

# Resultaten eerste halfjaar 2009

- ▶ Sterke groei van het aantal abonnees in een uitdagende en competitieve omgeving;
- ▶ EBITDA gestegen met 26%, dankzij sterke operationele prestaties en overname Interkabel;
- ▶ Jaarvooruitzichten voor EBITDA-groei verhoogd naar >15%, omzetgroei naar >14%.

*De bijgevoegde informatie is geregementeerde 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 geregementeerde markt.*

**Mechelen, 31 juli 2009** – Telenet Group Holding NV (“Telenet” of “de onderneming”) (Euronext Brussel: TNET) maakt haar niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten bekend volgens de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (“EU GAAP”) voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2009.

## BELANGRIJKSTE HOOGTEPUNTEN

- Aanhoudend succes van productbundles resulteerde in een solide nettogroei van het aantal abonnees in K2 2009 voor breedband (+30.000), vaste telefonie (+29.000) en digitale tv (+76.000);
- Omzet bedroeg € 577,4 miljoen, een stijging met 17% tegenover het voorgaande jaar;
- EBITDA<sup>(2)</sup> steeg met 26% tegenover het voorgaande jaar tot € 304,7 miljoen, resulterend in een EBITDA-marge van 52,8%;
- Bedrijfswinst groeide met 35% in vergelijking met het voorgaande jaar naar € 155,9 miljoen;
- Bedrijfsinvesteringen<sup>(3)</sup> van € 151,8 miljoen, inclusief € 61.1 miljoen investeringen in set-topboxverhuur;
- Vrije kasstroom<sup>(4)</sup> bedroeg € 92,6 miljoen, overeenstemmend met 16% van de omzet;
- Nettowinst van € 47,7 miljoen in vergelijking met € 49,0 miljoen tegenover het voorgaande jaar;
- Nettowinst, uitgezonderd winsten/verliezen op afgeleide financiële instrumenten<sup>(1)</sup>, van € 61,8 miljoen in vergelijking met € 7,9 miljoen tijdens de eerste jaarhelft 2008;
- Groeivoorzichten voor EBITDA voor het volledige jaar 2009 verhoogd naar >15%, omzetgroei naar >14%;
- Nettohefboomratio voor bevoorrechte schulden tegenover EBITDA gedaald tot 3,0x per 30 juni 2009 vs. 3,7x per 31 december 2008.

	Voor de zes maanden beëindigd op	juni 2009	juni 2008	Vershil %
<b>FINANCIËLE HOOGTEPUNTEN</b> (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)				
Bedrijfsopbrengsten		577.4	492.5	17%
Bedrijfswinst		155.9	115.7	35%
Nettowinst, exclusief winsten/verliezen op afgeleide financiële producten <sup>(1)</sup>		61.8	7.9	680%
Nettowinst		47.7	49.0	-3%
Gewone winst per aandeel		0.43	0.45	-4%
Verwaterde winst per aandeel		0.43	0.44	-3%
EBITDA <sup>(2)</sup>		304.7	242.4	26%
EBITDA marge %		52.8%	49.2%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen <sup>(3)</sup>		151.8	98.3	54%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten		26%	20%	
Vrije kasstroom <sup>(4)</sup>		92.6	87.6	6%
<b>OPERATIONELE HOOGTEPUNTEN</b> (000 geleverde diensten)				
Totaal kabeltelevisie		2,374	1,688	41%
Analoge kabeltelevisie		1,520	1,210	26%
Digitale kabeltelevisie (iDTV + INDI)		854	479	78%
Breedbandinternet		1,055	935	13%
Vaste telefonie		694	589	18%
Mobiele telefonie		101	73	38%
Triple-playklanten		606	359	69%
Diensten per klantenrelatie <sup>(5)</sup>		1.74	1.65	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) <sup>(5)(6)</sup>		34.1	32.4	5%

- (1) Nettowinst, exclusief nettowinsten/verliezen op wijzigingen in reële waarden van afgeleide financiële instrumenten zoals vermeld in tabel 5.1.
- (2) EBITDA wordt gedefinieerd als bedrijfsresultaat + afschrijvingen + waardeverminderingen + afschrijving van uitzendrechten + kosten voor aandelenaankoop- en optieplannen.
- (3) 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.
- (4) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit bedrijfsactiviteiten, zonder de kasmiddelen uit de aan- en verkoop van afgeleide financiële instrumenten en zonder versnelde rentebetalingen voor verdisconteerde schuldinstrumenten; min de kasmiddelen gebruikt voor investeringen, zonder overnames;
- (5) Klantenrelaties zijn gelijk aan abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie. Abonnees en/of klantenrelaties op het Telenet PICs Netwerk zijn opgenomen voor het eerste semester 2009, maar uitgesloten voor het eerste semester 2008.
- (6) 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.

**Telefonische vergadering** – Telenet zal een telefonische vergadering organiseren voor institutionele beleggers en analisten op 3 augustus 2009, om 15.00 uur MET. De inbelgegevens en webcastlinks vindt u op: <http://investors.telenet.be>

#### Contactpersonen

<p>Pers:</p>	<p>Jan de Grave VP Corporate Communications <a href="mailto:jan.de.grave@staff.telenet.be">jan.de.grave@staff.telenet.be</a> Telefoon: +32 15 333 465</p>	<p>Stefan Coenjaerts Woordvoerder <a href="mailto:stefan.coenjaerts@staff.telenet.be">stefan.coenjaerts@staff.telenet.be</a> Telefoon: +32 15 335 006</p>
<p>Analisten en beleggers:</p>	<p>Vincent Bruyneel Director Investor Relations &amp; Group Treasurer <a href="mailto:vincent.bruyneel@staff.telenet.be">vincent.bruyneel@staff.telenet.be</a> Phone: + 32 15 335 696</p>	<p>Rob Goyens Manager Investor Relations <a href="mailto:rob.goyens@staff.telenet.be">rob.goyens@staff.telenet.be</a> Phone: +32 15 333 054</p>

**Over Telenet** – Telenet is een leidende provider van media- en telecommunicatiediensten. Telenet spitst zich toe op het leveren van kabeltelevisie, hogesnelheidsinternet en vaste en mobiele telefoniediensten aan hoofdzakelijk residentiële klanten in Vlaanderen en Brussel. Onder de merknaam Telenet Solutions levert het bovendien diensten aan bedrijven in België. Telenet is genoteerd op de beurs Euronext Brussel onder de code TNET en maakt deel uit van de BEL20-aandelenindex.

**Aanvullende informatie** – Aanvullende informatie over Telenet en zijn producten is beschikbaar op onze website <http://www.telenet.be>. Bijkomende informatie over operationele en financiële cijfers vermeld in dit document kan worden gedownload vanaf de sectie Investor Relations op deze website. Ons Geconsolideerd Jaarverslag 2008, alsook niet-geauditeerde financiële staten, de persberichten en presentaties van de financiële resultaten voor de eerste zes maanden van 2009 werden beschikbaar gesteld in de sectie Investor Relations op deze website (<http://investors.telenet.be>).

**Safe Harbor-verklaring onder de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995** – Diverse verklaringen in dit document zijn "toekomstgerichte verklaringen" overeenkomstig de betekenis daaraan gegeven in de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995. Woorden als "denkt", "voorziet", "zou moeten", "neemt zich voor", "zal", "verwacht", "raamt", "is van plan", "positie", "strategie", en gelijkaardige uitdrukkingen wijzen op dergelijke toekomstgerichte verklaringen, die gekende en onbekende risico's omvatten, onzekerheden en andere factoren die er toe kunnen leiden dat onze huidige resultaten, prestaties, verwezenlijkingen, of bedrijfsresultaten wezenlijk verschillen van deze die overwogen, voorzien, voorspeld, geraamd of in rekening gebracht werden, uitdrukkelijk of impliciet, door deze toekomstgerichte verklaringen. Deze factoren omvatten: mogelijke ongunstige ontwikkelingen met betrekking tot onze liquiditeit of bedrijfsresultaten; mogelijke ongunstige ontwikkelingen op het vlak van concurrentie, de economie of de regelgeving; ons vermogen om de integratie met het recent overgenomen Interkabel af te ronden; onze aanzienlijke schuldaflossingen en andere contractuele verplichtingen; ons vermogen om ons ondernemingsplan te financieren en uit te voeren; ons vermogen om voldoende liquiditeit te genereren om onze schuld af te betalen; rente- en wisselkoersschommelingen; de impact van nieuwe commerciële kansen die aanzienlijke up-front investeringen vereisen; ons vermogen om klanten aan te trekken en te behouden, en onze aanwezigheid op de markt in het algemeen te versterken; 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 behouden voor onze essentiële systemen; ons vermogen om door te gaan met het ontwerpen van netwerken, plaatsen van installaties, verkrijgen en behouden van de vereiste licenties of goedkeuringen van de overheid, en het financieren van bouw en ontwikkeling, op een tijdige manier en tegen een redelijke kostprijs, en onder bevredigende voorwaarden; ons vermogen om een impact te hebben op, of een doeltreffend antwoord te bieden op nieuwe of gewijzigde wetten of regelgeving en ons vermogen om onze voorgestelde uitkering aan de aandeelhouders uit te voeren in 2009 en om die uitkeringen in de toekomst aan te houden of op te trekken. Wij wijzen elke verplichting af om deze toekomstgerichte verklaringen te herzien teneinde feitelijke resultaten, veranderingen in veronderstellingen of veranderingen in factoren die deze verklaringen beïnvloeden, weer te geven.

