

Resultaten eerste halfjaar 2010



- ▶ Opnieuw een periode van stevige nettogroei van het aantal nieuwe abonnees en stijgende gemiddelde opbrengst per klant;
- ▶ Omzet met 11% gestegen; Vrije kasstroom +42% j-o-j tot 21% van de bedrijfsopbrengsten;
- ▶ Vertrouwen dat we onze doelstellingen voor 2010 zullen realiseren.

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

Mechelen, 2 augustus 2010 – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2010 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Forse nettotoename van het aantal klanten voor al onze belangrijkste producten in doorgaans het zwakste kwartaal betreffende aangroei en solide omzetstijging voor onze afdeling bedrijfsdiensten;
- Vertraging van het nettoverlies van abonnees voor kabel-tv met nog steeds een laag klantenverloop voor breedbandinternet en vaste telefonie;
- Stijgend marktaandeel voor al onze productlijnen voor particulieren in zowel H1 2010 als KW2 2010;
- 55% van onze klantenbasis was geabonneerd op twee of meer producten per 30 juni 2010, waarvan 30% intussen een abonnement had op drie producten;
- Aanhoudende groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie⁽⁵⁾ (+11% j-o-j) tot €38,0 in H1 2010 en €38,4 in KW2 2010;
- Robuuste omzetstijging van 11% op jaarbasis tot €638,6 miljoen in H1 2010, waarvan 9% organisch;
- Adjusted EBITDA⁽¹⁾ van €329,6 miljoen (+8% j-o-j, +9% organisch), wat overeenkomt met een marge van 51,6% en van 53,2% exclusief de overnames van BelCompany and C-CURE;
- Verhouding tussen toe te rekenen bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ en bedrijfsopbrengsten van 17%, maar deze ratio zal toenemen in H2 2010 omwille van meer netwerkinvesteringen, echter geheel binnen onze doelstellingen;
- 42% toename van vrije kasstroom⁽³⁾ j-o-j tot €131,4 miljoen, of 21% van de bedrijfsopbrengsten;
- De hefboomratio (netto bevoorrechte schuld/EBITDA) daalde tot 2,6x op 30 juni 2010, of 3,0x op pro-formabasis inclusief de huidige betaling van de aandeelhoudersvergoeding van € 2,23 per aandeel.

Voor de zes maanden beëindigd op	juni 2010	juni 2009	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)			
Bedrijfsopbrengsten	638,6	577,4	11%
Bedrijfswinst	170,8	155,9	10%
Nettowinst	21,8	47,7	-54%
Gewone winst per aandeel	0,19	0,43	-55%
Verwaterde winst per aandeel	0,19	0,43	-55%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	329,6	305,3	8%
Adjusted EBITDA marge %	51,6%	52,9%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾	107,9	151,8	-29%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten	17%	26%	
Vrije kasstroom ⁽³⁾	131,4	92,5	42%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (000 geleverde diensten)			
Totaal kabeltelevisie	2.303	2.374	-3%
Analoge kabeltelevisie	1.186	1.520	-22%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)	1.118	854	31%
Breedbandinternet	1.174	1.055	11%
Vaste telefonie	780	694	12%
Mobiele telefonie	170	101	68%
Triple-playklanten	689	606	14%
Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾	1,85	1,74	6%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	38,0	34,1	11%

- (1) EBITDA wordt onder IFRS gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende onze inspanningen om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de onderneming aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overstemming met IFRS om het resultaat van de onderneming te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 11.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in onze geconsolideerde balans.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van onze continue activiteiten, elk zoals gerapporteerd in ons geconsolideerd kasstroomoverzicht.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees binnen het Gecombineerde Netwerk op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie.
- (5) De gemiddelde maandelijkse omzet (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie wordt als volgt berekend. gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit carriage fees en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van set top boxes) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.

Conference call – Telenet zal op 3 augustus 2010 om 15:00 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

Contactgegevens

Pers:	Marina De Moerlooze VP Corporate Communications marina.de.moerlooze@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 771	Evelyne Nieuwland Woordvoester evelyne.nieuwland@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 544
Analisten en beleggers:	Vincent Bruyneel VP Investor Relations, Corporate Finance & Development vincent.bruyneel@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 696	Rob Goyens Manager Investor Relations rob.goyens@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 333 054

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

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

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

Financiële informatie – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar eindigend op 31 december 2009 en voor de zes maanden beëindigd op 30 juni 2010 werden opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP), tenzij anders vermeld, en kunnen op onze website worden geraadpleegd.

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

Dit document werd vrijgegeven op 2 augustus 2010 om 17.45 uur MET.

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

"Na een uitzonderlijk sterk 2009 – deels toe te schrijven aan de uitzonderlijk hoge vraag naar onze digitale televisiediensten en bundels in het verkoopgebied van het overgenomen Interkabel – waren we blij te zien dat onze marktleidende producten het nog steeds goed deden in de eerste zes maanden van 2010. We bereikten ons beste tweede kwartaal ooit wat de nettogroei van het aantal nieuwe klanten voor breedbandinternet betreft, indien we de uitzonderlijk hoge vraag in de Interkabel-regio van vorig jaar buiten beschouwing laten. Sinds het begin van het jaar is het aantal abonnees voor onze belangrijkste producten voor particulieren gestegen met 215.000, waaronder 94.000 in het tweede kwartaal van 2010, meestal het zwakste kwartaal betreffende aangroei. Bovendien hebben we ons marktaandeel in elk domein waarin we opereren verder doen groeien. Minder dan vijf jaar na de lancering van Telenet Digital TV zijn we tevreden dat nagenoeg de helft van onze kabeltelevisieklanten al is overgeschakeld naar digitaal. Tegelijkertijd zijn we erin geslaagd ons klantverloop op een gematigd niveau te houden. Dit weerspiegelt onze voortdurende focus op productkwaliteit, klantbeleving, de kwaliteit van onze dienstverlening, alsook de verdere penetratie van onze productbundels. Deze zorgen er immers voor dat klanten minder snel geneigd zijn hun abonnement op te zeggen.

Consumenten beslissen meer en meer om al hun uitgaven voor media- en communicatiediensten bij één enkele aanbieder te bundelen, en we zijn hiervoor goed gepositioneerd. Eind juni 2010 was 55% van onze klanten geabonneerd op twee of meer producten (tegenover 48% een jaar eerder) en had 30% een abonnement op drie producten. Deze positieve ontwikkeling en de verdere overschakeling van onze kabeltelevisieabonnees naar digitale tv hebben geleid tot een stijging van de gemiddelde opbrengst per klant met 11% tot €38,4 in het tweede kwartaal van 2010. Wij stelden tevreden vast dat de stijgende trend in het nettoverlies van kabeltelevisieabonnees vertraagde tot slechts -15.000 in het tweede kwartaal van 2010. Dit is te danken aan onze inspanningen om de waarde van ons analoge televisieaanbod te ondersteunen en aan het geringere klantverloop in het tweede kwartaal. Wat mobiele telefonie betreft, voegden we netto 17.000 nieuwe klanten met een vaste abonnementsformule toe in het tweede kwartaal van 2010, die een hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren dan onze bestaande klanten omdat er meer en meer voor dure tariefplannen wordt gekozen. Wij zijn van plan om in het derde kwartaal van 2010 van start te gaan als een volwaardige mobiele virtuele netwerkkoperator, wat alweer een belangrijke stap zal zijn in onze activiteiten op het gebied van mobiele telefonie.

De combinatie van ons toonaangevende hybride glasvezel-coaxnetwerk, het ruime aanbod aan diensten met toegevoegde waarde (zoals hosting en beveiliging) naast de traditionele connectiviteitsoplossingen en de meer geïntegreerde marktaanpak beginnen zich te vertalen in veelbelovende resultaten in de B2B-markt. Eind juli 2010 tekenden we een meerjarencontract met AXA Bank voor de levering van dataconnectiviteitsdiensten aan alle filialen van AXA Bank in België, waardoor de 'best-in-class'-positie van Telenet Solutions opnieuw bevestigd werd.

Onze omzet bleef sterk groeien met 11% (9% organisch) tot €639 miljoen in de eerste helft van 2010. Onze Adjusted EBITDA steeg met 8% j-o-j tot €330 miljoen, wat neerkomt op een marge van 51,6%. Zoals in de voorgaande kwartalen had BelCompany een verwaterend effect op onze totale marge, terwijl onze marge sinds begin dit jaar ook onze weloverwogen push in de markt voor mobiele telefonie weerspiegelt. De organische groei van onze Adjusted EBITDA bedroeg 9%, wat resulteerde in een marge van 53,2%. Dit was iets beter dan het niveau van vorig jaar, ondanks onze selectieve investeringen in nieuwe groeidomeinen. Zoals eerder aangegeven, zullen deze investeringen geen verandering betekenen voor het algemene financiële profiel van de onderneming. De huidige cijfers bewijzen dat wij die belofte waarmaken.

