

Resultaten eerste negen maanden 2009



- ▶ Nettogroei abonnees in K3 blijft de niveaus van 2008 overtreffen;
- ▶ Vrije kasstroom stijgt 25% dankzij sterke operationele prestaties en lagere rentekosten;
- ▶ Verwachtingen voor heel 2009 opgetrokken dankzij sterke resultaten sinds begin dit jaar.

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

Mechelen, 29 oktober 2009 – Telenet Group Holding NV ("Telenet" of "de onderneming") (Euronext Brussel: TNET) maakt haar niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten bekend volgens de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie ("EU GAAP") voor de negen maanden eindigend op 30 september 2009.

BELANGRIJKSTE HOOGTEPUNTEN

- Opnieuw stevige nettogroei abonnees in K3 2009: breedband +30.000 (+30% JoJ), vaste telefonie +21.000 (+37% JoJ) en Telenet Digital TV +64.000 (+60% JoJ);
- Nettogroei nieuwe abonnees sinds het begin van het jaar voor alle residentiële producten al hoger of dicht bij de niveaus voor het volledige jaar 2008;
- Nieuwe marketingcampagnes voor mobiel gelanceerd in het kader van geleidelijke transitie naar Full-MVNO;
- Omzet van € 881,9 miljoen, een stijging met 19% tegenover het voorgaande jaar;
- EBITDA⁽²⁾ steeg met 24% tegenover het voorgaande jaar tot € 459,6 miljoen, resulterend in een EBITDA-marge van 52,1%;
- Bedrijfsinvesteringen⁽³⁾ van € 215,3 miljoen, inclusief € 76,3 miljoen voor set-top boxverhuur;
- Vrije kasstroom⁽⁴⁾ van € 148,1 miljoen, of 17% van de omzet, een stijging met 25% jaar op jaar;
- Nettowinst van € 72,7 miljoen, tegenover € 31,8 miljoen in het voorgaande jaar;
- Verwachtingen voor het gehele boekjaar 2009 opgetrokken: omzetgroei rond 16%, EBITDA-groei rond 20%;
- Nettohefboomratio voor bevoorrechte schulden tegenover EBITDA ongewijzigd op 3,0x per eind september 2009 vs. 3,7x per einde 2008, ondanks kapitaaluitkering van € 0,50 per aandeel op 1 september 2009.

| | Voor de negen maanden beëindigd op | sep 2009 | sep 2008 | Vershil % |
|--|------------------------------------|----------|----------|-----------|
| FINANCIËLE HOOGTEPUNTEN (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel) | | | | |
| Bedrijfsopbrengsten | | 881.9 | 739.4 | 19% |
| Bedrijfswinst | | 232.7 | 178.4 | 30% |
| Nettowinst, exclusief winsten/verliezen op afgeleide financiële producten ⁽¹⁾ | | 91.2 | 13.5 | 573% |
| Nettowinst | | 72.7 | 31.8 | 129% |
| Gewone winst per aandeel | | 0.65 | 0.29 | 124% |
| Verwaterde winst per aandeel | | 0.65 | 0.29 | 124% |
| EBITDA ⁽²⁾ | | 459.6 | 369.8 | 24% |
| EBITDA marge % | | 52.1% | 50.0% | |
| Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽³⁾ | | 215.3 | 151.5 | 42% |
| Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten | | 24% | 20% | |
| Vrije kasstroom ⁽⁴⁾ | | 148.1 | 118.8 | 25% |
| OPERATIONELE HOOGTEPUNTEN (000 geleverde diensten) | | | | |
| Totaal kabeltelevisie | | 2,363 | 1,674 | 41% |
| Analoge kabeltelevisie | | 1,447 | 1,155 | 25% |
| Digitale kabeltelevisie (iDTV + INDI) | | 916 | 519 | 76% |
| Breedbandinternet | | 1,085 | 958 | 13% |
| Vaste telefonie | | 715 | 604 | 18% |
| Mobiele telefonie | | 104 | 80 | 30% |
| Triple-playklanten | | 627 | 373 | 68% |
| Diensten per klantenrelatie ⁽⁵⁾ | | 1.76 | 1.67 | 5% |
| ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽⁵⁾⁽⁶⁾ | | 34.4 | 32.8 | 5% |

- (1) Nettowinst, exclusief nettowinsten/verliezen op wijzigingen in reële waarden van afgeleide financiële instrumenten zoals vermeld in tabel 5.1.
- (2) EBITDA wordt gedefinieerd als bedrijfsresultaat + afschrijvingen + waardeverminderingen + afschrijving van uitzendrechten + kosten voor aandelenaankoop- en optieplannen.
- (3) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in onze geconsolideerde balans.
- (4) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit bedrijfsactiviteiten, zonder de kasmiddelen uit de aan- en verkoop van afgeleide financiële instrumenten en zonder versnelde rentebetalingen voor verdisconteerde schuldinstrumenten; min de kasmiddelen gebruikt voor investeringen, zonder overnames;
- (5) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie. Abonnees en/of klantenrelaties op het Telenet Partner Netwerk zijn opgenomen voor de eerste negen maanden 2009, maar uitgesloten voor de eerste negen maanden 2008.
- (6) De gemiddelde maandelijkse omzet (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie wordt als volgt berekend. Gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit carriage fees en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van set top boxes) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.

Telefonische vergadering – Telenet zal een telefonische vergadering organiseren voor institutionele beleggers en analisten op 30 oktober 2009, om 16.00 uur MET. De inbelgegevens en webcastlinks vindt u op: <http://investors.telenet.be>

Contactpersonen

| | | |
|------------------------------------|---|---|
| <p>Pers:</p> | <p>Marine De Moerlooze VP Corporate Communications marina.de.moerlooze@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 771</p> | <p>Evelyne Nieuwland Woordvoester evelyne.nieuwland@staff.telenet.be Telefoon: +32 15 335 544</p> |
| <p>Analisten en beleggers:</p> | <p>Vincent Bruyneel Director Investor Relations & Group Treasurer vincent.bruyneel@staff.telenet.be Phone: + 32 15 335 696</p> | <p>Rob Goyens Manager Investor Relations rob.goyens@staff.telenet.be Phone: +32 15 333 054</p> |

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

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

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

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

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

Dit document werd gepubliceerd op 29 oktober 2009 om 17.45 uur MET.

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

“Wij stellen met genoeg vast dat de sterke abonneegroei die we in de eerste helft van het jaar realiseerden, zich in het derde kwartaal heeft doorgezet, ondanks de toenemende concurrentie in de residentiële markt. In K3 2009 voegden wij 115.000 abonnees toe aan onze residentiële kernproductgroepen in vergelijking met een nettostijging van 78.000 abonnees voor dezelfde periode vorig jaar. Telenet Digital TV tekende voor meer dan de helft van onze totale nettoaanwinst, wat de digitalisatie binnen ons verruimd afzetgebied op 39% brengt. Doordat klanten die overschakelen van analoge op digitale kabel-tv een ARPU genereren van ongeveer het dubbele van het basiskabeltelevisieabonnement, blijft digitale tv een belangrijke groeimotor voor ons. Onze andere twee residentiële kernproducten – breedbandinternet en vaste telefonie – behaalden in de eerste negen maanden van 2009 al hetzelfde aantal nieuwe abonnees als in heel 2008. Dat weerspiegelt de sterke commerciële aantrekkingskracht van deze producten, zowel aparte producten als multiple-playbundels. Onze multiple-playstrategie staat centraal in onze globale bedrijfsstrategie, omdat ze resulteert in een hogere ARPU per klantenrelatie (+7% in het derde kwartaal) en een lager aantal opzeggingen, terwijl het succes van multiple-play onze rentabiliteit ondersteunt.

De sterke abonneegroei en de verdere vooruitgang in het opwaarderen van onze klantenbasis naar multiple play hebben tot solide financiële resultaten geleid. In de eerste negen maanden van 2009 groeiden onze inkomsten met 19% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. 8% daarvan was organische groei. Op sequentiële basis noteerden we een versnelling van onze organische omzetgroei, ondanks de groeiende proportie bundelkortingen door het grote succes van onze Shakes. Sinds het begin van dit jaar maakte onze EBITDA een sprong van 24% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar, waarvan 16% organisch, wat resulteerde in een EBITDA-marge van 52,1%. Deze EBITDA-marge bedroeg 52,7% over de eerste negen maanden van het jaar, indien we de EBITDA van BelCompany niet meerekenen (overgenomen aan het einde van K2 2009). Onze vrije kasstroom voor de periode bedroeg € 148 miljoen, een stijging met 25% jaar op jaar en nu al meer dan het resultaat voor heel 2008. In augustus ronden wij met succes het vrijwillige verlengingsproces van onze bestaande termijnleningen af, wat resulteerde in een verlenging van onze looptijden met gemiddeld iets meer dan 2 jaar. Deze transactie heeft geen invloed op ons hefboomeffect en verbetert verder de stabiliteit van onze schuldkapitalisatie en verschaft tegelijk bijkomende cashflowflexibiliteit aan onze activiteiten. Bijgevolg hebben wij geen grote schuldaflossingen vóór het einde van 2014.