**Financiële informatie** – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2008 en voor de zes maanden beëindigd op 30 juni 2009 werden opgesteld volgens de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP) tenzij anders vermeld, en zijn beschikbaar op onze website.

**Niet-GAAP-cijfers** – EBITDA, Vrije kasstroom en Nettowinst exclusief nettowinsten/verliezen op afgeleide financiële instrumenten zijn niet-GAAP-cijfers zoals bedoeld door Verordening G van de Amerikaanse Securities and Exchange Commission. Voor aanverwante definities en afstemmingen verwijzen we naar de sectie Investor Relations op de website van Liberty Global, Inc. (<http://www.lgi.com>). Liberty Global, Inc. is onze controlerende aandeelhouder.

Dit document werd gepubliceerd op 31 juli 2009 om 17.45 uur MET.

**Duco Sickinghe, Chief Executive Officer van Telenet, over de resultaten:**

*"Wij stellen met genoeg vast dat onze bedrijfsstrategie, die steunt op de hoekstenen van een klantgerichte benadering, operationele groei en vrijekasstroomgeneratie, opnieuw heeft bewezen weerstand te kunnen bieden in de economische achteruitgang die we momenteel doormaken. Onze eerste helft van 2009 werd gekenmerkt door een sterk operationeel en financieel momentum, een stevige groei in onze abonnees en een stijgende operationele rentabiliteit, wat een solide basis vormt voor de tweede helft van het jaar en later.*

*Ons huidige aanbod voor onze klanten, gestoeld op productleiderschap en aantrekkelijke bundels, zorgde ervoor dat we voor het derde kwartaal op rij een stevige driemaandelijks abonneegroei kenden. Samengevat voegden wij in totaal netto 319.000 abonnees toe aan onze drie residentiële kernproducten in de eerste helft van 2009, waarvan 135.000 in het tweede kwartaal dat doorgaans een lager groeitempo kent. Ons product digitale tv droeg ongeveer voor de helft bij aan deze nieuwe abonnees. Bovendien lieten onze diensten voor breedbandinternet en vaste telefonie een aanhoudende sterke groei optekenen, ondanks de uitdagende concurrentie- en economische situatie. Deze resultaten waren niet toe te schrijven aan één enkel element, maar eerder aan een combinatie van verscheidene factoren waaronder superieure producten en bundels, een betrouwbaar netwerk, een sterke herkenbaarheid van ons merk en, ten slotte, onze continue focus op klanttevredenheid. Bijgevolg bereikte het aantal opzeggingen voor breedbandinternet en vaste telefonie één van hun laagste cijfers.*

*De aanhoudende omzetting van onze klantenbasis naar multiple play heeft degelijke financiële resultaten opgeleverd. Onze omzet voor het eerste halfjaar steeg met 17% en onze EBITDA met 26%, deels dankzij de overname van Interkabel vanaf oktober 2008. Dit effect zal minder uitgesproken zijn in de tweede jaarhelft vermits wij Interkabel geheel consolideren vanaf het vierde kwartaal van verleden jaar. Onze EBITDA-marge voor het eerste halfjaar verbeterde tot 52,8% dankzij onze voortdurende efficiëntieverbeteringen en operationele voordelen uit het feit dat steeds meer van onze klanten overschakelen naar triple-playbundels. Het sterk blijvende succes van digitale tv resulteerde in hogere bedrijfsinvesteringen in set-topboxes, maar met een sterke verbetering in onze EBITDA, konden wij nog steeds een vrije kasstroom van € 93 miljoen genereren. Onze onderliggende nettowinst, exclusief winsten en verliezen op afgeleide financiële instrumenten, steeg aanzienlijk van € 8 miljoen in het voorafgaande jaar naar € 61 miljoen voor de eerste helft van 2009.*

*Tijdens de eerste zes maanden van het jaar hebben wij nog geen opmerkelijk nadelige impact ervaren van de economische achteruitgang. Echter, de stevige groei in nieuwe abonnees van de voorbije zes maanden mag niet zomaar doorgetrokken worden voor de rest van het jaar vermits wij rekening houden met seizoensgebonden tendensen alsook met een mogelijke impact van de economische crisis. We blijven daarom voorzichtig voor de tweede helft van het jaar en we zullen zowel de economische als de concurrentiële ontwikkeling net als voordien nauwlettend in het oog houden. Desondanks zijn we ervan overtuigd dat we solide winstmarges kunnen blijven aanhouden, wat zich vertaalt in een opwaartse bijstelling van onze verwachting voor EBITDA-groei voor het volledige boekjaar 2009 van "meer dan 12%" tot "meer dan 15%". Tegelijkertijd trekken we onze omzetgroei-doelstelling voor het gehele boekjaar 2009 op van "meer dan 12%" naar "meer dan 14%" voornamelijk als gevolg van de overname van de BelCompany verkooppunten die we op 30 juni 2009 hebben overgenomen. Gelet op onze verhoogde EBITDA verwachting vertrouwen we erop dat onze vrije kasstroom over 2009 zal verbeteren ten opzichte van vorig jaar, terwijl we verder blijven investeren in resultaatgerichte groei voor de toekomst."*

## 1 BELANGRIJKSTE BEDRIJFSRESULTATEN

### BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN DE RAPPORTERING

**Overname van Interkabel.** Vanaf 1 oktober 2008 omvatten alle multiple-playstatistieken die wij publiceerden, ook gegevens in verband met het Gecombineerde Netwerk, d.w.z. inclusief het Telenet PICs Netwerk, terwijl de multiple-playstatistieken tot 1 oktober 2008 enkel het Telenet Netwerk omvatten. Doordat Telenet vóór de transactie geen triple-playpakketten en digitale of analoge televisie kon aanbieden op het Telenet PICs Netwerk, zullen de statistieken voor multiple-playpakketten op het Gecombineerde Netwerk lager liggen in vergelijking met wat wij in voorgaande kwartalen hebben gerapporteerd over het Telenet Netwerk. Voor de periodes na de overname van Interkabel hebben wij louter ter vergelijking multiple-playstatistieken over het Telenet Netwerk opgenomen in bepaalde publicaties. Vanaf het derde kwartaal van 2009 zullen wij enkel nog de statistieken voor het Gecombineerde Netwerk rapporteren.

**Herclassificatie van omzet uit coaxproducten voor ondernemingen.** Per 1 januari 2009 werd alle omzet uit bedrijfsabonnees voor coaxiaal breedbandinternet en vaste telefonie omgezet van omzet uit bedrijfsdiensten naar omzet uit residentieel breedbandinternet en residentiële telefonie. Die herallocatie is bedoeld om de omzet af te stemmen op de abonneegegevens, omdat bedrijfsabonnees voor deze coaxiale producten al in de statistieken voor breedbandinternet en vaste telefonie waren opgenomen. Ter vergelijking, wij hebben de omzet voor het eerste halfjaar van 2008 als volgt herzien:

- Bedrijfsdiensten: (€ 12,4 miljoen) waarvan (€ 6,3 miljoen) in K2 2008
- Residentieel breedbandinternet: € 10,4 miljoen waarvan € 5,3 miljoen in K2 2008
- Residentiële vaste telefonie: € 2,0 miljoen waarvan € 1,0 miljoen in K2 2008

### OVERZICHT & MULTIPLE PLAY

Tegen de achtergrond van een uitdagende economische en intens competitieve omgeving, konden wij een stevige nettogroei realiseren in zowel het eerste als het tweede kwartaal van het jaar voor elk van onze drie residentiële kernproductgroepen - met name digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie. Sinds het begin van het jaar hebben wij een totaal van 319.000 abonnees aan deze drie productgroepen toegevoegd in vergelijking met 181.000 in de eerste helft van vorig jaar. Hoewel het tweede kwartaal doorgaans een zwakker kwartaal is in termen van klantengroei in vergelijking met het eerste en het vierde kwartaal - omwille van seizoensgebonden patronen in onze sector - bereikten wij een sterkere nettogroei in vergelijking met het tweede kwartaal van vorig jaar. In K2 2009 verwelkomden wij in totaal 135.000 nieuwe abonnees voor de drie voormelde productgroepen, tegenover 78.000 in K2 2008.

Onze gesegmenteerde bundels – op de markt gebracht onder de merknaam "Shakes" – lieten een versnelde groei optekenen zowel in onze traditionele afzetmarkt als in de Interkabel-regio waar wij in oktober 2008 van start gingen met het aanbieden van onze bundels (inclusief digitale tv). Terwijl K4 2008 en K1 2009 werden gekenmerkt door een opmerkelijke, massale vraag naar ons product Telenet Digital TV binnen het Interkabel-gebied – aangezien deze klanten vroeger geen toegang hadden tot interactieve digitale tv – werd het grootste deel van de achterstand in de bestellingen tegen het einde van K2 2009 opgelost. Verder schrijven we de stevige groei in K2 2009 toe aan het succes van onze bundelstrategie alsook aan onze grotere afzetmarkt. In de huidige economische omgeving richten consumenten zich steeds meer op waarde; onze Shakes-bundels spelen net in op deze consumentenbehoeften door multiple-playpakketten aan te bieden tegen aantrekkelijke prijzen. Bovendien kiest een groter deel van onze nieuw verworven klanten onmiddellijk voor een triple-playbundel; waardoor wij een hogere omzet per klantenrelatie bereiken alsook operationele voordelen genieten van efficiëntere installatie en dienstverlening aan onze klanten.