Onze gerapporteerde nettowinst van €22 miljoen leed aanzienlijk onder het geboekte verlies van €60 miljoen op onze derivaten, dat echter geen directe impact heeft op onze kasstromen. Zonder dat verlies hadden we een nettowinst van €82 miljoen geboekt. Onze vrije kasstroom steeg met 42% j-o-j tot €131 miljoen, of 21% van de opbrengsten. De sterke verbetering van onze vrije kasstroom was voornamelijk te danken aan de solide groei van onze EBITDA, tenietgedaan door iets hogere financiële kosten, en aan de daling van de investeringsuitgaven ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Dat laatste was het gevolg van de lagere investeringsuitgaven in verband met de verhuur van settopboxen, alsook fasering ter voorbereiding van ons eerder aangekondigde Pulsar-project, waarmee we het aantal aangesloten woningen per optisch knooppunt willen verminderen. In lijn met onze vooruitzichten voor 2010 verwachten we dat onze investeringsuitgaven in de loop van de tweede helft van 2010 zullen stijgen, aangezien ons netwerkinvesteringsproject "Digital Wave 2015" – dat de overgang naar de internetbeleving van de volgende generatie moet ondersteunen – na de zomer van start gaat.

Op basis van het hierboven geschetste verloop van de eerste zes maanden van het jaar hebben we er vertrouwen in dat we onze eind februari geschetste doelstellingen voor 2010 zullen realiseren. Onlangs lanceerden wij een vrijwillig voorstel tot omruiling voor bepaalde van onze termijnleningen. Deze transactie, die geen impact heeft op de schuldgraad, zal zorgen voor extra kasstroomflexibiliteit waarbij het leeuwendeel van onze schuldafschrijvingen nu pas in 2017 zal plaatsvinden."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

In de eerste zes maanden van 2010 groeide het aantal abonnees voor onze belangrijkste producten voor particulieren (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie) met 215.000, tegenover een groei van 319.000 in de eerste helft van 2009. In dezelfde periode vorig jaar hadden we nog de vroege voordelen van de overname van Interkabel in oktober 2008. Die periode werd gekenmerkt door de uitzonderlijk hoge vraag naar onze interactieve digitale televisiediensten en productbundels, die we geen van beide konden aanbieden in het verkoopgebied van Interkabel vóór de overname.

Hoewel het tweede kwartaal in termen van groei van het abonneebestand doorgaans het zwakste kwartaal is, steeg het aantal abonnees voor onze belangrijkste producten voor particulieren in het tweede kwartaal van 2010 met 94.000. Onze productbundels, die worden verkocht onder de naam "Shakes", bleven het goed doen. Consumenten willen immers steeds vaker al hun media- en communicatiediensten in de vorm van een productbundel bij één enkele aanbieder aankopen tegen een aantrekkelijke prijs. Tegelijkertijd bleef het klantverloop op een gematigd niveau, enerzijds dankzij onze continue focus op klantenservice, gemak en beleving, en anderzijds vanwege onze succesvolle promotie van productbundels. Productbundels zorgen er immers voor dat de klant minder snel geneigd is zijn of haar abonnement op te zeggen.

Het organisch nettoverloop van klanten met een abonnement op basiskabel-tv versnelde in het vierde kwartaal van 2009 en het eerste kwartaal van 2010 als gevolg van de toegenomen concurrentie op de particuliere markt, die werd veroorzaakt door de "gratis" tv-campagne van één van onze concurrenten. We waren dan ook blij dat het tempo van die achteruitgang in het tweede kwartaal van 2010 aanzienlijk vertraagde tot 15.000, tegenover gemiddeld circa 22.000 in het vierde kwartaal van 2009 en het eerste kwartaal van 2010. Voor het volledige jaar verwachten we echter nog steeds een groter nettoverlies aan klanten met een abonnement op basiskabel-tv dan in 2009. De hiermee gepaard gaande daling van de opbrengsten zal echter ruimschoots worden gecompenseerd door de aanhoudende groei van zowel onze digitale televisiediensten als onze productbundels. Beide resulteren in een veel hogere gemiddelde opbrengst per klant dan analoge televisie, waarvoor het abonnementsgeld nog steeds tot de laagste van West-Europa behoort. Tot slot bleven we vooruitgang boeken in de markt voor mobiele telefonie dankzij onze nieuwe gesegmenteerde tariefplannen die worden aangeboden in combinatie met een aantrekkelijk geprijsde gsm.

Eind juni 2010 leverden we in totaal 4.257.000 diensten, wat 3% meer was dan de 4.123.000 diensten vorig jaar (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie). Het aantal klanten met een abonnement op drie producten bleef in stijgende lijn gaan en stond eind juni 2010 op 689.000, tegenover 606.000 eind juni 2009 (+14% j-o-j). Eind juni 2010 was 30% van ons klantenbestand geabonneerd op één van onze bundels bestaande uit drie producten, tegenover 25% een jaar eerder. In lijn met onze strategie en verwachtingen bleef het aantal klanten dat op slechts één van onze producten is geabonneerd afnemen als gevolg van onze inspanningen om het grootste deel van ons klantenbestand te laten overschakelen op een productbundel. Eind juni 2010 had 45% van onze klanten een abonnement op slechts één product, tegenover 52% een jaar eerder. Het groeiende aandeel van onze productbundels kan ook worden afgeleid uit het aantal diensten per klant. Deze ratio steeg verder met 6% j-o-j van 1,74 diensten eind juni 2009 tot 1,85 diensten eind juni 2010.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie – één van onze belangrijkste parameters in ons streven naar een groeiend aandeel van de consumentenuitgaven aan media- en communicatiediensten – bleef fors groeien. Voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2010 bedroeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie €38,0, een stijging van 11% j-o-j. Alleen al in het tweede kwartaal van 2010 steeg de gemiddelde opbrengst per klant met 11%, van €34,5 in het tweede kwartaal van 2009 tot €38,4 in dezelfde periode dit jaar. We herinneren eraan dat deze gemiddelde opbrengst per klantenrelatie, zoals gedefinieerd op pagina 2, geen rekening houdt met onze opbrengsten uit mobiele telefonie, waarvoor we ook een aanzienlijke verbetering hebben gezien. De nieuwe abonnees voor mobiele telefonie

hebben immers een veel hoger gebruiks- en uitgavenprofiel dan onze oude abonnees voor mobiele telefonie met een product zonder vaste abonnementskosten (Walk & Talk 0).

Hoewel de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie bij individuele producten in dalende lijn blijft gaan – weliswaar in een trager tempo dan vorig jaar – door het groeiende aandeel van bundels en door andere kortingen en de concurrentiedruk, zijn we erin geslaagd de totale gemiddelde opbrengst per klantenrelatie te verhogen. De hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie is een direct gevolg van het groeiende percentage nieuwe klanten die voor een productbundel kiezen, de verdere overschakeling van bestaande klanten met een enkelvoudig abonnement naar een meervoudig abonnement en de verdere overstap van analoge naar digitale tv (de gemiddelde opbrengst per klant is ongeveer dubbel zo hoog bij klanten met een abonnement op digitale tv als bij klanten met een abonnement op basiskabel-tv).

1.2 Breedbandinternet

In de eerste zes maanden van het jaar steeg het aantal abonnees voor breedbandinternet met 58.000, waaronder 24.000 in het tweede kwartaal van 2010, dat doorgaans toch een zwakker kwartaal is in onze sector. Als we de uitzonderlijk hoge vraag in het verkoopgebied van Interkabel buiten beschouwing laten, was het tweede kwartaal het sterkste ooit wat betreft de nettoangroei van het aantal klanten voor breedbandinternet. In het tweede kwartaal van 2010 bedroeg het geannualiseerde klantverloop 6,5%. Dit was min of meer stabiel ten opzichte van de 6,4% in dezelfde periode vorig jaar, maar toch iets beter dan de 6,9% die we in het eerste kwartaal van 2010 meldden. Wij zijn van mening dat ons relatief lage klantverloop te verklaren is door de aantrekkelijkheid van ons productaanbod, het succes van onze productbundels en onze voortdurende focus op service en klantendienst.

