostprijs van geleverde diensten als percentage van de bedrijfsopbrengsten van ongeveer 56% in de eerste helft van 2011 tot ongeveer 57% in dezelfde periode van dit jaar. De verkoop-, algemene en beheerskosten uitgedrukt als percentage van de bedrijfsopbrengsten bleven stabiel op ongeveer 17%, waarbij de lagere personeelskosten en uitgaven in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen werden tenietgedaan door de hogere verkoopcommissies en marketinguitgaven als gevolg van de herschikking van de analoge kanalen.

### 2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste zes maanden van 2012 genereerden we een Adjusted EBITDA van €387,0 miljoen, of 9% meer dan de €354,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Ondanks de snellere groei van activiteiten met lagere marges, de gestegen verkoop van gsm's en smartphones en de hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten in de eerste helft van 2012, zijn we erin geslaagd om de onderliggende Adjusted EBITDA-marge met 30 basispunten te verhogen tot 53,2%. Onze marge over de eerste zes maanden van 2012 werd positief beïnvloed door de eerder vermelde vrijgave van bepaalde voorzieningen voor bonussen van het afgelopen jaar en van voorzieningen voor oninbare vorderingen. Zonder rekening te houden met deze beide elementen zou onze Adjusted EBITDA met 8% j-o-j gestegen zijn. De gerealiseerde groei van de Adjusted EBITDA was nog steeds vooral te danken aan onze voortdurende focus op een efficiënte bedrijfsvoering en platformverbeteringen binnen onze organisatie, het relatief grotere aandeel van multiple-playabonnees in het totale aantal nieuwe abonnees, de strikte beheersing van de overheadkosten en de algemene daling van de uitgaven aan onze mobiele-telefonieactiviteiten.

In het tweede kwartaal van 2012 steeg de Adjusted EBITDA met 8% j-o-j tot €194,4 miljoen. Ondanks de hogere advertentie-, verkoop- en marketingkosten tijdens het kwartaal als gevolg van de herschikking van de analoge kanalen, is het ons gelukt om de onderliggende marge met 40 basispunten op te trekken tot 53,6%. Onze Adjusted EBITDA in het tweede kwartaal van 2012 werd positief beïnvloed door de hierboven aangehaalde vrijgave van voorzieningen voor oninbare vorderingen. Zonder deze vrijgave zou onze Adjusted EBITDA met 7% zijn gestegen, in lijn met de groei van onze bedrijfsopbrengsten.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd op 30 juni		
	2012	2011	% Verschil	2012	2011	% Verschil
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>194,4</b>	<b>179,9</b>	<b>8%</b>	<b>387,0</b>	<b>354,1</b>	<b>9%</b>
Adjusted EBITDA-marge	53,6%	53,2%		53,2%	52,9%	
Vergoeding op basis van aandelen	(1,5)	(2,2)	-32%	(3,6)	(8,7)	-59%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	(0,2)	(0,8)	-75%	(0,2)	(0,8)	-75%
Herstructureringskosten	-	(0,0)	n/a	-	(0,1)	n/a
<b>EBITDA</b>	<b>192,7</b>	<b>176,9</b>	<b>9%</b>	<b>383,2</b>	<b>344,5</b>	<b>11%</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(94,1)	(83,0)	13%	(191,9)	(164,1)	17%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>98,6</b>	<b>93,9</b>	<b>5%</b>	<b>191,3</b>	<b>180,4</b>	<b>6%</b>
Netto financiële kosten	(74,4)	(64,2)	16%	(142,3)	(77,6)	83%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	0,0	(0,0)	n/a	0,0	(0,1)	n/a
Belastingen	(11,4)	(14,0)	-19%	(24,0)	(44,2)	-46%
<b>Totaalresultaat voor de periode</b>	<b>12,8</b>	<b>15,7</b>	<b>-18%</b>	<b>25,0</b>	<b>58,5</b>	<b>-57%</b>

De stijging van de Adjusted EBITDA met 9% j-o-j in de eerste helft van 2012 werd enigszins tenietgedaan door de stijging van de kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa met 17% als gevolg van de pro rata afschrijving van de verworven uitzendrechten voor het Belgische voetbal. Toch steeg onze bedrijfswinst met 6% j-o-j van €180,4 miljoen in de eerste helft van 2011 tot €191,3 miljoen in dezelfde periode van dit jaar. In het tweede kwartaal van 2012 bedroeg de bedrijfswinst €98,6 miljoen, of 5% meer dan in dezelfde periode vorig jaar.

## 2.4 Nettoresultaat

### FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste helft van 2012 bedroegen de netto financiële kosten €142,3 miljoen, vergeleken met €77,6 miljoen in de eerste helft van 2011. De scherpe stijging was het gecombineerde effect van (i) de sterke daling van de reële waarde van onze derivaten die in de eerste helft van 2012 een verlies van €38,0 miljoen opleverden, tegenover een winst van €20,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar, en (ii) de stijging van de netto interestkosten met 11% als gevolg van de verlenging van de looptijd van schulden en de uitgestelde betalingen voor het mobiele 3G-spectrum. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de netto financiële kosten €74,4 miljoen, een stijging van 16% ten opzichte van de €64,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar als gevolg van de hogere verliezen op onze derivaten en de hogere interestkosten op onze financieringsfaciliteiten.