Door een combinatie van sterke organische klantengroei - netto 539.000 meer abonnees voor onze drie kernproductgroepen in de voorbije twaalf maanden - en de overname van 763.000 televisieabonnees van Interkabel in oktober vorig jaar (waarvan 20.000 reeds geabonneerd waren op onze dienst analoge betaal-tv) klokte ons totale abonneebestand af op 4.123.000 eind juni 2009, tegenover 3.212.000 een jaar eerder (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie). Het aandeel triple-playklanten in ons Gecombineerde Netwerk kende tijdelijk een daling tijdens het laatste kwartaal van vorig jaar als gevolg van de overname van Interkabel, aangezien wij voordien op die afzetmarkt geen bundels aanboden, maar slechts twee kwartalen later werd die afzwakking weer volledig goedge maakt. Aan het einde van juni 2009 noteerden wij 606.000 triple-playklanten, wat jaar op jaar een stijging van 69% betekent en overeenstemt met 25% van onze klantenbasis (26% op het Telenet Netwerk alleen). Onze ratio diensten per klantenrelatie bleef verbeteren en bereikte 1,75 in het Telenet Netwerk (tegenover 1,65 eind juni 2008) en 1,74 in het Gecombineerde Netwerk.

**ARPU PER KLANTENRELATIE**

Tijdens de eerste helft van 2009 bereikte de ARPU per klantenrelatie doorheen het Gecombineerde Netwerk € 34,1, een stijging van 5% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Op kwartaalbasis groeide de ARPU per klantenrelatie met 3% in K2 2009 naar € 34,5 en met 6% ten opzichte van K2 2008. In K2 2009 konden wij de ARPU-kloof tussen het traditionele Telenet Netwerk en het Partner Netwerk verkleinen door het commerciële succes van onze bundels en de sterke klantengroei die we het voorbije halfjaar zagen. Afgezien van de organische klantengroei, worden deze ARPU-tendensen ondersteund door de verdere digitalisering van onze kabeltelevisieabonnees, wat een gemiddelde ARPU oplevert van ongeveer meer dan twee maal de analoge basisabonnementsprijs.

**1.1 BREEDBANDINTERNET****ABONNEEBESTAND**

Tijdens de eerste zes maanden van het jaar voegden wij 70.000 breedbandabonnees toe, waardoor wij een totale basis van 1.055.000 bereikten aan het einde van juni 2009. Na een recordgroei van 40.000 in K1 2009, haalden wij nog eens een nettogroei van 30.000 in K2 2009. Dit verhoudt zich tot een nettoaangroei van 52.000 breedbandabonnees in de eerste jaarhelft van verleden jaar, waarvan 21.000 in K2 2008. De penetratie van onze breedbandinternetdienst (uitgedrukt als een percentage van het aantal aangesloten huizen in het Gecombineerde Netwerk) bleef uitbreiden van 33,9% aan het einde van juni 2008 naar 37,9% slechts één jaar later. Hoewel K2 en K3 doorgaans zwakkere kwartalen zijn in termen van klantengroei wegens seizoensgebonden kenmerken, zagen wij toch een versnelling in de nettogroei in vergelijking met dezelfde periode van vorig jaar, die niet rechtstreeks kan zijn gekoppeld aan de uitbreiding van onze afzetmarkt, aangezien wij al breedbandinternet aanboden in het Partner Netwerk vóór de overname van Interkabel. Wij schrijven deze sterke resultaten meer bepaald toe aan onze aantrekkelijke prijszettingsprogramma's en bundels, waarbij deze laatste verbeterde internetspecificaties aanbieden in vergelijking met onze losse producten, evenals aan de toonaangevende snelheid van onze breedbandproducten ten opzichte van concurrerende technologieën. Tegelijkertijd bereikten de opzeggingen van breedband op jaarbasis een historisch laag niveau van 6,4% in K2 2009 ondanks het aanhoudende concurrerende klimaat, in vergelijking met 7,6% in het vorige kwartaal en 7,8% in hetzelfde kwartaal van vorig jaar.

**OMZET**

Tijdens de eerste zes maanden van het jaar stegen onze inkomsten voor residentieel breedbandinternet met 6% naar € 197,5 miljoen. De omzetgroei versnelde lichtjes van 6% in K1 2009 naar 7% in K2 2009 (€ 99,4 miljoen) hoofdzakelijk door een hogere klantenbasis. Aan het einde van juni 2009 koos 78% van ons abonneebestand voor een breedbandproduct met een downloadsnelheid tussen 12 MBps en 25 MBps. Zoals we hadden verwacht en in lijn met de tendens van de vorige kwartalen, abonneert een groter aantal van onze nieuwe klanten zich op een breedbandproduct uit het lagere segment. Dit is een rechtstreeks gevolg van het succes van onze Shakes-bundles aangezien deze gekenmerkt worden door betere breedbandspecificaties. Hoewel een groter aantal breedbandklanten uit het lagere segment samen met de bundelkortingen onze breedband-ARPU aantast, kunnen wij tegelijk een hogere ARPU per klantenrelatie realiseren voor deze klanten die intekenen op een triple-playbundel. In lijn met onze verwachtingen hadden deze tendensen bijgevolg een matige impact op de samenstelling van onze breedbandinternetomzet.

**1.2 TELEFONIE****ABONNEEBESTAND – VASTE TELEFONIE**

Aan het einde van juni 2009 bedienden wij 694.000 abonnees voor vaste telefonie. In de eerste helft van 2009 voegden wij 65.000 nieuwe klanten toe aan onze klantenbasis voor vaste telefonie, waarvan 29.000 in K2 2009. De penetratie uitgedrukt als een percentage van het aantal aangesloten huizen in het Gecombineerde Netwerk groeide verder van 21,4% aan het einde van juni 2008 naar 25,0%. Wij schrijven deze solide prestaties toe aan het feit dat onze Shakes-bundels het brede publiek aanspreken, samen met het nieuw geïntroduceerde FreePhone Europe-forfaitplan. In de huidige economische omgeving, waarin consumenten steeds meer op zoek zijn naar waarde, wordt de vaste lijn algemeen beschouwd als een goedkoop communicatiemiddel door de beschikbaarheid van forfaitplannen waaronder Telenet's FreePhone-aanbod. De opzeggingen op jaarbasis voor ons vastetelefonieproduct verbeterden sterk van 7,8% in K2 2008 naar 5,8% in K2 2009.

**ABONNEEBESTAND – MOBIELE TELEFONIE**

Wij doorbraken het peil van 100.000 actieve mobiele klanten in K2 2009, met een totale actieve basis van 101.000 aan het einde van juni 2009. De huidige driemaandelijke nettogroei van ongeveer 7.000 is consistent met de tendens die we zagen in recente kwartalen. Wij benadrukken dat onze mobiele diensten voornamelijk gericht zijn op bestaande klanten, als onderdeel van een bundel, en derhalve wordt de klantengroei nog steeds behaald zonder bijkomende marketingkosten. Van zodra onze Full-MVNO-overeenkomst met Mobistar volledig is geïmplementeerd, beogen wij een snellere groei van het aantal abonnees. De overname van BelCompany Belgium per 30 juni 2009 vertegenwoordigt een belangrijke stap in zowel onze mobiele als onze kleinhandelstrategie. De acquisitie maakt het ons enerzijds mogelijk om onze mobiele producten breder beschikbaar te stellen in de toekomst en om anderzijds een verbeterd dienstenaanbod te ontwikkelen voor onze bestaande producten.

**OMZET**

De voorbije kwartalen kampten we met neerwaartse druk op onze omzet uit vaste telefonie als gevolg van twee recurrente factoren: ten eerste was er de toevoeging van nieuwe abonnees op scherp geprijsde bundels en forfaitaire tariefplannen, en ten tweede was er de negatieve impact van onze vereiste implementatie van het nieuwe regelgevende kader, waardoor de terminatietarieven voor gesprekken op vaste lijnen op ons netwerk lager liggen. Dat kader, dat neigt naar wederzijdse interconnectkosten met het referentietarief van de historische speler, werd in 2007 doorgevoerd en loopt tot 2009.

In het eerste halfjaar van 2009 daalde ons opgelegd terminatietarief met 55% tegenover het voorgaande jaar. Deze door de regelgever opgelegde daling kende een negatieve impact op onze omzet van ongeveer € 4,5 miljoen (tweede kwartaal 2009: € 2,2 miljoen). De twee voormelde recurrente factoren werden echter gecompenseerd door een solide groei van ons abonneebestand voor vaste telefonie en een hogere omzet voor mobiele telefonie. Uiteindelijk steeg onze omzet uit residentiële telefonie tijdens de eerste zes maanden van het jaar met 3% op jaarbasis tot € 109,1 miljoen. Terwijl de omzetgroei vlak was in K1 2009 in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar, versnelde de omzetgroei in K2 2009 naar 5% (€ 55,8 miljoen), hoofdzakelijk gedreven door een groter abonneebestand en een duidelijke vertraging in de afname van onze ARPU voor vaste telefonie.

**1.3 TELEVISIE****1.3.1 DIGITALE & PREMIUMTELEVISIE****ABONNEEBESTAND**

Aan het einde van juni 2009 noteerden wij 854.000 digitaaltelevisieklanten, waarvan 792.000 geabonneerd op Telenet Digital TV en de overige 62.000 via het platform INDI Digital TV, dat we verkregen hebben door de overname van Interkabel. Ons interactieve product Telenet Digital TV kende een stevige nettogroei van 184.000 tijdens de eerste zes maanden van 2009. In K2 2009 werden 76.000 nieuwe klanten verwelkomd, waardoor de versnelde tendens van de vorige twee kwartalen werd voortgezet. In lijn met de vorige twee kwartalen koos de overgrote meerderheid nieuwe abonnees om de geavanceerde High Definition (HD) set-topbox te huren met de mogelijkheid om programma's op te nemen (Personal Video Recording of PVR). De sterke vooruitgang van het aantal nieuwe abonnees was voornamelijk te danken aan de combinatie van de succesvolle lancering van ons Telenet Digital TV-platform in het Telenet PICs Network midden oktober 2008 en de aanhoudende vraag binnen het Telenet Network.