Eind juni 2010 hadden we 1.174.000 abonnees voor breedbandinternet, wat 11% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze aangroei steunt nog steeds in eerste instantie op onze gesegmenteerde productbundels, ons productleiderschap ten opzichte van concurrerende technologieën alsook de verdere toename van de penetratie van breedbandinternet in ons verkoopgebied. De penetratiegraad, zijnde het totale aantal abonnees voor breedbandinternet in verhouding tot het totale aantal aangesloten woningen, bedroeg eind juni 2010 41,8%, tegenover 37,9% een jaar eerder. Onze breedbandinternetklanten zijn verruit het meest ontwikkeld binnen België daar 76% van onze klantenbasis geniet van downloadsnelheden van minstens 20 Mbps.

Begin juli 2010 hebben we het gegevensvolume voor onze bestaande breedbandproducten opnieuw verhoogd (na een eerste verhoging in maart van dit jaar) en zijn we voor onze duurste abonnementen overgeschakeld op een onbeperkt gegevensvolume op basis van een redelijk gebruik. Met deze verhogingen kunnen onze klanten het internet intensiever gebruiken zonder daarvoor een hogere prijs te betalen. In juli hebben we ook het aanbod van op EuroDocsis 3.0 gebaseerde FiberNet-producten uitgebreid met de lancering van FiberNet 50, dat een downloadsnelheid van 50 Mbps biedt. Samen met ons FiberNet 100-product, dat downloadsnelheden tot 100 Mbps biedt, bieden wij het meest geavanceerde breedbandinternetproduct aan dat in onze markt beschikbaar is. We zijn blij met het vroege succes, dat zonder verhoging van de marketinguitgaven werd bereikt.

1.3 Telefonie

VASTE TELEFONIE

In de eerste helft van 2010 steeg het aantal klanten voor vaste telefonie met 39.000, waarvan 17.000 in het tweede kwartaal van 2010. Vergeleken met dezelfde periode vorig jaar steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie met 12% tot 780.000 eind juni 2010. De penetratie van vaste telefonie in ons verkoopgebied, uitgedrukt als een percentage van het aantal aangesloten woningen, nam verder toe van 25,0% aan het eind van het tweede kwartaal van 2009 tot 27,8% aan het eind van het tweede kwartaal van 2010. De overgrote meerderheid van nieuwe klanten neemt via één van onze productbundels een abonnement op FreePhone Europe, waarmee klanten tijdens de daluren voor een forfaitair bedrag onbeperkt kunnen bellen naar andere vaste lijnen in België en andere Europese landen. Het geannualiseerde klantverloop bleef goed onder controle op 6,1% in het tweede kwartaal van 2010 tegenover 6,9% in het eerste kwartaal van 2010, en was slechts een fractie hoger dan de 5,8% in het tweede kwartaal van 2009.

MOBIELE TELEFONIE

Eind juni 2010 telden we 170.000 abonnees met een vaste abonnementsformule, een stijging van 68% j-o-j. In de eerste helft van het jaar steeg het aantal klanten voor mobiele telefonie met 40.000, waaronder 17.000 in het tweede kwartaal van 2010. We schrijven deze solide resultaten toe aan onze uitgebreide Walk & Talk-tariefplannen (waarvan enkele worden aangeboden in combinatie met een aantrekkelijk geprijsde gsm) en de hogere verkopen en activeringsgraad via ons BelCompany-retailkanaal. In lijn met de trends die we sinds de lancering van deze nieuwe tariefplannen eind oktober 2009 waarnemen, hebben nieuwe klanten voor mobiele telefonie een hoger gebruiksprofiel en genereren ze bijgevolg een hogere gemiddelde opbrengst per klant dan bestaande klanten met een oud tariefplan.

Wij zijn van plan om in het derde kwartaal van 2010 van start te gaan als een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator, wat alweer een belangrijke stap zal zijn in onze activiteiten op het gebied van mobiele telefonie. Voor de tweede helft van 2010 voorzien we ook een geleidelijke opschoning van ons bestand van klanten met een goedkoop abonnement, aangezien een afnemend percentage van deze 'Walk & Talk 0'-abonnees niet langer voldoet aan onze interne vereisten voor een actieve abonnee. De verwachte opschoning zal geen effect hebben op de opbrengsten en zal de kwaliteit van ons abonneebestand voor mobiele telefonie zelfs aanzienlijk verbeteren. De opschoning zal echter wel invloed hebben op het gerapporteerde totale aantal abonnees voor mobiele telefonie, en zal bijgevolg de verwachte stevige groei van het klantenbestand tenietdoen.

1.4 Televisie

1.4.1 Digitale en premium-tv

Eind juni 2010 hadden we 1.118.000 abonnees voor digitale televisie, een stijging van 31% j-o-j. Daarvan kozen 1.056.000 voor ons interactieve Telenet Digital TV-platform, terwijl de overige 61.000 klanten op het oude INDI-platform bleven dat we bij de overname van Interkabel hebben verworven. Wij verwachten nog steeds dat het aantal INDI-klanten geleidelijk verder zal afnemen, omdat deze klanten meer en meer kiezen voor onze productbundels en de voorkeur geven aan onze interactieve digitale televisiediensten.

In de eerste helft van het jaar steeg het aantal abonnees voor onze digitale tv-diensten met 118.000, waaronder 53.000 in het tweede kwartaal van 2010. Aangezien de gemiddelde opbrengst per klant bij een abonnee voor digitale tv ongeveer dubbel zo hoog ligt als bij een abonnee voor gewone analoge tv, blijft digitale televisie één van onze belangrijkste waardebestuwers.

Onze digitalisatieverhouding, zijnde het aandeel van de klanten voor digitale tv (zowel Telenet Digital TV als INDI) in het totale abonneebestand voor kabel-tv, nam verder toe van 36% eind juni 2009 tot 49% eind juni 2010. Met deze prestatie zitten we mooi op schema om één van onze langetermijndoelstellingen te realiseren, namelijk een jaarlijkse migratie van 10% van onze kabel-tv-abonnees van analoog naar digitaal. Van onze Telenet Digital TV-klanten huurt 75% een settopbox met opnamemogelijkheden en opteerde 59% voor de 'high definition' settopbox. Onze vernieuwde gebruikersinterface, die we hebben overgezet op al onze nieuwe en bestaande settopboxen, en de mogelijkheid om opnames via het internet te programmeren werden beide zeer goed onthaald en zetten onze innovatieve aanpak voor een totaal nieuwe klantbeleving in de verf.

1.4.2 Basiskabel-tv

Het totale aantal abonnees voor zowel analoge als digitale tv liep terug van 2.342.000 eind december 2009 tot 2.303.000 eind juni 2010. Dit betekent een organisch nettoverlies van 39.000 abonnees voor gewone kabel-tv in de eerste zes maanden van het jaar. Dit organisch verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie, zoals andere aanbieders van digitale tv en satellietexploitanten, of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die verhuisd zijn naar een locatie buiten ons verkoopgebied. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied en de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare woningen, geloven we dat het aantal abonnees voor basiskabel-tv verder in dalende lijn zal gaan.

Wij zijn blij dat er een pauze is gekomen in de versnelling van het netto organisch klantverloop voor basiskabel-tv die zich voordeed eind 2009 en in het eerste kwartaal van dit jaar. Vergeleken met het eerste kwartaal van het jaar, toen we 24.000 klanten voor analoge tv verloren, vertraagde het tempo van het netto organisch klantverloop tot 15.000 in het tweede kwartaal van 2010. Dit is te danken aan onze inspanningen om de waarde van ons analoge televisieaanbod te ondersteunen en aan het geringere klantverloop in het tweede kwartaal.

Toch verwachten we nog altijd dat het organisch nettoverlies voor de rest van het jaar hoger zal zijn dan het niveau van het tweede kwartaal van 2010 als gevolg van aanhoudende concurrentie in de televisiemarkt voor particulieren. Wij geloven nog steeds dat wij in staat zijn dit verwachte verlies aan opbrengsten op te vangen door klanten te laten overschakelen naar productbundels en digitale televisie, aangezien beide een veel hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren dan de gemiddelde abonnee voor analoge tv.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste zes maanden van 2010 genereerden we bedrijfsopbrengsten van €638,6 miljoen, of 11% meer dan in dezelfde periode vorig jaar toen de opbrengsten €577,4 miljoen bedroegen. Afgezien van BelCompany (dat wij sinds 30 juni 2009 hebben geconsolideerd) en C-CURE (de in Mechelen gevestigde internetbeveiligingsspecialist die wij op 31 mei 2010 overnamen), was de groei van onze bedrijfsopbrengsten volledig organisch en vooral te danken aan de verdere toename van het aantal abonnees voor onze belangrijkste producten voor particulieren (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie), de groeiende bijdrage van onze mobiele telefoniediensten, over het geheel genomen een hogere gemiddelde opbrengst per klant als gevolg van het feit dat klanten zich in toenemende mate abonneren op twee of meer producten, en de hogere penetratie van digitale tv in ons klantenbestand. In de eerste helft van het jaar bedroeg de organische groei van de bedrijfsopbrengsten een gezonde 9%.

