



Resultaten voor volledige jaar 2016

Robuuste groei van ons aantrekkelijk en innovatief quad-playaanbod 'WIGO' sinds de lancering ervan eind juni 2016, met aan het eind van KW4 2016 al iets meer dan 150.000 abonnees.

Vooruitzichten over het volledige jaar 2016 behaald dankzij solide operationele en financiële prestaties van nagenoeg al onze productlijnen.

Onze Visie 2020 zal leiden tot winstgevende financiële groei in 2017 en verder, waarbij we mikken op een samengestelde jaarlijkse groei van de Adjusted EBITDA^(a) van 5-7% over de periode 2015-2018.

Bijgaande informatie betreft gereglementeerde informatie zoals gedefinieerd in het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt.

Brussel, 16 februari 2017 – Telenet Group Holding NV ("Telenet" of de "Vennootschap") (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten voor het volledige jaar afgesloten op 31 december 2016 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ("EU IFRS").

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Succesvolle lancering van ons eerste geconvergeerde all-in-one product 'WIGO' eind juni 2016, met iets meer dan 150.000 'WIGO'-abonnees op 31 december 2016, waardoor de quad-playpenetratie stijgt tot 23% van onze kabelabonnees.
- De integratie van BASE ligt goed op schema met iets meer dan 500 macrosites die zijn geüpgraded naar de nieuwste technologieën en bijna 38.000 MVNO-kanten die naar ons eigen verworven netwerk zijn gemigreerd tegen eind januari 2017, wat ons op schema houdt de €220,0 miljoen aan synergieën tegen 2020 te realiseren.
- Solide nettogroei van het aantal telefonieabonnees met een postpaidabonnement in KW4 2016 (+33.100) tot iets meer dan 2,1 miljoen postpaid-kanten. Ons netto postpaid-resultaat was te danken aan het aanhoudende succes van ons 'WIGO'-aanbod, deels tenietgedaan door de negatieve groei bij BASE en de intense concurrentie.
- Bedrijfsopbrengsten⁽²⁾ van €2.429,1 miljoen in 2016, een stijging met 33% j-o-j op gerapporteerde basis. In 2016 kwam de 'rebased' groei van de bedrijfsopbrengsten uit op 3%, met een solide midden-eencijferige groei van de bedrijfsopbrengsten voor onze kabelactiviteit, deels tenietgedaan door de aanhoudende concurrentiedruk en druk vanuit de regelgeving op onze verworven mobiele activiteit. De bedrijfsopbrengsten bedroegen in KW4 2016 €629,2 miljoen, een stijging met 36% j-o-j op gerapporteerde basis en 2% j-o-j op een 'rebased' basis.
- Het nettoresultaat bedroeg €41,6 miljoen in 2016, wat 76% minder is dan de €175,7 miljoen in 2015. Het nettoresultaat voor 2016 werd beïnvloed door (i) de stijging in Adjusted EBITDA, zoals hieronder vermeld, (ii) een verlies van €45,7 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden als gevolg van bepaalde herfinancieringen en (iii) een bijzondere waardevermindering van €31,0 miljoen op een investering in een geassocieerde deelneming.
- De Adjusted EBITDA⁽³⁾ bedroeg in 2016 €1.117,1 miljoen, een stijging met 18% j-o-j en 3% j-o-j op een 'rebased' basis. In zowel 2016 als 2015 omvatte de Adjusted EBITDA respectievelijk €6,0 miljoen en €7,6 miljoen aan baten in verband met de afhandeling van bepaalde operationele voorwaardelijke verplichtingen. De groei van de Adjusted EBITDA is vooral te danken aan (i) versnelde synergieën uit de overname van BASE, (ii) lagere integratie- en transformatiekosten in KW4 2016 ten opzichte van KW4 2015 en (iii) een algemene beheersing van de overheadkosten. Adjusted EBITDA van €269,3 miljoen in KW4 2016, +23% j-o-j en +4% op een 'rebased' basis.
- Toe te rekenen investeringsuitgaven⁽⁴⁾ van €626,8 miljoen in 2016 en weerspiegelden (i) de opname van de uitzendrechten voor de Belgische en Britse voetbalcompetitie, (ii) hogere netwerkinvesteringen in het kader van ons 1 GHz HFC-upgradeproject en de start van de verbetering van ons mobiele netwerk en (iii) de effecten van de BASE-overname. Als we de impact die verband houdt met de voetbaluitzendrechten buiten beschouwing laten, kwamen de toe te rekenen investeringsuitgaven overeen met ongeveer 22% van de bedrijfsopbrengsten.
- De nettokasstroom uit operationele activiteiten, nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten en nettokasstroom uit financieringsactiviteiten bedroegen respectievelijk €749,1 miljoen, €1.660,2 miljoen en €733,0 miljoen voor het volledige jaar 2016, wat leidde tot een aangepaste vrije kasstroom⁽⁵⁾ van €265,8 miljoen in 2016 (KW4 2016: €99,1 miljoen).
- Ongunstige regelgevende effecten en een structurele druk op ons prepaidsegment zullen in 2017 een impact hebben op de groei van onze bedrijfsopbrengsten. Tegen deze regelgevende achtergrond in zal de 'rebased' groei van onze bedrijfsopbrengsten stabiel blijven in 2017 met een solide midden-éencijferige 'rebased' groei van onze Adjusted EBITDA^(a) in 2017 gedreven door hogere synergieën van de BASE-overname en onze algemene

(a) Een vergelijking tussen onze Adjusted EBITDA verwachtingen voor 2017, onze Adjusted EBITDA CAGR over de 2015-2018 periode, en een EU IFRS maatstaf werd niet gegeven aangezien niet alle elementen van de vergelijking worden voorspeld en aangezien bepaalde elementen sterk kunnen schommelen van een bepaalde periode tot een andere periode.

(b) Een vergelijking tussen onze aangepaste vrije kasstroom verwachtingen voor 2017 en een EU IFRS maatstaf werd niet gegeven aangezien niet alle elementen van de vergelijking worden voorspeld en aangezien bepaalde elementen sterk kunnen schommelen van een bepaalde periode tot een andere periode.

focus op kostenbeheersing. Uitgezonderd de voetbaluitzendrechten zullen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 24% van de bedrijfsopbrengsten uitmaken in 2017, beïnvloed door de upgrade van ons mobiel netwerk dat grotendeels medio 2018 zal afgerond zijn. Gezonde aangepaste vrije kasstroom^(b) tussen €350,0 en 375,0 miljoen voor 2017.

- De raad van bestuur heeft een aandeleninkoopprogramma van €60,0 miljoen met een looptijd over de komende zes maanden goedgekeurd, dat vandaag al is ingegaan.

Voor het jaar afgesloten op 31 december	2016	2015	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)			
Bedrijfsopbrengsten ⁽²⁾	2.429,1	1.821,8	33 %
Bedrijfswinst	485,4	543,1	(11)%
Nettowinst	41,6	175,7	(76)%
Nettowinstmarge	1,7%	9,6%	
Gewone winst per aandeel	0,36	1,51	(76)%
Verwaterde winst per aandeel	0,36	1,51	(76)%
Adjusted EBITDA ⁽³⁾	1.117,1	943,7	18 %
Adjusted EBITDA marge %	46,0%	51,8%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽⁴⁾	626,8	383,6	63 %
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten	25,8%	21,1%	
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	749,1	665,5	13 %
Nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten	(1.660,2)	(433,1)	283 %
Nettokasstroom uit (gebruikt in) financieringsactiviteiten	733,0	(144,2)	N.M.
Aangepaste Vrije kasstroom ⁽⁵⁾	265,8	279,0	(5)%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (Geleverde diensten)			
Kabeltelevisie	2.017.500	2.054.800	(2)%
Basiskabeltelevisie ⁽⁶⁾	284.600	340.600	(16)%
Premiumkabeltelevisie ⁽⁷⁾	1.732.900	1.714.200	1 %
Breedbandinternet ⁽⁸⁾	1.601.700	1.570.500	2 %
Vaste telefonie ⁽⁹⁾	1.255.400	1.221.000	3 %
Mobiele telefonie ⁽¹⁰⁾	2.991.900	1.001.200	199 %
Postpaid	2.111.100	1.001.200	111 %
Prepaid	880.800	—	—%
Triple-playklanten	1.134.100	1.094.300	4 %
Diensten per klantenrelatie ⁽¹¹⁾	2,27	2,23	2 %
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽¹¹⁾⁽¹²⁾	53,4	50,6	6 %
N.M. - Not Meaningful (Niet Betekenisvol)			

In een reactie op de resultaten zei **John Porter, Chief Executive Officer van Telenet**:

"2016 was een boeiend jaar in het 20-jarige bestaan van ons bedrijf in we onze fundamenten voor een gezonde winstgevende groei in de toekomst hebben versterkt. Door de overname in februari 2016 van BASE, de mobiele operator die in het hele land actief is, zijn we erin geslaagd uit te groeien van huurder tot eigenaar van een mobiel netwerk. Zo hebben we ons verzekerd van langdurige betaalbare toegang tot mobiele infrastructuur. In het kader van de overname zullen we tot €250 miljoen investeren in het verworven mobiele netwerk om de huidige 2.800 macrosites te upgraden en uit te rusten met de nieuwste technologieën en om in de toekomst 800 tot 1.000 nieuwe mobiele sites uit te rollen. Eind 2016 hadden we iets meer dan 500 macrosites geüpgraded en hadden we de uitrol van 100 nieuwe sites afgerond. Ons programma voor het verbeteren van ons netwerk en ons programma voor het migreren van klanten liggen dus goed op schema, zodat we tegen 2020 de €220 miljoen aan jaarlijkse geëxtrapoleerde synergieën kunnen realiseren. Eind januari 2017 hadden we al bijna 38.000 mobiele klanten gemigreerd. We verwachten dat het tempo van de migratie in de komende maanden zal worden opgevoerd. In december 2016 bereikten we een akkoord met Altice om hun kabelactiviteiten in België en Luxemburg over te nemen. Met deze overname, die nog door de bevoegde mededingingsautoriteiten moet worden goedgekeurd, zullen we ons verkoopgebied in Brussel uitbreiden en delen van de Waalse en Luxemburgse markt aanboren.

In 2016 bleven we de meest innovatieve speler op de markt, zoals blijkt uit de lancering van ons eerste geconvergeerde totaalpakket 'WIGO' voor gezinnen en bedrijven in juni. 'WIGO' combineert het beste van onze triple-playbundels met een bepaald aantal simkaarten voor mobiele telefonie waarvan de datalimiet kan worden verdeeld over verschillende leden van hetzelfde gezin of bedrijf. In amper zes maanden gingen we van nul naar iets meer dan 150.000 'WIGO' -abonnees eind 2016. Wat premiumcontent betreft, hebben we aanzienlijke inspanningen geleverd om ons aanbod verder te verrijken met de recente vernieuwing van 'Play More' (ons abonnementspakket voor films en programma's à la carte), inclusief een herziening van de lineaire betaal-tv-kanalen, een nieuwe gebruikersinterface en verbeterde zoek- en aanbevelingsfuncties. In mei 2016 begonnen we ook met het uitzenden van onze eerste eigen lokale serie 'Chaussée d'Amour', die vanaf het begin zwaar werd bekeken door bingewatchers en die momenteel te zien is op de commerciële zender 'VIER', waarvan Telenet mede-eigenaar is. Eind december 2016 was ongeveer 39% van onze premiumkabel-tv-abonnees geabonneerd op bijkomende premiumcontent in vergelijking met ongeveer 36% een jaar eerder, wat erop wijst dat er nog groeipotentieel is op dit gebied. Ondanks de hevige concurrentie deed ook onze mobiele activiteit het goed: we kregen er in 2016 netto 134.600 mobiele-telefonieabonnees met een postpaid-abonnement bij en zien de geëxtrapoleerde groei stijgen sinds de lancering van onze 'WIGO' -bundels in juni. In vergelijking met eind 2015 daalde het totale aantal mobiele-telefonieabonnees met 6.900 als gevolg van structurele uitdagingen in onze prepaidactiviteit met inbegrip van de verplichte registratie van prepaidkaarten tegen juni 2017.

We willen een schitterende klantenservice bieden in alle gebieden waar de klant met ons in contact komt en leggen de lat voor klantenservice in België hoger via onze proactieve klantbezoeken in het kader van de 'Helemaal Mee Tournee'. Zo kunnen onze klanten alle voordelen van hun digitale levensstijl genieten en de maximale waarde uit hun producten halen. Eind 2016 hadden we al meer dan 250.000 huishoudens bezocht, wat onze algemene 'Net Promoter Score' heeft verbeterd. Tegelijkertijd blijven we via ons programma 'Grote Netwerf' in ons vaste netwerk investeren met de bedoeling in de nabije toekomst downloadsnelheden van ten minste 1 Gbps mogelijk te maken. Eind 2016 hadden we ongeveer 36% van alle knooppunten in ons netwerk geüpgraded en we verwachten dat we tegen eind 2017 meer dan 60% zullen geüpgraded hebben. Hierdoor zijn we goed op weg om deze upgrade tegen medio 2019 te voltooien. Dit betekent dat reeds vandaag meer dan 1 miljoen aansluitbare huizen toegang kunnen hebben tot snelheden van 1 Gbps of meer. De combinatie van onze toonaangevende vaste en mobiele netwerken zal zowel thuis als op het werk of onderweg resulteren in een naadloze geconvergeerde geconnecteerde ervaring.

