

# Resultaten voor het eerste halfjaar 2015



- ▶ **Sterke groei van de bedrijfsopbrengsten met 6% j-o-j naar €892,1 miljoen in H1 2015, dankzij hogere opbrengsten uit kabeldiensten en een dubbelcijferige omzetgroei in mobiele telefonie en B2B;**
- ▶ **Adjusted EBITDA van €481,4 miljoen in H1 2015, een stijging met 5% j-o-j, dankzij groei in productbundels en onze blijvende focus op operationele uitmuntendheid;**
- ▶ **Prognoses boekjaar 2015 verhoogd door de succesvolle uitvoering van onze klantgerichte aanpak.**

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

**Mechelen, 30 juli 2015** – Telenet Group Holding NV ("Telenet" of de "Vennootschap") (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de zes maanden afgesloten op 30 juni 2015 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ("EU IFRS").

## BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Aanhoudende focus op productkwaliteit, innovatie en klantervaring leidde tot een netto stijging met 8% van de triple-play abonnees, terwijl het op jaarbasis uitgedrukt klantverloop sterk verbeterde tov KW1 2015;
- 953.700 mobiele abonnees<sup>(8)</sup> op 30 juni 2015 met een sterke netto instroom van 29.200 abonnees in KW2 2015, dankzij een aantrekkelijk "Familie Deal" aanbod en de subsidiëring van gsm's en smartphones;
- Bedrijfsopbrengsten van €892,1 miljoen in H1 2015 en €448,7 miljoen in KW2 2015, een stijging met 6% j-o-j, dankzij een sterke groei in productbundels, het voordeel van selectieve prijsstijgingen in januari 2015 en dubbelcijferige groei in onze mobiele en B2B activiteiten;
- Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup> van €481,4 miljoen in H1 2015, +5% j-o-j, en een marge van 54,0%. Adjusted EBITDA van €246,4 miljoen in KW2 2015, +11% j-o-j, met inbegrip van een eenmalig voordeel van €7,6 miljoen uit de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting betreffende de universele dienstverlening;
- Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen<sup>(2)</sup> van €161,1 miljoen, circa 18% van de bedrijfsopbrengsten, beïnvloed door de opname van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal van het seizoen 2015-2016. Zonder deze impact bedroegen ze ongeveer 15% van de bedrijfsopbrengsten als gevolg van de timing van de geplande uitgaven en lagere uitgaven voor settopboxen;
- Vrije kasstroom<sup>(3)</sup> van €145,1 miljoen voor H1 2015, een daling met 4% j-o-j, aangezien een 3% hogere nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten ondanks hogere geldelijke belastingen meer dan gecompenseerd werd door hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen;
- Verhoogde prognoses voor boekjaar 2015 met een groei van onze bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA met respectievelijk 5-6% en 4-5%, toe te rekenen bedrijfsinvesteringen circa 20% van onze bedrijfsopbrengsten en een vrije kasstroom tussen €250,0 en 260,0 miljoen.

	Voor de zes maanden afgesloten op	juni 2015	juni 2014	% Verschil
<b>FINANCIËLE KERNCIJFERS</b> (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)				
Bedrijfsopbrengsten		892,1	838,8	6%
Bedrijfswinst		278,1	277,2	-
Nettowinst		124,3	48,8	155%
Gewone winst per aandeel		1,07	0,42	155%
Verwaterde winst per aandeel		1,06	0,42	152%
Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>		481,4	460,1	5%
Adjusted EBITDA marge %		54,0%	54,9%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen <sup>(2)</sup>		161,1	187,7	-14%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten		18,1%	22,4%	
Vrije kasstroom <sup>(3)</sup>		145,1	151,6	-4%
<b>OPERATIONELE KERNCIJFERS</b> (Geleverde diensten)				
Totaal kabeltelevisie		2.063.800	2.092.800	-1%
Basis kabeltelevisie <sup>(4)</sup>		369.900	431.800	-14%
Premiumkabeltelevisie <sup>(5)</sup>		1.693.900	1.661.000	2%
Breedbandinternet <sup>(6)</sup>		1.543.400	1.485.800	4%
Vaste telefonie <sup>(7)</sup>		1.187.500	1.111.700	7%
Mobile telefonie <sup>(8)</sup>		953.700	820.600	16%
Triple-playklanten		1.058.700	979.000	8%
Diensten per klantenrelatie <sup>(9)</sup>		2,20	2,13	3%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) <sup>(9) (10)</sup>		48,8	46,6	5%

**John Porter, Chief Executive Officer van Telenet,** geeft het volgende commentaar bij de resultaten:

*“Telenet kan terugblikken op een boeiend halfjaar waarin wij ons aanbod voor de klant verder hebben uitgebreid en de investeringen in ons toonaangevend HFC-netwerk hebben voortgezet, om in te spelen op de toename van meerdere verbonden apparaten in en buiten de woning en op de verwachte groei van de datavolumes op ons vaste netwerk op middellange termijn. In het tweede kwartaal hebben wij de downloadsnelheden voor onze premium “Whoppa” bundels met een kwart verhoogd naar 200 Mbps, terwijl sommige van onze bedrijfsklanten nu genieten van downloadsnelheden tot 240 Mbps. Op de bedrijvenmarkt hebben wij onze betrouwbare snelle “FLUO” bundels aangevuld met de optie “Anytime” voor onbeperkt gratis bellen tussen alle vaste en mobiele Telenet-nummers. En omdat wij ervoor willen zorgen dat al onze bestaande klanten het gevoel hebben dat ze het maximum uit hun Telenet-producten halen, hebben wij een grootschalige campagne gelanceerd om onze klanten proactief te bezoeken. Wij zijn erg enthousiast over de eerste reeks klantenbezoeken die we hebben afgelegd. We verwachten een grotere klanttevredenheid in de toekomst, wat een goed voorteken is voor onze groei. In de markt voor mobiele telefonie hebben wij “Familie Deal” gelanceerd, met terugkerende maandelijkse kortingen voor zowel bestaande als nieuwe triple-play klanten van respectievelijk €1 en €2 wanneer ze zich op twee of meer mobiele diensten abonneren. Recenter hebben wij ons aanbod van betalende sportzenders vernieuwd met de introductie van “Play Sports”, een totaal nieuwe tv-ervaring voor de sportliefhebbers. Ons vernieuwd aanbod omvat een ruimere keuze van sportdisciplines, 7 dagen terugkijk-tv en een nieuwe app om overal tv te kijken en live uitslagen en samenvattingen te krijgen. Aangezien het nieuwe voetbalseizoen van de Jupiler Pro League net van start is gegaan, kijken wij uit naar een boeiende tweede jaarhelft.*

*Hoewel de verkoop in het tweede kwartaal als gevolg van de seizoensgebonden patronen in onze sector meestal zwakker is, hebben we netto bijna 28.000 abonnees gewonnen voor onze geavanceerde vaste diensten voor premiumkabeltelevisie, breedbandinternet en vaste telefonie. Nog belangrijker is de goede prestatie van onze triple-play bundels “Whop” en “Whoppa” met een stijging van het aantal triple-play abonnees met 8% jaar-op-jaar, goed voor ongeveer 49% van onze klantenbasis op 30 juni 2015. Ik ben vooral blij dat onze klantgerichte benadering opnieuw tot een beduidende daling van het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop heeft geleid, vergeleken met het eerste kwartaal, toen de prijsaanpassingen van januari 2015 een nadelige weerslag hadden op het klantverloop. Wat mobiele telefonie betreft, kregen wij er ongeveer netto 29.000 abonnees met een post-paidabbonement bij, bijna evenveel als in het eerste kwartaal en dat ondanks de buitengewoon concurrentiële omgeving. Dat succes was te danken aan ons nieuw “Familie Deal” aanbod en aan aantrekkelijke aanbiedingen voor de subsidiëring van gsm's en smartphones. In april 2015 hebben wij de overname van BASE Company NV aangekondigd, die nog door de bevoegde mededingingsautoriteiten moet worden goedgekeurd. Wij zijn alvast begonnen met de voorbereiding van de transformatie van de twee ondernemingen. Dankzij deze overname hebben we op lange termijn mobiele toegang tegen aantrekkelijk voorwaarden verzekerd en zijn we goed gewapend voor de toekomst.*

*Uit een financieel perspectief blijft onze onderneming goed presteren, zoals blijkt uit de groei van onze bedrijfsopbrengsten met 6% in zowel het tweede kwartaal van 2015 als de eerste helft van 2015, tot respectievelijk €449 miljoen en €892 miljoen. De groei van onze bedrijfsopbrengsten was volledig organisch en het gevolg van een sterke groei in productbundels, het voordeel van de selectieve prijsstijgingen in januari 2015 en een tweecijferige groei in mobiele telefonie en B2B. Onze Adjusted EBITDA steeg met 5% jaar-op-jaar naar €481 miljoen in de eerste helft van 2015 en weerspiegelde een eenmalig voordeel van bijna €8 miljoen uit de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting betreffende de universele dienstverlening. Dit eenmalige voordeel had ook een grote impact op onze Adjusted EBITDA in het tweede kwartaal van 2015, die met 11% steeg naar €246 miljoen. Dit voordeel buiten beschouwing gelaten, verbeterde de onderliggende Adjusted EBITDA-marge in het tweede kwartaal van 2015 vergeleken met vorig jaar omdat hogere interconnectie- en contentkosten werden gecompenseerd door lagere kosten voor de subsidies voor gsm's en smartphones, als gevolg van variaties in de timing van onze campagnes. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen vertegenwoordigden 18% van onze bedrijfsopbrengsten voor het eerste halfjaar (€161 miljoen), een daling van 14% ten opzichte van een jaar eerder als gevolg van lagere uitgaven voor settopboxen en lagere toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant. Ten slotte genereerden wij een vrije kasstroom van €145 miljoen sinds het begin van het jaar, een daling met slechts €7 miljoen vergeleken met vorig jaar, ondanks beduidend hogere geldelijke belastingen.*

*Na deze eerste zes maanden van het jaar, waarin we onze bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA met respectievelijk 6% en 5% zagen groeien, en rekening houdend met de huidige operationele trends en de concurrentiële omgeving, voelen we ons nu comfortabel om onze vooruitzichten voor het volledige jaar op te*

*trekken. We verwachten voor het volledige jaar een groei van de bedrijfsopbrengsten van “5-6%” ten opzichte van “4-5%” voorheen, en mikken op een groei van de Adjusted EBITDA van “4-5%” in vergelijking met “ongeveer 4%” initieel. Onze vooruitzichten betreffende de Adjusted EBITDA houden rekening met de eenmalige meevaller van bijna €8 miljoen zoals hierboven toegelicht, terwijl we verwachten dat we in de tweede jaarhelft kosten zullen beginnen boeken voor de overname en de integratie van BASE Company samen met hogere kosten voor de eerder aangehaalde proactieve klantbezoeken. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, zonder rekening te houden met de opname van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal, zullen “ongeveer 20%” van de bedrijfsopbrengsten bedragen, ten opzichte van “ongeveer 21%” voorheen, als gevolg van de timing van bepaalde geplande netwerkinvesteringen en algemene efficiëntiewinsten in ons netwerkupgradeprogramma. Dit alles zal zich tot slot vertalen in een verbeterde vrije kasstroom van “€250-260 miljoen” in vergelijking met “€240-250 miljoen” voorheen ondanks significant hogere geldelijke belastingkosten.”*

# 1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

## BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN DE FINANCIËLE VERSLAGGEVING

**Bedrijfsopbrengsten volgens aard:** In het eerste kwartaal van 2015 hebben we de wijze waarop we de toelichting over onze bedrijfsopbrengsten presenteren gewijzigd om ons verder te aligneren met onze meerderheidsaandeelhouder en om meer transparantie te verschaffen in de onderliggende evolutie van (i) onze traditionele opbrengsten uit kabelabbonnementen, (ii) de opbrengsten die worden gegenereerd door onze mobiele-telefoniekanten, (iii) onze opbrengsten uit bedrijfsdiensten en (iv) onze andere opbrengsten, die onder andere bestaan uit de opbrengsten uit de verkoop van settopboxen als gsm's en smartphones, interconnectieopbrengsten en transport- en distributievergoedingen. We hebben deze wijzigingen ook retroactief toegepast op de kwartalen van het voorgaande jaar.

