

Resultaten eerste kwartaal 2010



- ▶ Aanhoudende robuuste overschakeling van enkelvoudige naar meervoudige abonnementen doet bedrijfsopbrengsten met 11% toenemen, waarvan 9% organisch;
- ▶ De vrije kasstroom bedroeg € 62,9 miljoen, of 20% van de opbrengsten;
- ▶ Vooruitzichten BJ 2010 herbevestigd met vrije kasstroom van meer dan € 200 miljoen.

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, 26 april 2010 – Telenet Group Holding NV ('Telenet' of de 'Vennootschap') (Euronext Brussel: TNET) maakt haar niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten over de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2010 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ('EU GAAP').

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Forse nettoaan groei van het aantal klanten in een competitieve markt: Telenet Digital TV (+65.000), breedbandinternet (+34.000) en vaste telefonie (+22.000);
- Meer dan 1 miljoen gezinnen genieten van het comfort van Telenet Digital TV, een stijging van 40% j-o-j;
- Unieke positionering in de mobiele markt bleef aanspreken (+23.000 nieuwe mobiele klanten);
- Gemiddelde opbrengst per klantenrelatie groeide tot € 37,7 in vergelijking met € 33,6 een jaar geleden;
- Bedrijfsopbrengsten stegen met 11% j-o-j (9% organisch) tot € 316,9 miljoen;
- Adjusted EBITDA⁽¹⁾ steeg met 9% j-o-j tot € 163,1 miljoen, wat resulteerde in een marge van 51,5%. Exclusief BelCompany steeg de Adjusted EBITDA met 11%, wat overeenkomt met een marge van 53,1%;
- Nettowinst van € 13,3 miljoen, 54% meer dan het jaar voorheen, ondanks hoger verlies op rentederivaten;
- De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ daalden met 28% ten opzichte van vorig jaar, voornamelijk wegens de lagere bedrijfsinvesteringen met betrekking tot settopboxen voor verhuur en fasering;
- De vrije kasstroom⁽³⁾ bedroeg € 62,9 miljoen, of 20% van de opbrengsten. Exclusief eenmalige kosten voor de optimalisatie van rente-indekkingen bedroeg de vrije kasstroom € 72,1 miljoen;
- Algemene Vergadering van 28 april 2010 zal stemmen over voorstel tot uitzonderlijke aandeelhoudersvergoeding van €2,23 per aandeel. Effectieve uitbetaling wordt verwacht begin augustus 2010.

	Voor de drie maanden beëindigd op	maart 2010	maart 2009	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)				
Bedrijfsopbrengsten		316,9	286,3	11%
Bedrijfswinst		84,3	73,2	15%
Nettowinst		13,3	8,6	54%
Gewone winst per aandeel		0,12	0,08	50%
Verwaterde winst per aandeel		0,12	0,08	50%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾		163,1	149,3	9%
Adjusted EBITDA marge %		51,5%	52,2%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾		53,3	74,2	-28%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten		17%	26%	
Vrije kasstroom ⁽³⁾		62,9	59,2	6%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (000 geleverde diensten)				
Totaal kabeltelevisie		2.318	2.386	-3%
Analoge kabeltelevisie		1.253	1.606	-22%
Digitale kabeltelevisie (Telenet Digital TV + INDI)		1.065	780	37%
Breedbandinternet		1.150	1.025	12%
Vaste telefonie		763	665	15%
Mobiele telefonie		152	94	62%
Triple-playklanten		673	577	17%
Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾		1,83	1,71	7%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾		37,7	33,6	12%

- (1) EBITDA wordt onder IFRS gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende onze inspanningen om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de onderneming aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overstemming met IFRS om het resultaat van de onderneming te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 10.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in onze geconsolideerde balans.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus de bedrijfsinvesteringen van onze continue activiteiten, elk zoals gerapporteerd in ons geconsolideerd kasstroomoverzicht.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees binnen het Gecombineerde Netwerk op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie.
- (5) De gemiddelde maandelijkse omzet (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie wordt als volgt berekend. Gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit carriage fees en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van set top boxes) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.

Conference call – Telenet zal op 27 april 2010 om 15:00 uur een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

Contactgegevens

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

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

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

Safe Harbor Statement van de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995 – Verschillende verklaringen in dit document zijn "forward-looking statements" (toekomstgerichte verklaringen) zoals die term is gedefinieerd in de Amerikaanse Private Securities Litigation Reform Act van 1995. Deze toekomstgerichte verklaringen met betrekking tot onze financiële vooruitzichten, ons dividendbeleid en onze groeiexpectaties 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 op een doeltreffend antwoord te bieden op nieuwe of gewijzigde wet- of regelgeving en ons vermogen om de uitkeringen aan de aandeelhouders in de toekomst aan te houden of op te trekken. We verbinden ons er niet toe om de toekomstgerichte verklaringen in dit document te actualiseren teneinde de werkelijke resultaten, wijzigingen in veronderstellingen of veranderingen in factoren die deze verklaringen beïnvloeden te weerspiegelen.

Financiële informatie – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar eindigend op 31 december 2009 is opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards zoals goedgekeurd door de Europese Unie (EU GAAP), tenzij anders vermeld, en kan sinds 2 april 2010 op onze website worden geraadpleegd.

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

Dit document werd vrijgegeven op 26 april 2010 om 17.45 uur MET.