Wat onze financiële resultaten betreft, verheugt het me dat we erin geslaagd zijn onze verwachtingen voor 2016 te overtreffen. Op 'rebased' basis stegen de bedrijfsopbrengsten in 2016 met 3% tot €2.429 miljoen, versus onze prognose van maximaal 2%. Deze groei was voornamelijk het gevolg van de solide midden-eencijferige groei van onze kabelactiviteit dankzij de stijging van de opbrengsten uit kabelabonnementen met 4%, die deels werd tenietgedaan door de aanhoudende druk op onze verworven mobiele activiteit. Het nettoresultaat voor 2016 bedroeg €42 miljoen, een daling met 76% in vergelijking met 2015, en werd gedreven door een stijging in onze Adjusted EBITDA en negatief beïnvloed door een verlies van €46 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden na bepaalde vrijwillige herfinancieringen in 2016 en door een bijzondere waardevermindering van €31 miljoen op een investering in een geassocieerde deelneming. De Adjusted EBITDA bedroeg in 2016 €1.117 miljoen, een stijging van 3% j-o-j op 'rebased' basis terwijl we stabiele prestaties hadden voorspeld. De groei van de Adjusted EBITDA was vooral te danken aan (i) versnelde synergieën uit de overname van BASE, (ii) lagere integratie- en transformatiekosten in KW4 2016 ten opzichte van KW4 2015 en (iii) een algemene beheersing van de overheadkosten. Als we de opname van de uitzendrechten voor zowel de Britse als Belgische voetbalcompetitie buiten beschouwing laten, kwamen de toe te rekenen investeringsuitgaven overeen met ongeveer 22% van de bedrijfsopbrengsten. Dit percentage weerspiegelt voornamelijk hogere netwerkgerelateerde investeringen zoals hierboven vermeld. Tot slot bedroeg de nettokasstroom uit operationele activiteiten, nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten en nettokasstroom uit financieringsactiviteiten respectievelijk €749 miljoen, €1.660 miljoen en €733 miljoen voor het volledige jaar 2016, wat leidde tot een aangepaste vrije kasstroom van €266 miljoen in 2016.

In het licht van het bovenstaande ben ik van mening dat Telenet goed gepositioneerd is voor de toekomst. De groei van onze bedrijfsopbrengsten in 2017 zal ernstig beïnvloed worden door een ongunstige impact uit regelgeving en aanhoudende structurele

uitdagingen op ons verworven prepaidsegment, waarbij we verwachten dat hun impact tenietgedaan zal worden door een aanhoudende solide groei op het vlak van connectiviteit, entertainment en bedrijfsdiensten. Bijgevolg zal de groei van onze bedrijfsopbrengsten in 2017 stabiel blijven op een 'rebased' basis. Indien we geen rekening houden met deze ongunstige regelgevende impacten, zou de groei van onze bedrijfsopbrengsten voor 2017 beduidend hoger zijn geweest. In deze regelgevende context verwachten we voor 2017 een solide midden-éécijferige 'rebased' groei van onze Adjusted EBITDA^(a) als gevolg van (i) grotere synergieën uit de overname van BASE, vooral op het gebied van MVNO-gerelateerde besparingen, (ii) lagere integratiekosten ten opzichte van 2016 en (iii) een algemeen strikte kostenbeheersing nu we ons zijn gaan focussen op een strakker beheer van de externe uitgaven. Daarmee denk ik dat we goed op weg zijn om onze voorheen gecommuniceerde middellangetermijndoelstelling voor de samengestelde jaarlijkse groei van de Adjusted EBITDA(a) van 5-7% in de periode 2015-2018 te realiseren. Aan de investeringskant verwachten we dat de toe te rekenen investeringsuitgaven (exclusief voetbaluitzendrechten) zullen overeenkomen met ongeveer 24% van de bedrijfsopbrengsten - een percentage dat de tijdelijk hogere investeringen in ons mobiele netwerk weerspiegelt. Deze investeringen zouden tegen medio 2018 grotendeels afgerond moeten zijn. En ten slotte verwachten we een solide groei van de vrije kasstroom^(b) van €350-375 miljoen dankzij lagere geldelijke rentelasten als gevolg van de herfinanciering in november 2016 en de hogere bijdrage van ons leverancierskredietprogramma, deels tenietgedaan door hogere betaalde geldelijke belastingen.

De nettohefboomratio bedroeg eind december 2016 3,5x en zal naar verwachting stijgen tot 3,7x na de overname van SFR BeLux (moet nog wettelijk worden goedgekeurd). Deze nagestreefde pro forma nettohefboomratio ligt binnen de bandbreedte waarbinnen de raad van bestuur de nettohefboomratio op middellange termijn wenst te houden en geeft ons voldoende financieringsflexibiliteit voor potentiële toekomstige groiegerelateerde projecten en/of waarde-verhogende fusies en overnames in lijn met onze eerder besproken Visie 2020. Voor 2017 heeft de raad van bestuur een aandeleninkoopprogramma van €60 miljoen goedgekeurd. Dit programma is inmiddels reeds ingegaan, heeft een looptijd van zes maanden en zal worden gebruikt om onze verplichtingen uit hoofde van de huidige aandelenoptieplannen te dekken."

(a) Een vergelijking tussen onze Adjusted EBITDA verwachtingen voor 2017, onze Adjusted EBITDA CAGR over de 2015-2018 periode, en een EU IFRS maatstaf werd niet gegeven aangezien niet alle elementen van de vergelijking worden voorspeld en aangezien bepaalde elementen sterk kunnen schommelen van een bepaalde periode tot een andere periode.

(b) Een vergelijking tussen onze aangepaste vrije kasstroom verwachtingen voor 2017 en een EU IFRS maatstaf werd niet gegeven aangezien niet alle elementen van de vergelijking worden voorspeld en aangezien bepaalde elementen sterk kunnen schommelen van een bepaalde periode tot een andere periode.

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

Aanmaningskosten en transport- en distributievergoedingen: In het eerste kwartaal van 2016 wijzigden we de wijze waarop we aanmaningskosten en transport- en distributievergoedingen voorstellen om een betere afstemming met onze meerderheidsaandeelhouder te bereiken. Sinds 1 januari 2016 worden transport- en distributievergoedingen niet langer opgenomen als opbrengsten maar verrekend met de directe kosten, omdat we aangerekende transport- en distributievergoedingen en onze aankoop van distribueerbare content voortaan als één enkele transactie beschouwen. Daarnaast worden aanmaningskosten sinds 1 januari 2016 opgenomen als opbrengsten, aangezien ze worden beschouwd als een afzonderlijk identificeerbare opbrengstenstroom, terwijl aanmaningskosten vroeger netto van de gerelateerde kosten werden opgenomen onder indirecte kosten. De twee voornoemde wijzigingen verhoogden de bedrijfsopbrengsten over het boekjaar 2016 met €14,6 miljoen (KW1 2016: €3,6 miljoen, KW2 2016: €3,7 miljoen, KW3 2016: €3,7 miljoen en KW 4 2016: €3,6 miljoen) en over het boekjaar 2015 met €13,4 miljoen (KW1 2015: €3,1 miljoen, KW2 2015: €3,5 miljoen en KW3 2015: €3,4 miljoen), maar hadden geen impact op de Adjusted EBITDA en kasstromen. We hebben deze wijzigingen ook retroactief toegepast op de kwartalen van het voorgaande jaar.

Bedrijfskosten volgens aard: In het eerste kwartaal van 2016 wijzigden we de wijze waarop we de totale bedrijfskosten presenteren om een betere afstemming met onze interne verslaggeving te bereiken. Als gevolg daarvan verstrekken we nu meer gedetailleerde informatie over onze bedrijfskosten, terwijl het overgrote deel van onze bedrijfskosten voorheen voornamelijk werd gerapporteerd onder "Kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten". De presentatie van onze bedrijfskosten had geen invloed op de Adjusted EBITDA en bedrijfswinst. We hebben deze wijzigingen ook retroactief toegepast op de kwartalen van het voorgaande jaar.

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

In KW4 2016 vervolgden we onze waardeverhogende productbundelingsstrategie, zodat onze klanten zowel thuis als onderweg de voordelen van hun digitale levensstijl ten volle kunnen genieten. 'WIGO', ons eerste geconvergeerde totaalpakket voor gezinnen en bedrijven dat we vorig jaar in juni lanceerden, rondde eind december 2016 de kaap van 150.000 abonnees (151.500 abonnees per 31 december 2016) dankzij een robuuste netto-instroom van 50.900 nieuwe 'WIGO'-abonnees in KW4 2016. Elk van de drie 'WIGO'-bundels voor particuliere klanten, waarvan de prijs tussen €100,0 en €140,0 (inclusief 21% btw) per maand ligt, omvat een supersnelle breedbandverbinding, WiFi-toegang, onbeperkte oproepen naar vaste en mobiele nummers in België en een bepaalde hoeveelheid mobiele data die over de leden van een gezin kan worden verdeeld. Hoewel de overgrote meerderheid van onze 'WIGO'-abonnees bestaat uit klanten met wie we al een klantenrelatie hadden, zien we nog steeds een forse nettogroei van het aantal mobiele-telefonieabonnees met een postpaidabbonement dankzij onze 'WIGO'-bundels.

Ons bestand met triple-playklanten bleef groeien en telde eind december 2016 1.134.100 abonnees (+4% j-o-j). Onze triple-playklanten vertegenwoordigen nu ongeveer 53% van ons totale klantenbestand, in vergelijking met ongeveer 50% een jaar geleden. We blijven ons focussen op de overschakeling van de resterende 26% van onze klanten met een abonnement op één product naar onze aantrekkelijke productbundels, zodat ze kunnen genieten van een veel rijkere kijkervaring, inclusief toegang tot een groter aanbod van digitale zenders, HD-zenders en betalende sportzenders, een enorme bibliotheek van binnen- en buitenlandse films en programma's à la carte op zowel transactiebasis als abonnementsbasis, en ons 'over-the-top'-platform ('OTT') 'Yelo Play'. De solide groei van het aantal klanten met een productbundel zien we ook terug in het aantal diensten per klant. Op 31 december 2016 bedroeg het totale aantal diensten per klantenrelatie 2,27, versus 2,23 een jaar eerder. Op 31 december 2016 hadden we 2.149.200 klantenrelaties (-1% j-o-j) die geabonneerd waren op een totaal van 4.874.600 diensten (+1% j-o-j, zonder ons mobiele-telefonieaanbod en premium-contentaanbod).

Op 31 december 2016 hadden we ook 2.991.900 actieve klanten voor mobiele telefonie, in vergelijking met 1.001.200 een jaar eerder, inclusief iets meer dan 2,1 miljoen abonnees met een postpaidabbonement. Deze grote stijging is het gevolg van de overname van BASE op 11 februari 2016.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, waarbij de opbrengsten uit mobiele telefonie en bepaalde andere soorten opbrengsten buiten beschouwing worden gelaten, bedroeg €53,4 over het volledige jaar 2016, een stijging van €2,8 of 6% ten opzichte van het voorgaande jaar. Ten opzichte van KW4 2015 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in KW4 2016 met 5% tot €54,0. De groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie was te danken aan (i) het grotere aandeel van abonnees voor productbundels in onze totale klantenmix, (ii) het grotere aandeel van premiumkabel-tv-abonnees voor onze premium-contentdiensten 'Play', 'Play More' en 'Play Sports', (iii) het voordeel van de selectieve prijsverhoging voor bepaalde vaste diensten die midden februari 2016 inging en (iv) de lichte daling van het totale aantal klantenrelaties als gevolg van de fellere concurrentie. Deze effecten werden deels teniet gedaan dooreen groeiende aandeel van bundelkortingen en andere kortingen.

1.2 Breedbandinternet

De resultaten van de prestigieuze Ookla Speed Index, waarbij in de periode april-september 2016 de effectieve download- en uploadsnelheden van consumenten in heel België werden gemeten, bevestigden onze leidende marktpositie als snelste internetprovider in ons hele verkoopgebied in Vlaanderen en delen van Brussel, maar ook in heel België. Vandaag bieden wij consumenten en bedrijven download- en uploadsnelheden van respectievelijk 200 en 240 Mbps en uploadsnelheden van respectievelijk 20 en 30 Mbps. Met 'Grote Netwerf', een programma waarbij we over een periode van vijf jaar €500,0 miljoen investeren en dat begin 2015 van start ging en naar verwachting medio 2019 zal worden afgerond, willen we de capaciteit van ons netwerk vergroten van de huidige 600 MHz tot 1 GHz. Dit moet in de toekomst download- en uploadsnelheden van minstens 1 Gbps mogelijk maken. Op 31 december 2016 was ongeveer 36% van de knooppunten in ons HFC-netwerk (hybride glasvezel-coaxnetwerk) geüpgraded. Aangezien klanten steeds meer een naadloze supersnelle verbinding verwachten, niet alleen thuis maar ook op het werk en onderweg, blijft WiFi een van de hoekstenen van onze connectiviteitsstrategie. Vandaag hebben we 1,4 miljoen WiFi-homespots en ongeveer 1.600 WiFi-hotspots op openbare plaatsen. Dankzij onze samenwerking met onze meerderheidsaandeelhouder Liberty Global, bepaalde van haar dochterondernemingen, en de Waalse kabeloperator VOO kunnen breedbandinternetklanten van beide kabelbedrijven gratis gebruikmaken van de WiFi-homespots op het netwerk van beide bedrijven in Wallonië en in bepaalde Europese landen, waar diensten worden aangeboden door Liberty Global en haar dochterondernemingen, waaronder Duitsland en Nederland.

Op 31 december 2016 hadden we 1.601.700 abonnees voor breedbandinternet (+2% j-o-j), wat overeenkomt met 53,6% van de woningen die op ons toonaangevende HFC-netwerk kunnen worden aangesloten. In KW4 2016 kregen we er netto 7.400 abonnees voor breedbandinternet bij (BJ 2016: 31.200). Deze groei was in lijn met het voorgaande kwartaal en weerspiegelde de intense concurrentie gedurende het laatste kwartaal van het jaar. Dat laatste beïnvloedde ook het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop, dat steeg van 7,0% in het laatste kwartaal van 2015 tot 7,8% in KW4 2016. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop in KW4 was stabiel ten opzichte van het voorgaande kwartaal.

1.3 Vaste telefonie

Op 31 december 2016 hadden we 1.255.400 vaste-telefonieabonnees (+3% j-o-j), wat overeenkomt met 42,0% van de huizen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten. In KW4 2016 kenden we een netto-instroom van 4.400 abonnees voor vaste telefonie (BJ 2016: 34.400), wat in lijn was ten opzichte van het voorgaande kwartaal. In vergelijking met KW4 2015 steeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop met 110 basispunten tot 8,8% in KW4 2016, wat de hevige concurrentie weerspiegelde.