**Aanpassing van opbrengstgenererende eenheden:** In het eerste kwartaal van 2015 hebben we de wijze waarop we bepaalde belangrijke operationele prestatie-indicatoren berekenen gewijzigd, om ons verder te aligneren met onze meerderheidsaandeelhouder. Vanaf 1 januari 2015 wordt het aantal opbrengstgenererende eenheden geteld op basis van het uniek adres, zodat een gegeven adres niet twee maal in rekening wordt genomen als opbrengstgenererende eenheid voor een bepaalde dienst. Anderzijds zal een individu dat één van onze diensten afneemt op twee verschillende adressen (bijvoorbeeld een eerste en een tweede woning) als twee opbrengstgenererende eenheden in rekening worden genomen voor die dienst. Deze definitieaanpassing is ook van invloed op bepaalde andere afgeleide operationele parameters, waaronder de penetratiegraden van onze productbundels, het aantal diensten per klantenrelatie en de onderliggende gemiddelde opbrengst per klantenrelatie. Gedurende het kwartaal hebben we ook bepaalde definities voor televisie-abonnees aangepast om deze definities beter te laten aansluiten bij de onderliggende diensten ontvangen door onze klanten en hebben we onze definities voor “digitale kabeltelevisie” en “analogie kabeltelevisie” vervangen door respectievelijk “premiumkabel-tv” en “basiskabel-tv”. We hebben deze wijzigingen ook retroactief toegepast op de kwartalen van het voorgaande jaar.

**Vrije kasstroom:** In het eerste kwartaal van 2015 hebben we onze definitie van vrije kasstroom gewijzigd, om ons verder te aligneren met onze meerderheidsaandeelhouder. Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten plus de geldelijke betalingen aan derden betreffende succesvolle of niet-succesvolle overnames en desinvesteringen, minus (i) de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, (ii) kapitaalaflossingen op verplichtingen uit hoofde van leverancierskrediet, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases die werden erkend als gevolg van overnames), en (iv) kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerde kasstroomoverzicht.

**Herclassificatie van bepaalde apparaatgerelateerde betalingen:** Met ingang van het vierde kwartaal van 2014 wijzigden we de classificatie van bepaalde apparaatgerelateerde betalingen van verwerving van materiële vaste activa binnen de nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten in ons geconsolideerde kasstroomoverzicht naar veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems binnen de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten in ons geconsolideerde kasstroomoverzicht. We hebben deze classificatie met terugwerkende kracht tot 1 januari 2014 toegepast. Bijgevolg werd €26,7 miljoen aan apparaatgerelateerde betalingen tijdens de eerste zes maanden van 2014 (KW2 2014: €8,3 miljoen) geherclassificeerd naar veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems binnen de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten in ons geconsolideerde kasstroomoverzicht. De herclassificatie van deze kasstromen had geen impact op het nettoresultaat of de vrije kasstroom.

## 1.1 Productbundels

### OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

Op 30 juni 2015 hadden wij 2.181.400 klantenrelaties, wat overeenkomt met ongeveer 75% van de 2.926.000 woningen die op ons toonaangevende HFC-netwerk kunnen worden aangesloten. Op 30 juni 2015 leverden wij 4.794.700 diensten (exclusief de opbrengstgenererende eenheden van onze mobiele activiteiten), wat een stijging van 2% vertegenwoordigde vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar. Het totale aantal opbrengstgenererende eenheden op 30 juni 2015 omvatte 2.063.800 abonnees voor kabeltelevisie, 1.543.400 abonnees voor breedbandinternet en 1.187.500 abonnees voor vaste telefonie. Bovendien was op het einde van KW2 2015 ongeveer 82% van onze kabeltelevisieabonnees overgestapt op ons premiumkabeltelevisieplatform. Op 30 juni 2015 bedienden wij ook 953.700 mobiele abonnees met een post-paidabonnement, een forse stijging met 16% vergeleken met KW2 van vorig jaar, ondanks een zeer competitieve omgeving.

In het tweede kwartaal, waarin de verkoop als gevolg van de seizoensgebonden patronen in onze sector meestal zwakker is, hebben we netto 27.700 abonnees gewonnen (H1 2015: 61.900) voor onze geavanceerde vaste diensten voor premiumkabeltelevisie, breedbandinternet en vaste telefonie. Vergeleken met KW1 2015, toen het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop negatief werd beïnvloed door de prijsaanpassingen van januari 2015, toonde het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze geavanceerde vaste diensten een beduidende sequentiële daling in het tweede kwartaal, terwijl wij ons dag na dag bleven concentreren op het leveren van een geweldige klantervaring aan elk van onze 2.181.400 klantenrelaties. Tijdens het kwartaal verhoogden we de downloadsnelheden voor onze premium “Whoppa” bundel tot 200 Mbps, waardoor we onze status als snelste provider in onze afzetmarkt herbevestigden. In juli 2015 versnelden we onze proactieve bezoeken aan onze bestaande klantenbasis met als doel onze klanten een optimale connectiviteit tot onze diensten te waarborgen.

Het aantal abonnees voor onze toonaangevende triple-play bundels bleef in KW2 2015 fors groeien en bereikte 1.058.700 abonnees voor triple-play op 30 juni 2015 (+8% jaar op jaar). Op 30 juni 2015 was bijna 49% van onze klantenrelaties op onze triple-play diensten geabonneerd, vergeleken met ongeveer 45% op 30 juni 2014. Het succes van onze productbundelingsstrategie kan ook worden afgeleid uit het aantal diensten dat klanten van ons ontvangen. Op 30 juni 2015 waren onze klanten geabonneerd op gemiddeld 2,20 diensten, een stijging met 3% ten opzichte van 30 juni 2014, toen de bundelverhouding 2,13 bedroeg (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie).

### GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie (“ARPU”), die geen rekening houdt met onze opbrengsten uit mobiele telefonie en bepaalde andere soorten opbrengsten, bedroeg €48,8 in KW2 2015. Dit was een stijging met €1,9 of 4% vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar, toen de ARPU per klantenrelatie €46,9 bedroeg. In H1 2015 steeg de ARPU per klantenrelatie met 5% tegenover de zes eerste maanden van 2014. De groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie was te danken aan (i) het grotere aandeel van abonnees voor productbundels in onze totale klantenmix, (ii) het grotere aandeel van premiumkabeltelevisieabonnees die zich abonneren op onze “Play” en “Play More” premiumcontentdiensten en (iii) het voordeel van de selectieve prijsstijgingen voor bepaalde vaste diensten op 25 januari 2015. Deze gunstige impact werd deels gecompenseerd door een grotere verhouding bundelkortingen en andere kortingen.

## 1.2 Breedbandinternet

Op 30 juni 2015 bedienden wij 1.543.400 abonnees voor breedbandinternet, het equivalent van 52,7% van de woningen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten, vergeleken met 51,1% op het einde van KW2 2014. Het aantal abonnees voor onze breedbandinternetdiensten steeg in KW2 2015 met netto 8.900, aangezien de verkoop in het tweede kwartaal in onze sector meestal zwakker is, zoals al vermeld (H1 2015: 20.100). In KW2 2015 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze breedbandinternetdiensten 6,4%, of een daling met 120 basispunten tegenover KW1 2015, toen het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop nadelig werd beïnvloed door de prijsaanpassingen van januari 2015. Wij wijzen dit toe aan onze aanhoudende inspanningen om een geweldige klantervaring aan te bieden zowel in als buiten de woning via betrouwbare breedbandverbindingen aan hoge snelheid en via onze uitgebreide WiFi dekking, die bijna 1,2 miljoen actieve WiFi Homespots en ongeveer 2.000 WiFi Hotspots op publieke plaatsen beslaat.

### 1.3 Vaste telefonie

Op 30 juni 2015 bedienden wij 1.187.500 abonnees voor vaste telefonie (+7% jaar tot jaar), het equivalent van 40,6% van de woningen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten, vergeleken met 38,3% op 30 juni 2014. In KW2 2015 verwierven wij netto 13.000 nieuwe abonnees voor vaste telefonie (H1 2015: 28.000), terwijl wij succes blijven hebben met de aanhoudende verkoop van onze triple-play bundels “Whop” en “Whoppa” aan zowel nieuwe als bestaande klanten. Het aantal geregistreerde toestellen dat gebruik maakt van onze innovatieve VoIP-app “Triiing” steeg naar ongeveer 358.600 op 30 juni 2015 en vertegenwoordigde al ongeveer 30% van onze abonnees voor vaste telefonie. In KW2 2015 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze vaste-telefoniediensten 7,0%, een verbetering met 190 basispunten tegenover KW1 2015, toen het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop werd beïnvloed door de prijsaanpassingen van januari 2015.

### 1.4 Mobiele telefonie

In april 2015 lanceerden wij ons “Familie Deal” aanbod, met voor zowel nieuwe als bestaande gezinnen met een abonnement op “Whop” of “Whoppa” terugkerende maandelijkse kortingen van respectievelijk €1 en €2 op hun mobiele tariefplannen, vanaf twee of meerdere mobiele diensten.

In KW2 2015 bereikten wij een forse netto instroom van 29.200 abonnees met een post-paidabonnement (H1 2015: 59.400). Deze prestatie, die grotendeels stabiel was tegenover het vorige kwartaal, werd gedreven door ons nieuw “Familie Deal” aanbod en werd ondanks een zeer competitieve omgeving bereikt. Als gevolg bereikte het totale aantal klanten voor mobiele telefonie met een post-paidabonnement 953.700 actieve SIMs op 30 juni 2015, een stijging met 16% jaar-op-jaar. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze mobiele diensten verbeterde met 280 basispunten sequentieel naar 13,1% en lag ook 90 basispunten lager dan in dezelfde periode van vorig jaar. Dit was ons laagste op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze mobiele diensten sinds de lancering van onze tariefplannen “King” en “Kong” medio 2012.

In KW2 2015 bedroeg de gemiddelde opbrengst die door onze mobiele-telefonieabonnees werd gegenereerd €26,1, inclusief interconnectie. De bescheiden daling met 3% vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar was voornamelijk het gevolg van de aanhoudende druk op het gebruik van sms en de omzetting van bepaalde oudere tariefplannen voor mobiele telefonie naar onze nieuwste mobiele tariefplannen, waaronder “Supersize je King”. Op sequentiële basis was de stijging van de gemiddelde opbrengst te danken aan hogere opbrengsten buiten de bundel, gedeeltelijk gecompenseerd door de aanhoudende druk op het gebruik van sms.