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

"Na uitzonderlijk sterke prestaties in 2009, die deels waren toe te schrijven aan de opgekropte vraag naar digitale tv in het verkoopgebied van het overgenomen Interkabel, waren we blij dat onze voortdurende inspanningen om de klantbeleving, -tevredenheid en -loyaliteit te verbeteren vruchten hebben afgeworpen in het eerste kwartaal. Dankzij de combinatie van superieure producten, bundels en aantrekkelijke tarieven kregen we er netto 121.000 nieuwe abonnees bij voor onze kernproducten voor particulieren: breedbandinternet, digitale tv en vaste telefonie. Met een nettotoename van 65.000 abonnees voor digitale tv in het eerste kwartaal van 2010 rondden we de kaap van 1 miljoen gezinnen die de rijke ervaring van ons interactieve digitale tv-platform waarderen.

Onze onlangs opgewaardeerde breedbandproducten zijn momenteel het best gepositioneerd in de markt om in te spelen op de groeiende vraag van de klant naar hogere breedbandsnelheden. Als gevolg hiervan steeg het aantal abonnees voor breedbandinternet met 34.000 in het eerste kwartaal, terwijl onze scherp geprijsde producten voor vaste telefonie netto 22.000 nieuwe abonnees aantrokken. Na een succesvolle en zorgvuldig afgemeten push in de markt voor mobiele telefonie in het vierde kwartaal van 2009, zijn we van mening dat onze unieke tariefplannen, waarbij de klant voor een miniem bedrag een gsm ontvangt, aantrekkelijk bleven voor onze klanten. Dat blijkt uit de toename van het aantal actieve SIM-kaarten met 23.000 tot 152.000. In het eerste kwartaal verloren we ongeveer 24.000 abonnees voor kabeltelevisie, wat te verklaren is door de historisch hoge kabelpenetratie en de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare woningen. Deze 24.000 abonnees waren bijna allen klanten met een enkelvoudig abonnement die weinig opbrengsten genereerden in vergelijking met onze overige producten.

Dankzij onze continue focus op het verhogen van de kwaliteit van ons klantenbestand bleef het aantal klanten met een abonnement op meer dan één product verder toenemen. Momenteel is 53% van onze klanten geabonneerd op twee of drie producten. Onze maandelijkse gemiddelde opbrengst per klantenrelatie schoot omhoog van € 33,6 een jaar geleden tot € 37,7 in het eerste kwartaal van 2010. Tegelijkertijd had de overschakeling naar productbundels een positieve invloed op ons klantverloop, dat in dalende lijn bleef gaan.

Het eerste kwartaal werd ook gekenmerkt door een groot aantal nieuwe initiatieven die de klantbeleving van onze producten op het gebied van breedbandinternet en digitale tv sterk zullen verbeteren. In maart hebben we onze breedbandsnelheden verder verhoogd en hebben we ons eerste EuroDocsis 3.0-product gelanceerd. Met dat product, dat een snelheid tot 100 Mbps mogelijk maakt, laten we het breedbandaanbod van de concurrentie ver achter ons en we zijn opgetogen met de respons tot dusver. 96% van onze breedbandinternetklanten downloadt met een snelheid van meer dan 10 Mbps, waarmee ons abonneebestand bij de top van Europa zit. We geloven sterk in een krachtig digitaal tv-platform gericht op gebruiksgemak, films op aanvraag ('video-on-demand') en interactiviteit. Met een totale vernieuwing van de gebruikersinterface zal ons digitale tv-platform nu meer dan ooit het middelpunt van de digitale levensstijl van onze klanten worden. Dat al deze innovaties mogelijk waren zonder massale investeringen in ons netwerk, is een bewijs voor de superieure architectuur van ons kabelnet.

De opbrengsten voor het eerste kwartaal stegen met 11% (9% organisch) tot € 317 miljoen, dankzij de aanhoudend sterke groei van digitale tv en breedbandinternet. Mobiele telefonie leverde ook een mooie bijdrage aan onze opbrengsten, terwijl onze vaste telefonie niet langer te lijden had onder de wettelijke verlaging van de terminatietarieven voor vaste telefonie met 55%. Onze Adjusted EBITDA steeg met 9% tot € 163 miljoen, resulterend in een marge van 51,5%. Exclusief BelCompany, dat we op 30 juni 2009 hebben overgenomen, steeg onze Adjusted EBITDA met 11%. De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen € 53 miljoen voor het eerste kwartaal van 2010. Dit komt overeen met 17% van de opbrengsten en weerspiegelt zowel de lagere bedrijfsinvesteringen met betrekking tot settopboxen voor verhuur als fasering. Onze vrije kasstroom voor het eerste kwartaal van 2010 bedroeg € 63 miljoen – een stijging van 6% j-o-j en een gezonde 20% van de opbrengsten – ondanks een uitstroom van kasmiddelen ten bedrage van € 9 miljoen in verband met de optimalisatie van onze rente-indekkingen. Exclusief die optimalisatie zou onze vrije kasstroom gestegen zijn met 22% j-o-j.

We geloven dat de forse toename van het aantal abonnees in het eerste kwartaal, de enorme verbeteringen in ons aanbod op het gebied van breedbandinternet en digitale tv voor particulieren, de veelbelovende nieuwe contracten van onze B2B-divisie en ons superieure netwerk de basis zullen vormen voor verdere groei in 2010. Nu de eerste drie maanden van het jaar achter ons liggen, herbevestigen we onze vooruitzichten voor het gehele jaar die we eind februari hebben bekendgemaakt. We zullen hard blijven werken aan de verdere optimalisatie van onze activiteiten en zullen ervoor zorgen dat onze klanten altijd en overal de beste beschikbare producten, diensten en tarieven krijgen."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

In het eerste kwartaal van 2010 kregen we er netto 121.000 klanten bij voor onze kernproducten voor particulieren: Telenet Digital TV, breedbandinternet en vaste telefonie. Dit was beduidend minder dan de nettogroei van 184.000 klanten in het eerste kwartaal van 2009. KW1 2009 was dan ook een uitzonderlijk sterk kwartaal, voornamelijk als gevolg van de opgekropte vraag naar onze interactieve digitale tv-diensten en onze productbundels in het verkoopgebied van het overgenomen Interkabel. Vóór de overname van Interkabel in oktober 2008 konden klanten in het verkoopgebied van Interkabel zich niet abonneren op ons digitale tv-platform, noch op onze productbundels.