1.4 Mobiele telefonie

In februari 2016 voltooiden we de overname van de Belgische mobiele operator BASE. Hierdoor hebben we nu in totaal 2.991.900 actieve mobiele-telefonieabonnees, van wie 2.111.100 met een postpaidabonnement. Het resterende aantal klanten voor mobiele telefonie zijn abonnees met een prepaidkaart onder het merk BASE en verscheidene contracten via 'branded resellers' (wederverkopers onder eigen merknaam), waaronder JIM Mobile. Het aantal telefonieabonnees met een postpaidabonnement steeg netto met 33.100 in KW4 2016 (BJ 2016: 134.600), een solide groei ondanks de felle concurrentie gekenmerkt door een vernieuwd mobiel aanbod van al onze directe concurrenten. Ons netto postpaid-resultaat kan verklaard worden door het grote succes van onze 'WIGO'-bundels, dat gedeeltelijk werd tenietgedaan door de afname van het aantal abonnees bij BASE en de intense concurrentie. Daarnaast bleef onze prepaidactiviteit structureel

achteruitgaan, een ontwikkeling die werd versterkt door de verplichte registratie van prepaidkaarten in België tegen begin juni 2017. Inclusief mobiele-telefonieabonnees met een prepaidkaart daalde het totale aantal mobiele-telefonieabonnees tijdens KW4 2016 met 28.100. In KW4 2016 bedroeg de gewogen gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie €21,0, inclusief interconnectie, en bleef grotendeels stabiel vergeleken met dezelfde periode vorig jaar

1.5 Televisie

PREMIUMKABEL-TV

Op 31 december 2016 was ongeveer 86% van onze abonnees voor kabel-tv geabonneerd op onze premiumkabel-tv-diensten, zodat ze toegang hebben tot een veel rijkere kijkervaring. Dit betekent dat we op 31 december 2016 1.732.900 premiumkabel-tv-abonnees hadden, of een netto-instroom van 1.900 abonnees in KW4 2016 (BJ 2016: 18.700). Op 31 december 2016 maakte ongeveer 28% van onze abonnees voor premiumkabel-tv actief gebruik van onze app 'Yelo Play', waarmee ze thuis en buitenshuis via onze WiFi-homespots en -hotspots een unieke contentervaring kunnen beleven op meerdere verbonden apparaten. Op 31 december 2016 telden onze abonnementspakketten voor films en programma's à la carte 'Play' en 'Play More' 358.000 abonnees, een stijging van 20% j-o-j die onder meer te danken was aan tijdelijke promoties en het succes van onze eigen lokale tv-serie 'Chaussée d'Amour' die we midden mei 2016 uitzonden. 'Chaussée d'Amour' was de meest gedownloadede serie ooit op ons platform. We blijven dan ook selectief in veelbelovende lokale content investeren in 2017 en daarna. In december 2016 vernieuwden we ons premium-contentplatform 'Play More', waarbij we de lineaire kijkervaring verrijkten en een nieuwe gebruikersinterface met verbeterde zoek- en aanbevelingsfuncties introduceerden.

Naast onze betaal-tv-kanalen bieden wij in ons afzetgebied ook het meest brede sportaanbod met 'Play Sports', dat binnen- en buitenlands voetbal combineert met andere belangrijke disciplines zoals golf, Formule 1, volleybal, basketbal en hockey. Bovendien biedt 'Play Sports' de mogelijkheid om gemiste programma's van de afgelopen 7 dagen te bekijken ('Terugkijk TV') en kunnen abonnees met de bijbehorende app 'Play Sports' om het even waar en wanneer tv-kijken op tal van apparaten en platformen, verrijkt met live geüpdatete statistieken en wedstrijdsamenvattingen. In 2016 verlengden we de exclusieve uitzendrechten voor de Britse Premier League met drie seizoenen en verlengden we de exclusieve uitzendrechten voor de Formule 1 voor de komende vier seizoenen tot en met 2019. Op 31 december 2016 waren 233.200 klanten geabonneerd op onze betalende sportzender, een stijging met 4% ten opzichte van een jaar eerder.

KABEL-TV

Vergeleken met 30 september 2016 daalde het totale aantal abonnees voor basiskabel-tv en premiumkabel-tv met 11.100 (BJ 2016: 37.300) tot 2.017.500 op 31 december 2016. In vergelijking met het voorgaande kwartaal lag het organische verlies iets hoger als gevolg van de toegenomen concurrentie en de effecten van de gereguleerde openstelling van de kabel. Het hierboven genoemde organische verlies omvat geen overschakelingen naar onze premiumkabel-tv-diensten; het vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie, zoals andere aanbieders van digitale tv, OTT en satelliet, of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die naar een locatie buiten ons servicegebied zijn verhuisd. Gezien het historisch hoge niveau van de kabel-tv-penetratie in ons gebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare woningen en de sterke concurrentie op de binnenlandse tv-markt, verwachten we een verder verloop van onze abonnees voor kabel-tv abonnees.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In 2016 genereerden we €2.429,1 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, of 33% meer dan de €1.821,8 miljoen in het voorgaande jaar. De gerapporteerde opbrengstenstijging was vooral te danken aan de bijdrage van BASE, dat we op 11 februari 2016 overnamen. Op 'rebased' basis kwam de groei van de bedrijfsopbrengsten in 2016 uit op 3%. De kabelactiviteit kende in 2016 een solide midden-eencijferige opbrengstengroei die te danken was aan de stijging van de opbrengsten uit kabelabbonementen met 4% en de hogere opbrengsten uit bedrijfsdiensten die werden gegenereerd door onze beveiligingsdiensten, datadiensten en mobiele wholesale-activiteit. De stijging van de opbrengsten uit kabelabbonementen was voornamelijk te danken aan (i) het grotere aandeel van triple-playabonnees, (ii) de aanhoudende groei van ons premium-contentaanbod en (iii) de gunstige impact van de prijsaanpassingen in februari 2016, deels tenietgedaan door het groeiende aandeel van bundelgerelateerde kortingen en de bescheiden daling van het totale aantal klantenrelaties. De aanhoudend sterke prestaties van onze kabelactiviteit werden deels tenietgedaan door de aanhoudende druk op onze verworven mobiele activiteit, die de impact voelt van (i) structurele uitdagingen binnen onze prepaidactiviteit zoals weerspiegeld in de daling van het aantal abonnees met een prepaidkaart, (ii) lagere opbrengsten uit roaming als gevolg van de maximumtarieven opgelegd door de nieuwe EU-regelgeving en (iii) lagere interconnectieopbrengsten.

In KW4 2016 bedroegen de bedrijfsopbrengsten €629,2 miljoen, een stijging van 36% j-o-j op gerapporteerde basis, als gevolg van de impact van de overname van BASE in februari 2016. Op 'rebased' basis stegen de bedrijfsopbrengsten in KW4 2016 met 2% j-o-j.

KABELTELEVISIE

De opbrengsten uit kabel-tv vertegenwoordigen de maandelijkse vergoeding die onze kabeltelevisieabonnees betalen voor de kanalen die ze in het basispakket ontvangen, alsmede de opbrengsten die worden gegenereerd door onze abonnees voor premiumkabeltelevisie. Deze bestaan voornamelijk uit (i) terugkerende huurgelden voor settopboxen, (ii) vergoedingen voor extra premiumcontent die wij aanbieden, inclusief onze abonnementspakketten voor films en programma's à la carte 'Play', 'Play More' en 'Play Sports', en (iii) transactionele en on-demandfuncties. In 2016 bedroegen de opbrengsten uit kabeltelevisie €566,4 miljoen (KW4 2016: €141,4 miljoen), vergeleken met €552,1 miljoen in het voorgaande jaar. Deze stijging met 3% was te danken aan hogere terugkerende huurgelden voor settopboxen en de groei van onze premiumabonnementsdiensten à la carte, gedeeltelijk tenietgedaan door de geleidelijke daling van het totale aantal abonnees voor kabeltelevisie en de iets lagere opbrengsten uit transactionele diensten à la carte.

BREEDBANDINTERNET

De opbrengsten die in 2016 door onze particuliere klanten en kleine bedrijven met een breedbandinternetabonnement werden gegenereerd, bedroegen in totaal €572,9 miljoen (KW4 2016: €146,6 miljoen), of 5% meer dan in het voorgaande jaar toen de opbrengsten uit breedbandinternet €546,0 miljoen bedroegen. De groei van de opbrengsten was te danken aan de groei van het aantal abonnees met 2% en aan het voordeel van de hiervoor genoemde prijsverhoging in februari 2016, deels tenietgedaan door het grotere aandeel van bundelkortingen.

VASTE TELEFONIE

De opbrengsten uit vaste telefonie omvatten de terugkerende opbrengsten uit abonnementsgelden die door onze vastetelefonieabonnees worden betaald alsook variabele verbruiksgerelateerde opbrengsten, maar omvatten niet de door deze klanten gegenereerde interconnectieopbrengsten, die onder overige opbrengsten worden gerapporteerd. In 2016 stegen de opbrengsten uit vaste telefonie met 7% tot €243,0 miljoen (KW4 2016: €60,5 miljoen), vergeleken met €226,9 miljoen in het voorgaande jaar. Deze stijging was te danken aan de groei van het aantal vaste-telefonieabonnees met 3% en aan het voordeel van de hiervoor genoemde prijsverhoging in februari 2016, deels tenietgedaan door het groeiende aandeel van bundelkortingen en de afname van het verkeer.

MOBIELE TELEFONIE

De opbrengsten uit mobiele telefonie vertegenwoordigen de opbrengsten uit abonnementsgelden die door onze mobiele telefonieabonnees worden gegenereerd alsook niet-bundelgerelateerde opbrengsten, maar omvatten niet de interconnectieopbrengsten die door deze klanten worden gegenereerd noch de opbrengsten uit de verkoop van smartphones en de opbrengsten uit onze 'Choose Your Device'-programma's die we medio 2015 lanceerden. In 2016 bedroegen de opbrengsten uit mobiele telefonie €564,5 miljoen (KW4 2016: €151,5 miljoen), een stijging van €361,1 miljoen in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging van de opbrengsten met 178% j-o-j weerspiegelt de overname van BASE op 11 februari 2016. De 'rebased' opbrengsten uit mobiele telefonie daalden met 1% j-o-j, waarbij de aanhoudende gezonde nettogroei van het aantal abonnees met een postpaidabonnement werd tenietgedaan door (i) de daling van de gebruiksgelateerde opbrengsten per gebruiker, (ii) de lagere opbrengsten uit roaming als gevolg van gewijzigde EU-regelgeving, (iii) de impact van onze 'Choose Your Device'-programma's nu deze opbrengsten worden opgenomen onder onze overige opbrengsten terwijl ze voorheen werden opgenomen onder onze opbrengsten uit mobiele telefonie voor onze vroegere afbetalingsplannen voor smartphones en (iv) hogere bundelgerelateerde kortingen na het succes van onze quad-playbundels 'WIGO'.

BEDRIJFSDIENSTEN

De onder bedrijfsdiensten gerapporteerde opbrengsten betreffen (i) de opbrengsten die worden gegenereerd op niet-coaxproducten, inclusief glasvezel- en geleasede DSL-lijnen, (ii) onze 'carrier'-diensten en (iii) diensten met toegevoegde waarde zoals hostingdiensten en beheerde beveiligingsdiensten. Opbrengsten uit zakelijke klanten op alle coaxgerelateerde producten worden toegerekend aan de opbrengsten uit kabelabbonementen en worden niet gerapporteerd binnen Telenet Business, onze B2B-afdeling. In 2016 genereerde Telenet Business €122,2 miljoen aan opbrengsten (KW4 2016: €31,9 miljoen), een 'rebased' stijging van 9% ten opzichte van het voorgaande jaar. De stijging van de opbrengsten uit bedrijfsdiensten was vooral te danken aan (i) de hogere opbrengsten uit mobiele carrierdiensten, (ii) de hogere opbrengsten uit beveiligingsdiensten en (iii) de hogere opbrengsten uit bedrijfsconnectiviteitsoplossingen.

OVERIGE

De overige opbrengsten bestaan voornamelijk uit (i) interconnectieopbrengsten uit zowel vaste als mobiele telefonie, (ii) opbrengsten uit de verkoop van smartphones, inclusief de opbrengsten die worden gegenereerd door onze 'Choose Your Device'-programma's, (iii) vergoedingen voor de activering en installatie van producten en (iv) opbrengsten uit de verkoop van settopboxen. In 2016 bedroegen de overige opbrengsten €360,1 miljoen (KW4 2016: €97,3 miljoen), een 'rebased' stijging van 1% die te danken is aan de hogere opbrengsten uit de verkoop van losse smartphones in vergelijking met het voorgaande jaar, grotendeels als gevolg van de impact van onze 'Choose Your Device'-programma's die medio 2015 werden gelanceerd, tenietgedaan door lagere interconnectieopbrengsten en lagere installatieopbrengsten als gevolg van onze gerichte eindejaarspromoties.

2.2 Bedrijfskosten

In 2016 bedroegen de totale bedrijfskosten €1.943,7 miljoen, een stijging van 52% ten opzichte van de €1.278,7 miljoen in het voorgaande jaar die de impact van de overname van BASE sinds medio februari 2016 weerspiegelden. In 2016 omvatten de totale bedrijfskosten een baat van €6,0 miljoen in verband met de afhandeling van bepaalde operationele voorwaardelijke verplichtingen met betrekking tot de afwikkeling van onze Full MVNO-overeenkomst met Orange België in KW2 2016. Daarnaast liepen we in 2016 €8,3 miljoen aan integratie- en transformatiekosten op in verband met de overname van BASE. In 2015 omvatten de bedrijfskosten een gunstige netto impact van €17,5 miljoen bestaande uit een €13,8 miljoen gunstige impact uit de terugname in Q4 2015 van herstructureringskosten als gevolg van een akkoord met Norkring België in verband met de licentie voor DTT-spectrum en een gunstige impact van €7,6 miljoen uit de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting in verband met universele dienstverlening in KW2 2015, deels tenietgedaan door de ongunstige impact van een schikking van €3,9 miljoen met de Belgische telecomregulator BIPT met betrekking tot de licentie voor het mobiele 2G-spectrum in KW4 2015. Op 'rebased' basis stegen de totale bedrijfskosten in 2016 met 11% j-o-j. Onze totale operationele kosten bedroegen ongeveer 80% van onze omzet voor het volledige jaar 2016. In 2016 kwamen de totale bedrijfskosten overeen met ongeveer 80% van de bedrijfsopbrengsten. In 2016 kwamen de kostprijs van geleverde diensten overeen met ongeveer 60% van de bedrijfsopbrengsten en kwamen de verkoop-, algemene en beheerskosten overeen met ongeveer 20% van de totale bedrijfsopbrengsten.