Op 18 april 2015 heeft een dochteronderneming van Telenet een koop- en verkoopovereenkomst afgesloten teneinde alle uitstaande aandelen van BASE Company NV te verwerven van dochterondernemingen van Koninklijke KPN N.V. (“KPN” of de “verkopers”) voor €1.324,4 miljoen. De overname van BASE Company is onderworpen aan de gebruikelijke overdrachtsvoorwaarden, met inbegrip van de goedkeuring door de bevoegde mededingingsautoriteiten en zal naar verwachting tegen het einde van maart 2016 worden afgerond. De overnameovereenkomst bepaalt dat Telenet een verbrekingsvergoeding van €100,0 miljoen dient te betalen aan de verkoper indien de bevoegde mededingingsautoriteiten de transactie niet zouden goedkeuren. Als de transactie afgerond wordt, zal deze overname Telenet langetermijntoegang bieden tot een mobiel netwerk. Hierdoor zal Telenet effectief kunnen meedingen naar de groeiopportunities in de markt voor mobiele telecommunicatie.

### 1.5 Televisie

#### PREMIUMKABEL-TV

Op 30 juni 2015 bedienden wij 1.693.900 klanten voor premiumkabel-tv. Dit kwam neer op een nettostijging met 5.800 abonnees in KW2 2015 (H1 2015: 13.800). Op 30 juni 2015 was ongeveer 82% van onze abonnees voor kabel-tv geabonneerd op onze premiumkabel-tv diensten, vergeleken met ongeveer 79% op 30 juni 2014. Op 30 juni 2015 maakte ongeveer 21% van onze abonnees voor premiumkabel-tv actief gebruik van onze “Yelo Play” app, waarmee zij thuis en buiten via onze WiFi Homespots en Hotspots een unieke contentervaring kunnen beleven op meerdere verbonden toestellen. Op 30 juni 2015 telden onze à la carte pakketten “Play” en “Play More” 220.900 abonnees, een forse stijging tegenover KW1 2015 met 25%, gedeeltelijk dankzij tijdelijke promoties.

Op 30 juni 2015 waren 203.700 klanten geabonneerd op onze betalende sportzenders met een tijdelijke impact van het einde van het nationale ('Jupiler Pro League') en internationale voetbalseizoen 2014-2015. Het seizoen 2015-2016 van de Jupiler Pro League begon eind juli 2015 en wij zullen op niet-exclusieve basis alle wedstrijden uitzenden. In juli 2015 lanceerden wij "Play Sports", als vervanging van de vroegere "Sporting Telenet" betalende sportzenders. "Play Sports" combineert binnenlands en buitenlands voetbal met andere belangrijke disciplines zoals golf, Formule 1-wedstrijden, volleybal, basketbal en hockey. Bovendien biedt "Play Sports" onbeperkt 7 dagen terugkijk-tv aan en kunnen de abonnees met de bijbehorende app overal en om het even wanneer televisiekijken op tal van toestellen en ecosystemen, verrijkt met live geüpdatete statistieken en samenvattingen van wedstrijden.

#### **KABEL-TV**

Vergeleken met 31 maart 2015 daalde het aantal abonnees voor basiskabel-tv en premiumkabel-tv met 7.600 (H1 2015: 19.500) naar 2.063.800 op 30 juni 2015. Het organische nettoverlies van abonnees in KW2 2015 betekende een terugkeer naar het gemiddelde verloop van de vorige kwartalen, na een stijging in KW1 2015 als gevolg van de verwachte impact van de prijsaanpassingen van januari 2015. Het hierboven genoemde organische verlies omvat geen overschakelingen naar onze premiumkabel-tv-diensten; het vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie, zoals andere aanbieders van digitale tv, OTT en satelliet, of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die naar een locatie buiten ons servicegebied zijn verhuisd. Gezien het historisch hoge niveau van de kabel-tv-penetratie in ons gebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare woningen en de sterke concurrentie op de tv-markt, verwachten we een verder verloop van onze abonnees voor kabel-tv, gecompenseerd door de verdere groei van het aantal multiple-play abonnees, die een hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren dan klanten met een abonnement op basiskabel-tv.

## 2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

### 2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de zes eerste maanden van 2015 genereerden wij bedrijfsopbrengsten van €892,1 miljoen, een forse stijging met 6% vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar, toen onze bedrijfsopbrengsten €838,8 miljoen bedroegen. De groei van de bedrijfsopbrengsten tijdens de periode was geheel organisch en was direct te danken aan (i) de solide groei in productbundels, met op 30 juni 2015 8% meer triple-play abonnees dan op 30 juni 2014, (ii) het voordeel van de selectieve prijsstijging van bepaalde vaste diensten in januari 2015, (iii) de stijging van de bijdrage van onze mobiele activiteiten met €13,3 miljoen of 16% j-o-j, en (iv) de stijging van de opbrengsten uit bedrijfsdiensten met 14%. In KW2 2015 bedroegen de bedrijfsopbrengsten €448,7 miljoen, een stijging met 6% vergeleken met €422,0 miljoen in KW2 2014. Dit was te danken aan dezelfde bovenvermelde groeifactoren.

#### KABELTELEVISIE

Onze kabeltelevisieopbrengsten vertegenwoordigen de maandelijkse vergoeding die onze kabeltelevisieabonnees betalen voor de kanalen die ze in het basispakket ontvangen, alsmede de opbrengsten die worden gegenereerd door onze premiumkabeltelevisieabonnees. Deze bestaan onder meer uit (i) terugkerende huurgelden voor settopboxen, (ii) de opbrengsten uit extra premiumcontent die wij aanbieden, inclusief onze vernieuwde abonnementspakketten voor films en programma's à la carte "Play" en "Play More" en "Play Sports", en (iii) ons VOD-platform, inclusief zowel transactionele als op-aanvraag functies. Voor de zes eerste maanden van 2015 bedroegen onze kabeltelevisieopbrengsten €274,9 miljoen (KW2 2015: €137,6 miljoen), vergeleken met €271,6 miljoen in H1 2014. Deze bescheiden stijging met 1% was te danken aan (i) hogere terugkerende huurgelden voor settopboxen en (ii) de groei van onze premiumentertainmentdiensten, gedeeltelijk gecompenseerd door (i) een geleidelijke daling van onze totale aantal abonnees voor kabeltelevisie en (ii) lagere opbrengsten uit transactionele à la carte diensten.

#### BREEDBANDINTERNET

De opbrengsten die door onze 1,5 miljoen particuliere klanten en kleine bedrijven met een breedbandinternetabonnement werden gegenereerd, bedroegen €270,6 miljoen in de zes eerste maanden van 2015 (KW2 2015: €135,4 miljoen) en stegen met 6% vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar, toen wij €254,5 miljoen opbrengsten uit breedbandinternet noteerden. Deze stijging was te danken aan (i) een groei met 4% van onze abonneebasis en (ii) het voordeel van de al vermelde prijsstijging die op het einde van januari 2015 inging, gedeeltelijk gecompenseerd door een grotere verhouding bundelkortingen.

#### VASTE TELEFONIE

De opbrengsten uit vaste telefonie omvatten de terugkerende opbrengsten uit abonnementsgelden die door onze vaste-telefonieabonnees worden betaald alsook variabele verbruiksgerelateerde opbrengsten, maar omvatten niet de interconnectieopbrengsten die door deze klanten worden gegenereerd. Voor de zes eerste maanden van 2015 stegen onze opbrengsten uit vaste telefonie met 8% naar €112,5 miljoen (KW2 2015: €56,2 miljoen), vergeleken met €103,7 miljoen in dezelfde periode van vorig jaar. Dit wordt verklaard door (i) een stijging van de vaste-telefonieabonnees met 7% en (ii) het voordeel van de al vermelde prijsstijging in januari 2015, gedeeltelijk gecompenseerd door een grotere verhouding bundelkortingen.

#### MOBIELE TELEFONIE

Onze opbrengsten uit mobiele telefonie vertegenwoordigen de opbrengsten uit abonnementsgelden die door onze mobiele-telefonieabonnees worden gegenereerd alsook verbruiksgerelateerde opbrengsten, maar omvatten niet (i) de interconnectieopbrengsten die door deze klanten worden gegenereerd noch (ii) de opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones. Voor de zes eerste maanden van 2015 bedroegen onze opbrengsten uit mobiele telefonie €98,9 miljoen (KW2 2015: €51,0 miljoen), een stijging met €13,3 miljoen tegenover dezelfde periode van vorig jaar. Deze sterke stijging van de opbrengsten met 16% jaar op jaar weerspiegelde de aanhoudende dubbelcijferige groei van het aantal postpaid abonnees, gedeeltelijk gecompenseerd door een daling van de opbrengsten uit het verbruik per gebruiker.



## BEDRIJFSDIENSTEN

De onder bedrijfsdiensten gerapporteerde opbrengsten betreffen de opbrengsten die worden gegenereerd op niet-coaxproducten, inclusief glasvezel- en geleasede DSL-lijnen, onze 'carrier'-diensten, maar ook diensten met toegevoegde waarde zoals hostingdiensten en beheerde beveiligingsdiensten. Opbrengsten uit zakelijke klanten op alle coaxgerelateerde producten worden toegerekend aan één van de bovengenoemde opbrengstenregels en worden niet gerapporteerd binnen Telenet Business, onze B2B-afdeling. Telenet Business genereerde opbrengsten van €58,4 miljoen voor de zes eerste maanden van 2015 (KW2 2015: €30,0 miljoen), een stijging met 14% vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar toen onze bedrijfsdiensten €51,1 miljoen opbrengsten genereerden. De groei van onze B2B-opbrengsten was voornamelijk het gevolg van (i) hogere beveiligingsgerelateerde opbrengsten, (ii) hogere opbrengsten uit oplossingen voor bedrijfsconnectiviteit en (iii) hogere opbrengsten uit mobiele carrierdiensten.

## OVERIGE

De overige opbrengsten omvatten onder meer (i) de verkoop van gsm's en smartphones, (ii) transport- en distributievergoedingen, (iii) interconnectieopbrengsten van klanten voor zowel vaste als mobiele telefonie, (iv) vergoedingen voor de activering en installatie van producten en (v) opbrengsten uit de verkoop van settopboxen. De overige opbrengsten bedroegen €76,8 miljoen voor de zes eerste maanden van 2015 (KW2 2015: €38,5 miljoen), vergeleken met €72,3 miljoen in dezelfde periode van vorig jaar. Deze stijging van de opbrengsten met 6% j-o-j was vooral te danken aan hogere interconnectieopbrengsten die door onze mobiele klanten werden gegenereerd, gedeeltelijk gecompenseerd door lagere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen.

## 2.2 Bedrijfskosten

In de zes eerste maanden van 2015 bedroegen de totale bedrijfskosten €614,0 miljoen, 9% meer dan de €561,6 miljoen in dezelfde periode van vorig jaar. Een stijging met 16% van de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten, met inbegrip van een gunstige impact van €12,5 miljoen uit de regeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen in KW1 2014, gecombineerd met 10% hogere waardevermindering- en afschrijvingskosten in de zes eerste maanden van 2015, werd gedeeltelijk gecompenseerd door een daling met 19% van overige kosten, waaronder een gunstige impact van €7,6 miljoen in KW2 2015 uit de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting betreffende de universele dienstverlening. Zonder deze eenmalige voordelen in H1 2015 en H1 2014 was de onderliggende groei van onze totale bedrijfskosten lager geweest. In KW2 2015 vertegenwoordigden onze totale bedrijfskosten €302,0 miljoen, een stijging met 3% jaar op jaar, met inbegrip van het voornoemde voordeel van €7,6 miljoen.