We zijn blij met onze operationele prestaties in het eerste kwartaal van 2010 gelet op de felle concurrentie. In lijn met de trends van de voorgaande kwartalen vloeiden deze solide operationele resultaten voort uit de goedlopende verkoop – wat voornamelijk te danken was aan onze gesegmenteerde productbundels die worden verkocht onder de merknaam 'Shakes' – en het lagere klantverloop in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Dat laatste is te verklaren door de voordelen van onze productbundels, waardoor de klant veel minder geneigd is zijn abonnement op te zeggen, en door onze continue focus op klantenservice, gebruiksgemak en klantbeleving. De nettogroei van het aantal abonnees voor onze breedbandinternetdiensten (+34.000 in het eerste kwartaal van 2010) versnelde ten opzichte van de vorige kwartalen, wat voornamelijk toe te schrijven is aan ons productleiderschap en ons superieure netwerk in vergelijking met concurrerende technologieën. Tegelijkertijd bleven we vooruitgang boeken in de markt voor vaste telefonie (nettogroei van +22.000 abonnees in het eerste kwartaal van 2010) dankzij onze innovatieve forfaitaire tariefplannen en onze aantrekkelijke tarieven voor zowel individuele producten als productbundels. Voorts zagen we dat het succes van ons Telenet Digital TV-platform aanhield (nettogroei van +65.000 abonnees in het eerste kwartaal van 2010), wat resulteerde in een verdere stijging van onze digitalisatiegraad tot 46% eind maart 2010 (inclusief INDI Digital TV). De superieure gemiddelde opbrengst per klant uit deze producten in vergelijking met de gemiddelde opbrengst per klant met een basiskabel-tv-abonnement, en de groeiende penetratie van de productbundels wogen aanzienlijk zwaarder dan de verwachte versnelling van het organische nettoverloop van onze klanten met een abonnement op basiskabel-tv (-24.000 in het eerste kwartaal van 2010).

Eind maart 2010 leverden we in totaal 4.231.000 diensten, wat 4% meer was dan de 4.077.000 geleverde diensten vorig jaar (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie). Het aantal klanten met een abonnement op drie producten bleef behoorlijk groeien: in de afgelopen 12 maanden steeg hun aantal met 96.000 of 17% j-o-j tot 673.000. Het groeiende aantal klanten met een abonnement op drie producten en het toegenomen verlies van klanten met een enkelvoudig abonnement op analoge tv aan concurrerende tv-platformen hebben ertoe geleid dat de klanten met een abonnement op twee of meer producten nu procentueel sterker vertegenwoordigd zijn in ons totale klantenbestand. Eind maart 2010 was 29% van al onze klanten geabonneerd op drie producten. Een jaar geleden was dat nog maar 24%. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in Vlaanderen blijft het aantal klanten met een enkelvoudig abonnement op analoge tv aanzienlijk, wat het aandeel van klanten met een productbundel in ons totale klantenbestand verwatert. De groeiende penetratie van onze productbundels kan ook worden afgeleid uit het aantal diensten per klant. Deze ratio steeg met 7% j-o-j van 1,71 diensten eind maart 2009 tot 1,83 diensten eind maart 2010.

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

In het eerste kwartaal van 2010 bedroeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie € 37,7, of 12% meer dan in dezelfde periode vorig jaar. Onze gerapporteerde groei in het eerste kwartaal van 2010 was in grote lijnen vergelijkbaar met de groei in het voorgaande kwartaal, wat naar onze mening een behoorlijke prestatie is. Hoewel de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie bij individuele producten in dalende lijn blijft gaan door het groeiende aandeel van bundels en door andere kortingen en de concurrentiedruk, zijn we erin geslaagd de totale gemiddelde opbrengst per klant te verhogen. De hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie is een direct gevolg van het groeiende percentage nieuwe klanten die voor een productbundel kiezen, de verdere overschakeling van bestaande klanten met een enkelvoudig abonnement naar een meervoudig abonnement en de verdere overschakeling van

analoge naar digitale tv, waarbij de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie ongeveer dubbel zo hoog is bij klanten met een abonnement op digitale tv als bij klanten met een abonnement op analoge kabel-tv.

1.2 Breedbandinternet

Onze breedbandinternetdiensten kenden alweer een sterk kwartaal in termen van nieuwe klanten. In de eerste drie maanden van het jaar steeg het aantal breedbandklanten met 34.000 (+12% j-o-j) tot 1.150.000. Onze verdere vooruitgang in de breedbandmarkt is nog steeds vooral te danken aan het succes van onze productbundels, de integratie van betere breedbandspecificaties in productbundels dan in afzonderlijke breedbandproducten, evenals ons productleiderschap en superieure netwerk in vergelijking met concurrerende technologieën. Het klantverloop nam verder af van 7,6% in het eerste kwartaal van 2009 tot 6,9% in het eerste kwartaal van 2010. Eind maart 2010 bedroeg de penetratie van breedbandinternet 41,1% (als percentage van het aantal aangesloten woningen), tegenover 36,9% eind maart 2009.