Vandaag hebben wij ook nieuwe marketingcampagnes bekendgemaakt voor onze mobiele producten, die deel uitmaken van onze geleidelijke en doordachte transitie naar Full-MVNO. Uitgaande van onze bestaande klantenbasis van bijna 2,4 miljoen klantenrelaties en een toonaangevend merk, willen wij onze mobiele activiteiten in zorgvuldig opgebouwde fases uitbreiden. Onze eerste marketinginspanningen voor de mobiele activiteit, evenals onze seizoensgebonden hogere marketinguitgaven in het vierde kwartaal, zijn volledig geïntegreerd in onze bijgewerkte vooruitzichten voor het volledige jaar 2009. Nadat we zo de eerste negen maanden van 2009 hebben afgerond, merken wij met genoeg op dat de economische vertraging onze activiteiten tot dusver niet wezenlijk heeft beïnvloed. Uiteraard blijven we voorzichtig voor het laatste kwartaal, gezien de hevige concurrentieomgeving waarin wij werken en de aanhoudende economische vertraging. Tegelijk willen we herhalen dat de gerapporteerde groeicijfers over de eerste negen maanden van 2009 niet mogen worden geëxtrapoleerd naar het laatste kwartaal van het jaar, vooral omdat wij Interkabel zijn beginnen te consolideren vanaf 1 oktober 2008, en onze groeipercentsages bijgevolg vanaf K4 2009 zullen overgaan naar organische groeicijfers. Voor het volledige jaar 2009 rekenen wij nu op een omzetgroei van ongeveer 16% in vergelijking met meer dan 14% voorheen, en onze EBITDA-groeivoorzichten worden opgetrokken van meer dan 15% naar ongeveer 20%. Onze herziene EBITDA-voorzichten houden rekening met de typische, seizoensgebonden lagere EBITDA-marge in het vierde kwartaal van het jaar. Ondanks de verdere bedrijfsinvesteringen om een rendabele groei te genereren in de toekomst, blijven we optimistisch in onze ambitie om onze vrije kasstroom beduidend boven het niveau van vorig jaar te tillen.”

1 Bedrijfsresultaten

BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN DE RAPPORTERING

Multiple-playstatistieken. Per 1 juli 2009 hebben alle multiple-playstatistieken die we rapporteren betrekking op het Gecombineerde Netwerk. Dit weerspiegelt het volledig geïntegreerd karakter van de activiteiten van Interkabel. We herinneren eraan dat het Gecombineerde Netwerk zowel het Telenet Netwerk als het Telenet Partner Netwerk omvat met een totaal van 2.788.000 aangesloten huizen per einde september 2009.

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

- Bedrijfsdiensten: (€ 18,8 miljoen) waarvan (€ 6,4 miljoen) in K3 2008
- Residentieel breedbandinternet: € 15,8 miljoen waarvan € 5,4 miljoen in K3 2008
- Residentieële vaste telefonie: € 3,0 miljoen waarvan € 1,0 miljoen in K3 2008

OVERZICHT & MULTIPLE PLAY

De uitdagende economische en hevige concurrentieomgeving die we in de eerste helft van het jaar zagen, zette zich in het derde kwartaal door, zij het tot dusver zonder enige noemenswaardige impact op onze globale prestaties. Ondanks de toenemende concurrentie in de residentieële markt sinds het einde van het tweede kwartaal, konden wij in het derde kwartaal een sterke nettogroei van abonnees optekenen, terwijl het aantal opzeggingen goed onder controle werd gehouden, rekening houdend met het traditioneel hogere verloop in het derde kwartaal dan in het tweede kwartaal. Tijdens het derde kwartaal steeg ons abonneebestand netto met 115.000 abonnees in onze drie residentieële kernproductgroepen (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie), tegenover 78.000 in het derde kwartaal van vorig jaar. Sinds het begin van het jaar trokken onze residentieële kernproducten 434.000 nieuwe abonnees aan, een stijging met 67% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.

Wij schrijven de sterke abonneegroei in vergelijking met vorig jaar toe aan twee factoren. Ten eerste de overname van Interkabel in oktober 2008, waarmee wij onze afzetmarkt hebben vergroot tot heel Vlaanderen, en waardoor wij multiple-playbundels konden gaan aanbieden aan een derde van Vlaanderen waar wij vóór de overname van Interkabel al breedbandinternet en vaste telefonie aanboden. Ten tweede het aanhoudende commerciële succes van onze gesegmenteerde multiple-playbundels die worden gecommmercialiseerd als onze "Shakes". In de huidige economische omgeving hebben de consumenten steeds meer aandacht voor waarde, en onze Shakes-bundels spelen net in op die budgettaire bekommernis door multiple-playpakketten aan te bieden tegen aantrekkelijke prijzen. Tegelijk is het zo dat een groter deel van onze nieuw verworven klanten onmiddellijk voor een triple-playbundel kiest, wat voor ons een hogere omzet per klantenrelatie betekent en ook het operationele voordeel oplevert dat we op een efficiëntere manier installaties kunnen uitvoeren en onze klanten kunnen bedienen.

Ons totale abonneebestand steeg met 29% jaar op jaar tot 4.163.000 aan het einde van september 2009, tegenover 3.236.000 twaalf maanden eerder (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie). Vanaf K3 2009 hebben alle multiple-playstatistieken betrekking op het Gecombineerde Netwerk, wat het volledig geïntegreerd karakter van de activiteiten van Interkabel weerspiegelt. Eind september 2009 noteerden wij 627.000 triple-playklanten tegenover 373.000 een jaar eerder, dat is een stijging met 68% jaar op jaar. Het aandeel van het aantal triple-playklanten in ons totale abonneebestand steeg verder tot 27% eind september 2009, in vergelijking met 23% een jaar eerder en 26% aan het einde van K2 2009. Onze ratio van het aantal diensten per klantenrelatie bleef verbeteren tot 1,76 eind september 2009, tegenover 1,67 een jaar eerder.

ARPU PER KLANTENRELATIE

Over de eerste negen maanden van 2009 bedroeg de ARPU per klantenrelatie in het Gecombineerde Netwerk € 34,4, een stijging met 5% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Voor K3 2009 bedroeg de vergelijkbare ARPU per klantenrelatie € 35,3, een stijging met 7% in vergelijking met de € 33,0 van K3 2008. Hoewel bundelkortingen en

andere promoties gevolgen hebben voor de ARPU's van individuele producten, worden deze effecten getemperd doordat een groeiend deel van onze nieuw verworven klanten onmiddellijk intekent op een multiple-playbundel, waardoor wij een hogere ARPU per klantenrelatie bereiken. Naast de organische klantengroei worden deze ARPU-tendensen ondersteund door de verdere digitalisering van onze kabeltelevisieabonnees, wat een gemiddelde ARPU oplevert van ongeveer tweemaal de analoge basisabonnementsprijs.

1.1 Breedbandinternet

ABONNEEBESTAND

Eind september 2009 bereikte ons totale abonneebestand voor breedbandinternet 1.085.000, een stijging met 13% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Sinds het begin van het jaar kregen we er 100.000 breedbandabonnees bij, tegenover 75.000 in de eerste negen maanden van 2008. In K3 2009 kwamen er netto 30.000 bij, een stijging die vergelijkbaar is met die in het vorige kwartaal, maar die sterk boven de 23.000 voor K3 2008 uitschiet. Daardoor bleef de penetratie van onze dienst breedbandinternet in het Gecombineerde Netwerk (als percentage van het aantal aangesloten huizen) uitbreiden van 34,7% aan het einde van september 2008 naar 38,9% slechts één jaar later. Wij geloven dat de sterke groei van onze breedbandabonnees het gevolg is van verschillende factoren, waaronder (i) leiderschap van product en snelheid over concurrerende technologieën, (ii) de betrouwbaarheid van ons netwerk en (iii) onze aantrekkelijke prijszetting mede doordat de internetcomponent in onze Shakes-bundels nog betere internetspecificaties heeft in vergelijking met onze afzonderlijke internetproducten. Hoewel het aantal opzeggingen typisch hoger ligt in K3 dan in K2 als gevolg van seizoensgebonden factoren, zette de tendens van betere verlooperpercentages zich jaar op jaar door. Op jaarbasis bedroeg het aantal opzeggingen in breedband 7,4% in K3 2009 in vergelijking met 8,9% in dezelfde periode vorig jaar en 6,4% in K2 2009.

OMZET

Over de eerste negen maanden van 2009 stegen onze inkomsten uit residentieel breedbandinternet met 7% tot € 298,7 miljoen, tegenover € 279,6 miljoen een jaar geleden. Tijdens het jaar noteerden wij een versnelling van onze omzetgroei uit residentieel breedbandinternet van 6% in K1 2009 over 7% in K2 2009 tot 8% in K3 2009, waarbij de individuele driemaandelijke productomzet voor het eerst in onze geschiedenis de kaap van € 100 miljoen rondde (K3 2009: € 101,2 miljoen). Die sterke prestatie schrijven we toe aan een combinatie van sterke abonneegroei voor onze internetproducten en een trager tempo van de neerwaartse migraties sinds de lancering van onze nieuwe en uitgebreide Shakes+-bundels begin juli 2009. Toch blijven we merken dat een groter deel van onze nieuw verworven klanten inschrijven op een breedbandproduct uit een lager segment, door de verhoogde breedbandspecificaties in onze Shakes-bundels.