#### *Interestopbrengsten en wisselkoerswinsten*

De interestopbrengsten en wisselkoerswinsten bedroegen in de eerste helft van 2012 €3,5 miljoen, wat €1,1 miljoen minder is dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling is het gevolg van de lagere rendementen uit ons aanzienlijk lagere 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 2012 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €0,7 miljoen, tegenover €2,5 miljoen in het tweede kwartaal van 2011.

#### *Interestkosten en wisselkoersverliezen*

In de eerste helft van 2012 bedroegen de interestkosten en wisselkoersverliezen €107,8 miljoen, in vergelijking met €97,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van 11% j-o-j is het gecombineerde effect van (i) de uitgifte van een bijkomende termijnlening van €175,0 miljoen onder onze bestaande senior kredietfaciliteit in februari 2012, (ii) de interest op de uitgestelde betaling van het mobiele 3G-spectrum, en (iii) de hogere Euribor-tarieven die gelden als basis voor het grootste deel van de interestkosten op onze senior kredietfaciliteit. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de interestkosten en wisselkoersverliezen €54,7 miljoen, vergeleken met €50,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De redenen voor deze stijging zijn dezelfde als de hierboven genoemde redenen.

#### *Nettowinsten en -verliezen op wijzigingen in de reële waarde van derivaten*

We zijn verschillende afgeleide instrumenten (derivaten) aangegaan om onze blootstelling aan rentestijgingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In 2010 en in de tweede helft van 2011 hebben we onze portefeuille van renteafdekkingsinstrumenten verder geoptimaliseerd teneinde de gemiddelde rentevoet te verlagen en de looptijd van die instrumenten te verlengen tot de vervaldatum van onze schuldinstrumenten met variabele rente (de laatste vervaldatum is in 2021). Per 30 juni 2012 hadden we een combinatie van 1% caps, 23% collars en 76% swaps die zorgen voor een maximale gemiddelde rente van 3,6% (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 derivaten tegen reële waarde gewaardeerd, 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 2012 liepen we een verlies van €38,0 miljoen op, versus een winst van €20,4 miljoen in de eerste helft van 2011, voornamelijk als gevolg van een daling van de verwachte toekomstige euro swap curve. In het tweede kwartaal van 2012 liepen we een verlies van €20,4 miljoen op, versus een verlies van €16,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

De waardering tegen reële waarde van onze derivaten is afhankelijk van de ontwikkeling van de toekomstige Euribor-tarieven gedurende de looptijd van een dergelijk instrument. Als de verwachte rentetarieven gedurende de looptijd van de betrokken instrumenten stijgen (dalen), verwachten we een positief (negatief) effect 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**

De belastingkosten bedroegen €24,0 miljoen in de eerste helft van 2012, in vergelijking met €44,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De grotere verliezen op onze afgeleide financiële instrumenten in de eerste helft van 2012 verlaagden onze totale winst vóór belastingen, wat een positief effect had op de jaar-op-jaarontwikkeling van onze uitgestelde belastingkosten. In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de belastingkosten €11,4 miljoen, versus €14,0 miljoen in het tweede kwartaal van 2011.

**NETTORESULTAAT**

In de eerste helft van 2012 boekten we een nettowinst van €25,0 miljoen, inclusief een verlies van €38,0 miljoen op onze derivaten. Zonder dat verlies bedroeg de nettowinst €63,0 miljoen. In dezelfde periode vorig jaar boekten we een nettowinst van €58,5 miljoen, inclusief een winst van €20,4 miljoen op onze derivaten en een verlies van €5,3 miljoen bij vervroegde aflossing van schulden. Exclusief deze twee laatst genoemde posten bedroeg de nettowinst €43,4 miljoen. De onderliggende stijging van onze nettowinst, zonder rekening te houden met winsten en verliezen op afgeleide financiële instrumenten en verliezen bij vervroegde aflossing van schulden, was in de eerste plaats het gevolg van een hogere Adjusted EBITDA en lagere uitgestelde belastingkosten, die de negatieve impact van de hogere afschrijvingskosten op de uitzendrechten voor het Belgische voetbal compenseerden. In het tweede kwartaal van 2012 bedroeg onze nettowinst €12,8 miljoen, tegenover €15,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Exclusief de impact van de reële waarde van onze derivaten, bedroeg onze nettowinst €33,2 miljoen in het tweede kwartaal van 2012 en €32,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar, wat min of meer stabiel is.