In het kader van onze langetermijnambitie om in ons verkoopgebied in de voorhoede van de breedbandmarkt te lopen, onthulden we in het afgelopen kwartaal onze breedbandinternetproducten van de volgende generatie, waarmee we zowel bestaande als nieuwe klanten in 2010 hogere snelheden en grotere volumes geven zonder prijsverhogingen door te voeren. Tegelijkertijd lanceerden we ons nieuwe vlaggenschipproduct FiberNet in ons gehele verkoopgebied. Met de lancering van FiberNet, dat gebaseerd is op de nieuwste EuroDocsis 3.0-technologie en waarmee klanten kunnen surfen tegen een ongekeerde snelheid tot 100 Mbps, herbevestigen we onze status van snelste internetprovider binnen ons verkoopgebied. Ondanks het feit dat FiberNet pas op het einde van het eerste kwartaal werd gelanceerd, zijn we opgetogen over de respons en bestellingen tot dusver. Als gevolg van deze productverbeteringen en de toenemende vraag van de klant naar hogere breedbandsnelheden, download momenteel 96% van onze internetabonnees met een snelheid van meer dan 10 Mbps.

1.3 Telefonie

VASTE TELEFONIE

We sloten het eerste kwartaal van 2010 af met 763.000 abonnees voor vaste telefonie, een toename van 15% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Eind maart 2010 bedroeg de penetratie van onze vastetelefoniedienst (als percentage van het aantal aangesloten woningen) 27,3%, tegenover 24,0% eind maart 2009. Tijdens de eerste drie maanden van het jaar hebben we er netto 22.000 nieuwe abonnees voor vaste telefonie bijgekregen. De nettogroei van het aantal abonnees was nog steeds te danken aan de brede aantrekkingskracht van onze productbundels en onze forfaitaire tariefplannen voor zowel nationale als internationale oproepen. Het klantverloop bedroeg 6,9%. Dit is stabiel in vergelijking met het laatste kwartaal van vorig jaar, maar ruim onder het klantverloop van 7,4% in het eerste kwartaal van 2009.

MOBIELE TELEFONIE

Eind maart 2010 hadden we 152.000 klanten met een postpaid abonnement voor mobiele telefonie, of 62% meer dan eind maart 2009. In het eerste kwartaal van 2010 zijn we erin geslaagd het aantal abonnees voor mobiele telefonie te verhogen met 23.000, wat bijna een evenaring is van de schitterende prestatie in het vierde kwartaal van 2009, toen we een nettogroei van 24.000 abonnees realiseerden. Dit is des te opmerkelijker als men bedenkt dat het laatste kwartaal van het jaar om seizoensgebonden redenen sterker is dan de andere kwartalen. We schrijven deze solide resultaten toe aan ons uitgebreide productaanbod, onze innovatieve tariefplannen (waarvan enkele worden aangeboden met een bijna gratis gsm) en de hogere omzet en activatiegraad van SIM-kaarten via ons BelCompany-retailkanaal. In lijn met de trends die we in het vierde kwartaal van 2009 hebben waargenomen, hebben deze nieuwe klanten voor mobiele telefonie een hoger gebruiksprofiel en genereren ze bijgevolg een superieure gemiddelde opbrengst per klant in vergelijking met bestaande klanten in de oude tariefplannen. We verwachten dat we in 2010 verder terrein zullen winnen in de mobiele markt via de geplande migratie naar een volwaardige mobiele virtuele netwerkoperator (MVNO) in gedisciplineerde en zorgvuldig overwogen stappen.

1.4 Televisie

1.4.1 Digitale en premium-tv

Eind maart 2010 hadden we 1.065.000 abonnees voor digitale tv, wat 37% meer was dan eind maart 2009. Ons abonneebestand voor digitale tv bestond uit 1.003.000 Telenet Digital TV-klienten (+40% j-o-j) en 62.000 klienten van het digitale tv-platform van INDI dat we bij de overname van Interkabel in oktober 2008 in handen kregen. In de eerste drie maanden van het jaar steeg het aantal Telenet Digital TV-klienten met 65.000 ten opzichte van een stijging van 107.000 in het eerste kwartaal van vorig jaar. Dit is grotendeels toe te schrijven aan de opgekropte vraag in het verkoopgebied van het overgenomen Interkabel.

Onze digitalisatiegraad, zijnde het aandeel van de klienten voor digitale tv (zowel Telenet Digital TV als INDI) in het totale abonneebestand voor kabel-tv, bleef stijgen, van 33% eind maart 2009 tot 46% eind maart 2010. In februari van dit jaar onthulden we een nieuwe klientinterface voor ons interactieve Telenet Digital TV-platform. Samen met de aanstaande lancering van Digiprogrammer, waarmee klienten hun settopboxen via het internet kunnen programmeren, zullen deze innovaties een geheel nieuwe ervaring creëren voor onze digitale-tv-klienten.

1.4.2 Basiskabel-tv

Het totale aantal abonnees voor zowel analoge als digitale tv liep terug van 2.342.000 eind december 2009 tot 2.318.000 eind maart 2010. Dit betekent een organisch nettoverlies van 24.000 abonnees voor basiskabel-tv in de eerste drie maanden van het jaar. Dit organisch verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale tv-platform en vertegenwoordigt klienten die zijn overstapt naar platformen van de concurrentie, zoals andere aanbieders van digitale televisie en satellietexploitanten, of klienten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die verhuisd zijn naar een locatie buiten ons verkoopgebied. Gezien de historisch hoge kabelpenetratie in ons verkoopgebied en de beperkte toename van het aantal aansluitbare woningen, geloven we dat het aantal kabel-tv-abonnees verder in dalende lijn zal gaan.

In lijn met onze verwachtingen en de trends die we in het vierde kwartaal van 2009 hebben waargenomen, lag het organische verloop hoger dan een jaar geleden, wat toe te schrijven is aan de felle concurrentie in de markt voor particuliere tv-klienten. Toch bleef het niveau van het organische verloop binnen onze verwachtingen. De sterke groei van zowel het aantal digitale-tv-abonnees als het aantal klienten met een abonnement op drie producten woog aanzienlijk zwaarder dan het toegenomen organische nettoverloop van klienten met een abonnement op basiskabel-tv, omdat de gemiddelde opbrengst per klant veel hoger ligt bij digitale-tv-abonnees dan bij klienten met een abonnement op analoge kabel-tv.