1.2 Telefonie

ABONNEEBESTAND – VASTE TELEFONIE

Wij bedienden eind september 2009 715.000 abonnees voor vaste telefonie. Sinds het begin van het jaar steeg het aantal klanten in vaste telefonie met 87.000, inclusief 21.000 in K3 2009. Wij behaalden netto aanzienlijk meer nieuwe abonnees dan in dezelfde periode vorig jaar, toen wij respectievelijk 56.000 en 15.000 nieuwe abonnees kregen in de eerste negen maanden en het derde kwartaal van 2008. Wij schrijven deze sterke prestatie toe aan de brede populariteit van onze productbundels en de forfaitplannen. De penetratie van ons product vaste telefonie binnen het Gecombineerde Netwerk (als percentage van het aantal aangesloten huizen) bedraagt 25,6% aan het einde van september 2009 tegenover 21,9% een jaar daarvoor. Het aantal opzeggingen op jaarbasis voor ons product vaste telefonie verbeterde met een gezonde 2 procentpunten van 8,4% in K3 2008 tot 6,4% in K3 2009 en lag slechts fractioneel hoger dan de 5,8% van K2 2009.

ABONNEEBESTAND – MOBIELE TELEFONIE

Twee verschillende factoren kenmerkten de groei van ons aantal gsm-abonnees in K3 2009. Enerzijds noteerden wij een onderliggende versnelling in de nettogroei van nieuwe abonnees van zo'n 7.000 per kwartaal tot 10.000 in K3 2009 (gecorrigeerd voor 6.000 inactieve SIM-kaarten zoals hieronder toegelicht). Deze versnelling komt voornamelijk voort uit de acquisitie van de BelCompany-winkels in juni 2009, waardoor we de beschikbaarheid van onze gsm-producten konden optrekken en een stijging realiseerden in het aantal geactiveerde SIM-kaarten. Anderzijds werd die opwaartse trend tijdelijk gefnuikt door een vrijwillige opschoning van ons gsm-abonneebestand vóór de omschakeling naar Full-MVNO. Dat resulteerde in de deactivering van 6.000 inactieve SIM-kaarten, wat echter geen impact had op onze inkomsten uit mobiele telefonie. Daardoor sloten wij het kwartaal af met 104.000 mobiele abonnees. Tot nu toe was ons gsm-aanbod gericht op bestaande multiple-playklanten. Daardoor werd de groei van de klantenbasis gerealiseerd zonder bijkomende marketingkosten. Tegen het einde van het derde kwartaal hebben wij echter onze eerste specifiek op mobiele telefonie gerichte marketingcampagnes gelanceerd, om de lancering van onze nieuwe mobiledataproducten te ondersteunen. Op 28 oktober 2009 hebben we nieuwe marketingcampagnes gelanceerd teneinde het algemene markt bewustzijn over onze mobiele producten te verhogen in het licht van onze geleidelijke en gefaseerde migratie naar Full-MVNO.

OMZET

De omzet uit residentiële telefonie, die de bijdrage van onze vaste- en mobiele telefonieactiviteiten omvat, steeg in de eerste drie kwartalen van 2009 met 3% tot € 165,1 miljoen tegenover dezelfde periode vorig jaar. De omzetgroei voor het derde kwartaal bedroeg 5% (€ 56,0 miljoen), voornamelijk dankzij het grotere abonneebestand en een aanmerkelijke vertraging in de erosie van onze ARPU uit vaste telefonie. De geleidelijke stijging van ons gsm-abonneebestand zorgde ook voor hogere inkomsten uit mobiele diensten. Deze stegen met 27% jaar op jaar en beginnen zo een betekenisvolle, zij het beperkte bijdrage te leveren aan onze omzet.

De voorbije kwartalen kampten we met neerwaartse druk op onze omzet uit vaste telefonie als gevolg van twee terugkerende factoren: ten eerste was er de toevoeging van nieuwe abonnees op scherp geprijsde bundels en forfaitplannen, en ten tweede was er de negatieve impact van onze vereiste implementatie van het nieuwe regelgevende kader, waardoor de terminatietarieven voor gesprekken op vaste lijnen op ons netwerk lager liggen. Dat kader dat neigt naar wederzijdse interconnectkosten met het referentietarief van de historische speler, werd in 2007 doorgevoerd en loopt tot 2009. Bijgevolg daalde over de eerste negen maanden van 2009 ons opgelegd terminatietarief met 55% vergeleken met een jaar eerder, met een negatieve impact op onze telefonie-inkomsten van ongeveer € 6,5 miljoen (K3 2009: € 2,0 miljoen). Exclusief interconnect vertoonde onze omzet uit vaste telefonie, die voortvloeit uit abonnementen en gebruik, een gezonde groei van 9% jaar op jaar.

1.3 Televisie

1.3.1 Digitale & Premiumtelevisie

ABONNEEBESTAND

Eind september 2009 hadden we in totaal 916.000 abonnees voor digitale kabel-tv, waarvan 857.000 Telenet Digital TV-abonnees en 59.000 klanten op het INDI Digital TV-platform, die wij verwierven in het kader van de overname van Interkabel. Zoals we hadden verwacht, en consistent met de tendensen die we de voorbije kwartalen vaststelden, bleef het abonneebestand van INDI geleidelijk afnemen, maar de meeste van deze klanten schakelden over naar ons interactieve Telenet Digital TV-platform. Sinds het begin van het jaar verwelkomden wij 247.000 nieuwe abonnees voor Telenet Digital TV, tegenover een nettotoename van 128.000 in de eerste negen maanden van 2008. Wij herhalen nog eens dat de groei van het aantal iDTV-abonnees in het laatste kwartaal van vorig jaar en de eerste helft van dit jaar grotendeels werd veroorzaakt door de forse vraag in de overgenomen Interkabel-regio, en dat dit effect grotendeels uitgewerkt was tegen het einde van K2 2009. Niettemin slaagden we erin ons abonneebestand voor Telenet Digital TV met 64.000 te laten groeien in K3 2009, wat de commerciële slagkracht benadrukt van ons interactieve tv-platform en de aantrekkelijkheid van onze multiple-playbundels. Aan het einde van het kwartaal had

39% van onze totale kabel-tv-abonnees binnen het Gecombineerde Netwerk de voordelen en het comfort ontdekt van ons digitale tv-aanbod, via een Telenet Digital TV- of INDI-set-top box. Dat staat tegenover een digitalisatieratio bij gelijke vergelijkingsbasis van 28% aan het einde van vorig jaar en 36% aan het einde van K2 2009.

Naast de voorvermelde platformen voor digitale tv hebben wij ook 6.000 abonnees op de analoge PayTV-dienst die wordt geleverd via een alternatief platform (het voormalige Canal+) dat enkel beschikbaar is op het Telenet Partner Netwerk. Ons abonneebestand voor de analoge PayTV-dienst daalde met 4.000 tijdens het kwartaal en blijft dalen. Het leeuwendeel van deze abonnees stapte over naar het Telenet Digital TV-platform.

DIENSTEN

Het aantal van de video-op-aanvraagtransacties groeide in de eerste negen maanden van 2009 met 58% tot 22,8 miljoen, tegenover 14,4 miljoen in de eerste negen maanden van 2008. In K3 2009 alleen noteerden we 8,4 miljoen transacties (+68% jaar op jaar). In vergelijking met dezelfde periode vorig jaar bleef het aantal gemiddelde maandelijkse transacties per gebruiker in de eerste negen maanden van het jaar stabiel rond 3,5. Naast de inkomsten uit video-op-aanvraag worden onze inkomsten uit premiumkabeltelevisie gestimuleerd door de sterke groei in de verhuur van geavanceerde set-top boxes met HD- en PVR-mogelijkheden, die zorgen voor een sterke stijging van onze maandelijkse huurgelden uit set-top boxverhuur. De andere bijdragen aan onze omzet uit digitale tv omvatten abonnementsgelden op onze thematische en premiumkanaalpakketten - dat laatste onder de merknaam PRIME - en interactieve diensten.

OMZET

De omzet uit premiumkabeltelevisie weerspiegelt de robuuste groei van onze klantenbasis voor digitale televisie. De ARPU die digitale-tv-klanten genereren is doorgaans ongeveer het dubbele van de ARPU uit basiskabeltelevisie, door het gebruik van video-op-aanvraag, de groei van onze thematische en premium-kanaalpakketten, en ook recurrente huurgelden. De totale opbrengst uit premiumkabeltelevisie afkomstig van onze Telenet Digital TV-, INDI- en PayTV-klanten bedroeg € 82,5 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, vergeleken met € 56,3 miljoen voor dezelfde periode in het voorgaande jaar, of een stijging met 47% op jaarbasis. Globaal versnelde het groeitempo van de omzet uit premiumkabeltelevisie van 44% in K1 2009 over 43% in K2 2009 tot 53% in K3 2009 (€ 29,4 miljoen). Die omzet komt bovenop de omzet uit basiskabeltelevisie die hierna wordt beschreven.

1.3.2 Basiskabeltelevisie

ABONNEEBESTAND

Het aantal abonnees op zowel analoge als digitale televisiediensten bereikte een totaal van 2.363.000 per eind september 2009, in vergelijking met 1.674.000 eind september 2008. Deze groei is voornamelijk toe te schrijven aan de acquisitie van Interkabel in oktober 2008, waardoor wij (analoge of digitale) televisiediensten en bundels konden aanbieden in de hele Vlaamse regio.