In het tweede kwartaal van 2010 boekten we bedrijfsopbrengsten van €321,7 miljoen, tegenover €291,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar (+11% jaar-op-jaar). De organische groei van de bedrijfsopbrengsten in het tweede kwartaal kwam uit op 8%.

BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, die bestaan uit het basisabonnementsgeld dat onze abonnees voor analoge en digitale tv (zowel Telenet Digital TV als INDI) betalen, leveren nog steeds een belangrijke bijdrage aan onze totale bedrijfsopbrengsten. De opbrengsten uit basiskabel-tv voor de eerste zes maanden van 2010 bedroegen €162,7 miljoen, een stijging van 2% j-o-j. Het nettoverlies van abonnees voor analoge kabel-tv was groter dan in dezelfde periode vorig jaar, maar werd gecompenseerd door een verhoging van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv met ongeveer 6% vanaf februari 2009, wat een uitgesteld voordeel had tot eind februari 2010. In het tweede kwartaal bedroegen de opbrengsten uit basiskabel-tv €81,1 miljoen, min of meer ongewijzigd ten opzichte van de €80,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

PREMIUM KABEL-TV

Onze opbrengsten uit premium kabel-tv bestaan uit de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale televisie worden gegenereerd bovenop de opbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven. Onze opbrengsten uit premium kabel-tv worden hoger gestuwd door de opbrengsten uit films op aanvraag en de sterke groei van de verhuur van geavanceerde settopboxen met harde schijf en persoonlijke videorecorder die onze terugkerende maandelijkse huurgelden voor settopboxen doet stijgen. Voorts omvatten onze opbrengsten uit premium kabel-tv de abonnementsgelden voor onze pakketten met thema- en premiumkanalen (inclusief onze betaalzender PRIME) en de interactieve diensten op het platform.

De gemiddelde opbrengst per klant ligt ongeveer dubbel zo hoog bij klanten met een abonnement op digitale tv dan bij klanten met een abonnement op analoge kabel-tv. Dit komt door het gebruik van films op aanvraag, pakketten met thema- en premiumkanalen, betaal-tv en terugkerende huurgelden. Onze totale opbrengsten uit premium kabel-tv in de eerste zes maanden van 2010 bedroegen €71,8 miljoen. Dit is maar liefst 35% meer dan de €53,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2010 bedroegen de opbrengsten uit premium kabel-tv €36,8 miljoen, een stijging van 34% j-o-j.

VERDELERS/OVERIGE

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, opbrengsten uit vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv en een stijgend aandeel van andere diensten, zoals onlinereclame op onze portaal-site en communitysites. Verder omvatten deze opbrengsten ook de bijdrage afkomstig van BelCompany, het overgenomen multidistributiekanaal voor mobiele telefonie.

In de eerste helft van 2010 bedroegen de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' €28,4 miljoen (€13,3 miljoen in het tweede kwartaal van 2010), wat 43% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. Het grootste deel van deze

stijging hield direct verband met de overname van BelCompany met ingang van 30 juni 2009. In de eerste helft van 2010 genereerde BelCompany €10,8 miljoen aan opbrengsten, waarvan €5,3 miljoen in het tweede kwartaal. In lijn met onze strategie en de resultaten voor het eerste kwartaal van 2010 genereerde BelCompany een aanzienlijk deel van onze omzet uit mobiele telefonie, wat leidde tot lagere verkoopcommissies van andere netwerkoperators.

In de eerste helft van 2010 genereerde de verkoop van settopboxen en andere door de klant gebruikte apparatuur opbrengsten van €2,4 miljoen (KW2 2010: €1,1 miljoen), tegenover €3,4 miljoen een jaar eerder. Deze daling is voornamelijk toe te schrijven aan de duidelijke verschuiving naar de verhuur van settopboxen, waarbij terugkerende opbrengsten worden gegenereerd in de vorm van maandelijks huurgeld. Dit in tegenstelling tot de eenmalige opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, waar de marge klein is.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

Naast digitale tv blijft breedbandinternet een belangrijke groeimotor voor onze toekomstige activiteiten. In de eerste helft van 2010 stegen de opbrengsten uit onze breedbandproducten met 8% tot €213,1 miljoen, tegenover €197,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2010 bedroegen de opbrengsten uit breedbandinternet €107,1 miljoen, een stijging van 8% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, wat gelijk is aan het groeicijfer dat we voor het eerste kwartaal van 2010 rapporteerden.

De forse groei van het aantal abonnees en het kleinere aantal neerwaartse migraties werden enigszins gecompenseerd door een hogere concentratie van de verkopen in bundels. Dit heeft een negatief effect op de gemiddelde opbrengst per breedbandklant specifiek, omdat we de bundelkorting proportioneel verdelen over de verschillende producten. Na de verhoging van de gegevensvolumes en specificaties van onze breedbandproducten in maart, introduceerden we in juli van dit jaar voor onze klanten met de duurste abonnementen op breedbandinternet het concept van onbeperkte gegevensvolumes op basis van een redelijk gebruik. In de eerste helft van 2010 hebben we ook onze FiberNet 50- en FiberNet 100-producten, die gebaseerd zijn op de EuroDocs 3.0-technologie, geleidelijk beschikbaar gemaakt voor onze klanten. Wij zijn van mening dat FiberNet, dat ongekende snelheden van meer dan 100 Mbps in ons hele verkoopgebied mogelijk maakt, zal leiden tot een verdere stijging van de opbrengsten uit breedbandinternet en tot een verdere groei van de totale penetratie van breedbandinternet.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

In de eerste helft van 2010 bedroegen de opbrengsten uit residentiële telefonie (omvat zowel vaste als mobiele telefonie) €123,2 miljoen. Dit is een stevige stijging van 13% vergeleken met de €109,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2010 bedroegen de opbrengsten uit residentiële telefonie €62,7 miljoen, een stijging van 12% ten opzichte van de €55,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Het overgrote deel van deze opbrengststijging was toe te rekenen aan mobiele telefonie, als gevolg van de aanhoudende groei van het aantal abonnees en de verdere stijging van de gemiddelde opbrengst per klant van mobiele telefonie. De nieuwe klanten voor onze gesegmenteerde tariefplannen genereren immers een hogere gemiddelde opbrengst per klant dan onze bestaande klanten. Bovendien heeft onze vaste telefonie niet langer te lijden onder de negatieve gevolgen van de wettelijke verlaging van de terminatietarieven voor vaste telefonie met 55%, die een negatieve impact van €4,5 miljoen had op onze opbrengsten in de eerste helft van 2009. Dit effect werd enigszins tenietgedaan door een verdere daling van de gemiddelde opbrengst per vaste telefonie klant. Die daling is toe te schrijven aan het grotere aandeel van klanten met een forfaitair tariefplan en aan het nog steeds hoge aandeel van de bundelverkopen.

BEDRIJFSDIENSTEN

In de eerste helft van het jaar stegen de opbrengsten van onze divisie bedrijfsdiensten, Telenet Solutions, met iets meer dan €1 miljoen j-o-j tot €39,4 miljoen. In het eerste kwartaal van 2010 daalden onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten met 5% j-o-j omdat de eenmalige installatieopbrengsten veel lager waren dan in het eerste kwartaal van 2009. In het tweede kwartaal van 2010 stegen onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten echter met 11% j-o-j.

Naast solide resultaten voor onze belangrijkste data- en glasvezelproducten, werden de resultaten in het tweede kwartaal van 2010 beïnvloed door iets hogere eenmalige installatieopbrengsten (+ €0,4 miljoen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar) en door de bijdrage van de resultaten van C-CURE die vanaf 31 mei 2010 zijn opgenomen in de consolidatie. Als we beide effecten buiten beschouwing laten, waren de opbrengsten uit bedrijfsdiensten nog altijd met 4% gestegen op een vergelijkbare basis.

Wij zijn van mening dat de geleidelijke uitrol en beschikbaarheid van EuroDocsis 3.0 met geïntegreerde diensten en functies in ons gehele verkoopgebied een toekomstige groei zal inluiden voor zowel specifieke kleinere B2B-segmenten als grotere B2B-accounts, gezien de superieure snelheden en specificaties en de betere servicekwaliteit ten opzichte van concurrerende technologieën. Eind juli 2010 tekenden we een overeenkomst met AXA Bank voor de levering van dataconnectiviteitsdiensten aan alle filialen van AXA Bank in België. Dit meerjarencontract werd toegekend na een grondige marktanalyse, waaruit Telenet Solutions als 'best-in-class' naar voren kwam. Tot slot maken we goede vorderingen met de volgende integratiefase van het overgenomen hostingbedrijf Hostbasket. In combinatie met C-CURE zal ons B2B-segment nu één enkele gebruikerservaring kunnen bieden voor zowel connectiviteitsoplossingen als een heel scala aan extra diensten met toegevoegde waarde.