Onze bedrijfskosten vertegenwoordigden ongeveer 69% van onze bedrijfsopbrengsten voor H1 2015, vergeleken met ongeveer 67% voor H1 2014. De kosten van geleverde diensten als percentage van onze bedrijfsopbrengsten vertegenwoordigden ongeveer 55% voor H1 2015 ten opzichte van ongeveer 53% voor H1 2014 met inbegrip van een gunstige impact van €12,5 miljoen uit de regeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen in KW1 2014. Zonder deze impact zouden de kosten van geleverde diensten als percentage van onze bedrijfsopbrengsten grotendeels stabiel zijn gebleven in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. De verkoop-, algemene en beheerskosten vertegenwoordigden ongeveer 14% van onze totale bedrijfsopbrengsten voor zowel H1 2015 als H1 2014. Zonder de gunstige impact van €7,6 miljoen in KW2 2015 uit de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting betreffende de universele dienstverlening zouden de verkoop-, algemene en beheerskosten als percentage van onze bedrijfsopbrengsten licht hoger zijn uitgevallen als gevolg van hogere direct toe te wijzen overnamekosten en hogere kosten voor op aandelen gebaseerde vergoeding.

## PERSONEELSKOSTEN

De personeelskosten bedroegen €77,1 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €38,5 miljoen) en waren grotendeels stabiel vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar, als gevolg van een bescheiden aangroei van ons personeelsbestand, die werd gecompenseerd door lagere voorzieningen voor bonussen.

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

De afschrijvingen en waardeverminderingen, inclusief winsten op de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële vaste activa, bereikten €193,0 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €94,3 miljoen), vergeleken met €176,0

miljoen in H1 2014. De stijging met 10% jaar op jaar weerspiegelde voornamelijk hogere afschrijvingskosten in verband met settopboxen en IT.

#### **KOSTEN VOOR DE EXPLOITATIE VAN HET NETWERK EN VOOR DIENSTEN**

De kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten blijven het grootste gedeelte van onze totale bedrijfskosten vertegenwoordigen en omvatten al onze directe kosten, zoals kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, interconnectie-, programmerings-, auteursrechten- en callcenterkosten. Vergeleken met H1 2014 stegen onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met €39,00 miljoen van €239,0 miljoen naar €278,0 miljoen in H1 2015. Deze stijging van onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 16% jaar op jaar werd voornamelijk veroorzaakt door (i) hogere auteursrechten- en contentgerelateerde kosten, (ii) hogere interconnectiekosten als gevolg van de aanhoudende groei van onze abonneebasis voor zowel mobiele als vaste telefonie en (iii) hogere kosten in verband met de verkoop van gsm's en smartphones en subsidies die het aantal abonnees in H1 2015 sterk deden stijgen. Ter herinnering, onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten in het eerste kwartaal van 2014 weerspiegelden een gunstige impact van €12,5 miljoen uit de regeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen, zonder welke de stijging van de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten lager was geweest. In KW2 bedroegen onze kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten €136,0 miljoen, een stijging met 5% jaar op jaar, met hogere interconnectie- en contentgerelateerde kosten die gedeeltelijk werden gecompenseerd door lagere kosten in verband met subsidies voor gsm's en smartphones dan in KW2 2014, als gevolg van tijdvariaties in onze aanbiedingen.

#### **ADVERTENTIE-, VERKOOP- EN MARKETINGKOSTEN**

De advertentie-, verkoop- en marketingkosten van €31,0 miljoen in H1 2015 waren grotendeels stabiel vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar. Vergeleken met KW2 2014 stegen onze advertentie-, verkoop- en marketingkosten met 17% naar €17,5 miljoen in KW2 2015, als weerspiegeling van tijdvariaties in sommige van onze marketingcampagnes en promotieactiviteiten rond het nieuwe voorstel 'Family Deal' en campagnes voor onze premium entertainmentdiensten.

#### **OVERIGE KOSTEN, INCLUSIEF OPERATIONELE KOSTEN IN VERBAND MET OVERNAMES OF DESINVESTERINGEN EN HERSTRUCTURERINGSKOSTEN**

Onze overige kosten, inclusief operationele kosten in verband met overnames of desinvesteringen en herstructureringskosten, bedroegen €28,2 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €13,4 miljoen), vergeleken met €31,8 miljoen in H1 2014. Onze overige kosten in Q2 2015 omvatten een eenmalig voordeel van €7,6 miljoen uit de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting betreffende de universele dienstverlening. Zonder deze impact zouden onze overige kosten gestegen zijn vergeleken met H1 2014, als gevolg van hogere kosten voor businessondersteunend bedrijfsadvies en juridische kosten.

### **2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst**

In de zes eerste maanden van 2015 realiseerden wij Adjusted EBITDA van €481,4 miljoen, 5% meer dan de €460,1 miljoen in dezelfde periode van vorig jaar. Onze Adjusted EBITDA voor H1 2015 en H1 2014 omvatte een gunstige impact van respectievelijk €7,6 miljoen en €12,5 miljoen, zoals hoger vermeld. Zonder deze impact in beide perioden was de onderliggende groei van onze Adjusted EBITDA iets hoger geweest. De forse groei van onze Adjusted EBITDA tegenover dezelfde periode van vorig jaar was voornamelijk het gevolg van (i) de groei in productbundels, met inbegrip van de impact van de prijsaanpassingen van januari 2015 en (ii) onze aanhoudende focus op het beheer van onze algemene kosten, gedeeltelijk gecompenseerd door (i) hogere contentgerelateerde kosten, (ii) hogere interconnectiekosten als gevolg van de groei van onze abonneebasis voor zowel mobiele als vaste telefonie en (iii) hogere kosten in verband met de verkoop en subsidies van gsm's en smartphones. De Adjusted EBITDA-marge bereikte 54,0% in H1 2015 vergeleken met 54,9% in H1 2014. Deze daling werd voornamelijk veroorzaakt door een grotere verhouding opbrengsten uit mobiele en premiumcontent met lagere marge in onze algemene mix en door hogere kosten in verband met de verkoop van gsm's en smartphones dan in H1 2014.

In KW2 2015 bedroeg onze Adjusted EBITDA €246,4 miljoen, wat neerkomt op een solide groei van 11% ten opzichte van KW2 2014, toen wij Adjusted EBITDA van €222,3 miljoen realiseerde. Onze Adjusted EBITDA in KW2 2015 weerspiegelden het hogergenoemde €7,6 miljoen voordeel als gevolg van de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting betreffende de universele dienstverlening, zonder welke de groei van onze Adjusted EBITDA lager was

geweest. De Adjusted EBITDA-marge bereikte 54,9% in KW2 2015, vergeleken met 52,7% in KW2 2014. De Adjusted EBITDA-marge is verbeterd tegenover KW2 2014 omdat hogere interconnectiekosten en hogere contentgerelateerde kosten meer dan gecompenseerd werd door (i) relatief lagere kosten in verband met de subsidies van gsm's en smartphones, aangezien dezelfde periode van vorig jaar werd beïnvloed door de lancering van onze nieuwe “Supersize je King” en 4G aanbiedingen en (ii) een aanhoudende focus op operationele uitmuntendheid.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni			Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni		
	2015	2014	% Verschil	2015	2014	% Verschil
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>246,4</b>	<b>222,3</b>	<b>11%</b>	<b>481,4</b>	<b>460,1</b>	<b>5%</b>
Adjusted EBITDA-marge	54,9%	52,7%		54,0%	54,9%	
Vergoeding op basis van aandelen	(2,3)	(4,4)	-48%	(6,7)	(5,3)	26%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	(3,1)	(0,8)	288%	(4,1)	(1,6)	156%
Herstructureringskosten	-	-	-	0,5	-	N.B.
<b>EBITDA</b>	<b>241,0</b>	<b>217,1</b>	<b>11%</b>	<b>471,1</b>	<b>453,2</b>	<b>4%</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(94,3)	(87,5)	8%	(193,0)	(176,0)	10%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>146,7</b>	<b>129,6</b>	<b>13%</b>	<b>278,1</b>	<b>277,2</b>	<b>-</b>
Netto financiële kosten	(7,4)	(94,7)	-92%	(78,6)	(183,8)	-57%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(1,1)	0,1	N.B.	(2,2)	0,3	N.B.
Belastingen	(48,0)	(25,0)	92%	(73,0)	(44,9)	63%
<b>Winst over de verslagperiode</b>	<b>90,2</b>	<b>10,0</b>	<b>802%</b>	<b>124,3</b>	<b>48,8</b>	<b>155%</b>

N.B. - Niet Betekenisvol

Wij genereerden een bedrijfswinst van €278,1 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €146,7 miljoen), grotendeels stabiel vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar, toen onze bedrijfswinst €277,2 miljoen bereikte. Zonder de al vermelde eenmalige voordelen in beide perioden was de groei van onze bedrijfswinst iets hoger geweest als gevolg van een groei van de bedrijfsopbrengsten met 6%, gedeeltelijk gecompenseerd door (i) hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten en (ii) hogere afschrijvings- en waardeverminderingkosten.

## 2.4 Nettoresultaat

### FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de zes eerste maanden van 2015 bereikten onze netto financiële kosten een totaal van €78,6 miljoen, vergeleken met €183,8 miljoen netto financiële kosten in H1 2014. De daling met 57% jaar op jaar van onze netto financiële kosten was voornamelijk het gevolg van (i) een winst van €40,0 miljoen op afgeleide financiële instrumenten in H1 2015, wat voornamelijk een gunstigere mark-to-market waardering van zowel onze rentederivaten als onze wisselkoersderivaten weerspiegelde, (ii) een daling met 9% jaar-op-jaar van interestkosten, wisselkoersverliezen en andere financiële kosten als gevolg van de netto daling met €147,7 miljoen van onze algemene schuldenlast na de vervroegde aflossing van de resterende uitstaande bedragen onder bepaalde termijnleningen na de herfinanciering in april 2014 en de gunstige weerslag van de gedeeltelijke afbouw van onze derivatenportefeuille in december 2014 en (iii) een verlies op de vervroegde aflossing van schulden voor €7,3 miljoen in KW2 2014 na de voorafbetaling van bepaalde termijnleningen en de Senior Secured Notes met vervaldag in 2016 na de herfinanciering in april 2014. De combinatie van deze elementen leidde ook tot een sterke verbetering van onze netto financiële kosten in KW2 2015 naar €7,4 miljoen, tegenover de netto financiële kosten van €94,7 miljoen in dezelfde periode van vorig jaar.

### BELASTINGEN

Wij boekten €73,0 miljoen belastingkosten in H1 2015 (KW2 2015: €48,0 miljoen), vergeleken met €44,9 miljoen belastingkosten in H1 2014, een stijging met 63% jaar op jaar.

### NETTORESULTAAT

Wij boekten een nettoresultaat van €124,3 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €90,2 miljoen), aanzienlijk meer dan de €48,8 miljoen van dezelfde periode van vorig jaar, gedreven door een winst van €40,0 miljoen op onze afgeleide financiële instrumenten, terwijl dezelfde periode van vorig jaar een verlies van €45,1 miljoen noteerde.

## 2.5 Kasstroom en liquide middelen

### NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

In H1 2015 resulteerden onze bedrijfsactiviteiten in een nettokasstroom van €328,2 miljoen, een stijging met 3% ten opzichte van dezelfde periode van vorig jaar toen we een nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten van €317,3 miljoen bereikten. In de zes eerste maanden van 2015 verbeterden wij ons werkkapitaal in vergelijking met dezelfde periode van vorig jaar dankzij onze grotere focus op een strakker beheer van het werkkapitaal. Daarnaast noteerden wij €20,6 miljoen minder geldelijke interestkosten vergeleken met H1 2014, als gevolg van de hierboven aangehaalde redenen. De forse groei van onze Adjusted EBITDA, de verbetering van ons werkkapitaal en lagere geldelijke interestkosten werden gedeeltelijk gecompenseerd door €77,6 miljoen hogere geldelijke belastingen in KW1 2015. In KW2 2015 genereerden we een nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten van €191,3 miljoen, een stijging met 4% jaar op jaar. Deze stijging was te danken aan de forse groei van de Adjusted EBITDA en de lagere geldelijke interestkosten, gedeeltelijk gecompenseerd door ongunstige evoluties van ons werkkapitaal als gevolg van timingvariaties.

### NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In H1 2015 gebruikten wij een nettokasstroom van €236,3 miljoen in investeringsactiviteiten, een stijging met 50% jaar op jaar. De kasstroom die gebruikt werd voor investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, met inbegrip van (i) een geldelijke betaling van €15,7 miljoen voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie voor het tweede deel van het seizoen 2014-2015 en (ii) een betaling van €58,0 miljoen voor de investering van 50% in het lokale mediabedrijf De Vijver Media. In KW2 2015 gebruiken wij een nettokasstroom van €68,8 miljoen in investeringsactiviteiten, vergelijken met €56,6 miljoen in dezelfde periode van vorig jaar. Zie Deel 2.7 – *Bedrijfsinvesteringen* voor gedetailleerde informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

### VRIJE KASSTROOM

De vrije kasstroom voor de zes eerste maanden van 2015 bedroeg €145,1 miljoen, een daling met 4% vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar, toen wij een vrije kasstroom van €151,6 miljoen genereerden. Ondanks beduidend hogere geldelijke belastingen die in KW1 2015 werden betaald, bereikten wij een verbetering met 3% van de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten, die meer dan werd gecompenseerd door de al vermelde hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen. In KW2 2015 bereikten wij een vrije kasstroom van €120,5 miljoen, een sequentiële stijging met €95,9 miljoen, nadat de betaling van geldelijke belastingen onze vrije kasstroom in KW1 2015 negatief had beïnvloed. Vergeleken met KW2 2014 daalde onze vrije kasstroom met 3% in KW2 2015, aangezien een hogere nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten werd gecompenseerd door hogere bedrijfsinvesteringen.

### NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In H1 2015 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €49,1 miljoen, tegenover een nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten van €192,0 miljoen in H1 2014. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in H1 2015 weerspiegelde voornamelijk (i) €40,0 miljoen in het kader van het Aandeleninkoopprogramma 2015, gedeeltelijk gecompenseerd door €1,5 miljoen ontvangen uit de verkoop van eigen aandelen, en (ii) €10,6 miljoen in verband met terugbetalingen van leases en andere financiële betalingen. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in KW2 2015 bedroeg €19,6 miljoen en weerspiegelde voornamelijk (i) €15,0 miljoen voor de doorlopende terugkopen in het kader van het Aandeleninkoopprogramma 2015, met aftrek van de verkoop van eigen aandelen voor €1,5 miljoen, en (ii) €6,1 miljoen in verband met terugbetalingen van leases en andere financiële betalingen.

## 2.6 Schuldprofiel, kassaldo en netto hefboomratio

### SCHULDPROFIEL

Op 30 juni 2015 bedroeg de totale schuld (inclusief toe te rekenen interest) €3.748,7 miljoen, waarvan een hoofdsom van €1.357,0 miljoen verschuldigd is onder onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility en een hoofdsom van €1.900,0 miljoen verband houdt met de Senior Secured Notes die in 2010, 2011 en 2012 werden uitgegeven. Op 30 juni 2015 omvatte onze totale schuld ook een bedrag van €38,5 miljoen voor het uitstaande deel van het mobiele 3G-spectrum, inclusief toe te rekenen interest. Het restant vertegenwoordigt voornamelijk de financiële leaseverplichtingen voor de overname van Interkabel.

In april 2015 hebben wij twee nieuwe kredietfaciliteiten uitgegeven onder de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility voor een totaal bedrag van €1.000 miljoen, in verband met de overname van BASE Company. Via Telenet International Finance S.à r.l., dat fungeert als financieringscentrum van de groep, hebben wij een termijnlening met variabele interestvoet van €800,0 miljoen ('Termijnlening AA') uitgegeven die op 30 juni 2023 vervalt, met een marge van 3,50% boven Euribor. Daarnaast hebben wij een bijkomend wentelkrediet van €200,0 miljoen ('Faciliteit Z') verkregen dat op 30 juni 2018 vervalt, met een marge van 2,25% boven Euribor. Aangezien de overname van BASE Company nog door de overheid moet worden goedgekeurd, waren beide faciliteiten op 30 juni 2015 niet-opgenomen. Naast deze niet-opgenomen nieuwe kredietfaciliteiten hadden wij op 30 juni 2015 ook volledig toegang tot twee toegezegde wentelkredieten voor een totaalbedrag van €322,9 miljoen, zoals vermeld in onderstaande tabel. Zie Deel 3.2 – *Gebeurtenissen na balansdatum* voor meer informatie over ons schuldprofiel.

## SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

De tabel hieronder geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingsschema op 30 juni 2015.

**Tabel 2: Schuldoverzicht per 30 juni 2015**

	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
30 juni 2015						
(in miljoen euro)						
<b>2010 Gewijzigde Senior Credit Facility:</b>						
Termijnlening W	474,1	474,1	-	30 juni 2022	Vlottend   3-maand Euribor + 3,25%	Kwartaal (jan., april, juli en okt.)
Termijnlening Y	882,9	882,9	-	30 juni 2023	Vlottend   3-maand Euribor + 3,50%	Kwartaal (jan., april, juli en okt.)
Termijnlening AA	800,0	-	800,0	30 juni 2023	Vlottend   3-maand Euribor + 3,50%	Niet van toepassing
Wentelkrediet (Faciliteit S)	36,9	-	36,9	31 december 2016	Vlottend   1-maand Euribor + 2,75%	Niet van toepassing
Wentelkrediet (Faciliteit X)	286,0	-	286,0	30 september 2020	Vlottend   1-maand Euribor + 2,75%	Niet van toepassing
Wentelkrediet (Faciliteit Z)	200,0	-	200,0	30 juni 2018	Vlottend   1-maand Euribor + 2,25%	Niet van toepassing
<b>Senior Secured Fixed Rate Notes</b>						
€500 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2020	500,0	500,0	-	15 november 2020	Vast   6,375%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€300 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	300,0	300,0	-	15 februari 2021	Vast   6,625%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€450 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2022	450,0	450,0	-	15 augustus 2022	Vast   6,25%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€250 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2024	250,0	250,0	-	15 augustus 2024	Vast   6,75%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
<b>Senior Secured Floating Rate Notes</b>						
€400 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	400,0	400,0	-	15 juni 2021	Vlottend   3-maand Euribor +3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
<b>Totaal nominaal bedrag</b>	<b>4.579,9</b>	<b>3.257,0</b>	<b>1.322,9</b>			

## KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Op 30 juni 2015 hielden wij €231,9 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, vergeleken met €129,0 miljoen op 31 maart 2015. Om de concentratie van het tegenpartijrisico tot het minimum te beperken, worden onze kasequivalenten, depositocertificaten en geldmarktfondsen bij hoog genoteerde financiële instellingen in Europa en de VS geplaatst. Vergeleken met KW1 2015, toen ons kassaldo nadelig werd beïnvloed door (i) een betaling van €77,6 miljoen in verband met geldelijke belastingen in KW1 2015, (ii) de geldelijke betaling van het tweede deel van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal van het seizoen 2014-2015, (iii) de verwerving van een aandeel van 50% in De Vijver Media NV en (iv) de lancering van ons Aandeleninkoopprogramma 2015, was onze kasuitstroom in het tweede kwartaal in het algemeen kleiner. Op 30 juni 2015 hadden wij toegang tot drie toegezegde wentelkredieten van €522,9 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd en met uitzondering van de volledige niet-opgenomen Termijnlening AA van €800,0 miljoen.

## NETTO HEFBOOMRATIO

Op 30 juni 2015 resulteerden het uitstaande saldo van onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility en het uitstaande kassaldo in een netto hefboomratio (zijnde de verhouding tussen onze totale nettoschuld en de Geconsolideerde EBITDA op jaarbasis) van 3,4x, vergeleken met 3,7x op 31 maart 2015. De sequentiële daling van onze netto hefboomratio was voornamelijk het gevolg van de sterke groei van onze Geconsolideerde EBITDA op jaarbasis in het tweede kwartaal, zoals al vermeld, terwijl onze algemene netto totale schuld in grote lijnen stabiel bleef van kwartaal op kwartaal. Ter herinnering, onze netto hefboomratio weerspiegelt nog niet de overname van BASE Company, die op goedkeuring door de overheid wacht. Onze huidige netto hefboomratio ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x.

## 2.7 Bedrijfsinvesteringen

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen €161,1 miljoen voor de zes eerste maanden van 2015 (KW2 2015: €71,5 miljoen) en vertegenwoordigden ongeveer 18% van onze bedrijfsopbrengsten, tegenover ongeveer 22% in H1 2014. Vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar daalden onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen beduidend met 14%, als gevolg van (i) aanzienlijk lagere bedrijfsinvesteringen voor settopboxen en (ii) 14% lagere bedrijfsinvesteringen voor klanteninstallaties, gedeeltelijk gecompenseerd door hogere netwerkgerelateerde investeringen. Onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor zowel H1 2015 als H1 2014 weerspiegelden de opname van de uitzendrechten voor de Jupiler Pro League voor respectievelijk de seizoenen 2015-2016 en 2014-2015. Overeenkomstig de EU IFRS zijn deze niet-exclusieve uitzendrechten geactiveerd als immateriële vaste activa en worden ze pro rata afgeschreven naarmate het voetbalseizoen vordert. Zonder deze uitzendrechten vertegenwoordigden onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 15% van de bedrijfsopbrengsten in de eerste zes maanden van 2015 en ongeveer 18% in dezelfde periode van vorig jaar.

De aan settopboxen gerelateerde bedrijfsinvesteringen daalden met €16,8 miljoen van €20,0 miljoen in H1 2014 naar €3,2 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €1,7 miljoen), als weerspiegeling van een bescheiden groei van onze abonneebasis voor premiumkabel-tv, gecompenseerd door aanhoudende dalingen van de voorraadniveaus. In H1 2015 vertegenwoordigden de aan settopboxen gerelateerde bedrijfsinvesteringen ongeveer 2% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, met uitsluiting van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal van het seizoen 2015-2016.

De bedrijfsinvesteringen voor klanteninstallaties bedroegen €29,5 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €14,8 miljoen) of ongeveer 22% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met uitsluiting van de uitzendrechten van het Belgische voetbal van het seizoen 2015-2016. De bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant daalden met 14% jaar op jaar. Dit weerspiegelde de lagere nettogroei van het aantal abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten in vergelijking met vorig jaar, bovenop de efficiënties van meer en meer klanten die ervoor opteerden hun diensten zelf te installeren. In juli 2015 versnelden wij de proactieve bezoeken aan onze bestaande klantenbasis om een optimale connectiviteit met de diensten van Telenet voor onze klanten te verzekeren. Bijgevolg verwachten wij dat de bedrijfsinvesteringen voor klanteninstallaties in H2 2015 geleidelijk aan zullen stijgen.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de groei en upgrades van het netwerk stegen met 21% naar €47,1 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €28,0 miljoen) en vertegenwoordigden ongeveer 36% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen met uitsluiting van de uitzendrechten van het Belgische voetbal van het seizoen 2015-2016. De hogere bedrijfsinvesteringen vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar waren voornamelijk het gevolg van hogere investeringen in ons HFC-netwerk, in het kader van ons investeringsprogramma van €500,0 miljoen over vijf jaar, 'De Grote Netwerf'.