Sinds het begin van het jaar noteerden wij een organisch nettoverlies van 39.000 abonnees op basiskabeltelevisie binnen ons Gecombineerde Netwerk. Dat organische nettoverlies omvat niet de overschakelingen naar ons digitale televisieplatform en vertegenwoordigt klanten die hun abonnement opzegden om over te schakelen naar concurrerende platformen, zoals andere leveranciers van digitale televisie en satellietoperatoren. In K3 2009 noteerden wij een organisch nettoverlies van 11.000 abonnees op basiskabeltelevisie, wat nagenoeg onveranderd is ten opzichte van het vorige kwartaal: een mooie prestatie gelet op de toenemende concurrentiestrijd in de residentiële markt. De penetratie van basiskabeltelevisie (als percentage van het aantal aangesloten huizen) binnen het Gecombineerde Netwerk bedroeg 84,8% aan het einde van september 2009 versus 86,6% een jaar eerder. Hoewel het organische nettoverlies in de loop van het jaar is gematigd, blijven we voor de toekomst meer concurrentie verwachten van alternatieve televisieplatformen.

OMZET

De omzet uit basiskabeltelevisie omvat het basisabonnementsgeld voor zowel analoge als digitale televisiekanten (zowel Telenet Digital TV als INDI). Voor de eerste negen maanden van het jaar noteerden wij een stijging van 46% tot € 240,0 miljoen voor de inkomsten uit basiskabeltelevisie (K3 2009: € 80,5 miljoen, een stijging met 46% jaar op jaar).

De aanzienlijke stijging jaar op jaar is voornamelijk een gevolg van de overname van Interkabel en in mindere mate van de ongeveer 6% stijging van het basistelevisieabonnementsgeld vanaf februari 2009. Terwijl onze digitale televisiekanten maandelijks een factuur ontvangen en de tariefverhoging voor hen dus al merkbaar is, passen we bij onze analoge kabeltelevisiekanten het hogere abonnementsgeld pas toe op hun volgende jaarlijkse factuur. Derhalve voorzien wij dat deze prijsstijging tot februari 2010 zal blijven bijdragen tot een toegenomen ARPU voor basiskabeltelevisie.

1.4 Telenet Solutions – Diensten aan bedrijven

Over de eerste negen maanden van 2009 noteerde onze divisie voor diensten aan bedrijven een omzet van € 57,6 miljoen, een stijging met 3% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Terwijl de omzet jaar op jaar met 3% daalde in K2 2009, na een mooie stijging van 4% in K1 2009, stellen we nu met tevredenheid vast dat de omzet in onze business-to-businessafdeling in K3 2009 opnieuw is gestegen. De omzet voor K3 2009 klokte af op € 19,3 miljoen, een stijging met 7% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Terwijl de groei verder werd beïnvloed door de migratie van een groot wholesalecontract voor toegang tot het glasvezelnetwerk in het zuidelijke deel van België naar de Waalse kabelmaatschappijen, herstelde de onderliggende omzetgroei zich, met vooral een sterke prestatie van onze data-, internet- en tv-producten.

Tot nu toe heeft onze afdeling Diensten aan bedrijven geen noemenswaardige impact ondervonden van de economische crisis, wat volgens ons onze goed gediversifieerde portefeuille weerspiegelt, zowel in termen van omvang als in termen van sectoren. Hoewel we voorzichtig blijven over de potentiële toekomstige impact van de economische crisis op onze business-to-businessdivisie, hebben we er alle vertrouwen in dat de omzet van Telenet Solutions voor het boekjaar 2009 onze verwachtingen zal overstijgen. In vergelijking met onze verwachtingen aan het eind van het vorige kwartaal voor een gelijkblijvende omzet jaar op jaar voor deze divisie, geloven wij nu dat het omzetgroeipercentage eerder laag ééncijferig zal bedragen. We beschouwen zulks een prestatie als een degelijk resultaat gelet op de huidige, moeilijke economische en prijsgevoelige omgeving.

2 Financiële resultaten

2.1 Bedrijfsopbrengsten

Over de eerste negen maanden van 2009 genereerden wij een omzet van € 881,9 miljoen, 19% meer dan vorig jaar, toen wij afklokten op € 739,4 miljoen. De sterke groei van het aantal abonnees in onze residentiële kernproductgroepen digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie het voorbije jaar was een van de motoren achter die sterke omzetsijging, naast de doelgerichte overnames van Interkabel en BelCompany. Ter herinnering, wij begonnen de overgenomen kabeltelevisieactiviteiten van Interkabel te consolideren vanaf 1 oktober 2008, en BelCompany vanaf 30 juni 2009. De omzet van BelCompany is opgenomen onder "Verdelers/Overige". Exclusief het effect van beide overnames bedroeg de omzetgroei over de eerste negen maanden van 2009 8%. Globaal bekeken, zette de versnelling van de omzetgroei die we in de eerste helft van het jaar vaststelden, zich in het derde kwartaal voort. De totale omzetgroei versnelde van 16% in K1 2009 over 19% in K2 2009 naar 23% in K3 2009. Belangrijk is dat deze tendens niet enkel te danken is aan de overname van BelCompany, omdat wij ook een verdere stijging zagen in het tempo van de organische omzetgroei. De organische omzetgroei in K3 2009 lag dicht bij 10%, tegenover 6% in K1 2009 en 9% in K2 2009. Voor de drie maanden tot en met 30 september 2009 bedroeg de omzet € 304,5 miljoen, versus €247,0 miljoen in hetzelfde kwartaal vorig jaar.

Wij hebben een evenwichtige en stabiele inkomstenmix, met een groot aandeel aan periodieke abonnementsinkomsten en een toenemend deel multiple-playbundels, waardoor het klantenverloop lager ligt. Terwijl de stijgende penetratie van onze Shakes-bundels de ARPU's van de individuele producten steeds meer reduceert, profiteren wij van een hogere ARPU per klantenrelatie zodra de klanten intekenen op twee of meer producten.

- Door de combinatie van het uitgesponnen effect van een prijsstijging van zo'n 6% voor **basiskabeltelevisie** en de overname van Interkabel, noteerden onze inkomsten voor basiskabeltelevisie een groei van 46% jaar op jaar tot € 240,0 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009 (K3 2009: € 80,5 miljoen, een stijging met 46% jaar op jaar).
- De **inkomsten uit premiumkabeltelevisie**, die inkomsten uit betaaltelevisie en video-op-aanvraag omvatten evenals huurvergoedingen en interactieve diensten op het platform, stegen met 47% jaar op jaar in de eerste negen maanden van 2009 naar € 82,5 miljoen (K3 2009: € 29,4 miljoen) gestimuleerd door een sterke nettogroei voor ons product Telenet Digital TV en hogere huurvergoedingen voor set-top boxes, evenals een toenemend aantal video-op-aanvraagtransacties. Onze gerapporteerde inkomsten uit premiumkabeltelevisie omvatten niet de verkoop van set-top boxes voor digitale televisie, die geclassificeerd worden onder "Verdelers/Overige". De inkomsten uit set-top boxverhuur zijn echter wel inbegrepen in de inkomsten van premiumkabeltelevisie.
- In de eerste negen maanden van 2009 waren de inkomsten uit de verkoop van set-top boxes en overige technische toebehoren beperkt tot € 4,4 miljoen, tegenover € 7,1 miljoen voor dezelfde periode in het voorgaande jaar. Deze daling hangt voornamelijk samen met de verschuiving in ons bedrijfsmodel naar set-top boxverhuur. Deze verhuur genereert immers recurrente inkomsten in de vorm van een maandelijks huurvergoeding, in tegenstelling tot de eenmalige inkomsten door verkoop. De omzetsijging met 62% in "Verdelers/Overige" voor de eerste negen maanden van 2009 in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar is voornamelijk te danken aan de overname van BelCompany, dat € 9,0 miljoen aan omzet bijdroeg in K3 2009. De resterende € 24,6 miljoen onder "Verdelers/Overige" omvatten de vergoedingen voor activeringen en installaties van kabeltelevisie en een toenemend aandeel van andere diensten, zoals online advertenties op onze portaalsites en community-websites.
- De **omzet uit residentieel breedbandinternet** steeg met 7% over de eerste negen maanden van het jaar in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Hij klokte daarmee af op € 298,7 miljoen (K3 2009: €101,2 miljoen). In lijn met recente kwartaaltendensen werd de sterke groei van het aantal abonnees deels tenietgedaan door het feit dat de penetratie geconcentreerder was in bundels, wat de individuele product ARPUs beïnvloedt.
- De **omzet uit telefonie** steeg met 3% over de eerste negen maanden van het jaar tot € 165,1 miljoen, tegenover € 159,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De aanhoudende groei van het aantal abonnees in zowel vaste als mobiele telefonie wordt deels tenietgedaan door een combinatie van neerwaartse prijstendensen voortvloeiend uit een stijgend aandeel van gratis uitgaande vaste oproepen, kortingen voor bundels en de wettelijk opgelegde

verlaging van onze terminatietarieven voor gesprekken op vaste lijnen met ongeveer 55%. De laatste factor had een negatieve invloed van € 6,5 miljoen op onze omzet uit vaste telefonie sinds het begin van 2009.