In KW4 2016 bedroegen de totale bedrijfskosten €560,1 miljoen, een stijging van 65% j-o-j die de impact van de overname van BASE weerspiegelt. Op 'rebased' basis stegen de totale bedrijfskosten met 30% j-o-j, waarbij rekening is gehouden met de hierboven beschreven gunstige effecten. Zonder deze effecten waren de 'rebased' totale bedrijfskosten minder gestegen, waarbij de hogere afschrijvings- en waardeverminderingkosten en de hogere netwerkexploitatiekosten gedeeltelijk werden gecompenseerd door de lagere verkoop- en marketingkosten en de lagere personeelsgerelateerde kosten.

NETWERKEXPLOITATIEKOSTEN

De netwerkexploitatiekosten bedroegen €142,9 miljoen in 2016 (KW4 2016: €38,3 miljoen), versus €68,0 miljoen in 2015 (+110% j-o-j) en weerspiegelden vooral de impact van de overname van BASE. Op 'rebased' basis stegen de netwerkexploitatiekosten in 2016 met 15% j-o-j als gevolg van (i) het toegenomen onderhoud van netwerkapparatuur, (ii) hogere elektriciteitskosten (deels te wijten aan veranderingen in de lokale wetgeving) en (iii) hogere kosten voor het huren van zendmasten.

DIRECTE KOSTEN (PROGRAMMERING EN AUTEURSRECHTEN, INTERCONNECTIE EN ANDERE)

De directe kosten omvatten alle directe kosten zoals (i) interconnectiekosten, (ii) kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van smartphones en (iii) programmering en auteursrechten. In 2016 bedroegen de directe kosten €607,8 miljoen (KW4 2016: €162,8 miljoen), een stijging van 43% j-o-j die vooral het gevolg was van de overname van BASE. Op 'rebased' basis bleven de directe kosten grotendeels stabiel in 2016, rekening houdend met de eerder genoemde baat van €6,0 miljoen in verband met de afwikkeling van onze Full MVNO-overeenkomst met Orange België in KW2 2016. Als we deze positieve impact buiten beschouwing laten, stegen de directe kosten ten opzichte van het voorgaande jaar als gevolg van de hogere contentgerelateerde kosten (in verband met onze 'connected entertainment'-strategie) en de hogere kosten in verband met de verkoop van smartphones, gedeeltelijk gecompenseerd door aanzienlijk lagere kosten in verband met gesubsidieerde smartphones en lagere interconnectiekosten, inclusief onze MVNO-gerelateerde kosten. In KW4 2016 bleven de directe kosten ook stabiel op 'rebased' basis in vergelijking met KW4 2015, grotendeels als gevolg van dezelfde factoren als hierboven vermeld.

PERSONEELSGERELATEERDE KOSTEN

De personeelsgerelateerde kosten stegen met €78,1 miljoen tot €258,4 miljoen in 2016 (KW4 2016: €70,9 miljoen) en weerspiegelden (i) de overname van BASE, (ii) het effect van de verplichte loonindexering sinds begin 2016 en (iii) de bescheiden groei van ons gecombineerde personeelsbestand.

VERKOOP- EN MARKETINGKOSTEN

In 2016 bedroegen de verkoop- en marketingkosten €97,7 miljoen (KW4 2016: €28,8 miljoen), in vergelijking met €74,2 miljoen in het voorgaande jaar. Op 'rebased' basis daalden de verkoop- en marketingkosten in 2016 licht ten opzichte van het voorgaande jaar, als gevolg van de lagere verkoop- en marketingkosten in KW4 2016 ten opzichte van KW4 2015, wat vooral toe te schrijven is aan de fasering in sommige van onze campagnes ten opzichte van het voorgaande jaar en aan onze toegenomen focus op het bereiken van een hoger rendement van de marketinguitgaven.

UITBESTEDE ARBEIDSDIENSTEN EN PROFESSIONELE DIENSTEN

In 2016 bedroegen de kosten in verband met uitbestede arbeidsdiensten en professionele diensten €50,1 miljoen (KW4 2016: €15,0 miljoen), versus €41,8 miljoen in 2015. Op 'rebased' basis stegen de kosten in verband met uitbestede arbeidsdiensten en professionele diensten in 2016 met €2,4 miljoen, of 5% j-o-j, inclusief voornamelijk de kosten in verband met de integratie van BASE en hogere juridische kosten. Op 'rebased' basis bleven de kosten in verband met uitbestede arbeidsdiensten en professionele diensten min of meer stabiel in KW4 2016. Dit is vooral het gevolg van lagere consultancykosten en €4,1 miljoen lagere integratie- en omvormingskosten in vergelijking met KW4 2015.

OVERIGE INDIRECTE KOSTEN

De overige indirecte kosten bedroegen €155,1 miljoen in 2016 (KW4 2016: €44,1 miljoen), een stijging van 75% j-o-j die het gevolg was van de overname van BASE. Bovendien omvatten de overige indirecte kosten in 2015 een baat van €7,6 miljoen uit de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting in verband met universele dienstverlening. Op 'rebased' basis stegen de overige indirecte kosten in 2016 met 7% ten opzichte van het jaar eindigend op 31 december 2015. In 2016 kwamen de overige indirecte kosten overeen met ongeveer 6% van de totale opbrengsten.

AFSCHRIJVINGEN EN WAARDEVERMINDERINGEN, INCLUSIEF WINSTEN OP DE VERKOOP VAN MATERIËLE VASTE ACTIVA EN OVERIGE IMMATERIËLE VASTE ACTIVA

De afschrijvingen en waardeverminderingen, inclusief winsten op de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële vaste activa, bedroegen in 2016 €609,1 miljoen (KW4 2016: €194,8 miljoen), versus €390,4 miljoen in 2015. Deze stijging weerspiegelde voornamelijk de impact van de overname van BASE en de hogere afschrijvingskosten in verband met de start van de upgrade van het mobiele netwerk zoals aangekondigd in augustus 2016, settopboxen en IT.

2.3 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In 2016 bedroegen de totale nettofinancieringskosten €369,9 miljoen, tegenover €263,7 miljoen in 2015. In 2016 liepen we een verlies van €45,7 miljoen op bij de vervroegde aflossing van schulden na de herfinanciering in juni 2016 van bepaalde Senior Secured Notes met vervaldag in 2021 voor een totaalbedrag van €700,0 miljoen en de herfinanciering in november 2016 van bepaalde termijnleningen voor een totaalbedrag van €2.962,9 miljoen, in vergelijking met een verlies van €30,8 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden 2015. De netto interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financieringskosten stegen met 33% van €249,4 miljoen in 2015 tot €330,7 miljoen in 2016, voornamelijk toe te schrijven aan schulden aangegaan voor de BASE-overname en een hogere blootstelling aan schulden uitgedrukt in US dollar versus 2015.

In KW4 2016 bedroegen de nettofinancieringslasten €44,0 miljoen, versus €67,0 miljoen in KW4 2015 (-34% j-o-j). De sterke daling van de nettofinancieringslasten was vooral toe te schrijven aan een niet-geldelijke winst van €123,1 miljoen op onze derivaten in KW4 2016, terwijl we in KW4 2015 een niet-geldelijk verlies van €6,0 miljoen boekten. Dit werd gedeeltelijk tenietgedaan door een verlies van €28,8 miljoen bij de vervroegde aflossing van schulden na de vrijwillige herfinanciering van bepaalde schuldinstrumenten zoals hierboven vermeld.

BIJZONDERE WAARDEVERMINDERING OP EEN INVESTERING IN EEN GEASSOCIEERDE DEELNEMING

In KW4 2016 boekten we een bijzondere waardevermindering van €31,0 miljoen op een investering in een geassocieerde deelneming als gevolg van een herbeoordeling van hun strategisch langetermijnplan in KW4 2016.

BELASTINGEN

In 2016 boekten we belastingkosten ten bedrage van €43,0 miljoen (KW4 2016: belastingopbrengst van €3,2 miljoen), een daling van 57% ten opzichte van de €99,6 miljoen in 2015 die het gevolg is van 69% daling in onze winst voor belastingen en de impact van de hiervoor vermelde bijzondere waardevermindering.

NETTORESULTAAT

In 2016 realiseerden we een nettoresultaat van €41,6 miljoen, versus €175,7 miljoen in 2015 (-76% j-o-j), resulterend in een netto winstmarge van 1,7% vergeleken met 9,6% in 2015. De daling van ons nettoresultaat was vooral toe te schrijven aan (i) en daling van 11% in onze operationele winst, (ii) de stijging van de nettofinancieringskosten met 40% als gevolg van onze hogere schuldenlast gelinkt aan de BASE-overname, (iii) het feit dat het verlies bij de vervroegde aflossing van schulden €14,9 miljoen hoger lag dan in 2015 en (iv) de bovengenoemde bijzondere waardevermindering van €31,0 miljoen in KW4 2016. De voornoemde bijzondere waardevermindering en het verlies bij vervroegde aflossing van schulden droegen bij tot een verlies voor belastingen van €3,2 miljoen in KW4 2016. Dit verlies werd geheel tenietgedaan door een belastingopbrengst van €3,2 miljoen.

2.4 Adjusted EBITDA

In 2016 realiseerden we een Adjusted EBITDA van €1.117,1 miljoen, of 18% meer dan de €943,7 miljoen in het voorgaande jaar. De Adjusted EBITDA in 2016 omvatte de bijdrage van BASE sinds 11 februari 2016, zoals hierboven vermeld. In zowel 2016 als 2015 omvatte de Adjusted EBITDA baten ten bedrage van respectievelijk €6,0 miljoen en €7,6 miljoen, zoals hierboven vermeld. In 2016 realiseerden we een 'rebased' Adjusted EBITDA-groei van 3%. De groei van de 'rebased' Adjusted EBITDA werd ondersteund door de solide 'rebased' opbrengstengroei van 3%, een strakke kostenbeheersing en verhoogde focus op onze overheadkosten en lagere interconnectiekosten en kosten in verband met de subsidiëring van smartphones. In 2016 bedroeg de Adjusted EBITDA-marge 46,0%, in vergelijking met 51,8% op gerapporteerde basis in 2015. Deze daling werd vooral veroorzaakt door het grotere aandeel van opbrengsten met een lagere marge uit mobiele telefonie (inclusief de bijdrage van BASE sinds de overname) en premiumcontent in onze totale mix.

In KW4 2016 genereerden we een Adjusted EBITDA van €269,3 miljoen, wat 23% meer was dan de €219,5 miljoen in KW4 2015. In KW4 2016 realiseerden we een 'rebased' Adjusted EBITDA-groei van 4% j-o-j. Ten opzichte van de eerste negen maanden van 2016 steeg de 'rebased' Adjusted EBITDA-groei dankzij (i) de daling van de integratie- en transformatiekosten met €4,1 miljoen ten opzichte van KW4 2015, (ii) gerealiseerde synergieën uit de overname van BASE die hebben geleid tot lagere personeels- en MVNO-gerelateerde kosten nu we in H2 2016 begonnen zijn met de migratie van MVNO-klanten naar ons eigen verworven netwerk en (iii) gereduceerde verkoop- en marketingkosten in het kwartaal als een gevolg van fasering. Gelet op het feit dat we net voor de zomer van 2016 onze gezamenlijke organisatiestructuur hebben geïmplementeerd en dat de transformatie goed op koers ligt, verwachten we dat onze integratiekosten in 2017 aanzienlijk zullen dalen ten opzichte van 2016. In KW4 2016 bedroeg de Adjusted EBITDA-marge 42,8%, versus 47,5% op gerapporteerde basis in KW4 2015.

Tabel 1: Reconciliatie tussen winst over de verslagperiode en Adjusted EBITDA (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op			Voor het jaar afgesloten op		
	31 december			31 december		
	2016	2015	% Verschil	2016	2015	% Verschil
Winst over de verslagperiode	—	40,3	(100)%	41,6	175,7	(76)%
Belastingen	(3,2)	14,7	(122)%	43,0	99,6	(57)%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(2,7)	0,4	N.M.	(0,1)	4,1	N.M.
Bijzondere waardevermindering op een investering in een geassocieerde deelneming	31,0	—	—%	31,0	—	—%
Netto financiële kosten	44,0	67,0	(34)%	369,9	263,7	40%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	194,8	101,5	92%	609,1	390,4	56%
EBITDA	263,9	223,9	18%	1.094,5	933,5	17%
Vergoeding op basis van aandelen	3,7	1,8	106%	11,7	10,4	13%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	1,3	3,3	(61)%	8,4	9,7	(13)%
Herstructureringsopbrengsten (kosten)	0,4	(9,5)	(104)%	2,5	(9,9)	N.M.
Adjusted EBITDA	269,3	219,5	23%	1.117,1	943,7	18%
Adjusted EBITDA-marge	42,8%	47,5%		46,0%	51,8%	
Nettowinstmarge	—%	8,7%		1,7%	9,6%	

N.M. - Not Meaningful (Niet Betekenisvol)

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

In 2016 resulteerden onze operationele activiteiten in een nettokasstroom van €749,1 miljoen (2015: €665,5 miljoen), inclusief de bijdrage van BASE gedurende 10,5 maanden. De nettokasstroom uit operationele activiteiten steeg met 13% j-o-j als gevolg van (i) de robuuste onderliggende Adjusted EBITDA-groei, (ii) de gevolgen van de overname van BASE en (iii) de verbeterde trend in het werkkapitaal. Deze verbeteringen werden gedeeltelijk tenietgedaan door (i) de stijging van de geldelijke rentelasten met €29,5 miljoen ten opzichte van het voorgaande jaar als gevolg van de toegenomen schuldenlast en de betaling van €18,7 miljoen aan reserveringsvergoedingen in verband met de overname van BASE in KW1 2016, (ii) de stijging van de betaalde geldelijke belastingen met €14,4 miljoen ten opzichte van het voorgaande jaar en (iii) een kasuitstroom van €23,5 miljoen in KW1 2016 na een gunstige contractherziening. In KW4 2016 realiseerden we een nettokasstroom uit operationele activiteiten van €230,8 miljoen, wat neerkomt op een robuuste stijging van 38% ten opzichte van KW4 2015 die te danken is aan dezelfde factoren als hierboven vermeld.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In 2016 bedroeg de nettokasstroom die werd gebruikt in investeringsactiviteiten €1.660,2 miljoen (KW4 2016: €132,5 miljoen), tegenover €433,1 miljoen in 2015. De sterke jaar-op-jaar stijging van de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten werd voornamelijk veroorzaakt door de op 11 februari 2016 afgeronde overname van BASE voor €1.180,5 miljoen na aftrek van verworven geldmiddelen. In 2016 omvatte de nettokasstroom die werd gebruikt in investeringsactiviteiten ook geldelijke betalingen voor investeringsuitgaven, inclusief jaarlijkse geldelijke betalingen voor de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie en de Britse Premier League-wedstrijden. In KW3 2016 implementeerden we een leverancierskredietprogramma waardoor we onze betalingstermijnen voor bepaalde leveranciers tegen aantrekkelijke all-in kosten konden verlengen tot 360 dagen. Op 31 december 2016 hadden we €28,5 miljoen aan kapitaalgerelateerde activa verworven via ons leverancierskredietprogramma, wat een positief effect had op onze nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten voor eenzelfde bedrag. Zie Deel 2.7 - Investeringsuitgaven voor gedetailleerde informatie over de onderliggende toe te rekenen investeringsuitgaven.