De rest van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvatte reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Deze bedroegen €81,3 miljoen in H1 2015 (KW2 2015: €27,00 miljoen), vergeleken met €94,4 miljoen in H1 2014, met inbegrip van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal van respectievelijk het seizoen 2015-2016 en het seizoen 2014-2015, zoals al vermeld. Dit impliceert dat ongeveer 60% van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de zes eerste maanden van 2015 schaalbaar was en gerelateerd was aan de groei van het abonneebestand, met uitsluiting van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal. We zullen er nauwlettend op blijven toezien dat onze bedrijfsinvesteringen de opbrengsten incrementeel doen stijgen.

## 3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

### 3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2015

Na deze eerste zes maanden van het jaar, waarin we onze bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA met respectievelijk 6% en 5% zagen groeien, en rekening houdend met de huidige operationele trends en de concurrentiële omgeving, voelen we ons nu comfortabel om onze vooruitzichten voor het volledige jaar op te trekken. We verwachten voor het volledige jaar een groei van de bedrijfsopbrengsten van “tussen 5-6%” ten opzichte van “tussen 4-5%” voorheen. Net zoals in de eerste jaarhelft zal de groei van onze bedrijfsopbrengsten in de tweede jaarhelft gedreven worden door de combinatie van (i) hogere opbrengsten uit kabelgerelateerde abonnementen, met inbegrip van een hoger aandeel triple-play abonnees in onze totale mix en het gunstig effect van de prijsaanpassingen van januari 2015, deels tenietgedaan door hogere discounts en tijdelijke promoties, (ii) een hogere bijdrage uit mobiele telefonie als gevolg van aanhoudende abonneegroei en, (iii) een goede prestatie van onze zakelijke afdeling.

Nadat onze Adjusted EBITDA in de eerste jaarhelft met 5% groeide zien we deze groei voor het volledige jaar nu “tussen 4-5%” in vergelijking met “ongeveer 4%” voordien, en dit ten opzichte van een gerapporteerde Adjusted EBITDA van €900,0 miljoen voor 2014. Onze vooruitzichten betreffende de Adjusted EBITDA houden rekening met de eenmalige meevaller van €7,6 miljoen als gevolg van de afhandeling van een voorwaardelijke verplichting betreffende de universele dienstverlening, terwijl we verwachten dat we in de tweede jaarhelft kosten zullen beginnen boeken voor de overname en de integratie van BASE Company samen met hogere kosten voor de eerder aangehaalde proactieve klantbezoeken.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, zonder rekening te houden met de opname van de uitzendrechten voor het Belgische voetbal voor het seizoen 2015-2016, zullen “ongeveer 20%” van de bedrijfsopbrengsten bedragen, ten opzichte van “ongeveer 21%” voorheen, als gevolg van de timing van bepaalde geplande netwerkinvesteringen en algemene efficiëntiewinsten in ons netwerkupgradeprogramma. Dit impliceert dat we voor de tweede jaarhelft een hoger investeringsritme verwachten als gevolg van netwerkgerelateerde investeringen en de groei van onze proactieve klantenbezoeken in de tweede jaarhelft.

De combinatie van een gezonde organische Adjusted EBITDA-groei en een afnemende kapitaalintensiteit vertaalt zich in een hogere vrije kasstroom van “tussen €250,0-260,0 miljoen” in vergelijking met “tussen €240,0-250,0 miljoen” voorheen. Dit betekent een robuuste groei ten opzichte van de vrije kasstroom die we in 2014 bereikt hebben (€237,5 miljoen) waarbij significant hogere geldelijke belastingkosten deels tenietgedaan worden door een solide groei in onze Adjusted EBITDA, een verdere verbetering in ons werkkapitaal en lagere geldelijke interestbetalingen als gevolg van de optimalisatie van onze derivatenportefeuille.

**Tabel 3: Vooruitzichten voor het boekjaar 2015**

	<b>Prognose boekjaar 2015</b> (zoals bekendgemaakt op 12 februari 2015)	<b>Prognose boekjaar 2015</b> (zoals bekendgemaakt op 30 juli 2015)
Groei van de bedrijfsopbrengsten	<b>4% -5%</b>	<b>5% - 6%</b>
Groei van de Adjusted EBITDA	<b>Ongeveer 4%</b>	<b>4% - 5%<sup>(1)</sup></b>
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, als % van de bedrijfsopbrengsten	<b>Ongeveer 21%<sup>(1)</sup></b>	<b>Ongeveer 20%<sup>(1)</sup></b>
Vrije kasstroom	<b>€240,0 - €250,0 miljoen<sup>(2)</sup></b>	<b>€250,0 - €260,0 miljoen<sup>(2)</sup></b>

(1) Exclusief de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie.

(2) In de veronderstelling dat de verschuldigde belastingen op onze aangifte van 2014 pas begin 2016 zullen worden betaald, en exclusief bijkomende geldelijke interestkosten als gevolg van nieuwe schuldfaciliteiten voor de overname van BASE Company.

## 3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

### NETTOSTIJGING VAN DE BESCHIKBARE TOEZEGGINGEN VAN ONZE WENTELKREDIETEN MET €85.0 MILJOEN

Op 1 juli 2015 heeft Telenet International Finance S.à r.l., dat fungeert als financieringscentrum van de groep, een bijkomend wentelkrediet van €95,0 miljoen aangegaan ("Faciliteit X2", later opgenomen onder Faciliteit X). Een totaal van €85,0 miljoen netto nieuwe toezeggingen werd aangevuld met een transfer van €10,0 miljoen uit Faciliteit S (vervaldag: 31 december 2016). De voorwaarden van dit nieuwe krediet zijn identiek aan die van Faciliteit X, namelijk (i) een beschikbaarheidsperiode tot 30 september 2020, (ii) een marge van 2,75% boven Euribor en (iii) een op kwartaalbasis betaalbare bereidstellingsprovisie van 40% van de voornoemde marge. Bijgevolg hebben wij nu volledig toegang tot een toegezegd wentelkrediet van €607,9 miljoen, mits bepaalde convenanten en schuldendienstvereisten worden nageleefd.

### NIEUWE €530 MILJOEN 4,875% SENIOR SECURED FIXED RATE NOTES DIE IN 2027 VERVALLEN

Op 22 juli kondigde de Vennoetschap de uitgifte aan van *Senior Secured Fixed Rate Notes* ten belope van €530 miljoen die in 2027 vervallen met een vaste rentevoet van 4,875% (de "Notes"). De Notes werden uitgegeven door Telenet Finance VI Luxembourg S.C.A. (de "Financier"), een onafhankelijke financieringsmaatschappij die geconsolideerd wordt en opgericht werd door Telenet om op de internationale schuldmarkten de Notes uit te geven. De opbrengsten van deze Notes zullen worden geleend aan Telenet International Finance S.à r.l., als een bijkomende faciliteit onder Telenets bestaande Senior Credit Facility (de "Senior Credit Facility"). De verplichtingen die voortvloeien uit de Notes zijn enkel voor rekening van de financier en niet van - of op één of andere manier gewaarborgd door - Telenet Group Holding NV, Telenet NV of één van zijn dochtermaatschappijen. Telenet International Finance S.à r.l. heeft de intentie om de netto-opbrengsten van deze bijkomende schuldfaciliteit aan te wenden voor de vervroegde terugbetaling van Faciliteit M onder de Senior Credit Facility. Telenet Finance Luxembourg S.C.A. zal vervolgens de opbrengsten van de vervroegde terugbetaling van Faciliteit M gebruiken om de *Senior Secured Notes* die in 2020 vervallen af te lossen ten belope van €500 miljoen.

## 3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Filip De Bock, 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 2015.



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

Voor de drie maanden afgesloten op	juni 2015	juni 2014	% Verschil
<b>Geleverde diensten</b>			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk <sup>(11)</sup>	2.926.000	2.905.000	1%
<b>Televisie</b>			
Basiskabeltelevisie <sup>(4)</sup>	369.900	431.800	-14%
Premiumkabeltelevisie <sup>(5)</sup>	1.693.900	1.661.000	2%
<b>Totaal kabeltelevisie</b>	<b>2.063.800</b>	<b>2.092.800</b>	<b>-1%</b>
<b>Internet</b>			
Residentieel breedbandinternet	1.478.500	1.447.100	2%
Breedbandinternet aan bedrijven	64.900	38.700	68%
<b>Totaal breedbandinternet <sup>(6)</sup></b>	<b>1.543.400</b>	<b>1.485.800</b>	<b>4%</b>
<b>Vaste telefonie</b>			
Residentiële vaste telefonie	1.147.400	1.096.700	5%
Vaste telefonie aan bedrijven	40.100	15.000	167%
<b>Totaal vaste telefonie <sup>(7)</sup></b>	<b>1.187.500</b>	<b>1.111.700</b>	<b>7%</b>
Mobiele telefonie <sup>(8)</sup>	953.700	820.600	16%
<b>Totaal geleverde diensten (excl. Mobiele telefonie) <sup>(12)</sup></b>	<b>4.794.700</b>	<b>4.690.300</b>	<b>2%</b>
<b>Klantenverloop <sup>(13)</sup></b>			
Kabeltelevisie	6,6%	6,6%	
Breedbandinternet	6,4%	6,4%	
Vaste telefonie	7,0%	6,7%	
<b>Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk</b>			
Triple play klanten	1.058.700	979.000	8%
Totaal klantenrelaties <sup>(9)</sup>	2.181.400	2.199.200	-1%
Diensten per klantenrelatie <sup>(9)</sup>	2,20	2,13	3%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) <sup>(10)</sup>	48,8	46,9	4%

In KW2 2015 werden 25.100 en 24.000 klanten voor respectievelijk residentieel breedbandinternet en residentiële vaste telefonie geherclassificeerd naar breedbandinternet aan bedrijven en vaste telefonie aan bedrijven.