- **De omzet van onze divisie Bedrijfsdiensten** tot slot steeg in de eerste negen maanden van het jaar met 3% tot € 57,6 miljoen. Terwijl onze business-to-businessomzet jaar op jaar 3% moest inleveren in K2 2009, veerde de omzetgroei in K3 2009 weer snel op tot 7%, wat tot een omzet van € 19,3 miljoen leidde voor K3 2009.

2.2 BEDRIJFSKOSTEN

De totale bedrijfskosten voor de eerste negen maanden van 2009 bedroegen € 649,2 miljoen, een stijging met 16% in vergelijking met de € 561,0 miljoen voor dezelfde periode vorig jaar. In K3 2009 stegen onze totale bedrijfskosten met 24% tegenover dezelfde periode vorig jaar, tot € 227,7 miljoen. We merken op dat het overgrote deel van die stijging in beide periodes niet-organisch was en voortvloeide uit de overnames van Interkabel en BelCompany. Exclusief deze acquisities stegen onze bedrijfskosten met 3% voor de eerste negen maanden van 2009 en met 7% voor K3 2009 alleen. We schrijven de organische stijging van onze bedrijfskosten in het kwartaal toe aan hogere verkoopcommissies, toegenomen marketinguitgaven – inclusief onze eerste specifiek op mobiele telefonie gerichte campagnes – een stijging van de vergoeding op basis van aandelen alsook tot slot de stevige aanhoudende groei van ons klantenbestand. Zowel organisch als globaal bekeken, stegen de uitgaven echter veel trager dan de inkomsten, dankzij de verbeterde operationele efficiëntie waar we blijven naar streven in onze verkoop-, klantendienst- en herstellingsdivisies, en de strikte controle van onze overheadkosten.

- **De personeelskosten** bedroegen € 89,4 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, een daling met 3% door een verschuiving naar uitbestede arbeid, die wordt weergegeven in de post "Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten", en een eenmalige positieve impact voor compensatievoordelen uit een daling van bepaalde voorzieningen in de eerste helft van 2009, die gedeeltelijk werd gecompenseerd door een algemene indexaanpassing van de lonen van 4,5%.
- **De afschrijvingen en waardeverminderingen** bedroegen € 223,0 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, een stijging met 19% in vergelijking met het voorgaande jaar. Die stijging is te wijten aan de depreciatie van financiële leases en afschrijvingen van de immateriële activa die werden verworven bij de overname van Interkabel, en een groter aandeel van bedrijfsinvesteringen door set-top boxes voor verhuur, die over een kortere termijn worden afgeschreven dan onze netwerkactiva.
- **De kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** bedroegen € 252,8 miljoen, een stijging met 23% jaar op jaar, voornamelijk te wijten aan de overnames van Interkabel en BelCompany en de uitbesteding van onze videomontagediensten, gecompenseerd via lagere personeelskosten. Daarnaast zagen we een organische stijging van de directe kosten, zoals de capaciteit van de externe call centres, auteursrechten, contentkosten en interconnectafsluitingsvergoedingen en andere operationele kosten voor het netwerk, allemaal tekenen van de duurzame snelle groei van ons abonneebestand. Anderzijds hadden de verhoogde betrouwbaarheid van ons netwerk en verdere platformupgrades van ons product digitale tv een gunstige impact op onze servicekosten per RGU.
- **Reclame, verkoop en marketing** stegen met 8% tot € 45,0 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009. Terwijl de reclame-, verkoop- en marketingkosten jaar op jaar met 3% daalden in K2 2009, stegen de kosten met 15% in K3 2009 tot €15,4 miljoen, voornamelijk door hogere verkoopcommissies, het effect van de overname van BelCompany en hogere marketinguitgaven dan in het vorige kwartaal.
- **De overige kosten** bedroegen € 35,1 miljoen, jaar op jaar een stijging met 18% door de hogere erelonen voor advies en juridische bijstand voor de activiteit.

Als percentage van de totale omzet daalden onze totale bedrijfskosten (inclusief waardeverminderingen en afschrijvingen) jaar op jaar met 2,3 procentpunten in de eerste negen maanden van het jaar, tot 74%. Voor K3 2009 bleven de totale bedrijfskosten als percentage van de totale inkomsten met 75% stabiel in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar aangezien de hogere bedrijfskosten volledige werden geabsorbeerd door een hogere omzet.

2.3 EBITDA en bedrijfswinst

De EBITDA steeg tot € 459,6 miljoen in de eerste negen maanden van 2009, een stijging met 24% tegenover de € 369,8 miljoen van het vorige jaar. Dat vertegenwoordigt een EBITDA-marge van 52,1% in vergelijking met 50,0% het voorgaande jaar, een verbetering met 2,1 procentpunten. Deze sterke EBITDA-groei is voornamelijk het resultaat van onze duurzame focus op proces- en productplatformverbeteringen, een snellere penetratie van multiple play en een algemene, gedisciplineerde kostencontrole. Exclusief de impact van de acquisities van Interkabel en BelCompany steeg onze EBITDA voor de eerste negen maanden van 2009 jaar op jaar met 16%.

Voor K3 2009 behaalden wij een EBITDA van € 154,8 miljoen en een EBITDA-marge van 50,8%, een stijging met 22% tegenover vorig jaar, of 13% organische groei. De acquisitie van BelCompany per 30 juni 2009, had op onze EBITDA-marge voor K3 2009 een verwaterend effect van 1,7 procentpunten. Zonder dat effect zou onze EBITDA-marge voor het derde kwartaal 52,4% hebben bedragen. De EBITDA van BelCompany, die dicht bij het break-evenpunt ligt, is vergelijkbaar met gelijkaardige detailhandelsketens.

De combinatie van een sterke EBITDA-groei, de overname van Interkabel en een stijging van de afschrijvingen en waardeverminderingen leidde tot een bedrijfswinst van € 232,7 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009 tegenover € 178,4 miljoen voor de eerste negen maanden van 2008, een stijging met 30%. In het derde kwartaal van 2009 genereerden wij een bedrijfswinst van € 76,8 miljoen, dat is een stijging van 23% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

De netto financiële kosten bedroegen € 120,0 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009 tegenover € 95,5 miljoen voor het voorgaande jaar, wat het gecombineerde effect is van lagere rentekosten op onze Senior Credit Facility, rentekosten op onze nieuwe financiële leaseovereenkomst met Interkabel en een negatieve impact van wijzigingen in de reële waarde van onze rente-indekkingen, die een aanzienlijk positieve impact hadden op de resultaten van het voorgaande jaar. Voor het derde kwartaal van 2009 rapporteerden wij netto financiële kosten van € 39,3 miljoen tegenover € 59,7 miljoen voor het voorgaande jaar, voornamelijk door wijzigingen in de reële waarde van onze derivaten.

Financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten

De financiële opbrengsten voor de eerste negen maanden van 2009 bedroegen € 0,9 miljoen, tegenover € 4,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Die daling is voornamelijk toe te schrijven aan de lagere rentevoeten en een lager gemiddeld kassaldo omdat kasoverschotten werden gebruikt om het uitstaande bedrag van € 85,0 miljoen van het wentelkrediet volledig af te lossen over de eerste helft van dit jaar. Voor het derde kwartaal rapporteerden wij financiële opbrengsten van € 0,3 miljoen, tegenover € 1,9 miljoen vorig jaar.

Financiële kosten en wisselkoersverliezen

Onze netto interestkosten voor de eerste negen maanden van 2009 bedroegen € 102,4 miljoen tegenover € 118,2 miljoen voor het voorgaande jaar. Deze daling is voornamelijk te danken aan de lagere EURIBOR-rente, die de basis vormt voor onze totale interestkosten op onze Senior Credit Facility. Die daling werd gedeeltelijk gecompenseerd door bijkomende rentekosten van € 17,4 miljoen op de financiële lease als gevolg van de overname van Interkabel. Binnen deze resultaten voor de eerste negen maanden, was ons derde kwartaal goed voor € 35,3 miljoen aan netto interestkosten, een daling in vergelijking met de € 38,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Dat resultaat werd behaald ondanks bijkomende rentekosten op de financiële lease voor Interkabel.

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

Wij sloten diverse afgeleide financiële instrumenten af om onze blootstelling aan rentestijgingen gedurende de looptijd van onze Senior Credit Facility aanzienlijk te reduceren. In lijn met de IFRS-boekhoudnormen worden onze rentederivaten gewaardeerd op basis van de reële prijzen, d.w.z. tegen de marktwaarde (mark-to-market), en worden

wijzigingen in de reële waarde geboekt op onze resultatenrekening. Deze wijzigingen in reële waarde hebben geen directe impact op onze kasstromen tot de derivaten volledig of gedeeltelijk zijn vereffend. Voor de eerste negen maanden van 2009 veroorzaakte de wijziging in de reële waarde van onze rentederivaten een verlies van € 18,5 miljoen, tegenover een winst van € 18,2 miljoen het jaar daarvoor, waarbij het derde kwartaal een verlies opleverde van € 4,4 miljoen en € 22,8 miljoen voor respectievelijk 2009 en 2008. Deze wijzigingen in de reële waarde zijn grotendeels het gevolg van wijzigingen in de rentecurve van de EURIBOR op 3 maanden tijdens de looptijd van deze instrumenten.