Aan het einde van de eerste helft van 2009 keek 36% van onze kabelabonnees binnen ons Gecombineerde Network naar digitale televisie - ofwel via Telenet Digital TV, ofwel via een INDI set-topbox. In K4 2008 had de consolidatie van het abonneebestand van Interkabel een tijdelijk verzwakkende impact op het percentage digitale tv-kijkers ten opzichte van het totaal aantal kabeltelevisieklanten, doordat het grootste deel van de Interkabel-klanten nog steeds een analoge aansluiting had. Ondertussen heeft de sterke organische klantengroei binnen de Interkabel-regio tijdens de voorbije drie kwartalen geholpen om de kloof te dichten. Ter vergelijking: 40% van ons totale kabelabonneebestand binnen het Telenet Network abonneerde zich eind juni 2009 al op digitale tv.

Naast de bovenvermelde platformen voor digitale tv hebben wij ook 11.000 abonnees op de analoge betaaltv-dienst die wordt geleverd via een alternatief platform (het voormalige Canal+) dat enkel beschikbaar is op het Telenet PICs Network. Naar de toekomst toe verwachten we dat de meerderheid van deze abonnees gradueel zal overstappen naar het Telenet Digital TV-platform.



## DIENSTEN

De totale transacties van video on demand groeiden met 55% tijdens de eerste helft van 2009 naar 14,4 miljoen in vergelijking met 9,3 miljoen in de eerste helft van 2008. In K2 2009 tekenden wij 7,6 miljoen transacties op (+52% jaar op jaar). Het gemiddeld aantal maandelijks transacties per gebruiker daalde lichtjes van 3,6 in H1 2008 naar 3,5 in H1 2009, hoofdzakelijk door een relatief sterk tweede kwartaal in 2008 dat werd gekenmerkt door de beschikbaarheid van meer aantrekkelijke en populaire programma's, terwijl er sinds het begin van dit jaar nog geen tv-series meer werden uitgezonden die zo populair zijn. Naast de inkomsten uit video on demand, worden onze inkomsten uit premium-kabeltelevisie gestimuleerd door de sterke groei van de set-topboxverhuur. De hoge adoptiegraad van geavanceerde set-topboxes met HD- en PVR-mogelijkheden leidt tot een sterke stijging van onze recurrente maandelijks huurgelden uit set-topboxverhuur. De andere bijdragen aan onze omzet uit digitale tv omvatten abonnementsgelden op onze thematische en premiumkanaalpakketten - dat laatste onder de merknaam PRIME - en interactieve diensten.

## OMZET

Onze inkomsten voor premiumkabeltelevisie weerspiegelen de robuuste groei van onze klantenbasis voor digitale televisie. Deze klanten genereren doorgaans een ARPU die ongeveer twee maal zo hoog is als de normale ARPU voor basiskabeltelevisie. Deze stijging wordt geïnduceerd door het opragen van on-demand inhoud, abonnementsgelden voor onze thematische kanalen en premiumkanaalpakketten, evenals door recurrente huurvergoedingen.

De totale opbrengst uit premiumkabeltelevisie afkomstig van onze Telenet Digital TV, INDI- en betaaltv-klanten bedroeg € 53,1 miljoen voor het eerste halfjaar van 2009, vergeleken met € 37,1 miljoen voor dezelfde periode in het voorgaande jaar, of een stijging van 43% op jaarbasis. Er werd een gelijkaardige groei geregistreerd in K2 2009, met inkomsten van € 27,6 miljoen. Deze omzet komt bovenop de omzet uit basiskabeltelevisie die hierna wordt beschreven.

### 1.3.2 BASISKABELTELEVISIE

#### ABONNEEBESTAND

Het aantal abonnees op zowel analoge als digitale televisiediensten bereikte een totaal van 2.374.000 per eind juni 2009, in vergelijking met 1.688.000 eind juni 2008. Deze groei is toe te schrijven aan de overname van Interkabel in het laatste kwartaal van vorig jaar, waardoor wij (analoge en digitale) televisiediensten en bundels konden gaan aanbieden in de hele Vlaamse regio.

In de eerste helft van 2009 noteerden wij een organisch nettoverlies van 28.000 abonnees op basiskabeltelevisie binnen ons Gecombineerde Netwerk. Dat organische nettoverlies omvat niet de overschakelingen naar ons digitale televisieplatform en vertegenwoordigt klanten die hun abonnement opzegden om over te schakelen naar concurrerende platformen, zoals andere leveranciers van digitale televisie en satellietoperatoren. De tendens in de organische nettoverliezen vertoonde een opeenvolgende verbetering van een verlies van 16.000 in K1 2009 naar een verlies van 12.000 in K2 2009 voornamelijk door minder opzeggingen binnen het Telenet Netwerk. Onze penetratie van basiskabeltelevisie uitgedrukt als een percentage van het aantal aangesloten huizen in het Gecombineerde Netwerk bedroeg aan het einde van het eerste halfjaar van 2009 85,4%. Naar de toekomst toe blijven we rekening houden met concurrentie van alternatieve televisieplatformen.

#### OMZET

Onze omzet voor basiskabeltelevisie weerspiegelt het abonnementsgeld voor zowel analoge als digitale televisieklanten (zowel Telenet Digital TV als INDI). Voor de eerste zes maanden van het jaar noteerden wij een stijging van 46% tot € 159,5 miljoen voor de inkomsten uit basiskabeltelevisie (K2 2009: € 80,0 miljoen, een aangroei van 47% jaar op jaar).

De sterke stijging jaar op jaar kan voornamelijk worden verklaard door de overname van Interkabel en in mindere mate doordat het abonnement voor basistelevisie in februari 2009 met ongeveer 6% is verhoogd. Terwijl onze digitale kabeltelevisieklanten maandelijks een rekening ontvangen en de tariefstijging hierin bijgevolg al is opgenomen, zullen we het hogere abonnementsgeld voor onze analogekabeltelevisieklanten pas toepassen als zij hun nieuwe jaarlijkse factuur eenmaal hebben ontvangen. Derhalve voorzien wij dat deze prijsstijging gradueel zal bijdragen tot een hogere ARPU voor basiskabeltelevisie tot in februari 2010.

## 1.4 TELENET SOLUTIONS

De inkomsten van onze divisie voor diensten aan bedrijven klokten voor de eerste helft van het jaar af op € 38,3 miljoen, vergelijkbaar met het cijfer van dezelfde periode vorig jaar. In K2 2009 werd onze omzet beïnvloed door eenmalige factoren, waardoor de meer stabiele onderliggende groei van onze business-to-businessdivisie werd overschaduwd. Onze groei werd in het bijzonder beïnvloed door de migratie van een groot wholesale contract voor toegang tot het glasvezelnetwerk in het zuidelijke deel van België naar de Waalse kabelmaatschappijen. Verder trokken wij ons in het tweede kwartaal van 2009 bewust terug uit de wholesale-markt voor spraakverkeer die doorgaans een lagere marge genereert en focusten we in plaats daarvan meer op onze kernproducten data en internet.

Gezien deze ontwikkelingen geloven we dat het een goede prestatie is dat we erin slagen om onze omzet voor 2009 van Telenet Solutions op hetzelfde niveau te houden als die van 2008, vooral in een bedrukte economische omgeving en een intens competitieve markt. Tot op heden zien wij slechts een bescheiden impact van de economische crisis op onze divisie voor bedrijfsdiensten, terwijl wij ook een gezonde klantenmix genieten, zowel qua grootte als qua sectoren. Niettemin blijven we voorzichtig en waakzaam voor de hoogst concurrerende en prijsgevoelige omgeving waarin onze business-to-businessdivisie actief is.

## 2 BELANGRIJKSTE FINANCIËLE RESULTATEN

### 2.1 BEDRIJFSOPBRENGSTEN

Onze omzet voor de eerste zes maanden van 2009 bedroeg € 577,4 miljoen, een stijging met 17% in vergelijking met de € 492,5 miljoen in het voorgaande jaar. Deze vooruitgang was voornamelijk toe te schrijven aan de sterke onderliggende klantengroei voor onze drie residentiële kernproducten – met name digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie. Daarenboven consolideerden wij de kabeltelevisieactiviteiten van het overgenomen Interkabel per 1 oktober 2008. Exclusief het effect van de overname van Interkabel noteerden wij een organische omzetstijging van 7,4%. Over het algemeen versnelde onze omzetgroei lichtjes van 16% in K1 2009 naar 19% in K2 2009, ondanks een lagere bijdrage van onze divisie voor bedrijfsdiensten. Voor de drie maanden beëindigd op 30 juni 2009, bedroegen de inkomsten € 291,1 miljoen, tegenover € 245,4 miljoen in hetzelfde kwartaal van vorig jaar. Exclusief het effect van de overname van Interkabel noteerden wij een organische omzetstijging van 8,7% in het tweede kwartaal van 2009.