2.2 Bedrijfskosten

In de eerste zes maanden van 2010 bedroegen onze totale bedrijfskosten €467,8 miljoen, een stijging van 11% j-o-j en identiek aan de gerapporteerde groei van onze bedrijfsopbrengsten. Het grootste deel van de kostenstijging tijdens de periode was nog steeds toe te schrijven aan de onderliggende groei van ons abonneebestand en aan de verdere toename van het totale aantal diensten. Ook de overnames van BelCompany en C-CURE droegen bij tot de stijging van de totale bedrijfskosten.

In de eerste helft van 2010 stegen de bedrijfskosten op organische basis met 7% j-o-j, wat minder snel was dan de organische groei van de bedrijfsopbrengsten (+ 9%). Dit was te danken aan de verbeteringen van de operationele efficiëntie die we bleven nastreven in onze verkoop-, klantendienst- en dienstnaverkoopafdelingen, alsmede aan de strikte controle op onze overheadkosten.

In het tweede kwartaal van 2010 stegen de totale bedrijfskosten met 13% j-o-j tot €235,1 miljoen. Exclusief de overnames van BelCompany en C-CURE stegen onze kosten met 9% j-o-j, wat overeenkomt met de organische stijging van onze bedrijfsopbrengsten in het tweede kwartaal van 2010.

- In de eerste zes maanden van 2010 stegen de **personeelskosten** met 17% j-o-j tot €66,2 miljoen (KW2 2010: €33,3 miljoen). Dit weerspiegelt de overnames van BelCompany en C-CURE en de verdere insourcing van callcenters, gecompenseerd door lagere kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten, omdat wij van mening zijn dat de superieure efficiëntie en effectiviteit van insourced callcenters de resultaten op het gebied van verkoop en klantendienst verder zal verbeteren. Opgemerkt moet worden dat de eerste helft van 2009 een groter eenmalig positief effect voor personeelskosten omvatte als gevolg van een vrijgave van bepaalde voorzieningen.
- De **afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa** stegen met 6% j-o-j van €147,7 miljoen in de eerste helft van 2009 tot €156,0 miljoen (KW2 2010: €78,7 miljoen). Deze stijging kan worden toegeschreven aan de afschrijvingen op de geleaste vaste activa en op de immateriële activa die verworven werden bij de Interkabel-acquisitie, en het grotere aandeel van verhuurde settopboxen (worden sneller afgeschreven dan onze netwerkactiva) in de investeringsuitgaven.
- De **kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** bedroegen €185,5 miljoen in de eerste helft van 2010 (KW2 2010: €92,8 miljoen), tegenover €162,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging met 14% j-o-j weerspiegelt de overname van BelCompany alsook de kosten voor de aankoop van de gsm's die we pas sinds het vierde kwartaal van 2009 aanbieden. Verder zagen we een toename van de directe kosten, zoals callcenterkosten, contentkosten en interconnectie- en terminatietarieven, die alle direct gecorreleerd zijn met de aanhoudend sterke groei van ons abonneebestand.
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** bedroegen €32,1 miljoen in de eerste helft van 2010, een stijging van 9% ten opzichte van de €29,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De daling van de verkoopcommissies als gevolg van de lagere groei van het aantal nieuwe abonnees in vergelijking met de uitzonderlijk sterke eerste helft van 2009 werd gecompenseerd door de opname van BelCompany en door de algehele impact van onze nieuwe marketingcampagnes die op mobiele telefonie gericht zijn. In het tweede kwartaal van 2010 stegen de advertentie-, verkoop- en marketingkosten met 17% ten opzichte van het tweede kwartaal van 2009 (toen de uitgaven laag waren) als gevolg van het feit dat onze campagnes dit jaar in een andere periode plaatsvonden dan vorig jaar. Bovendien profiteerden wij in het tweede kwartaal van 2009 nog van de opgekropte vraag naar onze

producten na de overname van Interkabel, waardoor we relatief minder uitgaven aan de werving van nieuwe klanten.

- **De overige kosten, inclusief operationele kosten en opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen,** stegen in de eerste helft van 2010 met 7% j-o-j tot €25,2 miljoen (KW2 2010: €12,4 miljoen), tegenover €23,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze specifieke kostenregel weerspiegelt in hoofdzaak erelonen voor advies en juridische bijstand ter ondersteuning van onze bedrijfsactiviteiten.

In de eerste helft van 2010 vertegenwoordigden onze totale bedrijfskosten (inclusief afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa) 73% van de bedrijfsopbrengsten, wat stabiel is ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, ondanks de overname van BelCompany en de invoering van gesubsidieerde gsm's. Binnen de verschillende kosten zagen we een lichte daling van de verkoop-, algemene en beheerskosten als percentage van de bedrijfsopbrengsten, terwijl de kosten van geleverde diensten licht stegen als gevolg van de invoering van gesubsidieerde gsm's. Het aandeel van de totale bedrijfskosten (inclusief afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa) in de bedrijfsopbrengsten steeg van 72% in het tweede kwartaal van 2009 tot 73% in dezelfde periode dit jaar. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de hogere kosten van geleverde diensten.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste helft van 2010 genereerden we Adjusted EBITDA van €329,6 miljoen, wat 8% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar, toen we Adjusted EBITDA van €305,3 miljoen rapporteerden. In lijn met onze verwachtingen daalde de Adjusted EBITDA-marge licht van 52,9% in de eerste helft van 2009 tot 51,6%, waarbij BelCompany een verwaterend effect had op onze marge. Ook de overname van C-CURE met ingang van 31 mei 2010 had een verwaterend effect op onze totale marge, omdat in lijn met de trends in de sector de marges bij dit type bedrijven doorgaans lager zijn dan bij traditionele kabelbedrijven. Tot slot weerspiegelt de sinds begin dit jaar gerealiseerde marge ook onze gecontroleerde en zorgvuldig afgewogen push in de markt voor mobiele telefonie met het aanbieden van aantrekkelijk geprijsde gsm's sinds oktober vorig jaar. Ondanks onze investeringen in deze nieuwe groeidomeinen, zijn we erin geslaagd de rendabiliteit van onze bestaande activiteiten verder te verbeteren, wat geleid heeft tot een stabiele Adjusted EBITDA-marge.

De organische groei van onze Adjusted EBITDA bedroeg 9%. Dit impliceert een Adjusted EBITDA-marge van 53,2% tijdens de eerste helft van 2010. De sterke groei van de Adjusted EBITDA is voornamelijk het resultaat van onze aanhoudende focus op proces- en productplatformverbeteringen, de snellere groei van de productbundels en de algemene, gedisciplineerde beheersing van de kosten. Deze voortdurende efficiëntiewinsten hebben onze hogere kosten in verband met de instap in de markt voor mobiele telefonie ruimschoots gecompenseerd.

In het tweede kwartaal van 2010 steeg de Adjusted EBITDA met 7% j-o-j tot €166,5 miljoen en bedroeg de marge 51,8%. Dit is een iets hogere marge dan in het eerste kwartaal van 2010. De organische groei van de Adjusted EBITDA bedroeg 8%. Dit resulteerde in een bescheiden daling van de marge ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar: van 53,6% in het tweede kwartaal van 2009 tot 53,3% in het tweede kwartaal van dit jaar.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd op 30 juni		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	8,5	39,1	-78%	21,8	47,7	-54%
Belastingen	13,7	10,5	31%	18,9	27,3	-31%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	0,0	0,1	-68%	0,2	0,3	-25%
Netto financiële kosten	64,2	32,9	95%	130,0	80,6	61%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	78,8	72,1	9%	156,0	147,7	6%
EBITDA	165,3	154,8	7%	326,8	303,6	8%
Vergoeding op basis van aandelen	1,0	0,8	31%	2,8	1,2	140%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	0,2	0,4	-61%	-	0,6	n/a
Adjusted EBITDA	166,5	155,9	7%	329,6	305,3	8%

De combinatie van de stevige groei van de Adjusted EBITDA, deels tenietgedaan door hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen en afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa, resulteerde in een bedrijfswinst van €170,8 miljoen in de eerste helft van 2010 (KW2 2010: €86,5 miljoen). Dit is een stijging met 10% in vergelijking met de operationele winst van €155,9 miljoen in de eerste helft van 2009.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste helft van 2010 bedroegen de netto financiële kosten €130,0 miljoen, tegenover €80,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Aangezien de rentelasten op onze senior kredietfaciliteit vrij stabiel bleven ten opzichte van de eerste zes maanden van 2009, weerspiegelt deze stijging voornamelijk de grotere negatieve impact van veranderingen in de reële waarde van onze renteaftdekkingen en de vooruitbetaalde premies met betrekking tot de herstructurering van een aantal van onze afgeleide instrumenten in het eerste kwartaal van 2010, waarmee we de afgedekte renteniveaus verbeterden en onze afdekkingen verlengden tot het einde van de looptijd van onze senior kredietfaciliteit. In het tweede kwartaal van 2010 bedroegen de netto financiële kosten €64,2 miljoen, tegenover €32,9 miljoen in het tweede kwartaal van 2009. Deze cijfers zijn inclusief een nettoverlies van €28,1 miljoen op onze afgeleide financiële instrumenten in het tweede kwartaal 2010 versus een winst van €0,1 miljoen in het voorgaande jaar.

Financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten

In de eerste helft van 2010 bedroegen de rentebaten €0,5 miljoen, wat min of meer ongewijzigd is ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. We hadden in de eerste helft van 2010 een hoger gemiddeld kassaldo dan in dezelfde periode vorig jaar, maar door de lagere rente op onze geldbeleggingen en deposito's in contanten bleven de rentebaten stabiel. In het tweede kwartaal bedroegen de rentebaten €0,2 miljoen.

Financiële kosten en wisselkoersverliezen

In de eerste helft van 2010 bedroegen de nettorentelasten in totaal €70,4 miljoen, tegenover €67,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De nettorentelasten stegen van €33,3 miljoen in het tweede kwartaal van 2009 tot €36,3 miljoen in het tweede kwartaal van 2010. Achter deze min of meer vlakke ontwikkeling zagen we een verdere daling van de Euribor, die de basis vormt voor de totale rentelasten op onze senior kredietfaciliteit. Deze daling wordt gecompenseerd door een hogere marge als gevolg van de verlenging van de looptijd in augustus 2009.

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

We zijn verschillende afgeleide instrumenten aangegaan om onze blootstelling aan renteverhogingen tijdens de looptijd van onze senior kredietfaciliteit aanzienlijk te beperken. In het eerste kwartaal van 2010 hebben we onze portefeuille van renteaftdekkingen verder geoptimaliseerd teneinde de gemiddelde rentevoeten te verlagen, in combinatie met een volledige dekking van de verlengde looptijd van onze senior kredietfaciliteit. Onze afgeleide instrumenten bestaan uit een combinatie van renteswaps, rentecaps en rentecollars. Dankzij ons programma voor de optimalisering van afdekkingen vanaf de tweede helft van 2009 tot en met het eerste kwartaal van 2010 zijn we erin geslaagd (i) de gemiddelde te betalen rente onder onze swaps te verlagen van 4,5% tot 3,9%, (ii) de gemiddelde caprente onder onze rentecaps te verlagen van 4,7% tot 3,8%, (iii) de gemiddelde floortrente onder onze collars te verlagen van 2,5% tot 1,1% en (iv) de gemiddelde caprente onder onze collars te verlagen van 4,8% tot 4,1%.

Overeenkomstig de IFRS-standaarden voor financiële verslaggeving worden onze rentederivaten gewaardeerd tegen reële waarde, en worden veranderingen in de reële waarde weerspiegeld in de winst-en-verliesrekening. Deze veranderingen in reële waarde kunnen volatiel zijn en hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten geheel of gedeeltelijk zijn afgewikkeld. In de eerste helft van 2010 resulteerde de verandering van de reële waarde van onze rentederivaten in een verlies van €60,1 miljoen, tegenover een verlies van €14,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal van 2010 vertegenwoordigden de veranderingen in de reële waarde een verlies van €28,1 miljoen, versus een winst van €0,1 miljoen in het tweede kwartaal van 2009. Zodra de Euribor gaat stijgen, verwachten we dat de waardering tegen marktwaarde van deze instrumenten een positieve invloed zal hebben op ons nettoresultaat.

BELASTINGEN

In de eerste helft van 2010 boekten we een belastingkost van €18,9 miljoen, tegenover €27,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling is het gecombineerd effect van een lagere winst vóór winstbelastingen in de eerste helft van 2010 dan in dezelfde periode vorig jaar, die de basis vormt voor onze belastingkost, alsook het feit dat Telenet NV bepaalde uitgestelde belastingvorderingen erkende in de eerste helft van 2010 als gevolg van de fusie tussen Telenet BidCo NV en Telenet NV op 30 juni 2010, met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2010. We refereren naar het gedeelte van onze bedrijfswebsite, dat bedoeld is voor beleggers voor een actueel overzicht van onze vereenvoudigde groepsstructuur.

Aangezien in België geen belastingconsolidatie wordt toegepast, kunnen toekomstige belastingkosten of -opbrengsten binnen individuele groepsentiteiten niet worden gecorreleerd met het geconsolideerde nettoresultaat van Telenet Group Holding NV.

NETTORESULTAAT

In de eerste helft van 2010 boekten we een nettowinst van €21,8 miljoen, inclusief een verlies van €60,1 miljoen op onze rentederivaten. Zonder dat verlies hadden we een nettowinst van €81,9 miljoen gerealiseerd. In de eerste helft van 2009 boekten we een nettowinst van €47,7 miljoen, inclusief een verlies van €14,1 miljoen op onze rentederivaten. Zonder dat verlies hadden we een nettowinst van €61,8 miljoen gerealiseerd. Exclusief deze verliezen op onze renteaftdekkingen in beide jaren steeg de nettowinst, voornamelijk dankzij onze onderliggende operationele verbeteringen. In het tweede kwartaal van 2010 bedroeg de nettowinst €8,5 miljoen, of €36,6 miljoen exclusief het verlies op onze derivaten. In dezelfde periode vorig jaar bedroeg de nettowinst €39,1 miljoen, of €39,0 miljoen exclusief de winst op onze rentederivaten.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 2% van €240,9 miljoen in het eerste halfjaar van 2009 tot €244,7 miljoen in dezelfde periode dit jaar. Het bedrag van de eerste zes maanden van 2010 is inclusief €9,2 miljoen aan eenmalige vooruitbetaalde premies voor de optimalisatie van onze renteaftdekkingen in het eerste kwartaal van 2010. Deze premies deden de solide onderliggende groei van onze Adjusted EBITDA deels teniet. In het tweede kwartaal van 2010 bedroeg de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten €123,4 miljoen, een stijging van 17% j-o-j.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In de eerste helft van 2010 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten €115,6 miljoen, inclusief €2,3 miljoen aan geldmiddelen die werden betaald voor de overname van C-CURE (een lokale internetbeveiligingsspecialist) op 31 mei 2010. In dezelfde periode vorig jaar was de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten 22% hoger, aangezien de eerste helft van 2009 een uitzonderlijke boost kreeg van de opgekropte vraag naar settopboxen voor verhuur na de overname van Interkabel, waarvoor de kosten werden geboekt als bedrijfsinvesteringen. De nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten daalde van €72,4 miljoen in het tweede kwartaal van 2009 tot €57,2 miljoen in dezelfde periode dit jaar. Zie deel '2.6 Bedrijfsinvesteringen' voor gedetailleerde informatie.

VRIJE KASSTROOM

De vrije kasstroom steeg met 42% van €92,5 miljoen in de eerste helft van 2009 tot €131,4 miljoen in dezelfde periode dit jaar, wat neerkomt op 21% van de bedrijfsopbrengsten. Dit weerspiegelt een verbetering van 5 procentpunten in vergelijking met de eerste helft van 2009, ondanks de eenmalige vooruitbetaalde afdekkingspremie van €9,2 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. Exclusief die premie was de vrije kasstroom met 52% j-o-j gestegen tot €140,6 miljoen, wat neerkomt op 22% van de bedrijfsopbrengsten. In het tweede kwartaal van 2010 bedroeg de vrije kasstroom €68,4 miljoen, of dubbel zoveel als de €33,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dit was te danken aan de sterke verbetering van de Adjusted EBITDA en de lagere contante bedrijfsinvesteringen.