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

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten bedroeg in de eerste helft van 2012 €280,7 miljoen, wat een lichte daling is ten opzichte van €287,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De solide groei van de Adjusted EBITDA met 9% werd tenietgedaan door de stijging van de geldelijke interestkosten met 30% en door de ongunstige trend in het werkkapitaal, met name in het eerste kwartaal van 2012. In het tweede kwartaal van 2012 genereerden wij een nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten van €133,2 miljoen, of een stevige stijging van 12% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

**NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN**

In de eerste helft van 2012 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €160,2 miljoen, wat 9% meer is dan de €146,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De kasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, met inbegrip van de geldelijke betaling van €10,4 miljoen voor de tweede tranche van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie in het eerste kwartaal van 2012, na aftrek van de opbrengsten die werden ontvangen van andere operatoren en omroepen die een deel van deze rechten gebruiken. Wij verwachten dat we in het derde kwartaal van 2012 een volgende geldelijke betaling zullen verrichten vóór de start van het nieuwe seizoen 2012-2013, waarna de resterende betaling verschuldigd is in het eerste kwartaal van 2013. In het tweede kwartaal van 2012 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €70,3 miljoen (+8% j-o-j). Zie deel 2.7 'Bedrijfsinvesteringen' voor meer informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

## VRIJE KASSTROOM

In de eerste zes maanden van 2012 genereerden we een vrije kasstroom van €117,4 miljoen, vergeleken met €137,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De afname van de vrije kasstroom met 15% j-o-j was vooral toe te schrijven aan de geldelijke betaling van €10,4 miljoen voor de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie in het eerste kwartaal van 2012, de hogere interestkosten (zoals hierboven beschreven) en de negatieve ontwikkeling van het werkkapitaal, deels gecompenseerd door de globale groei van onze activiteiten. In het tweede kwartaal van 2012 genereerden we een vrije kasstroom van €62,4 miljoen, een sterke stijging van 20% j-o-j dankzij de forse groei van onze onderliggende activiteiten, deels tenietgedaan door de hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen en een ongunstige evolutie in ons werkkapitaal.

## NETTOKASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In de eerste helft van 2012 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €110,1 miljoen, vergeleken met een nettokasstroom uit financieringsactiviteiten van €404,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in de eerste helft van 2012 weerspiegelde voornamelijk (i) het positieve netto-effect van de uitgifte van Termijnlening T ten bedrage van €175,0 miljoen onder onze bestaande senior kredietfaciliteit in februari 2012 en de tijdelijke aflossing van €124,0 miljoen onder Termijnleningen Q en R, voor in totaal €51,0 miljoen; (ii) een bedrag van €113,4 miljoen aan aandeelhoudersvergoedingen bestaande uit de uitkering van het brutodividend van €1,00 per aandeel op 10 mei 2012 (€113,2 miljoen) en betalingen met betrekking tot aandeelhoudersvergoedingen uit vorige periodes (€0,2 miljoen); (iii) een bedrag van €38,8 miljoen voor de inkoop van eigen aandelen in het kader van het Aandeleninkoopprogramma 2012; (iv) en een bedrag van €8,9 miljoen in verband met verschillende terugbetalingen van leases, inclusief de geplande terugbetaling van de financiële lease van het Telenet Partner Network, opbrengsten uit de uitoefening van opties en warrants, en schulduitgiftekosten. De kasstroom uit financieringsactiviteiten 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, deels gecompenseerd 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. In het tweede kwartaal van 2012 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €138,1 miljoen, versus een nettokasstroom uit financieringsactiviteiten van €406,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Het verschil heeft grotendeels te maken met dezelfde factoren die in de eerste helft van het jaar speelden.

## 2.6 Schuldprofiel, kassaldo en hefboomratio

### SCHULDPROFIEL

Per 30 juni 2012 bedroeg de totale schuld €3.023,0 miljoen, waarvan €1.280,6 miljoen verschuldigd is onder onze senior kredietfaciliteit en €1.300,0 miljoen verband houdt met de vier obligaties die in 2010 en 2011 werden uitgegeven. De totale schuld omvatte ook €60,7 miljoen voor het uitstaande deel van het mobiele 3G-spectrum. De rest vertegenwoordigt voornamelijk de verplichtingen uit hoofde van financiële leases in verband met de overname van Interkabel.

In februari 2012 gaven we een nieuwe faciliteit uit onder onze senior kredietfaciliteit (Termijnlening T) voor een totaalbedrag van €175,0 miljoen om te kunnen profiteren van de tijdelijke aantrekkelijke situatie op de Europese markten voor schuld papier. Zoals aangegeven in de overeenkomst, vervalt deze termijnlening op 31 december 2018 en heeft ze een variabele rente van 3,50% boven het Euribor-tarief.

Op 29 februari 2012 gingen we onder onze senior kredietfaciliteit twee bijkomende toetredingsovereenkomsten voor faciliteiten aan: de bijkomende toetredingsovereenkomst voor faciliteit Q2 (de Q2-toetredingsovereenkomst) en de bijkomende toetredingsovereenkomst voor faciliteit R2 (de R2-toetredingsovereenkomst). Overeenkomstig de Q2-toetredingsovereenkomst en de R2-toetredingsovereenkomst gingen bepaalde financiers akkoord om nieuwe termijnleningfaciliteiten te verschaffen voor een totale hoofdsom van respectievelijk €74,0 miljoen (Termijnlening Q2) en €50,0 miljoen (Termijnlening R2). In verband met deze transacties gingen bepaalde financiers onder de bestaande