Onze vooruitzichten voor 2010, die we eind februari van dit jaar hebben bekendgemaakt, weerspiegelen ten volle onze verwachting van een groter verloop van onze analoge-tv-klienten als gevolg van de aanhoudende concurrentie van andere platformen in de markt voor particuliere tv-klienten. In het licht van deze uitdagingen zullen we met nog meer inzet onze strategie nastreven om het merendeel van onze klienten met een enkelvoudig abonnement op analoge kabel-tv te laten overschakelen naar een productbundel, en zullen we tegelijk de klientbeleving van ons interactieve digitale tv-platform aanzienlijk verbeteren met nieuwe functies en een vernieuwde gebruikersinterface. Tegelijkertijd blijft ons analoge-tv-product een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding bieden, met een gediversifieerd pakket van 27 basiskanalen en de mogelijkheid om meerdere tv-toestellen tegelijk aan te sluiten op een van de goedkoopste abonnementen voor basiskabel-tv in West-Europa.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In het eerste kwartaal van 2010 genereerden we bedrijfsopbrengsten ten bedrage van € 316,9 miljoen, of 11% meer dan in het eerste kwartaal van 2009 toen de bedrijfsopbrengsten € 286,3 miljoen bedroegen. Afgezien van BelCompany, dat sinds 30 juni 2009 volledig is geconsolideerd, was de groei van onze bedrijfsopbrengsten volledig organisch en vooral te danken aan de verdere toename van het aantal abonnees voor onze kernproducten voor particulieren (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie), de groeiende bijdrage van onze mobiele-telefoniediensten en over het geheel genomen een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie als gevolg van het feit dat klanten zich in toenemende mate abonneren op twee of meer producten en een hogere penetratie van digitale tv in ons klantenbestand. In het eerste kwartaal van 2010 bedroeg de organische groei van de bedrijfsopbrengsten 9%.

BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, die bestaan uit het basisabonnementsgeld dat onze abonnees voor analoge en digitale tv (zowel Telenet Digital TV als INDI) betalen, stegen met 3% van € 79,5 miljoen in het eerste kwartaal van 2009 tot € 81,6 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. Tot maart 2010 werd het organische nettoverloop van onze klanten voor basiskabel-tv volledig gecompenseerd door het uitgestelde voordeel van de verhoging van het abonnementsgeld voor basiskabel-tv met ongeveer 6% sinds februari 2009. Onze klanten voor digitale kabel-tv ontvangen hun facturen maandelijks, wat betekent dat hun tariefverhoging al in onze cijfers tot uiting komt. Bij onze klanten voor analoge kabel-tv pasten we het hogere abonnementsgeld pas toe op hun jaarlijkse factuur.

Aangezien de steun van het hogere abonnementsgeld voor basiskabel-tv in maart 2010 eindigde, zijn we van mening dat de verdere terugloop van het aantal abonnees - wat direct verband houdt met de historisch hoge kabelpenetratie in Vlaanderen, de beperkte ruimte voor expansie in termen van het aantal aansluitbare woningen en de felle concurrentie in de markt voor particuliere tv-klanten - onze opbrengsten uit gewone kabel-tv zal beginnen aan te tasten.

PREMIUM KABEL-TV

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

Digitale-tv-klanten genereren doorgaans een gemiddelde opbrengst per klant die ongeveer het dubbele is van de gemiddelde opbrengst per klant met een abonnement op analoge kabel-tv door het gebruik van films op aanvraag, pakketten met thema- en premiumkanalen, betaal-tv en terugkerende huurgelden. De opbrengsten uit premium kabel-tv stegen van € 25,6 miljoen in het eerste kwartaal van 2009 tot € 34,9 miljoen in het eerste kwartaal van 2010, wat overeenkomt met een stijging van 37%.

VERDELERS/OVERIGE

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

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' stegen met € 5,0 miljoen van € 10,1 miljoen in het eerste kwartaal van 2009 tot € 15,1 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. Deze stijging van 49% j-o-j was grotendeels toe te schrijven aan de volledige consolidatie van BelCompany sinds 30 juni 2009. In de eerste drie maanden van 2010 gegenereerde BelCompany € 5,5 miljoen aan opbrengsten, tegenover € 7,9 miljoen in het voorgaande kwartaal. Enerzijds werden de opbrengsten beïnvloed door seizoenspatronen (het vierde kwartaal is doorgaans een sterker kwartaal in termen van volume en omzet), en anderzijds genereerde BelCompany, onze winkelketen die meerdere merken aanbiedt, een substantieel deel van onze eigen omzet uit mobiele telefonie in het kwartaal, wat bijgevolg geleid heeft tot lagere verkoopcommissies van andere netwerkoperatoren.

De opbrengsten uit de verkoop van settopboxen en andere door de klant gebruikte apparatuur daalden van € 1,7 miljoen in het eerste kwartaal van 2009 tot € 1,3 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. Deze daling is voornamelijk toe te schrijven aan de duidelijke verschuiving naar de verhuur van settopboxen, waarbij terugkerende opbrengsten worden gegenereerd in de vorm van maandelijks huurgeld, in tegenstelling tot de eenmalige opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, waar de marge klein is.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

De opbrengsten uit residentieel breedbandinternet stegen met 8% van € 98,0 miljoen in het eerste kwartaal van 2009 tot € 106,0 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. Deze stevige stijging van de opbrengsten was vooral te danken aan de robuuste groei van het aantal abonnees voor breedbandinternet (+125.000 in de afgelopen twaalf maanden), terwijl het tempo van neerwaartse migraties nog steeds sterk afnam. De forse groei van het aantal abonnees en het kleinere aantal neerwaartse migraties werden enigszins gecompenseerd door een hogere concentratie van de omzet in bundels. Dit heeft een negatief effect op de gemiddelde opbrengst per klant uit individuele producten, omdat we de bundelkorting proportioneel verdelen over de verschillende producten.