BELASTINGEN

Voor de eerste negen maanden van 2009 noteerden wij belastingkosten voor een bedrag van € 39,6 miljoen, in vergelijking met € 50,7 miljoen voor de eerste negen maanden van 2008, wat enerzijds een weerspiegeling is van de stijgende rentabiliteit van onze juridische entiteit Telenet NV en anderzijds een eenmalig belastingkrediet van € 12,5 miljoen door de erkenning van de huidige en toekomstige investeringsaftrek die van toepassing is onder de Belgische belastingwet, die wij boekten in K2 2009. Vanaf het derde kwartaal van 2009 heeft onze dochteronderneming Telenet NV al haar beschikbare overgedragen fiscale verliezen gebruikt, wat resulteerde in de erkenning van € 11,4 miljoen aan courante inkomstenbelastingen, terwijl de resterende € 28,2 miljoen uitgestelde belastingen zijn. Voor K3 2009 alleen hadden wij voor € 12,3 miljoen aan belastingkosten, versus € 19,9 miljoen voor K3 2008. Aangezien België geen belastingconsolidatie toepast, kunnen belastingkosten binnen individuele entiteiten van de groep niet worden gecorreleerd met de geconsolideerde netto-inkomsten van Telenet Group Holding NV.

NETTORESULTAAT

Wij boekten een nettowinst van € 72,7 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, inclusief een verlies van € 18,5 miljoen op onze rente-indekkingsinstrumenten, zonder welke wij een nettowinst van € 91,2 miljoen zouden hebben gerealiseerd. Het voorgaande jaar noteerden wij een nettowinst van € 31,8 miljoen, inclusief een winst van € 18,2 op onze rente-indekkingsinstrumenten, zonder welke wij een nettowinst van € 13,5 miljoen zouden hebben gerealiseerd. Exclusief deze winsten en verliezen op onze rente-indekkingsinstrumenten in beide jaren, zagen we een sterke stijging van de netto-inkomsten, voornamelijk door onderliggende operationele verbeteringen en de lagere rentekosten. Voor het derde kwartaal van 2009 alleen bedroeg onze nettowinst € 25,0 miljoen, in vergelijking met een nettoverlies van € 17,2 miljoen in 2008, of een onderliggende nettowinst van respectievelijk € 29,4 miljoen en € 5,6 miljoen, als we geen rekening houden met de impact van winsten en verliezen op onze rentederivaten.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 22% tot € 351,1 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, tegenover € 287,9 miljoen het jaar daarvoor. Die stijging weerspiegelt de combinatie van een groeiende EBITDA en lagere interestkosten gedeeltelijk gecompenseerd door een dalende evolutie in ons werkkapitaal door de migratie van jaarlijkse, voorafbetaalde facturering naar maandelijkse facturering voor analoge abonnees die overgaan naar digitale televisie. In het derde kwartaal waren de bewegingen in het werkkapitaal jaar op jaar stabiel, wat leidde tot een hogere nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten van € 110,2 miljoen in 2009 tegenover € 80,7 miljoen in 2008.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

De nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bedroeg € 209,0 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, tegenover € 173,7 miljoen voor het voorgaande jaar. Deze stijging weerspiegelt voornamelijk de hogere contante bedrijfsinvesteringen die voortvloeien uit het sterke succes van set-top boxverhuur voor digitale tv. Daarenboven omvat onze kasstroom € 6,0 miljoen aan gebruik van liquiditeiten om de overname van BelCompany in K3 2009 te financieren, terwijl in K1 2008 € 4,5 miljoen werd gebruikt voor de overname van Hostbasket. In K3 2009 bedroeg de nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten € 60,2 miljoen, tegenover € 49,6 miljoen in K3 2008.

VRIJE KASSTROOM

Wij genereerden een vrije kasstroom van € 148,1 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, een stijging met 25% tegenover de € 118,8 miljoen van dezelfde periode vorig jaar. In K3 2009 bedroeg de vrije kasstroom € 55,5 miljoen in vergelijking met € 31,1 miljoen in K3 2008, wat voornamelijk het gecombineerde effect was van hogere contante bedrijfsinvesteringen, stabiele bewegingen in het werkkapitaal, een sterke verbetering van onze EBITDA en lagere rentekosten op onze Senior Credit Facility.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN FINANCIERINGSACTIVITEITEN

De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten bedroeg € 77,3 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, in vergelijking met een nettokasstroom uit financieringsactiviteiten van € 70,5 miljoen voor dezelfde periode vorig jaar. Het gebruik van cash in de eerste negen maanden van 2009 is een gecombineerd effect van (i) de terugbetaling van € 85,0 miljoen op het uitstaande saldo van ons wentelkrediet dat wij in K3 2008 opnamen om een deel van de overname van Interkabel te financieren; (ii) de betaling van een kapitaalvermindering van € 55,8 miljoen aan onze aandeelhouders in het derde kwartaal van 2009; gedeeltelijk gecompenseerd door (iii) de opname van € 90,0 miljoen uit de termijnlening B2B, waarvan de beschikbaarheid anders zou zijn vervallen op 30 juni 2009. De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten in de eerste negen maanden van 2008 komt voornamelijk uit de opname van € 85,0 miljoen uit het wentelkrediet.

De rest van de kasmiddelen gebruikt in financieringsactiviteiten omvatte verschillende terugbetalingen van leases en de geplande terugbetaling van de nieuwe Telenet Partner Network-kapitaallease van € 17,8 miljoen als gevolg van de overname van Interkabel. Voor het derde kwartaal van 2009 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten € 73,8 miljoen, wat voornamelijk de betaling weerspiegelt van de kapitaalvermindering aan de aandeelhouders voor een bedrag van € 55,8 miljoen en vooruitbetalingen verbonden aan ons schuldverlengingsproces van € 12,0 miljoen. Dat staat tegenover een nettokasstroom uit financieringsactiviteiten van € 82,9 miljoen voor dezelfde periode vorig jaar, inclusief de opname van € 85,0 miljoen uit het wentelkrediet.

Per 30 september 2009 hadden wij € 130,5 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten, tegenover € 65,6 miljoen per 31 december 2008, als gevolg van de terugbetaling van het wentelkrediet van € 85,0 miljoen en de kapitaalvermindering van € 55,8 miljoen, gecompenseerd door de opname van de termijnlening B2B van € 90,0 miljoen en een sterke vrije kasstroom van € 148,1 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009.

HEFBOOMRATIO EN BESCHIKBAARHEID VAN FONDSEN

Per 30 september 2009 genereerden het uitstaande saldo van onze Senior Credit Facility en het uitstaande kassaldo een nettohefboomratio voor bevoorrechte schulden van 3,0x EBITDA¹, een daling tegenover 3,7x EBITDA per 31 december 2008, en aanzienlijk onder het covenant van 6,25x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. In vergelijking met het vorige kwartaal bleef onze nettohefboomratio voor bevoorrechte schulden stabiel, ondanks de betaling van de kapitaalvermindering. Volgens de Senior Credit Facility hebben wij toegang tot de bijkomende toegezegde leningen op vaste termijn B2A en E2 en het wentelkrediet van samen € 310,0 miljoen, op voorwaarde dat de bovenvermelde covenanten worden nagekomen, met beschikbaarheid tot en met respectievelijk 30 juni 2010 en 30 juni 2014, conform de wijzigingen van de Senior Credit Facility. Op 7 augustus 2009 ronden wij met succes de vrijwillige verlenging van onze bestaande termijnleningen onder de Senior Credit Facility af. Deze hefboomneutrale transactie verbeterde de stabiliteit van Telenets schuldkapitalisatie verder doordat ze de onderneming extra cashflowflexibiliteit verschafte. Bovendien zijn er geen grote schuldaflossingen meer voorzien vóór het einde van 2014.

¹ Berekend volgens de definitie van Senior Credit Facility, op basis van de netto bevoorrechte schulden gedeeld door de EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen, inclusief op aandelen gebaseerde vergoedingen.

2.6 Bedrijfsinvesteringen

De totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen € 215,3 miljoen voor de eerste negen maanden van 2009, gelijk aan 24% van de omzet, en inclusief voor € 76,3 miljoen uitgaven aan set-top boxes, goed voor 35% van de totale bedrijfsinvesteringen. Het hoge aandeel van set-top boxverhuur in onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen was te wijten aan het sterk blijvende succes van Telenet Digital TV, vooral in zowel het eerste als het tweede kwartaal, en een sterke voorkeur bij onze klanten voor de duurdere set-top box met HD- en PVR-mogelijkheden. Onze bedrijfsinvestering in set-top boxes vertegenwoordigt een investering vooraf die rendement genereert in de vorm van maandelijks terugkerende huurgelden.

Naast de set-top boxes voor verhuur ging 20% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste negen maanden van 2009 naar installaties en klantenapparatuur en 23% naar netwerkgroei en expansies, zoals het upgradeproject naar 600MHz-netwerkbandbreedte en verschillende investeringen om ons hogere abonneebestand en de vereisten op het gebied van breedbandsnelheid op te vangen. Dat impliceert dat ongeveer 78% van onze gezamenlijke toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste negen maanden van 2009 schaalbaar is of te maken heeft met abonnees. De rest vertegenwoordigt herstellingen en vervangingen van netwerkapparatuur, acquisitiekosten van televisiecontent en investeringen in ons IT-platform en systemen. Ter vergelijking, voor de eerste negen maanden van 2008 bedroegen de totale bedrijfsinvesteringen € 151,5 miljoen, goed voor 20% van de omzet, inclusief € 30,4 miljoen aan uitgaven voor set-top boxes.