NETTOKASSTROOM UIT (GEBRUIKT IN) FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In de eerste helft van 2010 bedroeg de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten €123,8 miljoen, tegenover een nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten van €3,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De hoge instroom van kasmiddelen in 2010 weerspiegelt de opname op 28 juni 2010 van de termijnleningen B2A en E2 onder onze senior kredietfaciliteit voor een totaal van € 135,0 miljoen, aangezien de beschikbaarstelling van deze toezeggingen aan het eind van het tweede kwartaal van 2010 afliep. De opbrengsten uit deze kredietopname worden momenteel aangehouden als kasequivalenten en zullen worden gebruikt voor de betaling van de aangekondigde kapitaalvermindering van ongeveer €250,0 miljoen op 2 augustus 2010. De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten in de eerste helft van 2010 weerspiegelde ook verschillende terugbetalingen van leases en de geplande terugbetaling van de financieringslease van Telenet Partner Network ten bedrage van €12,3 miljoen in verband met de overname van Interkabel. In het tweede kwartaal van 2010 bedroeg de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten €132,6 miljoen, wat de kredietopname weerspiegelt.

Per 30 juni 2010 hielden we €398,7 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover €145,7 miljoen per 31 december 2009, inclusief €135,0 miljoen aan opbrengsten uit onze senior kredietfaciliteit. Wij beheren en optimaliseren ons kassaldo op dagelijkse basis en op basis van evenwichtige tegenpartijrisico's.

HEFBOOMRATIO EN BESCHIKBAARHEID VAN FONDSEN

Per 30 juni 2010 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een hefboomratio voor de netto bevoorrechte schuld van 2,6x de EBITDA¹, een daling ten opzichte van 3,1x de EBITDA op 31 december 2009, en ruim onder de covenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. Inclusief onze financieringsleases en andere schulden is onze hefboomratio voor de totale nettoschuld gelijk aan 3,2x de EBITDA. Als we rekening houden met de aandeelhoudersvergoeding van € 250,0 miljoen op 2 augustus 2010, bedroeg onze pro-forma hefboomratio voor de netto bevoorrechte schuld 3,0 x de EBITDA en onze pro-forma hefboomratio voor de totale nettoschuld 3,6 x EBITDA.

Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we toegang tot het aanvullende toegezegde wentelkrediet van € 175,0 miljoen, mits de bovenstaande convenanten worden nageleefd, met beschikbaarheid tot en met 30 juni 2014. Momenteel worden we niet geconfronteerd met grote schuldafschrijvingen vóór het einde van 2014. Op 19 juli 2010 kondigden wij een vrijwillig voorstel aan tot omruiling voor bepaalde termijnleningen onder de senior kredietfaciliteit naar nieuwe termijnleningen met een langere looptijd. Zie deel '3.2 Gebeurtenissen na balansdatum' voor gedetailleerde informatie.

2.6 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste helft van 2010 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €107,9 miljoen, wat overeenkomt met 17% van de bedrijfsopbrengsten. Dit is een aanzienlijke daling ten opzichte van de €151,8 miljoen in de eerste helft van 2009. Deze daling is voornamelijk toe te schrijven aan onze uitgaven voor settopboxen, die daalden van €61,1 miljoen in de eerste helft van 2009 (dit hoge cijfer is te verklaren door de grote opgekropte vraag naar Telenet Digital TV na de overname van Interkabel) tot €18,4 miljoen in de eerste helft van dit jaar, en aan de afname van onze voorraad settopboxen.

Naast de settopboxen voor verhuur hield 22% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste helft van 2010 verband met installaties bij de klant en apparatuur in huis, terwijl 29% verband hield met de groei en uitbreiding van het netwerk, inclusief diverse investeringen in de upgrade van ons netwerk en andere investeringen om ons grotere abonneebestand en de hogere vereisten inzake breedbandsnelheid op te vangen. Dit impliceert dat ongeveer 68% van onze toegerekende investeringsuitgaven in de eerste helft van het jaar schaalbaar was dan wel groei- of abonneerelateerd was. De rest vertegenwoordigt reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Dit profiel van toe te rekenen bedrijfsinvesteringen was identiek voor het tweede kwartaal van 2010, toen de uitgaven €54,6 miljoen bedroegen, tegenover €77,6 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

¹ Berekend volgens de definitie in de senior kredietfaciliteit door de netto bevoorrechte schuld te delen door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

In de eerste helft van 2010 hebben we de blauwdruk van ons netwerkupgradeproject "Digital Wave 2015" vastgelegd. In het kader van dit project zullen we onze optische knooppunten splitsen en zullen we andere belangrijke verbeteringen aanbrengen aan onze belangrijkste netwerkinfrastructuur en technologie. Vanaf de tweede helft van het jaar beginnen we met de eigenlijke implementatie van aanvullende optische knooppunten, waardoor de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen zullen stijgen ten opzichte van de eerste helft van 2010. Daarnaast voorzien we extra netwerkinvesteringen in verband met de groei van onze nieuwe FiberNet-breedbandproducten, maar alle binnen onze vooruitzichten voor 2010 die we in februari hebben bekendgemaakt.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2010

Op basis van het hierboven geschetste verloop van de eerste zes maanden van het jaar, hebben we er vertrouwen in dat we onze eind februari geschetste financiële doelstellingen (zie tabel 2 hieronder) zullen realiseren. Opgemerkt moet worden dat onze financiële prestaties in de eerste helft van het jaar niet mogen worden geëxtrapoleerd naar de rest van het jaar vanwege seizoensgebonden patronen in onze sector en vanwege het effect van recente overnames. Vanaf het derde kwartaal van 2010 zullen onze gerapporteerde groeicijfers convergeren naar het ritme van onze organische groei, omdat we BelCompany volledig zullen hebben geconsolideerd gedurende een volledig jaar. De recente overname van C-CURE zal naar verwachting geen materieel effect hebben op onze algemene groepsresultaten gezien zijn beperkte omvang, maar zal wel onze toekomstige productportefeuille in ons bedrijfssegment versterken.

Wij geloven dat onze recente productinnovaties, onze nieuwe positionering in de markt voor mobiele telefonie en onze voortdurende focus op klanttevredenheid en klantenbinding zullen blijven zorgen voor een sterke groei van onze digitale tv-diensten, breedbandinternet, mobiele telefonie en productbundels. We blijven er dan ook vertrouwen in hebben dat we in staat zullen zijn om de bedrijfsopbrengsten in 2010 met ongeveer 8% te verhogen en onze Adjusted EBITDA-marge dichtbij 50% te houden.

We voorspellen dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de rest van het jaar zullen stijgen in vergelijking met de lagere investeringsniveaus in de eerste helft van 2010, naarmate we de implementatie van ons Pulsar-project (een project waarbij we onze optische knooppunten zullen splitsen) versnellen en naarmate we extra netwerkinvesteringen voorzien in lijn met het groeiende aantal FiberNet-klanten. Inclusief niet-geldelijke investeringen in het kader van financieringsleases en settopboxen voor verhuur zullen onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen naar verwachting circa 23% van onze bedrijfsopbrengsten voor het volledige jaar vertegenwoordigen.

Wij verwachten dat de combinatie van de bovengenoemde bouwstenen zal resulteren in een vrije kasstroom van meer dan €200 miljoen voor het volledige jaar, inclusief de negatieve eenmalige impact van ons programma ter optimalisatie van renteafdekkingen in het eerste kwartaal van 2010 en in de veronderstelling dat de Euribor-rentevoeten niet wezenlijk veranderen.

Tabel 2: Vooruitzichten voor boekjaar 2010

	Vooruitzichten voor boekjaar 2010
Groei van de bedrijfsopbrengsten	Rond 8%
Adjusted EBITDA-marge	Dichtbij 50%
Bedrijfsinvesteringen ⁽¹⁾	Rond 23% van de bedrijfsopbrengsten
Vrije kasstroom	Meer dan € 200 miljoen

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

3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

■ Telenet lanceerde vrijwillig voorstel tot omruiling van bepaalde leningen

Op 19 juli 2010 kondigde Telenet NV een gedeeltelijk en vrijwillig voorstel aan tot omruiling voor bepaalde termijnleningen onder de senior kredietfaciliteit van €2.300 miljoen. De schuldeisers van de termijnleningen A, B, D en E zullen de mogelijkheid hebben om hun bestaande participaties en verplichtingen in te ruilen voor participaties en verplichtingen in een nieuwe tranche met een vervaldag op juni 2017 en met verbeterde voorwaarden. Telenet trachtte hiermee de gemiddelde looptijd van haar schuld te verlengen. Deze transactie, die geen impact heeft op onze schuldgraad, geeft Telenet meer financiële stabiliteit en flexibiliteit, waarbij het leeuwendeel van onze schuldaflossingen nu zal plaatsvinden in 2017.

3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d’Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie per en voor de periode van zes maanden afgesloten op 30 juni 2010.