Termijnlening Q en Termijnlening R akkoord om hun bestaande verbintenissen op grond van Termijnlening Q (voor een totaalbedrag van €74,0 miljoen) en hun bestaande verbintenissen op grond van Termijnlening R (voor een bedrag van €50,0 miljoen) te overnemen aan Telenet Luxembourg Finance Centre S.a.r.l. en de nieuwe Termijnlening Q2 en Termijnlening R2 aan te gaan. Termijnlening Q2 en Termijnlening R2 zijn alleen op 31 augustus 2012 beschikbaar voor opname. In het eerste kwartaal van 2012 werden de opbrengsten van Termijnlening T gebruikt om de termijnleningen Q en R te verlagen met de bedragen van Termijnlening Q2 en Termijnlening R2. Termijnlening Q2 en Termijnlening R2 hebben dezelfde voorwaarden als de hieronder weergegeven Termijnlening Q en Termijnlening R.

De vrijwillige omruiling, de renteherziening en de aflossing van leningen met een kortere looptijd in 2011 resulteerden in een verdere verlenging van de gemiddelde looptijd van onze senior kredietfaciliteit tot ongeveer 7 jaar. Bijgevolg zal Telenet geen schuldaflossingen moeten verrichten vóór medio november 2016.

## SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

De onderstaande tabel geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingschema eind juni 2012.

**Tabel 2: Schuldoverzicht per 30 juni 2012**

	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
	30 juni 2012 (in € miljoen)					
Gewijzigde Senior Credit Facility:						
Termijnlening Q	357,0	357,0	-	31 juli 2017	Vlottend - Euribor + 3,25%	Maandelijks
Termijnlening Q2	74,0	-	74,0 (*)	"	"	"
Termijnlening R	748,6	748,6	-	31 juli 2019	Vlottend - Euribor + 3,625%	Maandelijks
Termijnlening R2	50,0	-	50,0 (*)	"	"	"
Termijnlening T	175,0	175,0	-	31 december 2018	Vlottend - Euribor + 3,50%	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 - Euribor 3M +3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
<b>Totaal nominaal bedrag</b>	<b>2.862,6</b>	<b>2.580,6</b>	<b>282,0</b>			

(\*) Enkel beschikbaar voor opname op 31 augustus 2012.

## KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Per 30 juni 2012 hielden we €357,0 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €346,6 miljoen per 31 december 2011. We beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's. Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we toegang tot het bijkomende toegezegde wentelkrediet van €158,0 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 31 december 2016. Op 31 augustus 2012 zullen we ook toegang hebben tot de niet-opgenomen bedragen onder Termijnleningen Q2 en R2 van respectievelijk €74,0 miljoen en €50,0 miljoen, met beschikbaarheid tot en met respectievelijk 31 juli 2017 en 31 juli 2019.

## NETTO HEFBOOMRATIO

Per 30 juni 2012 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een verhouding totale nettoschuld/EBITDA van 3,1x, in vergelijking met 3,2x per 31 december 2011. Onze netto

hefboomratio bleef stabiel in vergelijking met het einde van het eerste kwartaal van 2012 ondanks een betaalde aandeelhoudersvergoeding van €113,4 miljoen en de inkoop van eigen aandelen ten belope van €26,6 miljoen in de loop van het tweede kwartaal van 2012. Wij zijn van mening dat dit een indicatie is van de sterke onderliggende kasstroom die door onze activiteiten wordt gegenereerd. Met inbegrip van de betaling op 31 augustus 2012 van de kapitaalvermindering ten belope van €3,25 per aandeel en de geplande opname van Termijnleningen Q2 en R2 voor een totaalbedrag van €124,0 miljoen, zou onze netto hefboomratio op het einde van het tweede kwartaal van 2012 3,5x bedragen hebben. Onze huidige verhouding totale nettoschuld/EBITDA ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. We blijven streven naar een netto hefboomratio die tussen 3,5x en 4,5x ligt.

## 2.7 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste helft van 2012 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €167,3 miljoen (23% van de bedrijfsopbrengsten), versus €127,1 miljoen (19% van de bedrijfsopbrengsten) in dezelfde periode vorig jaar. De gerapporteerde stijging van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met 32% j-o-j werd voornamelijk veroorzaakt door de versnelde klantgroei die leidde tot hogere bedrijfsinvesteringen in verband met settopboxen en installaties, samen met de versnelde upgrades van ons netwerk, met inbegrip van het Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten. Sinds 2012 wordt het Pulsar-project sneller uitgevoerd dan in voorgaande jaren met als doel om de beschikbare bandbreedte per huishouden op zijn minst te verdrievoudigen tegen 2015 door de uitbreiding van het aantal optische knooppunten die het verbindingsstuk vormen tussen onze glasvezelverbindingen en het plaatselijke coaxnetwerk. Het gemiddelde aantal huizen dat op een dergelijk knooppunt wordt aangesloten, zal geleidelijk worden gereduceerd tot 500 tegen 2015. Hierdoor zullen de download- en uploadsnelheden van de breedbandverbindingen aanzienlijk toenemen. We verwachten dat we tegen eind 2012 50% van alle knooppunten fysiek en logisch zullen hebben geüpgraded.