Wij kennen een evenwichtige omzetmix met een groot deel recurrente inkomsten uit abonnementen en een nadruk op multiple-playbundels, wat is afgestemd op de toegenomen focus van de consument op waarde, vooral in het huidige economisch klimaat. Hoewel de commerciële aantrekkingskracht van onze Shakes-bundels lichtjes de ARPU's van individuele producten afremt, kunnen wij een hogere ARPU per klantenrelatie bereiken doordat onze klanten zich op twee of meer producten abonneren. Door een combinatie van het gespreide effect van een prijsstijging van ongeveer 6% voor basiskabeltelevisie en de overname van Interkabel, noteerden onze inkomsten voor basiskabeltelevisie een groei van 46% jaar op jaar tot €159,5 miljoen voor de eerste zes maanden van 2009 (K2 2009: € 80,0 m, een stijging met 47% jaar op jaar). De inkomsten uit premiumkabeltelevisie, die inkomsten uit betaaltelevisie en video on demand omvatten evenals huurvergoedingen en interactieve diensten op het platform, stegen met 43% jaar op jaar in de eerste helft van 2009 naar € 53,1 miljoen (K2 2009: € 27,6 miljoen) gestimuleerd door een sterke nettogroei voor ons product Telenet Digital TV en meer huurvergoedingen voor set-topboxes, evenals een toenemend aantal video on demandtransacties.

Onze gerapporteerde inkomsten uit premiumkabeltelevisie omvatten niet de verkoop van set-topboxes voor digitale televisie, die geclassificeerd worden onder "Verdelers / Overige". De verhuur van set-topboxes is echter wel inbegrepen in de inkomsten van premiumkabeltelevisie. In het eerste halfjaar van 2009 waren de inkomsten uit verkochte set-topboxes beperkt tot € 3,4 miljoen, tegenover € 5,5 miljoen voor het voorgaande jaar. Deze daling hangt voornamelijk samen met de verschuiving naar de verhuur van set-topboxes, die terugkerende inkomsten genereren in de vorm van maandelijkse huurgelden, in tegenstelling tot de eenmalige inkomsten door verkoop. De resterende € 16,5 miljoen van de totale € 19,9 miljoen opbrengsten onder "Verdelers / Overige" bevatten de vergoedingen voor activeringen en installaties van kabeltelevisie en een toenemend aandeel van andere diensten, zoals online advertenties op onze portalsites en community-websites.



In de eerste helft van 2009 steeg de omzet uit residentieel breedbandinternet met 6% tot € 197,5 miljoen, doordat de sterke groei van het aantal abonnees deels werd gematigd doordat de nieuwe abonnementen vooral geconcentreerd waren in bundels. De inkomsten uit residentiële telefonie stegen met 3% in H1 2009 naar € 109,1 miljoen in vergelijking met € 106,1 miljoen in H1 2008. De sterke nettogroei in nieuwe abonnees wordt deels teniet gedaan door een combinatie van neerwaartse prijstendensen voortvloeiend uit een stijgend aandeel van gratis uitgaande vaste gesprekken, kortingen voor bundels en de wettelijk opgelegde verlaging van onze terminatietarieven voor gesprekken op vaste lijnen met ongeveer 55%. Die laatste hadden een negatieve invloed van € 4,5 miljoen op onze omzet uit vaste telefonie in H1 2009.

Tenslotte klokte de omzet van onze divisie voor diensten aan bedrijven voor de eerste helft van het jaar af op € 38,3 miljoen, grotendeels onveranderd in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. In K2 2009 werd onze omzet beïnvloed door eenmalige factoren, waardoor de meer stabiele onderliggende groei van onze business-to-businessdivisie werd overschaduwd.

## 2.2 BEDRIJFSKOSTEN

De totale bedrijfskosten voor het eerste halfjaar van 2009 stegen met 12% naar € 421,5 miljoen, tegenover € 376,8 miljoen een jaar geleden. Voor het tweede kwartaal van 2009 kenden onze bedrijfskosten een gelijkaardig groeipercentage van 11%. Het gros van die stijging tijdens beide periodes was niet-organisch en toe te schrijven aan de overname van Interkabel. Exclusief het effect van de overname van Interkabel stegen onze totale bedrijfskosten met 0,7% tijdens de eerste jaarhelft en met 0,2% in K2 2009. In vergelijking met onze omzetgroei stegen de uitgaven veel trager dankzij de operationele efficiëntieverbeteringen in onze verkoop-, klantendienst- en herstellingsdivisies en een strikte controle van onze overheadkosten.

- **Personeelskosten** bedroegen € 56,8 miljoen voor het eerste halfjaar van 2009, een daling met 6% ondermeer door een verschuiving naar uitbestede arbeid, die wordt weergegeven in de kostenpost "Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten", en een eenmalige positieve impact op de personeelskosten van een daling van bepaalde voorzieningen in de eerste helft van 2009, die gedeeltelijk werd gecompenseerd door een algemene indexaanpassing van de lonen met 4,5%.
- **Afschrijvingen en waardeverminderingen** bedroegen € 147,7 miljoen voor de eerste zes maanden van 2009, een stijging met 20% in vergelijking met het voorgaande jaar. Die stijging is te wijten aan de depreciatie van financiële lease en afschrijvingen van de immateriële activa die werden verworven bij de overname van Interkabel, en een groter aandeel van bedrijfsinvesteringen in set-topboxes, die over een kortere termijn worden afgeschreven dan onze netwerkactiva.
- **Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** bedroegen € 162,7 miljoen, een stijging met 17% jaar op jaar, voornamelijk te wijten aan de overname van Interkabel en de uitbesteding van onze videomontagediensten, gecompenseerd via lagere personeelskosten. Daarnaast zagen we een organische stijging van de directe kosten, zoals de capaciteit van externe call centres, hogere auteursrechten, contentkosten en interconnectterminatievergoedingen en andere operationele kosten voor het netwerk, allemaal tekenen van de duurzame snelle groei van ons abonneebestand. Anderzijds hadden de verhoogde betrouwbaarheid van ons netwerk en verdere platformupgrades van ons product digitale tv een gunstige impact op de servicekosten per klantenrelatie.
- **Kosten voor advertenties, verkoop en marketing** stegen met 5% tot € 29,6 miljoen voor het eerste semester van 2009. Terwijl de kosten voor advertenties, verkoop en marketing met 14% stegen tijdens K1 2009 in vergelijking met hetzelfde kwartaal van vorig jaar als gevolg van hogere verkoopcommissies, daalden deze kosten jaar op jaar met 3% in K2 2009. Ondanks de daling van deze kostenpost in K2 2009 wisten we een hogere nettogroei van nieuwe abonnees te realiseren in vergelijking met K2 2008.
- **Overige kosten** bedroegen € 23,6 miljoen, jaar op jaar een stijging met 5% door de hogere erelonen voor advies en juridische bijstand voor de activiteit.

Als percentage van de totale omzet daalden onze totale bedrijfskosten (inclusief afschrijvingen en waardeverminderingen) in de eerste helft van 2009 jaar op jaar met 3,5 procentpunten in de eerste helft van 2009, tot 73%. Ook in K2 2009 verbeterden de totale bedrijfskosten als percentage van de totale inkomsten sterk van 76% in K2 2008 naar 72%.

## 2.3 EBITDA EN BEDRIJFSWINST

De EBITDA steeg jaar op jaar met 26% tot € 304,7 miljoen voor het eerste halfjaar van 2009, tegenover € 242,4 miljoen het jaar daarvoor. Dat vertegenwoordigt een EBITDA-marge van 52,8% in vergelijking met 49,2% het voorgaande jaar, een verbetering met 3,6 procentpunten. Dat is voornamelijk het resultaat van onze aanhoudende focus op proces- en

productplatformverbeteringen, een snellere penetratie van multiple play en een algemene, gedisciplineerde kostencontrole. Exclusief het effect van de overname van Interkabel steeg onze EBITDA voor de eerste helft van 2009 jaar op jaar organisch met 17%. Voor K2 2009 haalden wij een EBITDA van € 155,6 miljoen en een marge van 53,4%, een stijging met 26% tegenover vorig jaar, of met 17% als we geen rekening houden met de impact van de overname van Interkabel.

De combinatie van een sterke EBITDA-groei, de overname van Interkabel en een stijging van de afschrijvingen en waardeverminderingen leidde tot een bedrijfswinst van € 155,9 miljoen voor de eerste helft van 2009, in vergelijking met € 115,7 miljoen voor de eerste helft van 2008, een stijging met 35%. Het tweede kwartaal leverde een bedrijfswinst op van € 82,7 miljoen, een stijging met 41% tegenover het voorgaande jaar.

## 2.4 NETTORESULTAAT

### FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

De netto financiële kosten bedroegen € 80,6 miljoen voor de eerste helft van 2009 tegenover € 35,8 miljoen voor het voorgaande jaar, wat het gecombineerde effect is van lagere rentekosten en een negatieve impact van wijzigingen in de reële waarde van onze rente-indekkingen, die een aanzienlijk positieve impact hadden op de resultaten van het voorgaande jaar. Voor het tweede kwartaal van 2009 rapporteerden wij netto financiële kosten van € 32,9 miljoen tegenover € 15,3 miljoen netto financiële inkomsten voor het tweede kwartaal van 2008, voornamelijk door wijzigingen in de reële waarde van onze afgeleide financiële instrumenten.

#### *Financiële opbrengsten*

De financiële opbrengsten voor de eerste helft van 2009 bedroegen € 0,6 miljoen, tegenover de € 2,5 miljoen die wij vorig jaar rapporteerden. Die daling is voornamelijk toe te schrijven aan lagere rentevoeten en een lager gemiddeld kassaldo omdat kasoverschotten werden gebruikt om het uitstaande bedrag van het wentelkrediet ten belope van € 85,0 miljoen volledig af te lossen. Voor het tweede kwartaal rapporteerden wij financiële opbrengsten van € 0,3 miljoen, tegenover € 1,5 miljoen vorig jaar.