Voor het derde kwartaal van 2009 bedroegen de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen € 63,5 miljoen, inclusief € 15,2 miljoen aan uitgaven voor set-top boxes. De kapitaaluitgaven exclusief set-top boxes voor verhuur stegen lichtjes jaar op jaar, doordat we begonnen met ons "Pulsar-project". Via "Pulsar" breiden wij de bandbreedte van onze digitale en interactieve netwerken uit door de optische knooppunten die onze vezeloptische met onze coaxiale netwerken verbinden, geleidelijk aan te splitsen. Bovendien zijn wij in het derde kwartaal van 2009 gestart met de eerste fase van de implementatie van ons mobiele switchcentrum na de Full-MVNO-overeenkomst met Mobistar. Deze investeringen zullen toenemen in het laatste kwartaal van 2009, maar tegelijk volledig binnen de grenzen blijven van onze vooruitzichten qua bedrijfsinvesteringen voor het volledige jaar.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor 2009

Nu we aldus de eerste negen maanden van 2009 hebben volbracht, zijn wij verheugd dat we onze vooruitzichten voor het volledige jaar 2009 kunnen optrekken, rekening houdend met onze beter dan verwachte resultaten sinds het begin van het jaar, zowel op operationeel als op financieel vlak. De impact van de economische vertraging op zowel onze residentiële als onze bedrijvensegmenten bleek kleiner dan aanvankelijk ingeschat, terwijl de organische omzetgroei kwartaal na kwartaal bleef versnellen. Onze EBITDA-prestaties weerspiegelen onze voortdurende inspanningen om onze kostenbasis onder controle te houden, evenals de verschillende efficiëntievoordelen van de multiple-playstrategie.

Ondanks de solide groei tot dusver in 2009 blijven we echter voorzichtig over de toenemende concurrentieomgeving waarin we actief zijn en de mogelijk nadelige tendensen door de economische vertraging. De laatste factor zou een impact kunnen hebben op het betalingsgedrag van onze klanten en migraties naar lagere productsegmenten. Bovendien mogen onze groeicijfers van de eerste negen maanden van 2009 niet worden doorgetrokken naar het laatste kwartaal van 2009 en daarna. Aangezien wij Interkabel overnamen en zijn beginnen te consolideren vanaf 1 oktober 2008, zullen we vanaf het vierde kwartaal van 2009 terugkeren naar organische groeicijfers.

Niettemin trekken we, op basis van onze duurzame sterke groei van het abonneebestand en de versnelling van de organische omzetgroei, onze omzetgroeverwachtingen voor het hele jaar op tot “ongeveer 16%” in plaats van “meer dan 14%”. Aangezien we sinds het begin van het jaar degelijke rentabiliteitsniveaus hebben weten aan te houden, en rekening houdend met het seizoensgebonden patroon voor het laatste kwartaal van het jaar, waarin we typisch een lagere EBITDA genereren dan in de andere kwartalen, verhogen wij onze EBITDA-groeverwachtingen van “meer dan 15%” naar “ongeveer 20%”. Onze eerste marketinginspanningen voor de mobiele activiteit, evenals onze seizoensgebonden hogere marketinguitgaven in het vierde kwartaal, zijn volledig geïntegreerd in onze bijgewerkte EBITDA-groeverwachtingen. De vooruitzichten voor het volledige jaar blijven ongewijzigd voor onze bedrijfsinvesteringen, omdat we een versnelling verwachten van de investeringen in netwerkupgrades, evenals de implementatie van ons mobiele switchcentrum in het laatste kwartaal van dit jaar. Gezien de hogere omzetverwachtingen valt de ratio bedrijfsinvesteringen ten opzichte van omzet (inclusief de bedrijfsinvesteringen voor set-top boxes bestemd voor verhuur) niettemin lager uit dan aanvankelijk gedacht.

Niettemin staande de hogere toekomstige groeigebonden investeringen blijven we geloven dat de sterkte van onze operationele resultaten tot een beduidend hogere vrije kasstroom zal leiden voor 2009 in vergelijking met vorig jaar. Hierdoor creëren we aanzienlijke aandeelhouderswaarde, wat aansluit bij onze langetermijndoelstellingen.

| | Oorspronkelijke prognose BJ 2009 (februari 2009) | Herziene prognose BJ 2009 (juli 2009) | Herziene prognose BJ 2009 (oktober 2009) |
|--------------------------------------|--|--|---|
| Omzetgroei | > 12% (nl. € 1.141m+) | > 14% (nl. € 1.161m+) | ~ 16% (nl. ~€ 1.182m) |
| EBITDA-groei | > 12% (nl. € 566m+) | > 15% (nl. € 581m+) | ~ 20% (nl. ~€ 605m) |
| Bedrijfsinvesteringen ⁽¹⁾ | ~ € 230 miljoen | ~ € 230 miljoen | ~ € 230 miljoen |
| Vrije kasstroom | verbeteren tegenover 2008 | verbeteren tegenover 2008 | verbeteren tegenover 2008 |

⁽¹⁾ Totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, inclusief toegevoegde financiële leases, maar exclusief set-topboxverhuur voor zo'n € 90-100 miljoen.

3.2 Dividendbeleid – uitkeringen aan de aandeelhouders

Onze voornaamste doelstelling is om voldoende middelen en flexibiliteit te behouden om te voldoen aan onze financiële en operationele behoeften, en tegelijk zullen wij permanent manieren zoeken om aandeelhouderswaarde te creëren door een degelijke groei van onze bedrijfsactiviteiten. Toekomstige uitkeringen aan de aandeelhouders zijn gebaseerd op onze vroegere en toekomstige prognoses van vrije kasstroom en een evaluatie van de achterliggende prestaties van onze activiteiten, waardetoevoegende organische of externe groeimogelijkheden, de concurrentiële en economische omgeving en ons vermogen om onze schulden autonoom af te lossen. Voorgestelde uitkeringen aan de aandeelhouders zullen worden bekendgemaakt samen met de aankondiging van de resultaten over het lopende boekjaar.

3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d’Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie voor de periode van negen maanden afgesloten op 30 september 2009.

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

| | Voor de drie maanden beëindigd op | sep 2009 | sep 2008 | Vershil % |
|--|-----------------------------------|--------------|--------------|------------|
| Geleverde diensten (in duizenden) | | | | |
| Aangesloten huizen - Telenet Netwerk | | 2,788 | 1,933 | 44% |
| Aangesloten huizen - Partner Netwerk | | - | 829 | n/a |
| Televisie | | | | |
| <i>Analoge Kabel TV</i> | | | | |
| Analoge Kabel TV | | 1,441 | 1,135 | 27% |
| PayTV op het Telenet Partner Netwerk | | 6 | 20 | -70% |
| Totaal Analoge Kabel TV | | 1,447 | 1,155 | 25% |
| <i>Digitale Kabel TV</i> | | | | |
| Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV) | | 857 | 519 | 65% |
| Digitale Kabel TV (INDI) | | 59 | - | n/a |
| Totaal Digitale Kabel TV | | 916 | 519 | 76% |
| Totaal Kabel TV | | 2,363 | 1,674 | 41% |
| Internet | | | | |
| Residentieel breedband internet | | 1,052 | 926 | 14% |
| Breedband internet aan bedrijven | | 33 | 31 | 6% |
| Totaal breedband internet | | 1,085 | 958 | 13% |
| Telefonie | | | | |
| Residentiële telefonie | | 704 | 595 | 18% |
| Telefonie aan bedrijven | | 11 | 9 | 22% |
| Totaal telefonie | | 715 | 604 | 18% |
| Mobiele telefonie (actieve klanten) | | 104 | 80 | 30% |
| Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel) | | 4,163 | 3,236 | 29% |
| Klantenverloop | | | | |
| Basis kabeltelevisie | | 6.5% | 8.8% | |
| Residentieel breedband internet | | 7.4% | 8.9% | |
| Residentiële telefonie | | 6.4% | 8.4% | |
| Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk (*) | | | | |
| Triple play klanten | | 627 | 373 | 68% |
| Totaal klantenrelaties (in duizenden) | | 2,363 | 1,674 | 41% |
| Diensten per klantenrelatie | | 1.76 | 1.67 | 5% |
| ARPU per klantenrelatie (€ / maand) | | 35.3 | 33.0 | 7% |