In de eerste helft van 2012 bedroegen de bedrijfsinvesteringen in verband met de verhuur van settopboxen €41,0 miljoen, of ongeveer 25% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, tegenover €13,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De sterke jaar-op-jaar stijging houdt verband met fasering en de forse groei van het aantal digitale-tv-abonnees aangezien het merendeel van de nieuwe digitale-tv-klanten verkiest om onze HD Digiorder met HD-beeldkwaliteit en harde schijf te huren. In de eerste helft van 2012 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant €45,0 miljoen, of ongeveer 27% 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 draadloze EuroDocsis 3.0-gateway installeren, en de algemene sterke toename van het aantal installaties voor nieuwe digitale-tv-abonnees. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen in de eerste helft van 2012 €40,8 miljoen, of ongeveer 24% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, en omvatten investeringen in ons project voor de splitsing van optische knooppunten.

De rest van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvat reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van andere sportcontent dan de content die betrekking heeft op het Belgische voetbal, en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Dit betekent dat ongeveer 76% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste helft van 2012 schaalbaar was en verband hield met de groei van het abonneebestand, versus 70% in dezelfde periode vorig jaar. We zullen er nauwlettend op blijven toezien dat onze bedrijfsinvesteringen de opbrengsten incrementeel doen stijgen.

In het tweede kwartaal van 2012 bedroegen de bedrijfsinvesteringen €88,7 miljoen, in vergelijking met €70,4 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was vooral toe te schrijven aan de veel hogere bedrijfsinvesteringen in verband met de verhuur van settopboxen en uitgaven voor installaties bij de klant als gevolg van de groter dan verwachte instroom van digitale-tv-abonnees.

## 3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

### 3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2012

We zijn vol vertrouwen dat we onze vooruitzichten voor heel 2012, zoals we die eind februari 2012 hebben bekendgemaakt, zullen behalen. Hoewel we in de eerste helft van 2012 een solide hoog enkelcijferige groei hebben gerealiseerd voor zowel onze bedrijfsopbrengsten als Adjusted EBITDA, verwachten we dat onze groeicijfers in de tweede helft van het jaar in dalende lijn zullen gaan omdat we dan niet langer profiteren van (i) de gunstige impact van bepaalde prijsverhogingen; (ii) bijkomende klantengroei voor Sporting Telenet aangezien de meeste klanten reeds sinds het derde kwartaal van 2011 geabonneerd zijn; en (iii) een sterke groei j-o-j in de verkopen van gsm's en smartphones aangezien we de iPhone 4S reeds sinds de tweede helft van 2011 zijn gaan verkopen. Toch gaan wij er nog steeds vanuit dat de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA in 2012 met 5-6% zullen stijgen, en beschouwen dit als een solide prestatie ondanks de huidige macro-economische achtergrond en de felle concurrentie.

In de eerste helft van 2012 kwamen onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen overeen met 23% van de totale bedrijfsopbrengsten, wat aan de bovenkant ligt van onze vooruitzichten voor het gehele jaar. Onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen hielden hoofdzakelijk verband met de groei van ons abonneebestand. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar gaven we relatief meer uit aan settopboxen en installaties bij de klant als gevolg van de aanhoudende groei in het aantal opbrengstgenererende eenheden en de robuuste instroom van digitale-tv-abonnees en migraties naar Fibernet. Tegelijkertijd bleven we investeren in ons Pulsar-project voor de splitsing van optische knooppunten, dit alles binnen de grenzen van onze vooruitzichten voor het gehele jaar.

Tot slot daalde onze vrije kasstroom over de eerste helft van 2012 met 15% j-o-j, voornamelijk als gevolg van de laatste geldelijke betaling voor de uitzendrechten voor het Belgische voetbal voor het seizoen 2011/12 en hogere geldelijke interestkosten. Toch verwachten we nog steeds dat de vrije kasstroom voor het gehele boekjaar stabiel zal blijven en onze behaalde vrije kasstroom van €117,4 miljoen over de eerste zes maanden van het jaar toont aan dat we flink op weg zijn om deze doelstelling in te lossen. Wij zijn van mening dat onze solide organische en groeiende vrije kasstroom en het feit dat we vóór 2016 geen schulden moeten aflossen, zullen zorgen voor een duurzaam aantrekkelijk aandeelhoudersrendement als er geen overnames komen en/of als er geen belangrijke verandering in ons businessmodel komt.