In februari 2010 onthulden we onze breedbandinternetproducten van de volgende generatie, inclusief de lancering van FiberNet, ons eerste product dat gebaseerd is op EuroDocsis 3.0. FiberNet maakt ongekeerde snelheden tot 100 Mbps mogelijk in Vlaanderen en delen van Brussel. We zijn van mening dat FiberNet zal leiden tot een verdere stijging van de opbrengsten uit breedbandinternet, net zoals een verdere groei van de totale breedbandpenetratie.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

In het eerste kwartaal van 2010 bedroegen onze opbrengsten uit residentiële telefonie, die zowel de opbrengsten uit vaste en mobiele telefonie omvatten, € 60,6 miljoen. Dit is 14% meer dan de € 53,3 miljoen die in hetzelfde kwartaal vorig jaar werd gegenereerd. Naast de groeiende bijdrage van mobiele telefonie, versnelde de groei van onze opbrengsten omdat we niet langer te lijden hadden onder de negatieve gevolgen van de wettelijke verlaging van de terminatietarieven voor vaste telefonie met 55%, die een negatieve impact van € 2,3 miljoen had op onze opbrengsten in het eerste kwartaal van 2009. De groeiende opbrengsten uit residentiële telefonie werden enigszins tenietgedaan door een verdere daling van de gemiddelde opbrengst per klant uit vaste telefonie. Die daling is toe te schrijven aan het grotere aandeel van klanten met een forfaitair tariefplan en aan het nog steeds hoge aandeel van de bundelverkoop.

BEDRIJFSDIENSTEN

In het eerste kwartaal van 2010 boekte onze afdeling Bedrijfsdiensten € 18,8 miljoen aan opbrengsten, wat 5% minder is dan de € 19,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. We moeten er echter op wijzen dat onze opbrengsten uit Bedrijfsdiensten in het eerste kwartaal van 2009 aanzienlijke eenmalige installatieopbrengsten van € 1,1 miljoen omvatten. Onze transitie naar een meer op coax gebaseerde productportefeuille zal ons in staat stellen om de rentabiliteit van onze B2B-diensten verder te verbeteren en ons meer te richten op nieuw ontwikkelde data- en internetproducten. We zijn van mening dat de uitrol en beschikbaarheid van EuroDocsis 3.0 in ons gehele verkoopgebied een toekomstige groei zal inluiden voor welbepaalde, kleinere B2B-segmenten, gezien de superieure snelheden en specificaties en de betere servicekwaliteit ten opzichte van concurrerende technologieën.

2.2 Bedrijfskosten

In het eerste kwartaal van 2010 bedroegen de totale bedrijfskosten € 232,6 miljoen. Dat is 9% meer dan de € 213,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Exclusief BelCompany stegen onze totale bedrijfskosten met 6% in het eerste kwartaal van 2010. Onze kosten stegen langzamer dan onze opbrengsten, wat vooral te danken was aan de verbeteringen van de operationele efficiëntie die we bleven nastreven in onze verkoop-, klantendienst- en dienstnaverkoopafdelingen, alsmede aan de strikte controle op onze overheadkosten.

- **De personeelskosten** bedroegen € 33,0 miljoen in het eerste kwartaal van 2010. Dit was 16% meer dan de €28,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Opgemerkt moet worden dat het eerste kwartaal van 2009 een eenmalig positief effect voor personeelskosten omvatte als gevolg van een vrijgave van bepaalde voorzieningen. Onze bewuste strategie om meer werk door onze eigen callcenters te laten uitvoeren, droeg bij tot de hogere personeelskosten, die werden gecompenseerd door lagere netwerkexploitatiekosten en servicekosten. Bovendien zal de superieure efficiëntie en doeltreffendheid van onze eigen callcenters verder bijdragen tot de verbetering van de resultaten van zowel de verkoop- als klantenserviceafdeling.
- **De afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa** stegen met een bescheiden 2% j-o-j tot € 77,2 in het eerste kwartaal van 2010.
- **De kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten** stegen met 14% j-o-j tot € 92,7 miljoen. Deze stijging weerspiegelt de overname van BelCompany en de kosten voor de aankoop van de gsm's die we sinds het vierde kwartaal van 2009 aanbieden. Verder zagen we een toename van de directe kosten, zoals callcenterkosten, contentkosten en interconnectie- en terminatietarieven, die alle direct gecorreleerd zijn met de aanhoudend sterke groei van ons abonneebestand.
- **De advertentie-, verkoop- en marketingkosten** bedroegen € 15,3 miljoen in het eerste kwartaal van 2010, en waren vrijwel ongewijzigd ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De daling van de verkoopcommissies als gevolg van de lagere groei van het aantal abonnees in vergelijking met het uitzonderlijk sterke eerste kwartaal van 2009 werd gecompenseerd door de opname van BelCompany in een volledig kwartaal en door de algehele impact van onze nieuwe marketingcampagnes die op mobiele telefonie gericht zijn.
- **De overige kosten, inclusief operationele kosten en opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen**, bedroegen € 12,7 miljoen, wat min of meer ongewijzigd is ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, en weerspiegelen voornamelijk erelonen voor advies en juridische bijstand ter ondersteuning van de bedrijfsactiviteiten.