#### *Financiële kosten*

Onze netto interestkosten voor de eerste helft van 2009 bedroegen € 67,1 miljoen tegenover € 79,3 miljoen voor het voorgaande jaar. Deze daling is voornamelijk te danken aan de lagere EURIBOR-rente, die de basis is voor onze totale interestkosten op onze senior credit facility en een daling in onze gewogen gemiddelde leningen. Die daling werd gedeeltelijk gecompenseerd door bijkomende rentekosten ten belope van € 8,9 miljoen op de financiële lease als gevolg van de overname van Interkabel. Binnen deze resultaten voor de eerste helft bedroegen de netto interestkosten voor tweede kwartaal € 33,3 miljoen, wat lager was dan de € 41,3 miljoen voor het voorgaande jaar, ondanks bijkomende rentekosten op de financiële lease voor Interkabel.

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

Wij sloten diverse afgeleide financiële instrumenten af om onze blootstelling aan rentestijgingen gedurende de looptijd van onze senior credit facility aanzienlijk te reduceren. In lijn met de IFRS-boekhoudnormen worden onze rentederivaten gewaardeerd op basis van de reële prijzen, d.w.z. tegen de marktwaarde (mark-to-market), en worden wijzigingen in de reële waarde geboekt op onze resultatenrekening. Deze wijzigingen in reële waarde hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten volledig of gedeeltelijk zijn vereffend. In de eerste helft van 2009 veroorzaakte de wijziging in de reële waarde van onze rentederivaten een verlies van € 14,1 miljoen, tegenover een winst van € 41,0 miljoen het jaar daarvoor, waarbij het tweede kwartaal een winst opleverde van € 0,1 miljoen voor 2009 en € 55,1 miljoen voor 2008. Deze wijzigingen in reële waarde zijn grotendeels het gevolg van wijzigingen in de EURIBOR-rente op drie maanden tijdens de looptijd van deze instrumenten

### BELASTINGEN

Voor de eerste helft van 2009 noteerden wij € 27,3 miljoen aan belastingkosten, in vergelijking met € 30,8 miljoen voor de eerste helft van 2008, wat enerzijds een weerspiegeling is van de stijgende rentabiliteit van onze juridische entiteit Telenet NV en anderzijds van een eenmalig belastingkrediet van € 12,5 miljoen door de erkenning van de huidige en toekomstige investeringsaftrek die van toepassing is onder de Belgische belastingwet, die wij boekten in het tweede kwartaal. Dat resulteerde in belastingkosten van slechts € 10,5 miljoen in het tweede kwartaal van 2009 tegenover € 17,9 miljoen in 2008. Aangezien België geen belastingconsolidatie toepast, kunnen belastingkosten binnen individuele entiteiten van de groep niet worden gecorreleerd met de geconsolideerde netto-inkomsten van Telenet Group Holding NV. Al onze belastingkosten zijn uitgestelde belastingen, die geen gevolgen hebben voor de lopende kasmiddelen.

**NETTORESULTAAT**

Wij boekten een nettowinst van € 47,7 miljoen voor de eerste helft van 2009, inclusief een verlies van € 14,1 miljoen op onze rente-indekkingsinstrumenten, zonder welke wij een nettowinst van € 61,8 miljoen zouden hebben gerealiseerd. Het voorgaande jaar noteerden wij een nettowinst van € 49,0 miljoen, inclusief een winst van € 41,0 miljoen op onze rente-indekkingsinstrumenten, zonder welke wij een nettowinst van € 7,9 miljoen zouden hebben gerealiseerd. Exclusief deze wijzigingen in reële waarde uit onze rente-indekkingsinstrumenten in beide jaren, zagen we een sterke stijging van het nettoresultaat, voornamelijk door onze onderliggende operationele verbeteringen en de lagere rentekosten. Voor het tweede kwartaal van 2009 alleen bedroeg onze nettowinst € 39,1 miljoen, tegenover € 55,8 miljoen in 2008, of respectievelijk € 39,0 miljoen en € 0,7 miljoen als we geen rekening houden met de impact van de wijzigingen in de reële waarde van onze rentederivaten.

**2.5 KASSTROOM EN LIQUIDE MIDDELEN****NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN**

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 16% tot € 240,9 miljoen voor de eerste helft van 2009, tegenover € 207,2 miljoen het jaar daarvoor. Die stijging weerspiegelt de combinatie van groei in onze EBITDA en lagere interestkosten, gedeeltelijk gecompenseerd door een dalende evolutie in ons werkkapitaal door de overgang van jaarlijkse, voorafbetaalde facturering naar maandelijkse facturering voor analoge abonnees die overgaan op digitaal en door tijdsverschillen in onze factureringscyclus, voornamelijk in het tweede kwartaal. Dat resulteerde in een stabiele ontwikkeling jaar op jaar van onze nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten voor het tweede kwartaal ten bedrage van € 105,5 miljoen in 2009 tegenover € 105,8 miljoen in 2008.

**NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN**

De nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bedroeg € 148,8 miljoen voor de eerste helft van 2009, tegenover € 124,1 miljoen voor het voorgaande jaar. Deze stijging weerspiegelt voornamelijk de hogere contante bedrijfsinvesteringen die voortvloeien uit het sterke succes van set-topboxverhuur voor digitale tv. In het tweede kwartaal bedroeg de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten € 72,4 miljoen, tegenover € 52,7 miljoen in het tweede kwartaal van 2008.

**VRIJE KASSTROOM**

Wij genereerden een vrije kasstroom van € 92,6 miljoen voor het eerste halfjaar van 2009, in vergelijking met € 87,6 miljoen voor de eerste helft van het voorgaande jaar. In het tweede kwartaal van 2009 was de bijdrage van de vrije kasstroom lager in vergelijking met 2008, voornamelijk door het gecombineerde effect van hogere contante bedrijfsinvesteringen, een dalende evolutie in ons werkkapitaal, gedeeltelijk gecompenseerd door een sterke verbetering in onze EBITDA en lagere interestkosten voor onze senior credit facility.

**NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN FINANCIERINGSACTIVITEITEN**

De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten bedroeg € 3,5 miljoen voor de eerste helft van 2009, tegenover € 12,4 miljoen voor het voorgaande jaar. In de eerste jaarhelft gebruikten wij kasoverschotten om het volledige uitstaande saldo van ons wentelkrediet terug te betalen, waarvan wij in 2008 € 85,0 miljoen opnamen om een deel van de overname van Interkabel te financieren. Op 29 juni 2009 namen wij € 90,0 miljoen op uit de termijnlening B2B, die beschikbaar was tot en met 30 juni 2009. De rest van de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten omvatte verschillende terugbetalingen van leases en de geplande terugbetaling van de nieuwe Telenet PICs Network-kapitaallease van € 13,0 miljoen als gevolg van de overname van Interkabel. Voor het tweede kwartaal van 2009 vertegenwoordigde de nettokasstroom uit financieringsactiviteiten € 71,1 miljoen, wat een weerspiegeling is van de schuldopname van € 90,0 miljoen gecompenseerd door de terugbetaling van de resterende € 20,0 miljoen van het wentelkrediet, dat in tegenstelling staat met een nettokasstroom van € 5,0 miljoen gebruikt in financierings-activiteiten vorig jaar.

Per 30 juni 2009 hadden wij € 154,2 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten, tegenover € 65,6 miljoen per 31 december 2008, als gevolg van de terugbetaling van het wentelkrediet van € 85,0 miljoen, gecompenseerd door de opname van de termijnlening B2B van € 90,0 miljoen en een sterke vrije kasstroom van € 92,6 miljoen voor de eerste jaarhelft.

## HEFBOOMRATIO EN BESCHIKBAARHEID VAN FONDSEN

Per 30 juni 2009 vertegenwoordigden het uitstaande saldo van onze senior credit facility en het uitstaande kassaldo een nettohefboomratio voor bevoorrechte schulden van 3,0x EBITDA<sup>1</sup>, een daling tegenover 3,7x EBITDA per 31 december 2008, en aanzienlijk lager dan de overeengekomen 6,25x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. Volgens de senior credit facility hebben wij toegang tot een bijkomende toegezegde lening op vaste termijn B2A en een wentelkrediet van € 310,0 miljoen, op voorwaarde dat de bovenvermelde overeengekomen ratio's worden nagekomen, met beschikbaarheid tot en met respectievelijk 30 juni 2010 en 30 juni 2014, conform de wijziging van de senior credit facility van 29 juni 2009.

## 2.6 BEDRIJFSINVESTERINGEN

De totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen € 151,8 miljoen voor de eerste helft van 2009, gelijk aan 26% van de omzet, en inclusief € 61,1 miljoen uitgaven aan set-topboxes, goed voor 40% van de totale bedrijfsinvesteringen. Het hoge aandeel van de set-topboxes voor verhuur in onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen was te wijten aan het sterk blijvende succes van Telenet Digital TV in zowel het eerste als het tweede kwartaal, en een sterke voorkeur bij onze klanten voor de duurdere set-topbox met HD- en PVR-mogelijkheden. Onze bedrijfsinvesteringen in set-topboxes vertegenwoordigen een voorafgaandelijke investering en genereren rendement in de vorm van maandelijks terugkerende huurgelden.