**Tabel 3: Vooruitzichten voor boekjaar 2012**

	Vooruitzichten voor boekjaar 2012
Groei van de bedrijfsopbrengsten	5% - 6%
Groei van de Adjusted EBITDA	5% - 6%
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, als % van de bedrijfsopbrengsten	22% - 23%
Vrije kasstroom	Stabiel

### 3.2 Aandeelhoudersvergoeding

We blijven vastberaden om aantrekkelijke en terugkerende aandeelhoudersvergoedingen door te voeren aangezien we op lange termijn streven we naar een verhouding tussen onze totale nettoschuld en EBITDA tussen 3,5x en 4,5x. Deze netto hefboomratio zorgt voor een optimaal evenwicht tussen groei en aandeelhoudersvergoedingen enerzijds en een aantrekkelijke toegang tot de financiële markten anderzijds. Ons aandeelhoudersvergoedingsbeleid zal op lange termijn zorgen voor een solide niveau aan terugkerende uitkeringen aan onze aandeelhouders. In de veronderstelling dat er zich geen overnames aandienen en/of dat ons businessmodel niet ingrijpend verandert, zullen

we het overschot aan geldmiddelen en kasequivalenten uitbetalen aan aandeelhouders in de vorm van dividenden, inkoop van eigen aandelen, kapitaalverminderingen of een combinatie daarvan.

Voor 2012 stelde de raad van bestuur een totale aandeelhoudersvergoeding van ongeveer €533,0 miljoen in totaal voor bestaande uit (i) een dividend van €1,00 bruto per aandeel; (ii) een kapitaalvermindering van €3,25 netto per aandeel; en (iii) een aandeleninkoopprogramma ten belope van €50 miljoen, dat op 20 februari 2012 van start ging.

De jaarlijkse algemene en buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders van 25 april 2012 heeft de hierboven beschreven aandeelhoudersuitkeringen goedgekeurd. Het dividend van €1,00 bruto per aandeel werd op 10 mei 2012 betaald voor een totaalbedrag van €113,2 miljoen. De kapitaalvermindering van €3,25 netto per aandeel zal betaald worden op 31 augustus 2012 (ex datum: 28 augustus 2012) en zal in totaal een bedrag van €369,2 miljoen vertegenwoordigen.

Tussen de start van het Aandeleninkoopprogramma 2012 op 20 februari 2012 en 30 juni 2012 hebben we in totaal 1.280.236 eigen aandelen onder dit plan ingekocht voor een totaalbedrag van €39,8 miljoen, waarvan er op 25 april 2012 800.492 vernietigd werden. Per 30 juni 2012 hielden we 220.352 eigen aandelen aan die ingekocht werden in het kader van het Aandeleninkoopprogramma 2011, en 479.744 eigen aandelen die werden ingekocht in het kader van het Aandeleninkoopprogramma 2012, voor een totaalbedrag van €21,3 miljoen.

### **3.3 Gebeurtenissen na balansdatum**

Na 30 juni 2012 vonden er geen significante gebeurtenissen plaats die een aanpassing van of vermelding in de boekhoudkundige gegevens in dit persbericht zouden vereisen.

### **3.4 Procedures van de commissaris**

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers 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 2012.

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

Voor de drie maanden afgesloten op	juni 2012	juni 2011	% Verschil
<b>Geleverde diensten</b>			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.856.300	2.831.300	1%
<b>Televisie</b>			
Analoge Kabel TV	679.700	971.600	-30%
Digitale Kabel TV	1.472.500	1.262.300	17%
<b>Totaal Kabel TV</b>	<b>2.152.200</b>	<b>2.233.900</b>	<b>-4%</b>
<b>Internet</b>			
Residentieel breedbandinternet	1.298.500	1.223.300	6%
Breedbandinternet aan bedrijven	40.700	40.400	1%
<b>Totaal breedband internet</b>	<b>1.339.200</b>	<b>1.263.700</b>	<b>6%</b>
<b>Telefonie</b>			
Residentiële telefonie	907.000	834.600	9%
Telefonie aan bedrijven	13.200	12.700	4%
<b>Totaal telefonie</b>	<b>920.200</b>	<b>847.300</b>	<b>9%</b>
Mobiele telefonie (actieve klanten)	275.400	228.100	21%
<b>Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)</b>	<b>4.411.600</b>	<b>4.344.900</b>	<b>2%</b>
<b>Klantenverloop</b>			
Basiskabeltelevisie	10,3%	8,7%	
Breedbandinternet	7,1%	7,0%	
Telefonie	7,1%	7,0%	
<b>Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk</b>			
Triple play klanten	818.700	751.500	9%
Totaal klantenrelaties	2.152.200	2.233.900	-4%
Diensten per klantenrelatie	2,05	1,94	6%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)	45,4	41,5	9%