Uitgedrukt als percentage van de bedrijfsopbrengsten daalden onze totale bedrijfskosten (inclusief afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa) met een vol procent van 74,4% in het eerste kwartaal van 2009 tot 73,4% in het eerste kwartaal van 2010, ondanks de overname van BelCompany en de invoering van gesubsidieerde gsm's. Deze daling was voornamelijk te danken aan het feit dat de verkoop-, algemene en beheerskosten in het eerste kwartaal van 2010 met slechts 5% j-o-j stegen, terwijl de bedrijfsopbrengsten met 11% stegen.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In het eerste kwartaal van 2010 genereerden we een Adjusted EBITDA van € 163,1 miljoen, wat 9% meer was dan in dezelfde periode vorig jaar. In lijn met onze verwachtingen ging de onderliggende Adjusted EBITDA-marge licht achteruit van 52,2% in het eerste kwartaal van 2009 tot 51,5%. De margedaling is toegewezen aan BelCompany, dat een verwaterend effect had op onze marge.

Op organische basis steeg onze Adjusted EBITDA met 11%, wat een Adjusted EBITDA-marge van 53,1% impliceert. De sterke groei van de Adjusted EBITDA is voornamelijk het resultaat van onze aanhoudende focus op proces- en productplatformverbeteringen, de snellere groei van de productbundels en de algemene, gedisciplineerde beheersing van de kosten. Deze voortdurende efficiëntiewinsten hebben onze toegenomen inspanningen voor mobiele telefonie ruimschoots gecompenseerd.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd op 31 maart		
	2010	2009	% Verschil
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap	13,3	8,6	54%
Belastingen	5,1	16,8	-70%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	0,2	0,1	53%
Netto financiële kosten	65,8	47,8	38%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	77,2	75,6	2%
EBITDA	161,5	148,7	9%
Vergoeding op basis van aandelen	1,7	0,4	378%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	(0,2)	0,2	n/a
Adjusted EBITDA	163,1	149,3	9%

De combinatie van de sterke groei van de Adjusted EBITDA, tenietgedaan door hogere kosten in verband met op aandelen gebaseerde vergoedingen en afschrijvingen van materiële en immateriële vaste activa, resulteerde in een bedrijfswinst van € 84,3 miljoen. Dit is een stijging met 15% tegenover de bedrijfswinst van € 73,2 miljoen vorig jaar.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

De netto financiële kosten bedroegen € 65,8 miljoen in het eerste kwartaal van 2010, tegenover € 47,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Terwijl de rentelasten op onze senior kredietfaciliteit vrij stabiel bleven ten opzichte van 2009, weerspiegelt deze stijging voornamelijk de grotere negatieve impact van veranderingen in de reële waarde van onze rente-indekkingen en de vooruitbetaalde premies met betrekking tot de herstructurering van een aantal van onze afgeleide instrumenten waarmee we de ingedekte renteniveaus verbeterden en onze indekkingen verlengden tot het einde van de looptijd van onze senior kredietfaciliteit.

Financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten

In het eerste kwartaal van 2010 bedroegen de rentebaten € 0,3 miljoen, wat min of meer ongewijzigd is ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. We hadden in het eerste kwartaal van 2010 een hoger gemiddeld kassaldo dan in dezelfde periode vorig jaar, maar door de lagere rente op onze geldbeleggingen en deposito's in contanten bleven de rentebaten stabiel.

Financiële kosten en wisselkoersverliezen

In het eerste kwartaal van 2010 bedroegen onze totale nettorentelasten € 34,1 miljoen, wat relatief stabiel is in vergelijking met de € 33,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Achter deze vlakke ontwikkeling merkten we een verdere daling van de Euribor, die de basis vormt voor de totale rentelasten op onze senior kredietfaciliteit. Deze daling wordt gecompenseerd door een hogere marge als gevolg van de verlenging van de looptijd doorgevoerd in augustus 2009.

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

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

Overeenkomstig de IFRS-standaarden voor financiële verslaggeving worden onze rentederivaten gewaardeerd tegen reële waarde, en worden veranderingen in de reële waarde weerspiegeld in de winst-en-verliesrekening. Veranderingen in reële waarde hebben geen directe impact op onze kasstromen, tot de derivaten geheel of

gedeeltelijk zijn afgewikkeld. Voor het eerste kwartaal van 2010 resulteerde de verandering in de reële waarde van onze rentederivaten in een verlies van € 32,0 miljoen.

BELASTINGEN

Voor het eerste kwartaal van 2010 boekten we een belastingkost ten bedrage van € 5,1 miljoen, tegenover € 16,8 miljoen voor het eerste kwartaal van 2009. In het eerste kwartaal van 2009 erkende Telenet BidCo NV, een holdingentiteit, nog niet een uitgestelde belasting gerelateerd aan de operationele nettoverliezen en dit omwille van een gebrek aan continue en houdbare winstgevendheid. Echter, als gevolg van de goedkeuring van een fusie tussen Telenet BidCo NV en Telenet NV door de Belgische belastingdiensten, met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2010, zal de samengevoegde entiteit de operationele nettoverliezen van Telenet BidCo NV in de toekomst kunnen gebruiken. Als gevolg werd een uitgestelde belasting erkend, wat leidde tot een belastingkrediet in KW1 2010 net zoals dat reeds het geval was geweest in KW4 2009.