4 Telenet Group Holding NV – geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden beëindigd op	juni 2010	juni 2009	% Verschil
Geleverde diensten (in duizenden)			
Aangesloten huizen - Gecombineerde Netwerk	2.806	2.781	1%
Televisie			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
Analoge Kabel TV	1.186	1.509	-21%
PayTV op het Telenet Partner Netwerk	-	11	n/a
Totaal Analoge Kabel TV	1.186	1.520	-22%
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.056	792	33%
Digitale Kabel TV (INDI)	61	62	-2%
Totaal Digitale Kabel TV	1.118	854	31%
Totaal Kabel TV	2.303	2.374	-3%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.139	1.023	11%
Breedbandinternet aan bedrijven	35	32	9%
Totaal breedband internet	1.174	1.055	11%
Telefonie			
Residentiële telefonie	767	683	12%
Telefonie aan bedrijven	12	11	9%
Totaal telefonie	780	694	12%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	170	101	68%
Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)	4.257	4.123	3%
Klantenverloop			
Basiskabeltelevisie	8,5%	7,7%	
Breedbandinternet	6,5%	6,4%	
Telefonie	6,1%	5,8%	
Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk			
Triple play klanten (in duizenden)	689	606	14%
Totaal klantenrelaties (in duizenden)	2.303	2.374	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,85	1,74	6%
ARPU per klantenrelatie (€/ maand)	38,4	34,5	11%

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

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

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

	Voor de drie maanden beëindigd 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd 30 juni		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Bedrijfsopbrengsten						
Basis kabeltelevisie	81,1	80,0	1%	162,7	159,5	2%
Premium kabeltelevisie	36,8	27,6	34%	71,8	53,1	35%
Verdelers / Overige	13,3	9,8	36%	28,4	19,9	43%
Residentieel breedbandinternet	107,1	99,4	8%	213,1	197,5	8%
Residentieel telefonie	62,7	55,8	12%	123,2	109,1	13%
Bedrijfsdiensten	20,6	18,5	11%	39,4	38,3	3%
Totaal bedrijfsopbrengsten	321,7	291,1	11%	638,6	577,4	11%
Bedrijfskosten						
Kostprijs van geleverde diensten	(182,8)	(162,8)	12%	(363,1)	(326,2)	11%
Brutowinst	138,9	128,2	8%	275,5	251,2	10%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(52,3)	(45,6)	15%	(104,6)	(95,3)	10%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	86,5	82,7	5%	170,8	155,9	10%
Financiële opbrengsten	0,2	0,5	-58%	0,5	0,6	-25%
Netto financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten	0,2	0,3	-40%	0,5	0,6	-25%
Netto winst op afgeleide financiële instrumenten	-	0,1	n/a	-	-	n/a
Financiële kosten	(64,4)	(33,3)	93%	(130,5)	(81,3)	61%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(36,3)	(33,3)	9%	(70,4)	(67,1)	5%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	(28,1)	-	n/a	(60,1)	(14,1)	325%
Netto financiële kosten	(64,2)	(32,9)	95%	(130,0)	(80,6)	61%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,0)	(0,1)	-68%	(0,2)	(0,3)	-25%
Winst vóór winstbelastingen	22,2	49,6	-55%	40,6	75,0	-46%
Belastingen	(13,7)	(10,5)	31%	(18,9)	(27,3)	-31%
Winst over de verslagperiode	8,5	39,1	-78%	21,8	47,7	-54%
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Vennootschap	8,5	39,1	-78%	21,8	47,7	-54%
Gew. gem. uitstaande aandelen	112.056.688	111.304.966		111.996.166	110.941.925	
Gewone winst per aandeel	0,08	0,35		0,19	0,43	
Verwaterde winst per aandeel	0,08	0,35		0,19	0,43	
Bedrijfskosten per type						
Personeelskosten	33,3	28,5	17%	66,2	56,8	17%
Vergoeding op basis van aandelen	1,0	0,8	31%	2,8	1,2	140%
Afschrijvingen	61,4	58,4	5%	122,4	117,6	4%
Waardeverminderingen	15,3	11,6	32%	29,6	25,6	16%
Afschrijvingen op uitzendrechten	2,0	2,0	-2%	4,0	4,5	-12%
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	92,8	81,7	14%	185,5	162,7	14%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	16,8	14,3	17%	32,1	29,6	9%
Overige kosten	12,3	10,6	16%	25,2	23,0	9%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	0,2	0,4	-61%	-	0,6	n/a
Totaal bedrijfskosten	235,1	208,4	13%	467,8	421,5	11%

5.2 EU GAAP verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd 30 juni			Voor de zes maanden beëindigd 30 juni		
	2010	2009	% Verschil	2010	2009	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten						
Winst over de verslagperiode	8,5	39,1	-78%	21,8	47,7	-54%
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	78,8	72,1	9%	156,0	147,7	6%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(13,0)	(17,9)	-27%	(10,7)	(9,7)	10%
Uitgestelde belastingen	13,7	10,5	30%	19,2	27,3	-30%
Netto interestkosten en valutaverliezen	36,1	33,0	9%	69,9	66,5	5%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	28,1	(0,1)	n/a	60,1	14,1	325%
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(28,8)	(31,3)	-8%	(71,5)	(52,7)	36%
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	123,4	105,5	17%	244,7	240,9	2%
Kasstroom uit investeringsactiviteiten						
Verwerving van materiële vaste activa	(44,5)	(62,7)	-29%	(89,8)	(130,1)	-31%
Verwerving van immateriële vaste activa	(10,5)	(9,5)	10%	(23,6)	(18,2)	29%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	(2,3)	(0,2)	n/a	(2,3)	(0,5)	344%
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	0,1	(0,0)	n/a	0,1	0,1	6%
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(57,2)	(72,4)	-21%	(115,6)	(148,8)	-22%
Kasstroom uit financieringsactiviteiten						
Netto schuldaflossing	135,0	70,0	93%	135,0	5,0	n/a
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen en kapitaalverminderingen)	(2,4)	1,1	n/a	(11,2)	(8,5)	31%
Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	132,6	71,1	87%	123,8	(3,5)	n/a
Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	199,9	50,0	300%	145,7	65,6	122%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	398,7	154,2	159%	398,7	154,2	159%
Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten	198,8	104,1	91%	253,0	88,5	186%
Vrije kasstroom						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	123,4	105,5	17%	244,7	240,9	2%
Verwerving van materiële vaste activa	(44,5)	(62,7)	-29%	(89,8)	(130,1)	-31%
Verwerving van immateriële vaste activa	(10,5)	(9,5)	10%	(23,6)	(18,2)	29%
Vrije kasstroom	68,4	33,3	105%	131,4	92,5	42%

5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	30 juni 2010	31 dec 2009	Vershil
ACTIVA			
<i>Vaste activa:</i>			
Materiële vaste activa	1.284,4	1.315,0	(30,6)
Goodwill	1.242,5	1.240,4	2,1
Overige immateriële vaste activa	291,4	308,6	(17,2)
Uitgestelde belastingvorderingen	56,1	116,4	(60,3)
Derivaten	1,5	9,1	(7,6)
Geassocieerde deelnemingen	0,3	0,3	(0,0)
Overige activa	5,0	5,6	(0,6)
Totaal vaste activa	2.881,2	2.995,3	(114,1)
<i>Vlottende activa:</i>			
Voorraden	10,9	11,3	(0,4)
Handelsvorderingen	78,8	73,3	5,5
Derivaten	0,3	0,3	0,0
Overige vlottende activa	60,4	47,3	13,1
Geldmiddelen en kasequivalenten	398,7	145,7	253,0
Totaal vlottende activa	549,1	277,9	271,2
TOTAAL ACTIVA	3.430,3	3.273,2	157,1
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
<i>Eigen vermogen:</i>			
Geplaatst kapitaal	794,9	1.041,8	(246,9)
Uitgiftepremies en overige reserves	906,0	902,6	3,4
Overgedragen verlies	(1.562,6)	(1.584,4)	21,8
Totaal eigen vermogen	138,3	360,1	(221,8)
<i>Langlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.427,8	2.291,5	136,3
Derivaten	59,6	18,6	41,0
Over te dragen opbrengsten	7,5	8,6	(1,1)
Uitgestelde belastingverplichtingen	0,3	45,7	(45,4)
Overige schulden	41,5	39,9	1,6
Totaal langlopende verplichtingen	2.536,7	2.404,3	132,4
<i>Kortlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	35,4	32,4	3,0
Handelsschulden	91,5	82,2	9,3
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	503,3	272,5	230,8
Over te dragen opbrengsten	106,0	105,1	0,9
Derivaten	18,8	16,6	2,2
Kortlopende belastingenschuld	0,2	0,1	0,1
Totaal kortlopende verplichtingen	755,3	508,9	246,4
Totaal verplichtingen	3.292,0	2.913,2	378,8
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	3.430,3	3.273,2	157,1