## 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 afgesloten op 30 juni			Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni		
	2012	2011	% Verschil	2012	2011	% Verschil
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>						
Basis kabeltelevisie	80,1	79,2	1%	160,7	159,1	1%
Premium kabeltelevisie	56,0	45,8	22%	111,0	88,7	25%
Verdelers / Overige	14,1	12,5	13%	31,2	24,9	25%
Residentieel breedbandinternet	112,7	109,8	3%	226,1	218,4	4%
Residentieële telefonie	77,3	67,8	14%	152,6	133,6	14%
Bedrijfsdiensten	22,8	23,2	-2%	45,4	45,2	0%
<b>Totaal bedrijfsopbrengsten</b>	<b>363,0</b>	<b>338,3</b>	<b>7%</b>	<b>727,0</b>	<b>669,9</b>	<b>9%</b>
<b>Bedrijfskosten</b>						
Kostprijs van geleverde diensten	(202,6)	(188,2)	8%	(415,0)	(374,9)	11%
<b>Brutowinst</b>	<b>160,4</b>	<b>150,1</b>	<b>7%</b>	<b>312,0</b>	<b>295,0</b>	<b>6%</b>
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(61,8)	(56,2)	10%	(120,7)	(114,6)	5%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>98,6</b>	<b>93,9</b>	<b>5%</b>	<b>191,3</b>	<b>180,4</b>	<b>6%</b>
Financiële opbrengsten	0,7	2,5	-72%	3,5	25,0	-86%
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	0,7	2,5	-72%	3,5	4,6	-24%
Netto winst op derivaten	-	-	n/a	-	20,4	n/a
Financiële kosten	(75,1)	(66,7)	13%	(145,8)	(102,6)	42%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(54,7)	(50,1)	9%	(107,8)	(97,3)	11%
Netto verlies op derivaten	(20,4)	(16,6)	23%	(38,0)	-	n/a
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	-	n/a	-	(5,3)	n/a
Netto financiële kosten	(74,4)	(64,2)	16%	(142,3)	(77,6)	83%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	0,0	(0,0)	n/a	0,0	(0,1)	n/a
<b>Winst vóór winstbelastingen</b>	<b>24,2</b>	<b>29,7</b>	<b>-19%</b>	<b>49,0</b>	<b>102,7</b>	<b>-52%</b>
Belastingen	(11,4)	(14,0)	-19%	(24,0)	(44,2)	-46%
<b>Winst over de verslagperiode</b>	<b>12,8</b>	<b>15,7</b>	<b>-18%</b>	<b>25,0</b>	<b>58,5</b>	<b>-57%</b>
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
<b>Totaalresultaat voor de periode</b>	<b>12,8</b>	<b>15,7</b>	<b>-18%</b>	<b>25,0</b>	<b>58,5</b>	<b>-57%</b>
<b>Winst toe te rekenen aan:</b>						
Eigenaars van de Vennootschap	12,8	15,7	-18%	25,0	58,5	-57%
Minderheidsbelangen	0,0	-	n/a	(0,0)	-	n/a
<b>Totaalresultaat toe te rekenen aan:</b>	<b>12,8</b>	<b>15,7</b>	<b>-18%</b>	<b>25,0</b>	<b>58,5</b>	<b>-57%</b>
Eigenaars van de Vennootschap	12,8	15,7	-18%	25,0	58,5	-57%
Minderheidsbelangen	0,0	-	n/a	(0,0)	-	n/a
Gew. gem. uitstaande aandelen	113.010.808	113.029.880		113.097,2	112.741,2	
Gewone winst per aandeel	0,11	0,14		0,22	0,52	
Verwaterde winst per aandeel	0,11	0,14		0,22	0,51	
<b>Bedrijfskosten per type</b>						
Personeelskosten	38,5	38,1	1%	73,9	75,1	-2%
Vergoeding op basis van aandelen	1,5	2,2	-32%	3,6	8,7	-59%
Afschrijvingen	65,1	64,0	2%	129,9	126,2	3%
Waardeverminderingen	20,2	17,3	17%	40,0	33,9	18%
Afschrijvingen op uitzendrechten	8,2	1,7	382%	19,5	4,0	388%
Verlies (winst) op verkopen en buitengebruikstellingen van materiële vaste activa en overige immateriële activa	0,6	-	n/a	2,5	(0,0)	n/a
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	100,4	93,2	8%	207,4	185,5	12%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	17,8	13,4	33%	34,3	26,4	30%
Overige kosten	11,9	13,7	-13%	24,4	28,8	-15%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	0,2	0,8	-75%	0,2	0,8	-75%
Herstructureringskosten	-	-	n/a	-	0,1	n/a
<b>Totaal bedrijfskosten</b>	<b>264,4</b>	<b>244,4</b>	<b>8%</b>	<b>535,7</b>	<b>489,5</b>	<b>9%</b>