NETTOKASSTROOM UIT (GEBRUIKT IN) FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In 2016 bedroeg de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten €733,0 miljoen tegenover een nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten van €144,2 miljoen in 2015. In 2016 weerspiegelde de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten vooral de netto impact van de financiering van de overname van BASE in februari 2016 en de terugbetaling van bepaalde kredietfaciliteiten met een kortere looptijd door de uitgifte van nieuwe termijnleningen. Verder werd de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten in 2016 negatief beïnvloed door (i) €48,4 miljoen aan schuldtoeslagkosten in verband met de herfinancieringen in mei en november 2016, (ii) de uitgave van €47,8 miljoen in het kader van het Aandeleninkoopprogramma van 2016 (iii) de betaling van €10,7 miljoen voor de vroegtijdige beëindiging van bepaalde afgeleide financiële contracten in verband met de €400,0 miljoen aan Senior Secured Floating Rate Notes met vervaldag in 2022 en (iv) een betaling van €9,9 miljoen in verband met de callpremie voor de vrijwillige terugbetaling van Senior Secured Notes. De rest van de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten bestond hoofdzakelijk uit terugbetalingen van financiële leases en andere financiële betalingen.

In KW4 2016 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €22,0 miljoen, versus €76,6 miljoen in KW4 2015. Het bedrag in KW4 2016 weerspiegelde de uitgifte van een nieuwe Termijnlening AE van €1,6 miljard en een nieuwe Termijnlening AF van USD 1,5 miljard in november 2016 alsmede de latere herfinanciering van onze schulden met kortere looptijden. De rest van de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten bestond hoofdzakelijk uit schuldtoeslagkosten, terugbetalingen van financiële leases en andere financiële betalingen.

AANGEPASTE VRIJE KASSTROOM

In 2016 genereerden we een aangepaste vrije kasstroom van €265,8 miljoen in vergelijking met €279,0 miljoen in 2015. Als zodanig zijn we er bijna in geslaagd om de negatieve impact van de hogere geldelijke belastingen en geldelijke rentelasten op onze aangepaste vrije kasstroom volledig te absorberen dankzij (i) de solide Adjusted EBITDA-groei (ii) onze toegenomen focus op een strikter beheer van het werkkapitaal en (iii) de start van ons leverancierskredietprogramma vanaf KW3 2016.

In KW4 2016 bedroeg de aangepaste vrije kasstroom €99,1 miljoen, wat 84% meer was dan de €53,8 miljoen in KW4 2015. De groei van de aangepaste vrije kasstroom tijdens het kwartaal was vooral te danken aan de stijging van de nettokasstroom uit operationele activiteiten met 38%, deels tenietgedaan door hogere geldelijke investeringsuitgaven.

2.6 Schuldprofiel, kassaldo en netto hefboomratio**SCHULDPROFIEL**

Op 31 december 2016 bedroeg de totale schuld (inclusief toe te rekenen rente) €4.781,8 miljoen, waarvan (i) een hoofdsom van €3.022,2 miljoen verschuldigd is onder onze 2015 Gewijzigde Senior Credit Facility en (ii) een hoofdsom van €1.230,0 miljoen verband houdt met de Senior Secured Fixed Rate Notes die in de periode 2022-2027 vervallen. Op 31 december 2016 omvatte onze totale schuld ook een bedrag van (i) €34,7 miljoen aan kortlopende schuld in verband met ons leverancierskredietprogramma en (ii) €23,7 miljoen voor het uitstaande deel van het mobiele 3G-spectrum inclusief toe te rekenen rente. De rest vertegenwoordigt voornamelijk de verplichtingen uit hoofde van financiële leases in verband met de overname van Interkabel.

In 2016 waren we weer actief op de markten voor hefboomkredieten in zowel Europa als de Verenigde Staten. In februari 2016 namen we onder de 2015 Gewijzigde Senior Credit Facility €1.217,0 miljoen euro op voor de financiering van de

overname van BASE, waarvan €417,0 miljoen was opgenomen onder onze wentelkredietfaciliteiten. Tegen eind oktober 2016 waren alle uitstaande bedragen onder onze wentelkredietfaciliteiten die we voor de overname van BASE gebruikten volledig terugbetaald. In mei 2016 boorden we met succes de Amerikaanse markt aan met de uitgifte van een termijnlening van USD 850,0 miljoen ('Faciliteit AD') die op 30 juni 2024 vervalt. De netto-opbrengst van deze transactie werd gebruikt om tot €700,0 miljoen aan Senior Secured Notes met vervaldag in 2021 vervroegd af te lossen.

In november 2016 gaven we een termijnlening van €1,6 miljard ('Faciliteit AE') en een termijnlening van USD 1,5 miljard ('Faciliteit AF') uit, die beide op 31 januari 2025 vervallen. Faciliteit AE heeft een rentevoet van 3,25% boven EURIBOR met een minimum van 0% en werd a pari uitgegeven. Faciliteit AF heeft een rentevoet van 3,00% boven LIBOR met een minimum van 0% en werd tegen 99,50% van de nominale waarde uitgegeven. De netto-opbrengsten van deze uitgiften werden gebruikt om de volgende kredietfaciliteiten onder onze 2015 Gewijzigde Senior Credit Facility volledig vervroegd af te lossen: (i) Faciliteit W (€474,1 miljoen met vervaldatum in juni 2022, EURIBOR +3,25%, met een minimum van 0%), (ii) Faciliteit Y (€882,9 miljoen met vervaldatum in juni 2023, EURIBOR +3,50%, met een minimum van 0%), (iii) Faciliteit AA (€800,0 miljoen met vervaldatum in juni 2023, EURIBOR +3,50%, met een minimum van 0%) en (iv) Faciliteit AD (USD 850,0 miljoen met vervaldatum in juni 2024, LIBOR +3,50%, met een minimum van 0,75%). Met deze transactie konden we de gemiddelde looptijd van onze schulden tegen interessante marktvoorwaarden verlengen van 7 jaar tot iets meer dan 8 jaar na herfinanciering en konden we ons voor de toekomst verzekeren van meer flexibiliteit wat convenanten betreft. In combinatie met de eerder genoemde herfinanciering verhoogden we de uitstaande verbintenissen onder onze niet-opgenomen wentelkredietfaciliteit (voorheen onder Faciliteit X, welke was geannuleerd en vervangen door Faciliteit AG) van €381,0 miljoen tot €400,0 miljoen en verlengden we de maturiteit van september 2020 tot juni 2023. Bijgevolg worden we vóór augustus 2022 niet geconfronteerd met schuldaflossingen, rekening houdend met het feit dat de uitstaande bedragen onder de doorlopende kredietfaciliteiten volledig zijn terugbetaald.

SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

De tabel hieronder geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingschema op 31 december 2016.

Tabel 2: Schuldoverzicht per 31 december 2016

	Totale faciliteit per	Opge- nomen bedrag	Beschik- baar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
31 december 2016 (in miljoen euro)						
2015 Gewijzigde Senior Credit Facility						
Termijnlening AE	1.600,0	1.600,0	—	31 januari 2025	Vlottend 3-maand EURIBOR (0% bodem) + 3,25%	Kwartaal (jan. april, juli, okt.)
Termijnlening AF	1.422,2	1.422,2	—	31 januari 2025	Vlottend 3-maand EURIBOR (0% bodem) + 3,00%	Kwartaal (maart, juni, sep., dec.)
Wentelkrediet (Faciliteit AG)	400,0	—	400,0	30 juni 2023	Vlottend 1-maand EURIBOR (0% bodem) + 2,75%	Niet van toepassing
Wentelkrediet (Faciliteit Z)	120,0	—	120,0	30 juni 2018	Vlottend 1-maand EURIBOR (0% bodem) + 2,25%	Niet van toepassing
Overdraft Facility	25,0	—	25,0	31 december 2017	Vlottend 1-maand EURIBOR (0% floor) + 1,60%	Niet van toepassing
Senior Secured Fixed Rate Notes						
€450 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2022	450,0	450,0	—	15 augustus 2022	Vast 6,25%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€250 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2024	250,0	250,0	—	15 augustus 2024	Vast 6,75%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€530 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2027	530,0	530,0	—	15 juli 2027	Vast 4,875%	Halfjaarlijks (jan. en juli)
Totaal nominaal bedrag	4.797,2	4.252,2	545,0			

KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Op 31 december 2016 hielden we €99,2 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, vergeleken met €277,3 miljoen op 31 december 2015. Om het tegenpartijrisico zoveel mogelijk te beperken, plaatsen we onze kasequivalenten, depositocertificaten en geldmarktfondsen bij Europese en Amerikaanse financiële instellingen met een hoge kredietwaardigheid. De sterke daling van ons kassaldo ten opzichte van 31 december 2015 werd voornamelijk veroorzaakt door de vrijwillige terugbetaling van de bedragen die we als gevolg van de overname van BASE onder onze wentelkredietfaciliteiten hadden opgenomen voor een totaalbedrag van €417,0 miljoen, grotendeels tenietgedaan door de netto groei van de kasstroom uit onze bedrijfsactiviteiten. Daarnaast gebruikten we €137,6 miljoen aan nettogeldmiddelen voor de overname van BASE, met inbegrip van de afwikkeling in geldmiddelen van financieringsgerelateerde reserveringsvergoedingen en bijbehorende transactiekosten die voortvloeiden uit de uitgifte van bepaalde kredietfaciliteiten in april 2015, tenietgedaan door €141,3 miljoen aan verworven geldmiddelen. We betaalden ook €92,0 miljoen aan geldelijke belastingen in 2016 en gebruikten €47,8 miljoen aan nettogeldmiddelen voor inkopen van eigen aandelen in het kader van ons Aandeleninkoopprogramma van 2016, terwijl we €23,5 miljoen betaalden aan een tegenpartij als gevolg van een contractherziening in 2015. Momenteel hebben we toegang tot €400,0 miljoen en €120,0 miljoen aan beschikbare toezeggingen onder Wentelkrediet AG respectievelijk Wentelkrediet Z, mits de hieronder vermelde convenanten worden nageleefd. Daarnaast gingen we in september 2016 een kaskredietfaciliteit van €25,0 miljoen aan bij een bank, waardoor we onze uitstaande kassaldi strakker kunnen beheren.

NETTO HEFBOOMRATIO

Per 31 december 2016 resulteerde het uitstaande saldo van onze geconsolideerde totale leningen en totale geldmiddelen en kasequivalenten - zoals gedefinieerd in onze 2015 Gewijzigde Senior Credit Facility - in een nettohefboomratio (zijnde de verhouding tussen onze totale nettoschuld en de geconsolideerde geannualiseerde EBITDA) van 3,5x. Zoals gedefinieerd in onze 2015 Gewijzigde Senior Credit Facility omvat onze geconsolideerde geannualiseerde EBITDA bepaalde niet-gerealiseerde synergieën met betrekking tot de overname van BASE. De nettohefboomratio ging licht omhoog van 3,4x op 30 september 2016 tot 3,5x op 31 december 2016 als gevolg van een seizoensgebonden zwakkere EBITDA-bijdrage in KW4. De nettohefboomratio per 31 december 2016 weerspiegelde nog niet de impact van de voorgenomen overname van de activiteiten van Altice in België en Luxemburg ("SFR BeLux"), die nog wettelijk moet worden goedgekeurd. De huidige nettohefboomratio ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x.

2.7 Bedrijfsinvesteringen

De toe te rekenen investeringsuitgaven bedroegen €626,8 miljoen in 2016, wat overeenkomt met ongeveer 26% van de bedrijfsopbrengsten (2015: 21%), en omvatten €161,5 miljoen aan toe te rekenen investeringsuitgaven voor BASE. De toe te rekenen investeringsuitgaven voor zowel 2016 als 2015 weerspiegelden de opname van de niet-exclusieve uitzendrechten voor de Jupiler Pro League voor het seizoen 2016-2017 respectievelijk 2015-2016. De uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie lopen tot eind mei 2017, en we verwachten dat ze in de loop van KW1 2017 weer worden geveild. In 2016 weerspiegelden de toe te rekenen investeringsuitgaven eveneens de verlenging van de exclusieve uitzendrechten voor de Britse Premier League-wedstrijden voor de volgende drie seizoenen vanaf het seizoen 2016-2017. Overeenkomstig EU IFRS zijn deze uitzendrechten geactiveerd als immateriële vaste activa en worden ze pro rata afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen. Zonder deze uitzendrechten kwamen de toe te rekenen investeringsuitgaven overeen met ongeveer 22% van de bedrijfsopbrengsten in 2016 (2015: ongeveer 20%).

De settopboxgerelateerde investeringsuitgaven stegen met €12,2 miljoen van €12,6 miljoen in 2015 tot €24,8 miljoen in 2016 (KW4 2016: €5,3 miljoen) als gevolg van de onderliggende groei van het aantal abonnees voor premiumkabel-tv en onderliggende voorraadeffecten. In 2016 vertegenwoordigden de settopboxgerelateerde investeringsuitgaven ongeveer 5% van de totale toe te rekenen investeringsuitgaven, exclusief de voornoemde voetbaluitzendrechten.

In 2016 bedroegen de totale investeringsuitgaven voor installaties bij de klant €73,3 miljoen (KW4 2016: €18,8 miljoen), of circa 13% van de totale toe te rekenen investeringsuitgaven exclusief de voornoemde voetbaluitzendrechten. De stijging van de investeringsuitgaven voor installaties bij de klant met 15% j-o-j weerspiegelde de aanhoudende nettogroei van het aantal abonnees voor onze geavanceerde diensten (breedbandinternet, premiumkabeltelevisie en vaste telefonie) en omvatte hogere kosten in verband met onze proactieve klantbezoeken.