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

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

	Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni			Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni		
	2015	2014	% Verschil	2015	2014	% Verschil
(in € miljoen, uitgezonderd aandelen en bedragen per aandeel)						
<b>Winst over de verslagperiode</b>						
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>						
Totaal bedrijfsopbrengsten	448,7	422,0	6%	892,1	838,8	6%
<b>Bedrijfskosten</b>						
Kostprijs van geleverde diensten	(240,2)	(232,8)	3%	(492,0)	(444,8)	11%
<b>Brutowinst</b>	<b>208,5</b>	<b>189,2</b>	<b>10%</b>	<b>400,1</b>	<b>394,0</b>	<b>2%</b>
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(61,8)	(59,6)	4%	(122,0)	(116,8)	4%
<b>Resultaat uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>146,7</b>	<b>129,6</b>	<b>13%</b>	<b>278,1</b>	<b>277,2</b>	-
Financiële opbrengsten	52,6	0,1	N.B.	40,9	0,3	N.B.
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	0,7	0,1	600%	0,9	0,3	200%
Netto winst op derivaten	51,9	-	N.B.	40,0	-	N.B.
Financiële kosten	(60,0)	(94,8)	-37%	(119,5)	(184,1)	-35%
Netto interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten	(60,0)	(65,5)	-8%	(119,5)	(131,7)	-9%
Netto verlies op derivaten	-	(22,0)	-100%	-	(45,1)	-100%
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	(7,3)	-100%	-	(7,3)	-100%
Netto financiële kosten	(7,4)	(94,7)	-92%	(78,6)	(183,8)	-57%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(1,1)	0,1	N.B.	(2,2)	0,3	N.B.
<b>Winst vóór winstbelastingen</b>	<b>138,2</b>	<b>35,0</b>	<b>295%</b>	<b>197,3</b>	<b>93,7</b>	<b>111%</b>
Belastingen	(48,0)	(25,0)	92%	(73,0)	(44,9)	63%
<b>Winst over de verslagperiode</b>	<b>90,2</b>	<b>10,0</b>	<b>802%</b>	<b>124,3</b>	<b>48,8</b>	<b>155%</b>
<b>Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen</b>						
Elementen die niet naar de geconsolideerde staat van het resultaat gerecycleerd zullen						
Uitgestelde belastingen	-	-	-	-	(0,7)	-100%
<b>Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,7)</b>	<b>-100%</b>
<b>Totaalresultaat voor de periode</b>	<b>90,2</b>	<b>10,0</b>	<b>802%</b>	<b>124,3</b>	<b>48,1</b>	<b>158%</b>
<b>Winst toe te rekenen aan:</b>						
Eigenaars van de Vennootschap	90,2	10,0	802%	124,3	48,8	155%
Minderheidsbelangen	-	-	-	-	-	-
<b>Totaalresultaat toe te rekenen aan:</b>	<b>90,2</b>	<b>10,0</b>	<b>802%</b>	<b>124,3</b>	<b>48,1</b>	<b>158%</b>
Eigenaars van de Vennootschap	90,2	10,0	802%	124,3	48,1	158%
Minderheidsbelangen	-	-	-	-	-	-
Gew. gem. uitstaande aandelen	116.442.320	115.577.425		116.593.880	115.464.134	
Gewone winst per aandeel	0,77	0,09		1,07	0,42	
Verwaterde winst per aandeel	0,77	0,09		1,06	0,42	
<b>Bedrijfsopbrengsten per type</b>						
Opbrengsten uit abonnementen:						
Televisie	137,6	136,3	1%	274,9	271,6	1%
Breedbandinternet	135,4	128,2	6%	270,6	254,5	6%
Vaste telefonie	56,2	52,5	7%	112,5	103,7	8%
<b>Opbrengsten uit kabelgerelateerde abonnementen</b>	<b>329,2</b>	<b>317,0</b>	<b>4%</b>	<b>658,0</b>	<b>629,8</b>	<b>4%</b>
Mobiele telefonie	51,0	43,8	16%	98,9	85,6	16%
<b>Totaal opbrengsten uit abonnementen</b>	<b>380,2</b>	<b>360,8</b>	<b>5%</b>	<b>756,9</b>	<b>715,4</b>	<b>6%</b>
Bedrijfsdiensten	30,0	25,4	18%	58,4	51,1	14%
Overige	38,5	35,8	8%	76,8	72,3	6%
<b>Totaal bedrijfsopbrengsten</b>	<b>448,7</b>	<b>422,0</b>	<b>6%</b>	<b>892,1</b>	<b>838,8</b>	<b>6%</b>
<b>Bedrijfskosten per type</b>						
Personeelskosten	38,5	40,0	-4%	77,1	78,2	-1%
Vergoeding op basis van aandelen	2,3	4,4	-48%	6,7	5,3	26%
Afschrijvingen	66,6	62,3	7%	134,0	123,1	9%
Waardeverminderingen	17,6	14,9	18%	34,7	29,3	18%
Afschrijvingen op uitzendrechten	10,2	10,9	-6%	24,8	24,7	-
Winst op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	(0,1)	(0,6)	-83%	(0,5)	(1,1)	-55%
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	136,0	129,7	5%	278,0	239,0	16%
Advertentie-, verkoop- en marketingkosten	17,5	15,0	17%	31,0	31,3	-1%
Overige kosten	10,3	15,0	-31%	24,6	30,2	-19%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	3,1	0,8	288%	4,1	1,6	156%
Herstructureringskosten	-	-	-	(0,5)	-	N.B.
<b>Totaal bedrijfskosten</b>	<b>302,0</b>	<b>292,4</b>	<b>3%</b>	<b>614,0</b>	<b>561,6</b>	<b>9%</b>

N.B. - Niet Betekenisvol

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 juni			Voor de zes maanden afgesloten op 30 juni		
	2015	2014	% Verschil	2015	2014	% Verschil
<b>Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>						
Winst over de verslagperiode	90,2	10,0	802%	124,3	48,8	155%
Afschrijvingen, waardeverminderingen en herstructureringskosten	94,3	87,5	8%	192,5	176,0	9%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	(4,1)	18,4	N.B.	33,0	(20,0)	N.B.
Belastingen	48,0	25,0	92%	73,0	44,9	63%
Netto interestkosten, valutaverliezen en overige financiële kosten	59,3	65,4	-9%	118,6	131,4	-10%
Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten	(51,9)	22,0	N.B.	(40,0)	45,1	N.B.
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	7,3	-100%	-	7,3	-100%
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(44,5)	(50,9)	-13%	(95,6)	(116,2)	-18%
Betaalde winstbelastingen	-	-	-	(77,6)	-	N.B.
<b>Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>191,3</b>	<b>184,8</b>	<b>4%</b>	<b>328,2</b>	<b>317,3</b>	<b>3%</b>
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>						
Verwerving van materiële vaste activa	(48,8)	(43,9)	11%	(117,1)	(109,0)	7%
Verwerving van immateriële vaste activa	(20,2)	(14,1)	43%	(61,3)	(51,0)	20%
Verwerving van en leningen aan geassocieerde deelnemingen	(0,6)	-	N.B.	(59,8)	-	N.B.
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	0,8	1,4	-43%	1,9	2,5	-24%
Verwerving van uitzendrechten voor doorverkoop	-	(1,6)	-100%	0,0	(7,1)	-100%
Opbrengsten uit de verkoop van uitzendrechten voor doorverkoop	-	1,6	-100%	0,0	7,1	-100%
<b>Nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten</b>	<b>(68,8)</b>	<b>(56,6)</b>	<b>22%</b>	<b>(236,3)</b>	<b>(157,5)</b>	<b>50%</b>
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>						
Aflossing van leningen en overige financieringsverplichtingen	-	(721,4)	-100%	-	(721,4)	-100%
Ontvangsten uit opname van leningen en overige financieringsverplichtingen	-	573,7	-100%	-	573,7	-100%
Inkoop eigen aandelen	(15,0)	(25,2)	-40%	(40,0)	(48,2)	-17%
Verkoop eigen aandelen	1,5	14,3	-90%	1,5	14,3	-90%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(6,1)	(3,8)	61%	(10,6)	(10,4)	2%
<b>Nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten</b>	<b>(19,6)</b>	<b>(162,4)</b>	<b>-88%</b>	<b>(49,1)</b>	<b>(192,0)</b>	<b>-74%</b>
<b>Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten</b>						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	129,0	216,1	-40%	189,1	214,1	-12%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	231,9	181,9	27%	231,9	181,9	27%
<b>Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>102,9</b>	<b>(34,2)</b>	<b>N.B.</b>	<b>42,8</b>	<b>(32,2)</b>	<b>N.B.</b>
<b>Vrije kasstroom</b>						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	191,3	184,8	4%	328,2	317,3	3%
Geldelijke kosten betreffende overnames of desinvesteringen	1,8	1,0	80%	1,9	1,0	90%
Verwerving van materiële vaste activa	(48,8)	(43,9)	11%	(117,1)	(109,0)	7%
Verwerving van immateriële vaste activa	(20,2)	(14,1)	43%	(61,3)	(51,0)	20%
Kapitaalaflossingen op leaseverplichtingen (uitgezonderd netwerkgerelateerde)	(0,4)	(1,3)	-69%	(0,9)	(2,5)	-64%
Kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overn	(3,2)	(2,5)	28%	(5,7)	(4,2)	36%
<b>Vrije kasstroom</b>	<b>120,5</b>	<b>124,0</b>	<b>-3%</b>	<b>145,1</b>	<b>151,6</b>	<b>-4%</b>

N.B. - Niet Betekenisvol

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

	30 juni 2015	31 december 2014	Vershil
(in € miljoen)			
<b>ACTIVA</b>			
<b>Vaste activa:</b>			
Materiële vaste activa	1.374,8	1.417,5	(42,7)
Goodwill	1.241,8	1.241,8	-
Overige immateriële vaste activa	256,0	248,4	7,6
Uitgestelde belastingvorderingen	97,3	102,0	(4,7)
Deelnemingen in en leningen aan geassocieerde deelnemingen	59,0	1,4	57,6
Overige activa	6,8	2,3	4,5
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>3.035,7</b>	<b>3.013,4</b>	<b>22,3</b>
<b>Vlottende activa:</b>			
Voorraden	19,2	17,1	2,1
Handelsvorderingen	120,8	111,7	9,1
Overige vlottende activa	72,3	77,8	(5,5)
Geldmiddelen en kasequivalenten	231,9	189,1	42,8
<b>Totaal vlottende activa</b>	<b>444,2</b>	<b>395,7</b>	<b>48,5</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>3.479,9</b>	<b>3.409,1</b>	<b>70,8</b>
<b>EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>			
<b>Eigen vermogen:</b>			
Geplaatst kapitaal	12,7	12,7	-
Uitgiftepremies en overige reserves	1.004,7	1.019,1	(14,4)
Overgedragen verlies	(2.275,7)	(2.394,3)	118,6
Herwaarderingen	(10,5)	(10,5)	-
<b>Totaal eigen vermogen, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap</b>	<b>(1.268,8)</b>	<b>(1.373,0)</b>	<b>104,2</b>
Minderheidsbelangen	10,7	10,7	-
<b>Totaal eigen vermogen</b>	<b>(1.258,1)</b>	<b>(1.362,3)</b>	<b>104,2</b>
<b>Langlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	3.657,3	3.654,7	2,6
Derivaten	83,0	114,2	(31,2)
Over te dragen opbrengsten	1,1	1,7	(0,6)
Uitgestelde belastingverplichtingen	135,5	133,4	2,1
Overige schulden	73,5	82,6	(9,1)
<b>Totaal langlopende verplichtingen</b>	<b>3.950,4</b>	<b>3.986,6</b>	<b>(36,2)</b>
<b>Kortlopende verplichtingen:</b>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	91,4	78,8	12,6
Handelsschulden	109,5	114,4	(4,9)
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	332,9	325,2	7,7
Over te dragen opbrengsten	75,9	73,0	2,9
Derivaten	24,3	28,4	(4,1)
Kortlopende belastingsschuld	153,6	165,0	(11,4)
<b>Totaal kortlopende verplichtingen</b>	<b>787,6</b>	<b>784,8</b>	<b>2,8</b>
<b>Totaal verplichtingen</b>	<b>4.738,0</b>	<b>4.771,4</b>	<b>(33,4)</b>
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>	<b>3.479,9</b>	<b>3.409,1</b>	<b>70,8</b>