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni			Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni		
	2012	2011	% Verschil	2012	2011	% Verschil
<b>Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>						
Winst over de verslagperiode	12,8	15,7	-18%	25,0	58,5	-57%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	94,1	83,0	13%	191,9	164,1	17%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(9,6)	(16,4)	-41%	(10,0)	11,6	n/a
Uitgestelde belastingen	11,4	13,8	-17%	20,6	44,1	-53%
Netto interestkosten en valutaverliezen	54,0	47,6	13%	104,3	92,7	13%
Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten	20,4	16,6	23%	38,0	(20,4)	n/a
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	-	n/a	-	5,3	n/a
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(49,9)	(41,8)	19%	(89,1)	(68,3)	30%
<b>Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>133,2</b>	<b>118,5</b>	<b>12%</b>	<b>280,7</b>	<b>287,6</b>	<b>-2%</b>
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>						
Verwerving van materiële vaste activa	(56,6)	(50,5)	12%	(123,1)	(118,9)	4%
Verwerving van immateriële vaste activa	(13,2)	(14,8)	-11%	(38,1)	(29,0)	31%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	(0,3)	-	n/a	(0,3)	-	n/a
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	(0,2)	0,2	n/a	1,3	1,4	-7%
Verwerving van uitzendrechten voor doorverkoop	(0,3)	-	n/a	(6,7)	-	n/a
Ontvangsten uit de verkoop van uitzendrechten voor doorverkoop	0,3	-	n/a	6,7	-	n/a
<b>Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten</b>	<b>(70,3)</b>	<b>(65,1)</b>	<b>8%</b>	<b>(160,2)</b>	<b>(146,5)</b>	<b>9%</b>
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>						
Opbrengsten door uitgifte van schuld, gecorrigeerd voor schuldaflossingen	-	400,0	n/a	51,0	413,5	-88%
Betaling aandeelhoudersvergoeding	(113,4)	-	n/a	(113,4)	-	n/a
Inkoop eigen aandelen	(26,6)	-	n/a	(38,8)	-	n/a
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	1,9	6,3	-70%	(8,9)	(9,0)	-1%
<b>Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten</b>	<b>(138,1)</b>	<b>406,3</b>	<b>n/a</b>	<b>(110,1)</b>	<b>404,5</b>	<b>n/a</b>
<b>Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten</b>						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	432,2	725,5	-40%	346,6	639,6	-46%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	357,0	1.185,2	-70%	357,0	1.185,2	-70%
<b>Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>(75,2)</b>	<b>459,7</b>	<b>n/a</b>	<b>10,4</b>	<b>545,6</b>	<b>-98%</b>
<b>Vrije kasstroom</b>						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	133,2	118,5	12%	280,7	287,6	-2%
Verwerving van materiële vaste activa	(56,6)	(50,5)	12%	(123,1)	(118,9)	4%
Verwerving van immateriële vaste activa	(13,2)	(14,8)	-11%	(38,1)	(29,0)	31%
Kapitaalaflossingen op leaseverplichtingen (uitgezonderd netwerkleases)	(1,0)	(1,0)	0%	(2,1)	(2,0)	5%
<b>Vrije kasstroom</b>	<b>62,4</b>	<b>52,2</b>	<b>20%</b>	<b>117,4</b>	<b>137,7</b>	<b>-15%</b>

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

(in € miljoen)	30 juni 2012	31 dec 2011	Vershil
<b>ACTIVA</b>			
<b>Vaste activa:</b>			
Materiële vaste activa	1.306,9	1.301,1	5,8
Goodwill	1.241,8	1.241,8	0,0
Overige immateriële vaste activa	376,0	409,5	(33,5)
Uitgestelde belastingvorderingen	24,8	10,7	14,1
Derivaten	0,1	0,2	(0,1)
Geassocieerde deelnemingen	0,5	0,2	0,3
Overige activa	31,3	38,9	(7,6)
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>2.981,4</b>	<b>3.002,4</b>	<b>(21,0)</b>
<b>Vlottende activa:</b>			
Voorraden	12,0	9,1	2,9
Handelsvorderingen	94,1	93,6	0,5
Derivaten	0,5	2,0	(1,5)
Overige vlottende activa	98,2	88,0	10,2
Geldmiddelen en kasequivalenten	357,0	346,6	10,4
<b>Totaal vlottende activa</b>	<b>561,8</b>	<b>539,3</b>	<b>22,5</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>3.543,2</b>	<b>3.541,7</b>	<b>1,5</b>
<b>EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>			
<b>Eigen vermogen:</b>			
Geplaatst kapitaal	12,3	294,2	(281,9)
Uitgiftepremies en overige reserves	904,2	1.005,7	(125,7)
Overgedragen verlies	(1.661,0)	(1.548,1)	(112,9)
<b>Totaal eigen vermogen, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap</b>	<b>(744,5)</b>	<b>(248,2)</b>	<b>(496,3)</b>
Minderheidsbelangen	3,7	0,0	3,7
<b>Totaal eigen vermogen</b>	<b>(740,8)</b>	<b>(248,2)</b>	<b>(492,6)</b>
<b>Langlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.963,4	2.904,1	59,3
Derivaten	121,5	94,1	27,4
Over te dragen opbrengsten	3,4	4,4	(1,0)
Uitgestelde belastingsverplichtingen	64,2	29,1	35,1
Overige schulden	97,9	115,6	(17,7)
<b>Totaal langlopende verplichtingen</b>	<b>3.250,4</b>	<b>3.147,3</b>	<b>103,1</b>
<b>Kortlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	59,6	55,4	4,2
Handelsschulden	125,9	147,3	(21,4)
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	721,8	319,8	402,0
Over te dragen opbrengsten	84,6	86,8	(2,2)
Derivaten	37,7	28,9	8,8
Kortlopende belastingschuld	4,0	4,4	(0,4)
<b>Totaal kortlopende verplichtingen</b>	<b>1.033,6</b>	<b>642,6</b>	<b>391,0</b>
<b>Totaal verplichtingen</b>	<b>4.284,0</b>	<b>3.789,9</b>	<b>494,1</b>
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>	<b>3.543,2</b>	<b>3.541,7</b>	<b>1,5</b>