De toe te rekenen investeringsuitgaven voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk bedroegen €250,6 miljoen in 2016 (KW4 2016: €103,3 miljoen) en vertegenwoordigden ongeveer 46% van de totale toe te rekenen investeringsuitgaven exclusief de voornoemde voetbaluitzendrechten. De stijging van 76% ten opzichte van het voorgaande jaar weerspiegelde

de effecten van de overname van BASE en de start van het programma voor het upgraden van ons mobiele radiotoegangsnetwerk ('RAN') aan het eind van KW3 2016. Naar aanleiding van de overname van BASE in februari 2016 streven we ernaar om tot €250,0 miljoen te investeren in de upgrade van het verworven mobiele netwerk. Dit omvat (i) de upgrade van 'naar schatting 2.800 macrosites met de nieuwste technologieën, (ii) de uitrol van 800 tot 1.000 nieuwe mobiele sites over heel België en (iii) gerichte investeringen in glasvezelverbindingen voor het overgrote deel van onze huidige en toekomstige macrosites. Daarnaast waren de hogere uitgaven in vergelijking met het voorgaande jaar ook het gevolg van grotere investeringen in ons HFC-netwerk in het kader van 'De Grote Netwerf', ons netwerk investeringsprogramma met een looptijd van vijf jaar en een budget van €500,0 miljoen dat naar verwachting medio 2019 zal worden voltooid.

De rest van de toe te rekenen investeringsuitgaven omvatte herstellingen en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Deze bedroegen €278,1 miljoen in 2016 (KW4 2016: €81,8 miljoen) (2015: €165,0 miljoen) en werden beïnvloed door de opname van de hiervoor genoemde voetbaluitzendingrechten.

Bovenstaande impliceert dat ongeveer 64% van de toe te rekenen investeringsuitgaven in 2016 schaalbaar was en gerelateerd was aan de groei van het abonneebestand, exclusief de voornoemde voetbaluitzendingrechten. We zullen er nauwlettend op blijven toezien dat onze investeringsuitgaven de opbrengsten incrementeel doen stijgen.

De toe te rekenen investeringsuitgaven bedroegen in KW4 2016 €209,2 miljoen, versus €135,0 miljoen in KW4 2015, en weerspiegelden de overname van BASE op 11 februari 2016 (KW4 2016: €83,8 miljoen). Onze investeringsuitgaven in KW4 2016 kwamen overeen met ongeveer 33% van de bedrijfsopbrengsten. In vergelijking met het voorgaande kwartaal stegen de toe te rekenen investeringsuitgaven sterk in KW4 2016 als gevolg van de start van ons programma voor het upgraden van ons mobiele netwerk, zoals hierboven vermeld.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten

In 2017 en verder willen we een voortrekkersrol blijven spelen op het vlak van superieure geconvergeerde connectiviteit. Onze solide netwerkinfrastructuur is de ruggengraat van onze diensten. Het helpt bedrijven groeien en zorgt ervoor dat onze klanten ten volle kunnen genieten van onze producten. Onze technologie moet feilloos werken: onderweg, thuis en op het werk. En op elk toestel, op elk moment. Ons geconvergeerd vast en mobiel netwerk is hierin essentieel. Onze ambitie is duidelijk: bij Telenet gaan we voor een steeds betere, veiligere, snellere en krachtigere beleving. Nu we per einde december 2016 meer dan 500 macrosites geüpgraded hebben, alsook de uitrol van 100 nieuwe macrosites hebben afgerond, en ongeveer 36% van de optische knooppunten in ons netwerk hebben geüpgraded, liggen onze netwerkupgradeprogramma's (€250,0 miljoen in ons mobiel netwerk en €500,0 miljoen in ons kabelnetwerk) goed op schema om tegen respectievelijk medio 2018 en medio 2019 afgerond te worden.

Daarnaast willen we inspirerend entertainment brengen voor onze klanten. Entertainment is dé reden waarom mensen connectiviteit nodig hebben en erop vertrouwen. Niets schept een sterkere band dan emoties samen beleven. Daarom bieden wij onze klanten sterk entertainment aan. Per einde december 2016 was ongeveer 39% van onze klantenbasis voor premiumkabeltelevisie geabonneerd op premiumentertainmentformules, wat de toekomstige groei op dit vlak onderstreept. We stellen internationale content van topkwaliteit beschikbaar, maar we spelen ook een belangrijke rol in lokale media productie. We willen dé toonaangevende entertainmentprovider zijn. Bij ons kan je terecht voor top entertainment, op eender welk toestel, op eender welk moment.

Op het vlak van B2B is digitaal een feit en alle ondernemers en ondernemingen moeten de ommekeer maken. Telenet Business wil ondernemingen helpen om de digitale uitdagingen om te zetten in opportuniteiten. Dit doen dag in dag uit meer dan 500 medewerkers door de strafste businessoplossingen aan te bieden met de beste dienstverlening. Zo willen we erin slagen om samen verder te groeien.

De groei van onze bedrijfsopbrengsten in 2017 zal ernstig beïnvloed worden door een ongunstige impact uit regelgeving en aanhoudende structurele uitdagingen op ons verworven prepaidsegment, waarbij we verwachten dat hun impact tenietgedaan zal worden door een aanhoudende solide groei op het vlak van connectiviteit, entertainment en bedrijfsdiensten. Om onze vooruitzichten voor 2017 te bepalen, hebben we onze bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA over 2016 herzien rekening houdend met (i) een bijkomende bijdrage van BASE van 6 weken voor de overname op 11 februari 2016, (ii) de recente verkoop van onze dochtervennootschap Ortel Mobile aan Lycamobile, (iii) de desinvestering van bepaalde vaste producten bij BASE en (iv) de schikking met de Waalse overheid in december 2016 in verband met pyloontaksen. Als gevolg van de hierboven genoemde regelgevende impacten verwachten we dat de groei van onze bedrijfsopbrengsten in 2017 stabiel zal blijven op een 'rebased' basis. Indien we geen rekening houden met deze ongunstige regelgevende impacten, zou de groei van onze bedrijfsopbrengsten voor 2017 beduidend hoger zijn geweest.

In deze regelgevende context verwachten we voor 2017 een solide midden-ééncijferige 'rebased' groei van onze Adjusted EBITDA^(a) als gevolg van (i) grotere synergieën uit de overname van BASE, vooral op het gebied van MVNO-gerelateerde besparingen, (ii) lagere integratiekosten ten opzichte van 2016 en (iii) een algemeen strakke kostenbeheersing nu we ons zijn gaan focussen op een strakker beheer van de externe uitgaven. Daarmee zijn we goed op weg zijn om onze voorheen gecommuniceerde middellangetermijndoelstelling voor de samengestelde jaarlijkse groei van de Adjusted EBITDA^(a) van 5-7% in de periode 2015-2018 te realiseren.

Aan de investeringskant verwachten we dat de toe te rekenen investeringsuitgaven (exclusief voetbaluitzendrechten) zullen overeenkomen met ongeveer 24% van de bedrijfsopbrengsten - een percentage dat de tijdelijk hogere investeringen in ons mobiele netwerk weerspiegelt. Deze investeringen zouden tegen medio 2018 grotendeels afgerond moeten zijn. Indien we geen rekening houden met de verwachte investeringen in de upgrade van ons mobiel netwerk zouden de onderliggende toe te rekenen investeringen eerder 20% van de bedrijfsopbrengsten bedragen hebben.

En ten slotte verwachten we een solide groei van de vrije kasstroom^(b) van €350,0 - 375,0 miljoen dankzij lagere geldelijke rentelasten als gevolg van de herfinanciering in oktober 2016 en de hogere bijdrage van ons leverancierskredietprogramma, deels tenietgedaan door hogere betaalde geldelijke belastingen.

Tabel 3: Vooruitzichten boekjaar 2017

	Prognose boekjaar 2017
Groei van de bedrijfsopbrengsten ('rebased')	Stabiel
Groei van de Adjusted EBITDA ^(a) ('rebased')	Midden-ééncijferig
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, als % van de bedrijfsopbrengsten	Ongeveer 24% ^(b)
Aangepaste vrije kasstroom ^(c)	€350,0 - €375,0 miljoen ^(d)

(a) Een vergelijking tussen onze Adjusted EBITDA verwachtingen voor 2017, onze Adjusted EBITDA CAGR over de 2015-2018 periode, en een EU IFRS maatstaf werd niet gegeven aangezien niet alle elementen van de vergelijking worden voorspeld en aangezien bepaalde elementen sterk kunnen schommelen van een bepaalde periode tot een andere periode.

(b) Exclusief de opname van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie en de Britse Premier League.

(c) Een vergelijking tussen onze aangepaste vrije kasstroom verwachtingen voor 2017 en een EU IFRS maatstaf werd niet gegeven aangezien niet alle elementen van de vergelijking worden voorspeld en aangezien bepaalde elementen sterk kunnen schommelen van een bepaalde periode tot een andere periode.

(d) In de veronderstelling dat de verschuldigde belastingen op onze aangifte van 2016 pas begin 2018 zullen worden betaald.

3.2 Aandeelhoudersvergoeding

Voor 2017 keurde de Raad van Bestuur een aandeleninkoopprogramma van €60,0 miljoen goed (het "Aandeleninkoopprogramma 2017"), met ingang vanaf 16 februari 2017. Onder dit programma mag de Raad van Bestuur van tijd tot tijd eigen aandelen inkopen, met een maximum van 1.100.000 aandelen, voor een maximaal bedrag van €60,0 miljoen, binnen een periode van zes (6) maanden. Deze inkopen van eigen aandelen zullen plaatsvinden onder de voorwaarden goedgekeurd door de buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering van de Vennootschap van 30 april 2014.

De Raad van Bestuur blijft zich engageren om aantrekkelijke en duurzame aandeelhouderswaarde te bieden in lijn met de verhouding tussen onze totale nettoschuld en de Geconsolideerde Geannualiseerde EBITDA op lange termijn. Deze methode zorgt voor een optimale balans tussen groei, aandeelhoudersrendement en aantrekkelijke toegang tot de kapitaalmarkten. Telenet wil deze nagestreefde hefboomratio realiseren via potentiële waardeverhogende overnames en/of investeringen om het aandeelhoudersrendement en de toekomstige groei van het bedrijf te stimuleren, ondersteund door een sterke aangepaste vrije kasstroom en een voortdurende optimalisatie van de financieringsstructuur.

3.3 Gebeurtenissen na balansdatum

Overname van SFR BeLux

Op 22 december 2016 kondigde Telenet aan dat zijn dochtervennootschap Telenet Group BVBA (voorheen BASE Company NV) een definitieve overeenkomst heeft gesloten om Coditel Brabant BVBA over te nemen voor €400 miljoen zonder schulden en zonder contanten, van Coditel Holding S.A., een dochtervennootschap van Altice N.V. Coditel Brabant BVBA levert onder de merknaam SFR (vroeger Numéricable) kabeldiensten aan gezinnen en bedrijven in Brussel, Wallonië en Luxemburg en biedt in België diensten voor mobiele telefonie aan via een MVNO-overeenkomst met BASE. Dankzij deze overname zal Telenet haar kabelvoetafdruk uitbreiden buiten de huidige dekkingszones in Vlaanderen en Brussel, naar delen van Wallonië en het Groothertogdom Luxemburg en zal het ongeveer twee derde van de Brusselse voetafdruk dekken. Sinds de overname van de Belgische mobiele operator BASE in februari 2016, heeft Telenet een strategie nagestreefd waarbij het zich positioneert als een toonaangevende leverancier van geconvergeerde geconnecteerde entertainment- en B2B diensten in heel het land. De overname van SFR BeLux zal een groot gedeelte van Brussel en delen van Wallonië toegang geven tot de hoogwaardige diensten van Telenet voor televisie, hogesnelheidsinternet en vaste- en mobiele telefonie. De transactie is onderworpen aan gebruikelijke voorwaarden, met inbegrip van goedkeuring door de bevoegde mededingingsautoriteiten.

Full MVNO Overeenkomst met Lycamobile en verkoop van Ortel Mobile aan Lycamobile

Op 10 februari 2017 kondigde Telenet aan dat zijn dochtervennootschap Telenet Group BVBA (voorheen BASE Company NV) het een Full MVNO overeenkomst (de "Full MVNO Overeenkomst") had getekend met Lycamobile, 's werelds grootste internationale MVNO. Dankzij deze Full MVNO overeenkomst zullen de klanten van Lycamobile toegang krijgen tot het nationale mobiele netwerk van Telenet. Als onderdeel van de Overeenkomst zal Telenet Group zijn dochtervennootschap Ortel Mobile NV aan Lycamobile verkopen. De gecombineerde klantenbasis van Lycamobile en Ortel Mobile bedraagt in België om en bij de 1 miljoen klanten.

3.4 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren, vertegenwoordigd door Filip De Bock, heeft bevestigd dat zijn controlewerkzaamheden, die ten gronde zijn afgewerkt, geen afwijking van materieel belang hebben aan het licht gebracht in de boekhoudkundige gegevens, opgenomen in huidig communiqué.