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

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

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

| (in € miljoen, uitgezonderd aandelen en bedragen per aandeel) | Voor de drie maanden beëindigd 30 september | | | Voor de negen maanden beëindigd op 30 september | | |
|---|--|---------------|--------------|--|--------------|-------------|
| | 2009 | 2008 | % Verschil | 2009 | 2008 | % Verschil |
| | | | | | | |
| Bedrijfsopbrengsten | | | | | | |
| Basis kabeltelevisie | 80.5 | 55.1 | 46% | 240.0 | 164.5 | 46% |
| Premium kabeltelevisie | 29.4 | 19.2 | 53% | 82.5 | 56.3 | 47% |
| Verdelers / Overige | 18.1 | 7.3 | 149% | 38.0 | 23.5 | 62% |
| Residentieel breedbandinternet | 101.2 | 94.0 | 8% | 298.7 | 279.6 | 7% |
| Residentieële telefonie | 56.0 | 53.4 | 5% | 165.1 | 159.5 | 3% |
| Bedrijfsdiensten | 19.3 | 18.0 | 7% | 57.6 | 56.1 | 3% |
| Totaal bedrijfsopbrengsten | 304.5 | 247.0 | 23% | 881.9 | 739.4 | 19% |
| Bedrijfskosten | | | | | | |
| Kostprijs van geleverde diensten | (179.4) | (141.4) | 27% | (505.5) | (426.3) | 19% |
| Brutowinst | 125.2 | 105.6 | 19% | 376.4 | 313.1 | 20% |
| Verkoop-, algemene en beheerskosten | (48.3) | (42.9) | 13% | (143.6) | (134.7) | 7% |
| Resultaat uit bedrijfsactiviteiten | 76.8 | 62.7 | 23% | 232.7 | 178.4 | 30% |
| Financiële opbrengsten | 0.3 | 1.9 | -84% | 0.9 | 22.7 | -96% |
| Netto financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten | 0.3 | 1.9 | -84% | 0.9 | 4.5 | -79% |
| Netto winst op afgeleide financiële instrumenten | - | - | n/a | - | 18.2 | n/a |
| Financiële kosten | (39.6) | (61.7) | -36% | (120.9) | (118.2) | 2% |
| Netto interestkosten en wisselkoersverliezen | (35.3) | (38.8) | -9% | (102.4) | (118.2) | -13% |
| Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten | (4.4) | (22.8) | -81% | (18.5) | - | n/a |
| Netto financiële kosten | (39.3) | (59.7) | -34% | (120.0) | (95.5) | 26% |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen | (0.2) | (0.3) | -21% | (0.5) | (0.5) | 3% |
| Winst voor belastingen | 37.3 | 2.7 | 1280% | 112.3 | 82.5 | 36% |
| Belastingen | (12.3) | (19.9) | -38% | (39.6) | (50.7) | -22% |
| Winst (verlies) over de verslagperiode | 25.0 | (17.2) | n/a | 72.7 | 31.8 | 129% |
| Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen | - | - | n/a | - | - | n/a |
| Totaalresultaat voor de periode | 25.0 | (17.2) | n/a | 72.7 | 31.8 | 129% |
| EBITDA | 154.8 | 127.4 | 22% | 459.6 | 369.8 | 24% |
| marge % | 50.8% | 51.6% | | 52.1% | 50.0% | |
| Gew. gem. uitstaande aandelen | 111,712,355 | 110,261,551 | | 111,202,512 | 109,863,618 | |
| Gewone winst per aandeel | 0.22 | (0.16) | | 0.65 | 0.29 | |
| Verwaterde winst per aandeel | 0.22 | (0.16) | | 0.65 | 0.29 | |
| Bedrijfskosten per type | | | | | | |
| Personeelskosten | 32.6 | 32.2 | 1% | 89.4 | 92.4 | -3% |
| Vergoeding op basis van aandelen | 2.7 | 0.6 | 346% | 3.8 | 4.1 | -7% |
| Afschrijvingen | 59.4 | 48.5 | 23% | 177.0 | 141.9 | 25% |
| Waardeverminderingen | 14.2 | 13.6 | 4% | 39.8 | 39.2 | 1% |
| Afschrijvingen op uitzendrechten | 1.7 | 2.0 | -15% | 6.2 | 6.2 | 1% |
| Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten | 90.1 | 66.7 | 35% | 252.8 | 205.9 | 23% |
| Kosten voor advertenties, verkoop en marketing | 15.4 | 13.4 | 15% | 45.0 | 41.6 | 8% |
| Overige kosten | 11.5 | 7.3 | 58% | 35.1 | 29.8 | 18% |
| Totaal bedrijfskosten | 227.7 | 184.2 | 24% | 649.2 | 561.0 | 16% |

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

5.2 EU GAAP verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

| (in € miljoen) | Voor de drie maanden beëindigd 30 september | | | Voor de negen maanden beëindigd op 30 september | | |
|--|--|---------------|------------|--|----------------|-------------|
| | 2009 | 2008 | % Verschil | 2009 | 2008 | % Change |
| | Winst (verlies) over de verslagperiode | 25.0 | (17.2) | n/a | 72.7 | 31.8 |
| Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen | 75.3 | 64.2 | 17% | 223.0 | 187.4 | 19% |
| Veranderingen in werkkapitaal en overige kasitems | (8.2) | (6.9) | 18% | (17.9) | 33.1 | n/a |
| Uitgestelde belastingen | 12.0 | 19.9 | -40% | 39.3 | 50.7 | -22% |
| Netto interestkosten en valutaverliezen | 35.0 | 36.9 | -5% | 101.4 | 113.7 | -11% |
| Netto verlies (opbrengst) op afgeleide financiële instrumenten | 4.4 | 22.8 | -81% | 18.5 | (18.2) | n/a |
| Betaalde interesten en betalingen voor derivaten | (33.3) | (39.1) | -15% | (86.0) | (110.6) | -22% |
| Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten | 110.2 | 80.7 | 37% | 351.1 | 287.9 | 22% |
| Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten | (60.2) | (49.6) | 21% | (209.0) | (173.7) | 20% |
| Aanpassingen voor vrije kasstroom (overnames) | 5.4 | - | n/a | 6.0 | 4.5 | 32% |
| Vrije kasstroom | 55.5 | 31.1 | 78% | 148.1 | 118.8 | 25% |
| Netto schuldaflossing | - | 83.1 | n/a | 5.0 | 77.1 | -94% |
| Overige (incl. financiële leaseverplichtingen en kapitaalverminderingen) | (73.8) | (0.2) | n/a | (82.3) | (6.6) | n/a |
| Nettokasstroom uit (gebruikt voor) financieringsactiviteiten | (73.8) | 82.9 | n/a | (77.3) | 70.5 | n/a |
| Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode | 154.2 | 147.3 | 5% | 65.6 | 76.6 | -14% |
| Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode | 130.5 | 261.3 | -50% | 130.5 | 261.3 | -50% |
| Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten | (23.7) | 114.0 | n/a | 64.8 | 184.7 | -65% |

5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

| (in € miljoen) | 30 sep 2009 | 31 dec 2008 | Vershil |
|---|----------------|----------------|-------------|
| ACTIVA | | | |
| Vaste activa: | | | |
| Materiële vaste activa | 1,296.9 | 1,286.1 | 10.8 |
| Goodwill | 1,239.8 | 1,186.3 | 53.5 |
| Overige immateriële vaste activa | 305.6 | 357.8 | (52.2) |
| Uitgestelde belastingvorderingen | - | - | n/a |
| Derivaten | 9.5 | 14.9 | (5.4) |
| Overige activa | 3.5 | 1.5 | 2.0 |
| Totaal vaste activa | 2,855.3 | 2,846.6 | 8.7 |
| Vlottende activa: | | | |
| Vorraden | 5.5 | 4.1 | 1.4 |
| Handelsvorderingen | 66.2 | 67.8 | (1.6) |
| Derivaten | 0.1 | 0.2 | (0.1) |
| Overige vlottende activa | 45.9 | 38.4 | 7.5 |
| Geldmiddelen en kasequivalenten | 130.5 | 65.6 | 64.8 |
| Totaal vlottende activa | 248.2 | 176.1 | 72.0 |
| TOTAAL ACTIVA | 3,103.5 | 3,022.7 | 80.8 |
| EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN | | | |
| Eigen vermogen: | | | |
| Geplaatst kapitaal | 1,041.4 | 1,089.6 | (48.2) |
| Uitgiftepremies en overige reserves | 900.8 | 898.0 | 2.8 |
| Overgedragen verlies | (1,744.8) | (1,817.4) | 72.7 |
| Totaal eigen vermogen | 197.4 | 170.2 | 27.2 |
| Langlopende verplichtingen: | | | |
| Leningen en overige financieringsverplichtingen | 2,287.6 | 2,282.1 | 5.4 |
| Derivaten | 19.2 | 14.9 | 4.3 |
| Over te dragen opbrengsten | 9.1 | 10.7 | (1.6) |
| Uitgestelde belastingsschulden | 45.4 | 16.8 | 28.6 |
| Overige schulden | 47.0 | 47.3 | (0.3) |
| Totaal langlopende verplichtingen | 2,408.3 | 2,371.9 | 36.4 |
| Kortlopende verplichtingen: | | | |
| Leningen en overige financieringsverplichtingen | 30.8 | 34.5 | (3.8) |
| Handelsschulden | 64.9 | 45.4 | 19.5 |
| Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen | 286.7 | 266.0 | 20.7 |
| Over te dragen opbrengsten | 101.3 | 129.4 | (28.1) |
| Derivaten | 14.2 | 5.3 | 8.9 |
| Totaal kortlopende verplichtingen | 497.9 | 480.7 | 17.2 |
| Totaal verplichtingen | 2,906.2 | 2,852.6 | 53.6 |
| TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN | 3,103.5 | 3,022.7 | 80.8 |