Naast de set-topboxes voor verhuur ging 18% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste helft van 2009 naar installaties en klantenapparatuur en 22% naar netwerkgroei en expansies, zoals het upgradeproject naar 600 MHz-netwerkbandbreedte en verschillende investeringen om ons hogere abonneebestand en de vereisten inzake breedbandsnelheid op te vangen. Dat impliceert dat ongeveer 80% van onze gezamenlijke toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste helft van 2009 schaalbaar is of te maken heeft met abonnees. De rest vertegenwoordigt herstellingen en vervangingen van netwerkapparatuur, acquisitiekosten van televisiecontent en investeringen in ons IT-platform en systemen. Ter vergelijking, voor de eerste helft van 2008 bedroegen de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen € 98,3 miljoen, goed voor 20% van de omzet, inclusief € 17,8 miljoen aan uitgaven voor set-topboxes.

Voor het tweede kwartaal van 2009 bedroegen de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen € 77,6 miljoen, inclusief € 27,6 miljoen aan uitgaven voor set-topboxes. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen exclusief set-topboxes voor verhuur stegen jaar op jaar lichtjes wegens de lancering van ons Pulsar-project, met de uitbreiding van de bandbreedte van ons digitale en interactieve netwerk door de optische knooppunten die onze vezeloptische met de coaxiale netwerken verbinden, geleidelijk aan te splitsen. Vanaf het derde kwartaal van 2009 starten wij met de implementatie van onze mobiele switchcentrum als gevolg van de Full-MVNO-overeenkomst met Mobistar.

## 3 VOORUITZICHTEN EN BIJKOMENDE INFORMATIE

### 3,1 VOORUITZICHTEN VOOR 2009

Nu de eerste helft van het jaar achter ons ligt, hebben we het genoeg onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2009 naar boven bij te stellen. Deze verhoogde vooruitzichten weerspiegelen onze solide halfjaarresultaten alsook de overname van de BelCompany verkooppunten sinds 30 juni 2009. Voor de tweede helft van het jaar blijven we voorzichtig over de hevige concurrentieomgeving en de potentieel nadelige effecten als gevolg van de economische vertraging. Bovendien mogen de gerealiseerde groeivoeten over de eerste zes maanden van het boekjaar niet doorgetrokken worden voor de rest van het jaar aangezien we vanaf het vierde kwartaal 2009 zullen terugvallen op organische groei gelet op het feit dat we Interkabel consolideren vanaf 1 oktober 2008.

Voor het gehele boekjaar 2009 verwachten wij nu een omzetgroei van "meer dan 14%" in vergelijking met "meer dan 12%" voorheen, voornamelijk als gevolg van de overname van BelCompany op 30 juni 2009. Ondanks het feit dat de bijdrage van BelCompany tot onze EBITDA minimaal is, zorgen de sterker-dan-verwachte stijging van onze EBITDA over de eerste jaarthelft alsook de blijvende solide winstmarges voor een opwaartse bijstelling van onze EBITDA-groeidoelstelling voor het volledige jaar. Wij verwachten voor het gehele boekjaar 2009 een stijging van onze EBITDA met "meer dan 15%" ten opzichte van "meer dan 12%" voorheen. Onze jaarprognose met betrekking tot bedrijfsinvesteringen blijft onveranderd.

<sup>1</sup> Berekend volgens de definitie van senior credit facility, op basis van de netto bevoorrechte schulden gedeeld door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen, inclusief op aandelen gebaseerde vergoedingen.

Gezien onze verbeterde EBITDA-vooruitzichten voor het volledige jaar en rekening houdend met eenmalige lasten voor de geplande verlenging van onze senior credit facility, vertrouwen wij erop dat onze vrije kasstroom voor 2009 zal verbeteren in vergelijking met vorig jaar en derhalve aanzienlijke aandeelhouderswaarde zal leveren in lijn met onze langetermijndoelstellingen. Tegelijkertijd blijven wij investeren in resultaatgerichte groei, zowel in het netwerk, onze producten als onze klanten. De beoogde stijging van onze vrije kasstroom is derhalve eerder een gevolg van operationele verbeteringen en efficiëntiewinsten dan wel een bewust lager investeringsritme.

	Oorspronkelijke prognose BJ 2009 (februari 2009)	Herziene prognose BJ 2009 (juli 2009)
Omzetgroei	meer dan 12% (d.w.z. € 1.141m+)	meer dan 14% (d.w.z. € 1.161m+)
EBITDA-groei	meer dan 12% (d.w.z. € 566m+)	meer dan 15% (d.w.z. € 581m+)
Bedrijfsinvesteringen <sup>(1)</sup>	ongeveer € 230 miljoen	ongeveer € 230 miljoen
Vrije kasstroom	verbeteren tegenover 2008	verbeteren tegenover 2008

<sup>(1)</sup> Totale bedrijfsinvesteringen, inclusief toegevoegde financiële leases, maar exclusief huur van set-topboxes voor zo'n € 90-100 miljoen.

### 3.2 DIVIDENDBELEID – UITKERINGEN AAN DE AANDEELHOUDERS

Onze voornaamste doelstelling is voldoende middelen en flexibiliteit te behouden om te voldoen aan onze financiële en operationele behoeften, en tegelijk zullen wij permanent manieren zoeken om aandeelhouderswaarde te creëren door een degelijke groei van onze bedrijfsactiviteiten. Voor het boekjaar 2008 heeft de Raad van Bestuur van Telenet de aandeelhouders een uitbetaling van € 0,50 per aandeel voorgesteld. Die uitkering is gebaseerd op onze vroegere en toekomstige prognoses van onze vrije kasstroom en een evaluatie van de achterliggende prestaties van onze activiteiten, bijkomende organische of externe zakelijke mogelijkheden, de concurrentie- en economische omgeving en ons vermogen om onze schulden autonoom af te lossen.

Op 28 mei 2009 heeft de buitengewone algemene aandeelhoudersvergadering van Telenet Group Holding NV een kapitaalvermindering van €0,50 per aandeel goedgekeurd. Aangezien een aantal artikelen van het Belgische wetboek van vennootschappen en de statuten van Telenet Group Holding de mogelijkheid van Telenet Group Holding beperken om regelmatig dividenden uit te betalen of aandelen in te kopen alvorens bepaalde minimumreserves worden bereikt, zal de uitbetaling in 2009 gebeuren in de vorm van een kapitaalvermindering, die niet onderhevig is aan toepasselijke bronbelastingen.

De betaaldatum voor de uitkering van de kapitaalvermindering werd vastgesteld op 1 september 2009. Vanaf 27 augustus 2009 (ex date) zullen de aandelen en de VVPR-strips van Telenet Group Holding verhandeld worden op Euronext Brussels ex coupon no. 2.

### 3.3 GEBEURTENISSEN NA DE BALANSDATUM

#### ■ Telenet lanceert proces om vervaldag bestaande leningen te verlengen

Op 13 juli 2009 heeft Telenet BidCo NV een gedeeltelijk en vrijwillig proces gelanceerd om de vervaldagen van haar bestaande leningen onder de Senior Credit Facility van €2.300 miljoen te verlengen. De bestaande schuldeisers zullen de mogelijkheid hebben om hun bestaande participaties en verplichtingen in te ruilen voor participaties en verplichtingen in nieuwe tranches met een verlengde vervaldag en verbeterde voorwaarden. Telenet tracht hiermee de gemiddelde looptijd van haar schuld met ongeveer 2,1 jaar te verlengen. Deze transactie zal geen impact hebben op de schuldgraad, maar geeft Telenet meer financiële stabiliteit en flexibiliteit in haar kasstromen zonder enige schuldaflossingen op middellange termijn. BNP Paribas en J.P. Morgan werden aangesteld als "joint-bookrunners" om deze transactie uit te voeren.

### 3.4 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 voor de periode van zes maanden afgesloten op 30 juni 2009.

## 4 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit EU GAAP geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

	Voor de drie maanden beëindigd op	juni 2009	juni 2008	Verschil %
<b>Geleverde diensten (in duizenden)</b>				
Aangesloten huizen - Telenet Netwerk		2,781	1,929	44%
Aangesloten huizen - Partner Netwerk		-	828	n/a
<b>Televisie</b>				
<i>Analoge Kabel TV</i>				
Analoge Kabel TV		1,509	1,188	27%
PayTV op het Telenet PICs Netwerk		11	22	-50%
<b>Totaal Analoge Kabel TV</b>		<b>1,520</b>	<b>1,210</b>	<b>26%</b>
<i>Digitale Kabel TV</i>				
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)		792	479	65%
Digitale Kabel TV (INDI)		62	-	n/a
<b>Totaal Digitale Kabel TV</b>		<b>854</b>	<b>479</b>	<b>78%</b>
<b>Totaal Kabel TV</b>		<b>2,374</b>	<b>1,688</b>	<b>41%</b>
<b>Internet</b>				
Residentieel breedband internet		1,023	903	13%
Breedband internet aan bedrijven		32	32	0%
<b>Totaal breedband internet</b>		<b>1,055</b>	<b>935</b>	<b>13%</b>
<b>Telefonie</b>				
Residentiële telefonie		683	580	18%
Telefonie aan bedrijven		11	9	22%
<b>Totaal telefonie</b>		<b>694</b>	<b>589</b>	<b>18%</b>
Mobiele telefonie (actieve klanten)		101	73	38%
<b>Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)</b>		<b>4,123</b>	<b>3,212</b>	<b>28%</b>
<b>Klantenverloop</b>				
Basis kabeltelevisie		7.7%	7.1%	
Residentieel breedband internet		6.4%	7.8%	
Residentiële telefonie		5.8%	7.8%	
<b>Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk (*)</b>				
Triple play klanten		606	359	69%
Totaal klantenrelaties (in duizenden)		2,374	1,688	41%
Diensten per klantenrelatie		1.74	1.65	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)		34.5	32.6	6%

(\*) Abonnees en/of klantenrelaties op het Telenet PICs Netwerk zijn opgenomen voor 2009, maar uitgesloten voor 2008.