4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden afgesloten op 31 december	2016	2015	% Verschil
Geleverde diensten			
Aansluitbare huizen ⁽¹³⁾	2.987.600	2.935.700	2 %
Televisie			
Basiskabeltelevisie ⁽⁶⁾	284.600	340.600	(16)%
Premiumkabeltelevisie ⁽⁷⁾	1.732.900	1.714.200	1 %
Totaal kabeltelevisie	2.017.500	2.054.800	(2)%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.481.700	1.433.300	3 %
Breedbandinternet aan bedrijven	120.000	137.200	(13)%
Totaal breedbandinternet ⁽⁸⁾	1.601.700	1.570.500	2 %
Vaste telefonie			
Residentiële vaste telefonie	1.168.100	1.157.900	1 %
Vaste telefonie aan bedrijven	87.300	63.100	38 %
Totaal vaste telefonie ⁽⁹⁾	1.255.400	1.221.000	3 %
Totaal geleverde diensten ⁽¹⁴⁾	4.874.600	4.846.300	1 %
Klantenverloop ⁽¹⁵⁾			
Kabeltelevisie	7,9%	7,2%	
Breedbandinternet	7,8%	7,0%	
Vaste telefonie	8,8%	7,7%	
Informatie over klantenrelaties			
Triple play klanten	1.134.100	1.094.300	4 %
Totaal klantenrelaties ⁽¹¹⁾	2.149.200	2.177.500	(1)%
Diensten per klantenrelatie ⁽¹¹⁾	2,27	2,23	2 %
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽¹¹⁾⁽¹²⁾	54,0	51,2	5 %

Voor de drie maanden afgesloten op 31 december	2016	2015	% Verschil
Gegevens mobiele telefonie			
Mobiele telefonie			
Postpaidabbonement	2.111.100	1.001.200	111%
Prepaidkaarten	880.800	—	—%
Totaal mobiele telefonie ⁽¹⁰⁾	2.991.900	1.001.200	199%

N.M. - Not Meaningful (Niet Betekenisvol)

5 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit de EU IFRS geconsolideerde tussentijdse financiële staten

5.1 EU IFRS geconsolideerde tussentijdse staat van het resultaat en het netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen (niet geauditeerd)

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

	Voor de drie maanden afgesloten op 31 december			Voor het jaar afgesloten op 31 december		
	2016	2015	% verschil	2016	2015	% Verschil
Winst over de verslagperiode						
Bedrijfsopbrengsten						
Bedrijfsopbrengsten	629,2	462,1	36 %	2.429,1	1.821,8	33 %
Bedrijfskosten						
Kostprijs van geleverde diensten	(428,3)	(249,4)	72 %	(1.449,9)	(997,9)	45 %
Brutowinst	200,9	212,7	(6)%	979,2	823,9	19 %
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(131,8)	(90,3)	46 %	(493,8)	(280,8)	76 %
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	69,1	122,4	(44)%	485,4	543,1	(11)%
Financiële opbrengsten	123,2	1,1	N.M.	6,5	16,5	(61) %
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	0,1	1,1	(91) %	0,4	2,7	(85) %
Netto winst op derivaten	123,1	—	— %	6,1	13,8	(56) %
Financiële kosten	(167,2)	(68,1)	146 %	(376,4)	(280,2)	34 %
Netto interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten	(138,4)	(62,1)	123 %	(330,7)	(249,4)	33 %
Netto verlies op derivaten	—	(6,0)	(100) %	—	—	— %
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	(28,8)	—	— %	(45,7)	(30,8)	48 %
Netto financiële kosten	(44,0)	(67,0)	(34) %	(369,9)	(263,7)	40 %
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	2,7	(0,4)	N.M.	0,1	(4,1)	N.M.
Bijzondere waardevermindering op een investering in een geassocieerde deelneming	(31,0)	—	— %	(31,0)	—	— %
Winst (verlies) vóór winstbelastingen	(3,2)	55,0	N.M.	84,6	275,3	(69)%
Belastingen	3,2	(14,7)	N.M.	(43,0)	(99,6)	(57) %
Winst over de verslagperiode	—	40,3	(100)%	41,6	175,7	(76)%
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen						
Elementen die niet naar de geconsolideerde staat van het resultaat gerecycleerd zullen worden						
Herwaardering van verplichtingen/(tegoeden) uit te-bereiken-doel pensioenplannen	(5,5)	1,2	N.M.	(5,5)	1,2	N.M.
Uitgestelde belastingen	—	—	— %	—	—	— %
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	(5,5)	1,2	N.M.	(5,5)	1,2	N.M.
Totaalresultaat voor de periode	(5,5)	41,5	N.M.	36,1	176,9	(80)%
Winst toe te rekenen aan:	—	40,3	N.M.	41,6	175,7	(76)%
Eigenaars van de Vennootschap	—	40,3	N.M.	41,6	175,7	(76) %
Minderheidsbelangen	—	—	— %	—	—	— %
Totaalresultaat toe te rekenen aan:	(5,5)	41,5	N.M.	36,1	176,9	(80)%
Eigenaars van de Vennootschap	(5,5)	41,5	N.M.	36,1	176,9	(80) %
Minderheidsbelangen	—	—	— %	—	—	— %

(in € miljoen, uitgezonderd aandelen en bedragen per aandeel)	Voor de drie maanden afgesloten op 31 december			Voor het jaar afgesloten op 31 december		
	2016	2015	% verschil	2016	2015	% Verschil
	Gew. gem. uitstaande aandelen	115.472.902,0	116.486.074,0		115.829.407	116.492.339
Gewone winst per aandeel	0	0,35		0,36	1,51	
Verwaterde winst per aandeel	—	0,35		0,36	1,51	
Bedrijfsopbrengsten per type						
Opbrengsten uit abonnementen:						
Televisie	141,4	139,5	1 %	566,4	552,1	3 %
Breedbandinternet	146,6	138,2	6 %	572,9	546,0	5 %
Vaste telefonie	60,5	57,1	6 %	243,0	226,9	7 %
Opbrengsten uit kabelgerelateerde abonnementen	348,5	334,8	4 %	1.382,3	1.325,0	4 %
Mobiele telefonie	151,5	50,2	202 %	564,5	203,4	178 %
Totaal opbrengsten uit abonnementen	500,0	385,0	30 %	1.946,8	1.528,4	27 %
Bedrijfsdiensten	31,9	30,5	5 %	122,2	118,1	3 %
Overige	97,3	46,6	109 %	360,1	175,3	105 %
Totaal bedrijfsopbrengsten	629,2	462,1	36 %	2.429,1	1.821,8	33 %
Bedrijfskosten per type						
Netwerkexploitatiekosten	(38,3)	(17,0)	125 %	(142,9)	(68,0)	110 %
Directe kosten (programmering en auteursrechten, interconnectie en andere)	(162,8)	(111,1)	47 %	(607,8)	(425,0)	43 %
Personeelsgerelateerde kosten	(70,9)	(49,9)	42 %	(258,4)	(180,3)	43 %
Verkoop- en marketingkosten	(28,8)	(25,8)	12 %	(97,7)	(74,2)	32 %
Uitbestede arbeidsdiensten en professionele diensten	(15,0)	(12,8)	17 %	(50,1)	(41,8)	20 %
Overige indirecte kosten	(44,1)	(26,0)	70 %	(155,1)	(88,8)	75 %
Herstructureringsopbrengsten (kosten)	(0,4)	9,5	(104) %	(2,5)	9,9	N.M.
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	(1,3)	(3,3)	(61) %	(8,4)	(9,7)	(13) %
Op aandelen gebaseerde vergoedingen	(3,7)	(1,8)	106 %	(11,7)	(10,4)	13 %
Afschrijvingen en waardeverminderingen op materiële vaste activa	(128,2)	(69,0)	86 %	(394,0)	(270,8)	45 %
Afschrijvingen en waardeverminderingen op immateriële vaste activa	(45,5)	(19,6)	132 %	(159,0)	(73,0)	118 %
Afschrijving op uitzendrechten	(17,4)	(14,2)	23 %	(55,8)	(49,0)	14 %
Waardevermindering op immateriële activa met een lange levensduur	(5,4)	—	— %	(5,4)	—	— %
Winst op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	1,7	1,3	31 %	5,1	2,4	113 %
Totaal bedrijfskosten	(560,1)	(339,7)	65 %	(1.943,7)	(1.278,7)	52 %

N.M. - Not Meaningful (Niet Betekenisvol)

5.2 EU IFRS geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op			Voor het jaar afgesloten op		
	31 december			31 december		
	2016	2015	% Verschil	2016	2015	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten						
Winst over de verslagperiode	—	40,3	N.M.	41,6	175,7	(76)%
Afschrijvingen, waardeverminderingen en herstructureringskosten	195,0	92,0	112 %	611,6	380,5	61 %
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(3,4)	(14,4)	(76)%	(24,8)	25,3	N.M.
Belastingen	(3,2)	14,8	(122)%	43,0	99,7	(57)%
Netto interestkosten, valutaverliezen en overige financiële kosten	138,3	60,9	127 %	330,3	246,6	34 %
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	(123,1)	6,0	N.M.	(6,1)	(13,8)	(56)%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	28,8	—	—%	45,7	30,8	48 %
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	31,0	—	—%	31,0	—	—%
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(32,6)	(32,4)	1 %	(231,2)	(201,7)	15 %
Betaalde winstbelastingen	—	—	—%	(92,0)	(77,6)	19 %
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	230,8	167,2	38 %	749,1	665,5	13 %
Kasstroom uit investeringsactiviteiten						
Verwerving van materiële vaste activa	(118,1)	(81,8)	44 %	(303,4)	(246,0)	23 %
Verwerving van immateriële vaste activa	(15,2)	(30,8)	(51)%	(178,6)	(133,0)	34 %
Verwerving van overige investeringen	—	—	—%	(1,8)	—	—%
Verwerving van en leningen aan geassocieerde deelnemingen	0,1	2,4	(96)%	(0,5)	(57,2)	(99)%
Verwerving van een dochtervennootschap, netto van verworven geldmiddelen	—	—	—%	(1.180,5)	—	—%
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	0,7	0,7	— %	4,6	3,1	48 %
Verwerving van uitzendrechten voor doorverkoop	(0,1)	(1,7)	(94)%	(0,4)	(3,8)	(89)%
Opbrengsten uit de verkoop van uitzendrechten voor doorverkoop	0,1	1,7	(94)%	0,4	3,8	(89)%
Nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten	(132,5)	(109,5)	21 %	(1.660,2)	(433,1)	283 %
Kasstroom uit financieringsactiviteiten						
Aflossing van leningen en overige financieringsverplichtingen	(2.979,9)	(7,4)	N.M.	(4.091,9)	(507,4)	706 %
Ontvangsten uit opname van leningen en overige financieringsverplichtingen	2.987,1	12,7	N.M.	4.973,7	542,7	816 %
Inkoop eigen aandelen	—	—	—%	(47,8)	(50,0)	(4)%
Verkoop eigen aandelen	0,5	0,4	25 %	0,5	2,0	(75)%
Betalingen voor vervroegde beëindiging van derivaten	—	(73,0)	(100)%	(10,7)	(73,0)	(85)%
Betaling voor vervroegde beëindiging van leningen en overige financieringsverplichtingen	—	—	—%	(9,9)	—	—%
Betaling voor schuldtoelatingkosten	(20,2)	—	—%	(48,4)	—	—%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(9,5)	(9,3)	2 %	(32,5)	(58,5)	(44)%
Nettokasstroom uit (gebruikt in) financieringsactiviteiten	(22,0)	(76,6)	(71)%	733,0	(144,2)	N.M.
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	22,9	296,2	(92)%	277,3	189,1	47 %
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	99,2	277,3	(64)%	99,2	277,3	(64)%
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten	76,3	(18,9)	N.M.	(178,1)	88,2	N.M.

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op			Voor het jaar afgesloten op		
	31 december			31 december		
	2016	2015	% Verschil	2016	2015	% Verschil
Aangepaste vrije kasstroom						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	230,8	167,2	38 %	749,1	665,5	13 %
Geldelijke kosten betreffende overnames of desinvesteringen	—	3,3	N.M.	9,6	6,9	39 %
Kosten gefinancierd door een derde partij	6,2	—	N.M.	6,2	—	N.M.
Verwerving van materiële vaste activa	(118,1)	(81,8)	44 %	(303,4)	(246,0)	23 %
Verwerving van immateriële vaste activa	(15,2)	(30,8)	(51)%	(178,6)	(133,0)	34 %
Kapitaalaflossingen op leaseverplichtingen (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases)	(0,4)	(0,4)	— %	(1,8)	(1,8)	— %
Kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname	(4,2)	(3,7)	14 %	(15,3)	(12,6)	21 %
Aangepaste vrije kasstroom	99,1	53,8	84 %	265,8	279,0	(5)%

N.M. - Not Meaningful (Niet Betekenisvol)

5.3 EU IFRS geconsolideerde balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	31 december 2016	31 december 2015	% Verschil
ACTIVA			
Vaste activa:			
Materiële vaste activa	2.046,8	1.411,9	634,9
Goodwill	1.540,9	1.241,8	299,1
Overige immateriële vaste activa	709,2	241,1	468,1
Uitgestelde belastingvorderingen	135,5	108,5	27,0
Deelnemingen in en leningen aan geassocieerde deelnemingen	27,1	57,7	(30,6)
Overige investeringen	1,8	—	1,8
Derivaten	49,7	7,6	42,1
Handelsvorderingen	4,8	4,7	0,1
Overige activa	16,7	13,2	3,5
Totaal vaste activa	4.532,5	3.086,5	1.446,0
Vlottende activa:			
Voorraden	21,7	19,3	2,4
Handelsvorderingen	206,0	145,9	60,1
Overige vlottende activa	125,2	68,6	56,6
Geldmiddelen en kasequivalenten	99,2	277,3	(178,1)
Derivaten	22,8	0,9	21,9
Totaal vlottende activa	474,9	512,0	(37,1)
TOTAAL ACTIVA	5.007,4	3.598,5	1.408,9
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
Eigen vermogen:			
Geplaatst kapitaal	12,8	12,8	—
Uitgiftepremies en overige reserves	959,1	1.001,3	(42,2)
Overgedragen verlies	(2.183,1)	(2.224,9)	41,8
Herwaarderingen	(14,8)	(9,3)	(5,5)
Totaal eigen vermogen, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	(1.226,0)	(1.220,1)	(5,9)
Minderheidsbelangen	18,4	16,7	1,7
Totaal eigen vermogen	(1.207,6)	(1.203,4)	(4,2)
Langlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	4.655,2	3.683,3	971,9
Derivaten	94,7	57,8	36,9
Over te dragen opbrengsten	0,7	0,6	0,1
Uitgestelde belastingverplichtingen	166,0	124,5	41,5
Overige schulden	94,6	59,1	35,5
Totaal langlopende verplichtingen	5.011,2	3.925,3	1.085,9
Kortlopende verplichtingen:			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	126,6	110,6	16,0
Handelsschulden	182,3	133,5	48,8
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	559,2	350,2	209,0
Over te dragen opbrengsten	101,7	73,6	28,1
Derivaten	16,0	6,2	9,8
Kortlopende belastingenschuld	218,0	202,5	15,5
Totaal kortlopende verplichtingen	1.203,8	876,6	327,2
Totaal verplichtingen	6.215,0	4.801,9	1.413,1
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	5.007,4	3.598,5	1.408,9