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende de inspanningen van de Vennootschap om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 11.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases en overige financieringsovereenkomsten, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag boekt in de geconsolideerde balans van de Vennootschap.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten plus de geldelijke betalingen aan derden betreffende succesvolle of niet-succesvolle overnames en desinvesteringen, minus (i) de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, (ii) kapitaalaflossingen op verplichtingen uit hoofde van leverancierskrediet, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases die werden erkend als gevolg van overnames), en (iv) kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Vrije kasstroom is een bijkomende parameter gebruikt door het management om de schuldaflodings- en financieringscapaciteit van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter.
- (4) Een abonnee op basiskabeltelevisie is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die via een analoog of digitaal videosignaal over het Gecombineerde Netwerk onze videodienst ontvangt zonder abonnement op een terugkerende maandelijkse dienst die het gebruik van encryptietechnologie vereist. Encryptietechnologie omvat smartcards en andere geïntegreerde of virtuele technologieën die we gebruiken om ons verbeterde dienstenaanbod te leveren. Met uitzondering van opbrengstgenererende eenheden die we tellen op basis van het aantal EBU's (EBU staat voor Equivalent Billing Unit, of gelijkwaardige facturatie-eenheid), tellen we opbrengstgenererende eenheden op basis van het aantal panden. Een abonnee met meerdere aansluitingen in één pand wordt dus als één opbrengstgenererende eenheid geteld. Een abonnee met twee huizen die voor elk van die huizen een abonnement op onze kabeltelevisiedienst heeft, wordt als twee opbrengstgenererende eenheden geteld.
- (5) Een abonnee op premiumkabeltelevisie is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die via een digitaal videosignaal over het Gecombineerde Netwerk onze kabeltelevisiedienst ontvangt op basis van een abonnement op een terugkerende maandelijkse dienst die het gebruik van encryptietechnologie vereist. Abonnees voor premiumkabeltelevisie die niet worden geteld op basis van het aantal gelijkwaardige facturatie-eenheden, worden geteld op basis van het aantal panden. Zo wordt een abonnee met één of meer settopboxen die onze videodienst in één gebouw ontvangt over het algemeen geteld als één abonnee. Een abonnee op premiumkabeltelevisie wordt niet geteld als een abonnee op basisvideo. Naarmate onze klanten overstappen van basiskabeltelevisiediensten naar premiumkabeltelevisie rapporteren we een afname van het aantal abonnees voor basiskabeltelevisie die gelijk is aan de toename van het aantal abonnees voor premiumkabeltelevisie.
- (6) Een internetabonnee is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die internetdiensten ontvangt over het Gecombineerde Netwerk.
- (7) Een vaste-telefonieabonnee is een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw die spraakdiensten ontvangt over het Gecombineerde Netwerk. Vaste-telefonieabonnees omvatten geen mobiele-telefonieabonnees.
- (8) Het aantal mobiele-telefonieabonnees vertegenwoordigt het aantal actieve SIM-kaarten die in gebruik zijn, niet het aantal geleverde diensten. Als bijvoorbeeld een mobiele-telefonieabonnee zowel een data- als spraakplan voor een smartphone heeft, wordt die persoon beschouwd als één mobiele-telefonieabonnee. Een abonnee met een spraak- en dataplan voor een smartphone en een dataplan voor een laptop (via een dongle) wordt echter als twee mobiele-telefonieabonnees geteld. Klanten die geen terugkerende maandelijkse vergoeding betalen, worden na 90 dagen inactiviteit niet langer opgenomen in het aantal mobiele-telefonieabonnees.
- (9) Klantenrelaties zijn klanten die ten minste één van onze video-, internet- of vaste-telefoniediensten ontvangen en die wij tellen als opbrengstgenererende eenheden, ongeacht op welke of op hoeveel diensten ze geabonneerd zijn. Voor zover het aantal opbrengstgenererende eenheden EBU-aanpassingen omvat, weerspiegelen we overeenkomstige aanpassingen van het aantal klantenrelaties. Klantenrelaties worden over het algemeen geteld op basis van het aantal panden. Als iemand onze diensten in twee panden ontvangt (bijvoorbeeld in zijn hoofdwooning en in een vakantiehuisje), wordt die persoon over het algemeen als twee klantenrelaties geteld. Mobiele-telefonieklanten worden niet geteld als klantrelaties.
- (10) De gemiddelde maandelijkse opbrengst per opbrengstgenererende eenheid en de gemiddelde maandelijkse opbrengst per klantenrelatie worden als volgt berekend: gemiddelde totale maandelijkse terugkerende opbrengsten (inclusief opbrengsten uit transport- en distributievergoedingen en de verhuur van settopboxen, maar exclusief interconnectieopbrengsten, installatievergoedingen, opbrengsten uit bedrijfsdiensten, opbrengsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxen) voor de aangegeven periode, gedeeld door het gemiddelde van de opbrengstgenererende eenheden of klantenrelaties aan het begin en einde van die periode.

- (11) Aansluitbare huizen zijn woningen, wooneenheden in een gebouw met meerdere wooneenheden of eenheden in een commercieel gebouw die op het Gecombineerde Netwerk kunnen worden aangesloten zonder de distributiecentrale materieel uit te breiden. Het aantal aansluitbare huizen is gebaseerd op censusgegevens die kunnen veranderen op basis van herzieningen van die gegevens of op basis van nieuwe censusresultaten.
- (12) Een opbrengstgenererende eenheid is een individuele abonnee op basiskabeltelevisie, een individuele abonnee op premiumkabeltelevisie, een individuele internetabonnee of een individuele telefonieabonnee. Een woning, een wooneenheid in een gebouw met meerdere wooneenheden of een eenheid in een commercieel gebouw kan één of meer opbrengstgenererende eenheden omvatten. Als bijvoorbeeld een residentiële klant geabonneerd is op onze digitale kabeldienst, vaste-telefoniedienst en breedbandinternetdienst, vertegenwoordigt die klant drie opbrengstgenererende eenheden. Het totale aantal opbrengstgenererende eenheden is de som van het aantal abonnees voor basiskabeltelevisie, premiumkabeltelevisie, internet en vaste telefonie. Het aantal opbrengstgenererende eenheden wordt over het algemeen geteld op basis van het aantal panden, zodat een bepaald pand voor een bepaalde dienst niet als meer dan één opbrengstgenererende eenheid wordt geteld. Als iemand onze diensten in twee panden ontvangt (bijvoorbeeld in zijn hoofdwooning en in een vakantiehuisje), wordt die persoon daarentegen als twee opbrengstgenererende eenheden geteld. Elke kabel-, internet- of vaste-telefoniedienst in een productbundel wordt geteld als een afzonderlijke opbrengstgenererende eenheid, ongeacht de aard van een eventuele bundelkorting of promotie. Niet-betalende abonnees worden als abonnees geteld tijdens de periode gedurende welke ze bij wijze van promotie een gratis dienst ontvangen. Sommige van deze abonnees haken na die gratis periode af. Diensten die langdurig kosteloos worden aangeboden (bijv. aan VIP's of werknemers) worden over het algemeen niet als opbrengstgenererende eenheden geteld. Abonnementen op mobiele-telefoniediensten worden niet opgenomen in het extern gerapporteerde aantal opbrengstgenererende eenheden.
- (13) Het klantverloop vertegenwoordigt de snelheid waarmee klanten hun abonnementen beëindigen. Het jaarlijks voortschrijdend gemiddelde wordt berekend door het aantal beëindigingen in de voorgaande 12 maanden te delen door het gemiddelde aantal klantenrelaties. Bij de berekening van het klantverloop wordt een beëindiging geacht te hebben plaatsgevonden indien de klant geen enkele dienst meer van ons ontvangt en onze apparatuur dient terug te geven. Een gedeeltelijke overschakeling naar een lager product, wat meestal wordt toegepast om klanten aan te moedigen een openstaande factuur te betalen en te voorkomen dat alle diensten worden afgekoppeld, wordt bij de berekeningen van het klantverloop niet als een beëindiging beschouwd. Klanten die binnen ons kabelgebied verhuizen en klanten die overschakelen naar hogere of lagere diensten worden bij de berekening van het klantverloop evenmin als beëindigingen beschouwd.
- (14) De netto hefboomratio wordt berekend volgens de definitie in de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, door de totale nettoschuld, uitgezonderd (a) achtergestelde aandeelhoudersleningen, (b) geactiveerde elementen van de schulden onder de clientèle- en annuïteitenvergoedingen, (c) en alle andere financiële leases die op of voor 1 augustus 2007 werden aangegaan, en (d) alle schuld onder de netwerklease afgesloten met de zuivere intercommunales tot een maximum totaalbedrag van €195.0 miljoen, te delen door de Geconsolideerde EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

**Conference call** – Telenet zal op 30 juli 2015 om 14:00 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

#### Contactgegevens

Investor Relations:	Rob Goyens	– <a href="mailto:rob.goyens@staff.telenet.be">rob.goyens@staff.telenet.be</a>	– Phone: +32 15 333 054
	Thomas Deschepper	– <a href="mailto:thomas.deschepper@staff.telenet.be">thomas.deschepper@staff.telenet.be</a>	– Phone: +32 15 366 645
Press & Media Relations:	Stefan Coenjaerts	– <a href="mailto:stefan.coenjaerts@staff.telenet.be">stefan.coenjaerts@staff.telenet.be</a>	– Phone: +32 15 335 006

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

**Meer informatie** – Meer informatie over Telenet en zijn producten vindt u op de website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers. Het geconsolideerde jaarverslag van 2014 en de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over de zes maanden afgesloten op 30 juni 2015 zijn beschikbaar in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers (<http://investors.telenet.be>).

**Safe Harbor Statement van de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995** – Verschillende verklaringen in dit document zijn "forward-looking statements" (toekomstgerichte verklaringen) zoals die term is gedefinieerd in de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995. Deze toekomstgerichte verklaringen met betrekking tot onze financiële en operationele vooruitzichten, onze groeiverwachtingen, strategie, product-, netwerk- en technologielanceringen, en de verwachte impact van de overname van BASE Company NV op onze gecombineerde activiteiten en financiële prestaties zijn te herkennen aan het gebruik van woorden als "denkt", "voorziet", "zou moeten", "is voornemens", "plant", "zal", "verwacht", "schat", "raamt", "positie", "strategie", en soortgelijke uitdrukkingen, en omvatten bekende en onbekende risico's, onzekerheden en andere factoren die ertoe kunnen leiden dat onze werkelijke resultaten, prestaties, verwezenlijkingen of sectorresultaten wezenlijk verschillen van die welke in deze toekomstgerichte verklaringen expliciet of impliciet worden verwacht, geraamd, voorspeld, geschat of gebudgetteerd. Deze factoren zijn onder meer: mogelijke ongunstige ontwikkelingen met betrekking tot onze liquiditeit of bedrijfsresultaten; mogelijke ongunstige ontwikkelingen op het gebied van de concurrentie, economie of regelgeving; onze aanzienlijke schuldaflossingen en andere contractuele verplichtingen; ons vermogen om ons businessplan te financieren en uit te voeren; ons vermogen om voldoende liquiditeit te genereren voor de aflossing van onze schulden; rente- en wisselkoersschommelingen; de impact van nieuwe zakelijke opportuniteiten die aanzienlijke voorafgaande investeringen vereisen; ons vermogen om klanten aan te trekken en te behouden en om onze globale marktpenetratie te vergroten; ons vermogen om met

andere bedrijven in de communicatie- en contentdistributiesector te concurreren; ons vermogen om contracten te behouden die essentieel zijn voor onze activiteiten; ons vermogen om een adequaat antwoord te bieden op technologische ontwikkelingen; ons vermogen om een back-up te ontwikkelen en te onderhouden van onze kritieke systemen; ons vermogen om door te gaan met het ontwerpen van netwerken, plaatsen van installaties, verkrijgen en behouden van de vereiste vergunningen of goedkeuringen van de overheid, en het financieren van bouw en ontwikkeling, op een tijdige manier, tegen een redelijke kostprijs en onder bevredigende voorwaarden; ons vermogen om een impact te hebben of een doeltreffend antwoord te bieden op nieuwe of gewijzigde wet- of regelgeving, ons vermogen om waardetoevoegende investeringen te maken, en ons vermogen om de uitkeringen aan de aandeelhouders in de toekomst aan te houden of op te trekken. We verbinden ons er niet toe om de toekomstgerichte verklaringen in dit document te actualiseren teneinde de werkelijke resultaten, wijzigingen in veronderstellingen of veranderingen in factoren die deze verklaringen beïnvloeden te weerspiegelen.

**Financiële informatie** – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2014 werd opgesteld in overeenstemming met EU IFRS, tenzij anders vermeld, en kan op de website van de Vennootschap worden geraadpleegd.

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

**Dit document werd vrijgegeven op 30 juli 2015 om 7:00 uur MET.**