## 5 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit 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		
	2009	2008	% Verschil	2009	2008	% Verschil
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>						
Basis kabeltelevisie	80.0	54.5	47%	159.5	109.4	46%
Premium kabeltelevisie	27.6	19.4	43%	53.1	37.1	43%
Verdelers / Overige	9.8	6.7	47%	19.9	16.1	23%
Residentieel breedbandinternet	99.4	92.9	7%	197.5	185.6	6%
Residentieel telefonie	55.8	53.0	5%	109.1	106.1	3%
Bedrijfsdiensten	18.5	19.0	-3%	38.3	38.1	0%
<b>Totaal bedrijfsopbrengsten</b>	<b>291.1</b>	<b>245.4</b>	<b>19%</b>	<b>577.4</b>	<b>492.5</b>	<b>17%</b>
<b>Bedrijfskosten</b>						
Kostprijs van geleverde diensten	(162.8)	(141.2)	15%	(326.2)	(285.0)	14%
<b>Brutowinst</b>	<b>128.2</b>	<b>104.2</b>	<b>23%</b>	<b>251.2</b>	<b>207.5</b>	<b>21%</b>
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(45.6)	(45.8)	0%	(95.3)	(91.9)	4%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>82.7</b>	<b>58.4</b>	<b>41%</b>	<b>155.9</b>	<b>115.7</b>	<b>35%</b>
Financiële opbrengsten	0.5	56.6	-99%	0.6	43.6	-99%
Netto financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten	0.3	1.5	-79%	0.6	2.5	-75%
Netto winst op afgeleide financiële instrumenten	0.1	55.1	-100%	-	41.0	n/a
Financiële kosten	(33.3)	(41.3)	-19%	(81.3)	(79.3)	2%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(33.3)	(41.3)	-19%	(67.1)	(79.3)	-15%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	-	-	n/a	(14.1)	-	n/a
Netto financiële kosten	(32.9)	15.3	n/a	(80.6)	(35.8)	126%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0.1)	(0.1)	-1%	(0.3)	(0.2)	35%
<b>Winst voor belastingen</b>	<b>49.6</b>	<b>73.6</b>	<b>-33%</b>	<b>75.0</b>	<b>79.7</b>	<b>-6%</b>
Belastingen	(10.5)	(17.9)	-41%	(27.3)	(30.8)	-11%
<b>Winst over de verslagperiode</b>	<b>39.1</b>	<b>55.8</b>	<b>-30%</b>	<b>47.7</b>	<b>49.0</b>	<b>-3%</b>
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a	-	-	n/a
<b>Totaalresultaat voor de periode</b>	<b>39.1</b>	<b>55.8</b>	<b>-30%</b>	<b>47.7</b>	<b>49.0</b>	<b>-3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>155.6</b>	<b>123.7</b>	<b>26%</b>	<b>304.7</b>	<b>242.4</b>	<b>26%</b>
<b>marge %</b>	<b>53.4%</b>	<b>50.4%</b>		<b>52.8%</b>	<b>49.2%</b>	
Gew. gem. uitstaande aandelen	111,304,966	109,951,555		110,941,925	109,662,325	
Gewone winst per aandeel	0.35	0.51		0.43	0.45	
Verwaterde winst per aandeel	0.35	0.50		0.43	0.44	
<b>Bedrijfskosten per type</b>						
Personeelskosten	28.5	29.3	-3%	56.8	60.2	-6%
Vergoeding op basis van aandelen	0.8	1.7	-54%	1.2	3.5	-67%
Afschrijvingen	58.4	47.9	22%	117.6	93.4	26%
Waardeverminderingen	11.6	13.7	-15%	25.6	25.7	0%
Afschrijvingen op uitzendrechten	2.0	1.9	4%	4.5	4.2	8%
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	81.7	66.7	23%	162.7	139.1	17%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	14.3	14.9	-3%	29.6	28.2	5%
Overige kosten	11.0	10.9	1%	23.6	22.5	5%
<b>Totaal bedrijfskosten</b>	<b>208.4</b>	<b>186.9</b>	<b>11%</b>	<b>421.5</b>	<b>376.8</b>	<b>12%</b>

Sommige vergelijkbare bedragen in de winst- en verliesrekening voor 2008 in de inkomstensectie zijn geherclassificeerd voor een gepastere vergelijking tussen de cijfers uit de gerapporteerde periode van het huidige jaar en het voorgaande jaar. Raadpleeg voor meer informatie de commentaren op pagina 4, sectie 1 "Herclassificatie van omzet uit coaxproducten voor ondernemingen".

## 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		
	2009	2008	% Verschil	2009	2008	% Change
Winst over de verslagperiode	39.1	55.8	-30%	47.7	49.0	-3%
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	72.1	63.5	13%	147.7	123.2	20%
Veranderingen in werkkapitaal en overige kasitems	(17.9)	19.7	n/a	(9.7)	40.0	n/a
Uitgestelde belastingen	10.5	17.9	-41%	27.3	30.8	-11%
Netto interestkosten en valutaverliezen (winsten)	33.0	39.8	-17%	66.5	76.8	-13%
Netto verlies (opbrengst) op afgeleide financiële instrumenten	(0.1)	(55.1)	-100%	14.1	(41.0)	n/a
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(31.3)	(35.7)	-13%	(52.7)	(71.5)	-26%
<b>Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>105.5</b>	<b>105.8</b>	<b>0%</b>	<b>240.9</b>	<b>207.2</b>	<b>16%</b>
<b>Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten</b>	<b>(72.4)</b>	<b>(52.7)</b>	<b>37%</b>	<b>(148.8)</b>	<b>(124.1)</b>	<b>20%</b>
Aanpassingen voor vrije kasstroom (overnames)	0.2	-	n/a	0.5	4.5	-88%
<b>Vrije kasstroom</b>	<b>33.3</b>	<b>53.1</b>	<b>-37%</b>	<b>92.6</b>	<b>87.6</b>	<b>6%</b>
Netto schuldaflossing	70.0	(0.3)	n/a	5.0	(6.0)	n/a
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen en kapitaalverhogingen)	1.1	(4.7)	n/a	(8.5)	(6.4)	33%
<b>Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten</b>	<b>71.1</b>	<b>(5.0)</b>	<b>n/a</b>	<b>(3.5)</b>	<b>(12.4)</b>	<b>-72%</b>
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	50.0	99.2	-50%	65.6	76.6	-14%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	154.2	147.3	5%	154.2	147.3	5%
<b>Netto toename in geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>104.1</b>	<b>48.1</b>	<b>117%</b>	<b>88.5</b>	<b>70.7</b>	<b>25%</b>

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

(in € miljoen)	30 juni 2009	31-Dec 2008	Verschil
<b>ACTIVA</b>			
<b>Vaste activa:</b>			
Materiële vaste activa	1,302.8	1,286.1	16.6
Goodwill	1,239.9	1,186.3	53.6
Overige immateriële vaste activa	311.6	357.8	(46.2)
Uitgestelde belastingvorderingen	-	-	n/a
Derivaten	11.9	14.9	(3.0)
Overige activa	3.6	1.5	2.1
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>2,869.7</b>	<b>2,846.6</b>	<b>23.1</b>
<b>Viottende activa:</b>			
Voorraden	6.2	4.1	2.1
Handelsvorderingen	72.1	67.8	4.3
Derivaten	0.0	0.2	(0.2)
Overige viottende activa	47.2	38.4	8.8
Geldmiddelen en kasequivalenten	154.2	65.6	88.5
<b>Totaal viottende activa</b>	<b>279.7</b>	<b>176.1</b>	<b>103.5</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>3,149.4</b>	<b>3,022.7</b>	<b>126.6</b>
<b>EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>			
<b>Eigen vermogen:</b>			
Geplaatst kapitaal	1,041.4	1,089.6	(48.2)
Uitgiftepremies en overige reserves	898.1	898.0	0.1
Overgedragen verlies	(1,769.7)	(1,817.4)	47.7
<b>Totaal eigen vermogen</b>	<b>169.7</b>	<b>170.2</b>	<b>(0.5)</b>
<b>Langlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2,299.4	2,282.1	17.3
Derivaten	16.7	14.9	1.8
Over te dragen opbrengsten	9.6	10.7	(1.1)
Uitgestelde belastingsschulden	44.5	16.8	27.6
Overige schulden	48.7	47.3	1.4
<b>Totaal langlopende verplichtingen</b>	<b>2,418.9</b>	<b>2,371.9</b>	<b>47.0</b>
<b>Kortlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	35.9	34.5	1.3
Handelsschulden	68.3	45.4	22.9
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	325.0	266.0	59.0
Over te dragen opbrengsten	117.1	129.4	(12.3)
Derivaten	14.6	5.3	9.2
<b>Totaal kortlopende verplichtingen</b>	<b>560.8</b>	<b>480.7</b>	<b>80.1</b>
<b>Totaal verplichtingen</b>	<b>2,979.7</b>	<b>2,852.6</b>	<b>127.1</b>
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>	<b>3,149.4</b>	<b>3,022.7</b>	<b>126.6</b>