- (1) Om de **'rebased'** groeicijfers te berekenen op een vergelijkbare basis voor de drie en negen maanden afgesloten op 30 september 2016 hebben we onze historische bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA aangepast door de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA van BASE voor de overname op te nemen in onze herziene bedragen voor de drie en negen maanden afgesloten op 30 september 2015 voor zover dat de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA deel uitmaken van onze resultaten voor de drie en negen maanden afgesloten op 30 september 2016 (BASE wordt volledig geconsolideerd sinds 11 februari 2016). Wij hebben geen aanpassingen gedaan aan de periodes voor de overname om niet-recurrente elementen te elimineren of om retroactief aanpassingen aan schattingen te doen die kunnen geïmplementeerd worden na de overname. Aangezien we de overgenomen activiteiten noch bezaten, noch controleerden gedurende de periodes voor de overname kan er geen garantie worden gegeven dat (i) we alle noodzakelijke aanpassingen hebben geïdentificeerd om de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA van deze entiteiten voor te stellen op een manier die vergelijkbaar is met de overeenstemmende bedragen na de overname die zijn opgenomen in onze historische resultaten of dat (ii) de financiële staten voor de overname waarop we ons gebaseerd hebben geen niet-gedeteteerde fouten zouden bevatten. Daarnaast zijn 'rebased' groeicijfers niet noodzakelijk indicatief voor de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA die we zouden gerealiseerd hebben indien deze transacties zich hadden voorgedaan op de datum die we gebruikt hebben voor de berekening van 'rebased' groei of de bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA voor de toekomst. De 'rebased' groeicijfers worden hier getoond om toe te laten de groeivoeten op een vergelijkbare basis te kunnen inschatten, en worden niet voorgesteld als een maatstaf van onze pro forma financiële prestaties.
- (2) Bij contractuele verbintenissen in het kader van het **"Choose Your Device" programma**, met aparte contracten voor mobiele telefoontoestellen en de eigenlijke dienstverlening ('airtime'), erkent Telenet de volledige verkoopprijs van het mobiele telefoontoestel als 'Overige' opbrengsten meteen na levering, ongeacht of de verkoopprijs voorafgaand werd ontvangen of door middels van gespreide betalingen. De opbrengsten uit de eigenlijke dienstverlening worden erkend als opbrengsten uit mobiele telefonie en gespreid over de contractuele termijn van het contract. Voor de lancering van het "Choose Your Device" programma in juli 2015 werden mobiele telefoontoestellen doorgaans ter beschikking gesteld van klanten op een gesubsidieerde basis. Daardoor werd enkel het gedeelte dat geldelijk werd ontvangen op het moment van de verkoop erkend als opbrengsten, waarbij de maandelijkse bedragen voor zowel het telefoontoestel alsook de eigenlijke dienstverlening erkend werden als opbrengsten uit mobiele telefonie gedurende de duurtijd van het contract. De kosten voor mobiele telefoontoestellen onder het "Choose Your Device" programma worden geheel ten laste genomen van het totaalresultaat bij de eigenlijke verkoop.
- (3) **EBITDA** wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, het aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen, 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, (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, en (iii) overige overnamegerelateerde elementen waaronder winsten en verliezen op de schikking van een voorwaardelijke vergoeding. 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 IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 12.
- (4) 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.
- (5) **Aangepaste vrije kasstroom** wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten plus (i) de geldelijke betalingen aan derden betreffende succesvolle of niet-succesvolle overnames en desinvesteringen en (ii) kosten gefinancierd door een derde partij, 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 bedragen gefinancierd door leveranciers en tussenpersonen, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases die werden erkend als gevolg van overnames), en (iv) kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Aangepaste 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 IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter.
- (6) Een **abonnee op basiskabeltelevisie** is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die via een analoog of digitaal videosignaal over het Gecombineerde Netwerk Telenets videodienst ontvangt zonder abonnement op een terugkerende maandelijkse dienst die het gebruik van encryptietechnologie vereist. Encryptietechnologie omvat smart-cards en andere geïntegreerde of virtuele technologieën die Telenet gebruikt om zijn verbeterd dienstenaanbod te leveren. Telenet telt opbrengstgenererende eenheden op basis van het aantal panden. Een abonnee met meerdere aansluitingen in één pand wordt dus als één opbrengstgenererende eenheid geteld. Een abonnee met twee huizen die voor elk van die huizen een abonnement op Telenets kabeltelevisiedienst heeft, wordt als twee opbrengstgenererende eenheden geteld.
- (7) Een **abonnee op premiumkabeltelevisie** is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die via een digitaal videosignaal over het Gecombineerde Netwerk Telenets kabeltelevisiedienst ontvangt op basis van een abonnement op een terugkerende maandelijkse dienst die het gebruik van encryptietechnologie vereist. Abonnees voor premiumkabeltelevisie worden geteld op basis van het aantal panden. Zo wordt een abonnee met één of meer settopboxen die Telenets videodienst in één gebouw ontvangt over het algemeen geteld als één abonnee. Een abonnee op premiumkabeltelevisie wordt niet geteld als een abonnee op basisvideo. Naarmate Telenets klanten overstappen van basiskabeltelevisiediensten naar premiumkabel-televisie rapporteert Telenet een afname van het aantal abonnees voor basiskabeltelevisie die gelijk is aan de toename van het aantal abonnees voor premiumkabeltelevisie.
- (8) Een **internetabonnee** is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die internetdiensten ontvangt over het Gecombineerde Netwerk.

- (9) Een **vaste-telefonieabonnee** is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die spraakdiensten ontvangt over het Gecombineerde Netwerk. Vaste-telefonieabonnees omvatten geen mobiele-telefonieabonnees.
- (10) Het **aantal mobiele-telefonieabonnees** vertegenwoordigt het aantal actieve SIM-kaarten die in gebruik zijn, niet het aantal geleverde diensten. Als bijvoorbeeld een mobiele-telefonieabonnee zowel een data- als spraakplan voor een smartphone heeft, wordt die persoon beschouwd als één mobiele-telefonieabonnee. Een abonnee met een spraak- en dataplan voor een smartphone en een dataplan voor een laptop (via een dongle) wordt echter als twee mobiele-telefonieabonnees geteld. Klanten die geen terugkerende maandelijkse vergoeding betalen, worden na 90 dagen inactiviteit niet langer opgenomen in het aantal mobiele-telefonieabonnees.
- (11) **Klantenrelaties** zijn klanten die ten minste één van Telenets video-, internet- of vaste-telefoniediensten ontvangen en die Telenet telt als opbrengstgenererende eenheden, ongeacht op welke of op hoeveel diensten ze geabonneerd zijn. Klantenrelaties worden over het algemeen geteld op basis van het aantal panden. Als iemand Telenets diensten in twee panden ontvangt (bijvoorbeeld in zijn hoofdwooning en in een vakantiehuisje), wordt die persoon over het algemeen als twee klantenrelaties geteld. Mobieletelefonieklanten worden niet geteld als klantrelaties.
- (12) **ARPU** verwijst naar de gemiddelde maandelijkse opbrengst per klantenrelatie en wordt berekend door de gemiddelde maandelijkse opbrengsten uit abonnementen (exclusief opbrengsten uit mobiele telefonie, bedrijfsdiensten ("B2B"), interconnectie, transport- en distributievergoedingen, opbrengsten uit de verkoop van mobiele handsets en installatievergoedingen) voor de aangeduide periode te delen door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van de betreffende periode.
- (13) **Aansluitbare huizen** zijn woningen, wooneenheden in een gebouw met meerdere wooneenheden of eenheden in een commercieel gebouw die op het Gecombineerde Netwerk kunnen worden aangesloten zonder de distributiecentrale materieel uit te breiden. Het aantal aansluitbare huizen is gebaseerd op censusgegevens die kunnen veranderen op basis van herzieningen van die gegevens of op basis van nieuwe censusresultaten.
- (14) Een **opbrengstgenererende eenheid** is een individuele abonnee op basiskabeltelevisie, een individuele abonnee op premiumkabeltelevisie, een individuele internetabonnee of een individuele vaste telefonieabonnee. Een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw kan één of meer opbrengstgenererende eenheden omvatten. Als bijvoorbeeld een residentiële abonnee geabonneerd is op Telenets premiumkabel-televisiedienst, vaste-telefoniedienst en breedbandinternetdienst, vertegenwoordigt die klant drie opbrengstgenererende eenheden. Het totale aantal opbrengstgenererende eenheden is de som van het aantal abonnees voor basiskabeltelevisie, premiumkabeltelevisie, internet en vaste telefonie. Het aantal opbrengstgenererende eenheden wordt over het algemeen geteld op basis van het aantal panden, zodat een bepaald pand voor een bepaalde dienst niet als meer dan één opbrengst-genererende eenheid wordt geteld. Als iemand Telenets diensten in twee panden ontvangt (bijvoorbeeld in zijn hoofdwooning en in een vakantiehuisje), wordt die persoon daarentegen als twee opbrengst-genererende eenheden geteld. Elke kabel-, internet- of vaste-telefoniedienst in een productbundel wordt geteld als een afzonderlijke opbrengstgenererende eenheid, ongeacht de aard van een eventuele bundelkorting of promotie. Nietbetalende abonnees worden als abonnees geteld tijdens de periode gedurende welke ze bij wijze van promotie een gratis dienst ontvangen. Sommige van deze abonnees haken na die gratis periode af. Diensten die langdurig kosteloos worden aangeboden (bijv. aan VIP's of werknemers) worden over het algemeen niet als opbrengstgenererende eenheden geteld. Abonnementen op mobiele-telefoniediensten worden niet opgenomen in het extern gerapporteerde aantal opbrengstgenererende eenheden.
- (15) Het **klantverloop** vertegenwoordigt de snelheid waarmee klanten hun abonnementen beëindigen. Het jaarlijks voortschrijdend gemiddelde wordt berekend door het aantal beëindigingen in de voorgaande 12 maanden te delen door het gemiddelde aantal klantenrelaties. Bij de berekening van het klantverloop wordt een beëindiging geacht te hebben plaatsgevonden indien de klant geen enkele dienst meer van Telenet ontvangt en Telenets apparatuur dient terug te geven. Een gedeeltelijke overschakeling naar een lager product, wat meestal wordt toegepast om klanten aan te moedigen een openstaande factuur te betalen en te voorkomen dat alle diensten worden afgekoppeld, wordt bij de berekeningen van het klantverloop niet als een beëindiging beschouwd. Klanten die binnen Telenets kabelgebied verhuizen en klanten die overschakelen naar hogere of lagere diensten worden bij de berekening van het klantverloop evenmin als beëindigingen beschouwd.
- (16) De **ARPU per mobiele-telefonieabonnee**, exclusief interconnectieopbrengsten, verwijst naar de gemiddelde maandelijkse opbrengst uit mobiele telefonie per gemiddelde actieve gebruiker en wordt berekend door de gemiddelde opbrengsten uit mobiele telefonie (met uitzondering van activatievergoedingen, opbrengsten uit de verkoop van gsm's en smartphones en aanmaningskosten) voor een bepaalde periode te delen met gemiddelde van het totale aantal actieve mobiele-telefonieabonnees aan het begin en aan het einde van bepaalde periode. Voor de berekening van de ARPU per mobiele-telefonieabonnee, met inbegrip van interconnectieopbrengsten, verhoogt de teller uit de hierboven toegelichte berekening met het bedrag aan mobiele interconnectie-opbrengsten over die periode.
- (17) De **netto hefboomratio** wordt berekend volgens de definitie in de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, door de totale nettoschuld, uitgezonderd (a) achtergestelde aandeelhoudersleningen, (b) geactiveerde elementen van de schulden onder de cliëntèle- en annuïteitenvergoedingen, (c) en alle andere financiële leases die op of voor 1 augustus 2007 werden aangegaan, en (d) alle schuld onder de netwerklease afgesloten met de zuivere intercommunales tot een maximum totaalbedrag van €195,0 miljoen, te delen door de Geconsolideerde EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

Investor & Analyst Conference Call – Telenet zal op 16 februari 2017 om 13:30 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

Contactgegevens

Investor Relations:	Rob Goyens	rob.goyens@telenetgroup.be	Telefoon: +32 15 333 054
Press & Media Relations:	Stefan Coenjaerts	stefan.coenjaerts@telenetgroup.be	Telefoon: +32 15 335 006

Over Telenet – Als aanbieder van entertainment- en telecommunicatiediensten in België is Telenet Group steeds op zoek naar de perfecte beleving in de digitale wereld voor zijn klanten. Het bedrijf spijst zich onder de merknaam Telenet toe op het aanbieden van digitale televisie, hogesnelheidsinternet en vaste en mobiele telefoniediensten aan residentiële klanten in Vlaanderen en Brussel. Onder de merknaam BASE levert het mobiele telefonie in België. De afdeling Telenet Business bedient de zakelijke markt in België en Luxemburg met connectiviteits-, hosting- en security oplossingen. Meer dan 3000 medewerkers hebben samen 1 doel voor ogen: leven en werken eenvoudiger en aangenamer maken. Telenet Group is een onderdeel van Telenet Group Holding nv en is genoteerd op Euronext Brussel onder ticker symbool TNET. Voor meer informatie, surf naar www.telenet.be. Telenet is voor 57% eigendom van Liberty Global, het grootste internationale tv- en breedbandinternetbedrijf ter wereld. Liberty Global investeert, innoveert en geeft op die manier mensen de kans om alles uit de digitale revolutie te halen - en dit in meer dan 30 landen verspreid over Europa, Latijns-Amerika en de Caraïben.

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 2015 en de niet-geauditeerde geconsolideerde financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over het boekjaar afgesloten op 31 december 2016 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, onze groeiverwachtingen, strategie, product-, netwerk- en technologiëlanceringen, en de verwachte impact van de overname van BASE op onze gecombineerde activiteiten en financiële prestaties 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 afgesloten op 31 december 2016 werd opgesteld in overeenstemming met EU IFRS, tenzij anders vermeld, en kan vanaf 24 maart 2017 op de website van de Vennootschap worden geraadpleegd.

Niet-GAAP-maatstaven – "Adjusted EBITDA" en "Aangepaste 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 plc (<http://www.libertyglobal.com/>). Liberty Global plc is de controlerende aandeelhouder van de Vennootschap.

Dit document werd vrijgegeven op 16 februari 2017 om 7:00 uur MET.