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

NETTORESULTAAT

We boekten een nettowinst van € 13,3 miljoen voor het eerste kwartaal van 2010, inclusief een verlies van € 32,0 miljoen op onze rentederivaten, zonder welke we een nettowinst van € 45,3 miljoen hadden geboekt. In het vorige boekjaar rapporteerden we een nettowinst van € 8,6 miljoen, inclusief een verlies van € 14,3 miljoen op onze rentederivaten, zonder welke we een nettowinst van € 22,9 miljoen hadden geboekt. Exclusief deze winsten en verliezen op onze afgeleide financiële instrumenten in beide jaren steeg het nettoresultaat, voornamelijk dankzij onze onderliggende operationele verbeteringen.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten daalde met 10% van € 135,4 miljoen in het eerste kwartaal van 2009 tot € 121,4 miljoen in het eerste kwartaal van dit jaar. Deze daling weerspiegelt de combinatie van een solide groei van onze Adjusted EBITDA, gecompenseerd door eenmalige vooruitbetaalde premies voor een nettototaal van € 9,2 miljoen voor de optimalisatie van onze rente-indekkingen in het eerste kwartaal van 2010. Daarnaast had een periodeverschuiving tussen de kasstromen uit bepaalde indekkingsinstrumenten een positieve geldelijke impact van € 6,1 miljoen in het eerste kwartaal van vorig jaar.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

De nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten bedroeg € 58,4 miljoen voor het eerste kwartaal van 2010, tegenover € 76,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling weerspiegelt voornamelijk de lagere contante investeringsuitgaven, aangezien het eerste kwartaal van 2009 een uitzonderlijke boost kreeg van de opgekropte vraag naar settopboxen voor verhuur na de overname van Interkabel.

VRIJE KASSTROOM

We genereerden een vrije kasstroom van € 62,9 miljoen voor het eerste kwartaal van 2010. Dit komt overeen met 20% van de opbrengsten en is een lichte stijging ten opzichte van de € 59,2 miljoen die in dezelfde periode vorig jaar werd gegenereerd. Aangezien het eerste kwartaal van 2010 € 9,2 miljoen omvatte voor de optimalisatie van rente-indekkingen, groeide de onderliggende vrije kasstroom met 22% tot € 72,1 miljoen.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN FINANCIERINGSACTIVITEITEN

De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten bedroeg € 8,8 miljoen voor het eerste kwartaal van 2010, tegenover € 74,6 miljoen voor dezelfde periode vorig jaar. Het hoge gebruik van geldmiddelen in het eerste kwartaal van 2009 weerspiegelt hoofdzakelijk de terugbetaling van € 65,0 miljoen op het uitstaande saldo van ons wentelkrediet dat we in 2008 opnamen om een deel van de overname van Interkabel te financieren. De rest van de kasstroom die in het eerste kwartaal van 2009 werd gebruikt in financieringsactiviteiten omvatte verschillende leaseterugbetalingen en de geplande terugbetaling van € 8,9 miljoen van de financieringslease van het Telenet Partner Network na de overname van Interkabel. Voor het eerste kwartaal van 2010 vertegenwoordigden dezelfde leaseterugbetalingen het grootste deel van de kasstroom die werd gebruikt in financieringsactiviteiten.

Per 31 maart 2010 hielden we € 199,9 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, tegenover € 145,7 miljoen per 31 december 2009.

HEFBOOMRATIO EN BESCHIKBAARHEID VAN FONDSEN

Per 31 maart 2010 resulteerden het uitstaande saldo van onze senior kredietfaciliteit en het uitstaande kassaldo in een hefboomratio voor de netto bevoorrechte schuld van 2,9x de EBITDA¹, een daling ten opzichte van 3,1x de EBITDA op 31 december 2009, en ruim onder de conventen van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. Inclusief onze financieringsleases en andere schulden is onze hefboomratio voor de totale nettoschuld gelijk aan 3,5x de EBITDA. Rekening houdende met de voorgestelde aandeelhoudersvergoeding van € 250,0 miljoen in het derde kwartaal van 2010 zou onze hefboomratio voor de totale nettoschuld gelijk zijn aan 3,3x de EBITDA.

Overeenkomstig de senior kredietfaciliteit hebben we toegang tot de bijkomende toegezegde termijnleningen B2A en E2 en het wentelkrediet van in totaal € 310,0 miljoen, mits de bovenvermelde conventen worden nagekomen, met beschikbaarheid tot en met respectievelijk 30 juni 2010 en 30 juni 2014 overeenkomstig de wijzigingen van de senior kredietfaciliteit. Momenteel worden we niet geconfronteerd met grote schuldafschrijvingen vóór het einde van 2014.

2.6 Bedrijfsinvesteringen

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen bedroegen € 53,3 miljoen voor het eerste kwartaal van 2010, wat overeenkomt met 17% van de bedrijfsopbrengsten. Dit is een aanzienlijke daling ten opzichte van de € 74,2 miljoen die in het eerste kwartaal van 2009 werd geboekt. Deze daling is voornamelijk toe te schrijven aan onze uitgaven voor settopboxen, die daalden van € 33,5 miljoen in het eerste kwartaal van 2009 (dit hoge cijfer is te verklaren door de grote opgekropte vraag naar Telenet Digital TV na de overname van Interkabel) tot € 9,9 miljoen in het eerste kwartaal van 2010.

Naast de settopboxen voor verhuur hield 22% van onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in het eerste kwartaal van 2010 verband met installaties bij de klant en apparatuur in huis, terwijl 26% verband hield met de groei en uitbreiding van het netwerk, inclusief diverse investeringen om ons grotere abonneebestand en de hogere vereisten inzake breedbandsnelheid op te vangen. Dit impliceert dat ongeveer 67% van onze toe te rekenen bedrijfsinvesteringen tijdens het eerste kwartaal schaalbaar was dan wel groei- of abonneegerelateerd was. De rest vertegenwoordigt reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen.

Voor de rest van het jaar verwachten we een toename van onze driemaandelijks toe te rekenen bedrijfsinvesteringen aangezien ons netwerkupgradeproject 'Digital Wave 2015', waarbij we onze optische knooppunten zullen splitsen om de capaciteit verder te vergroten, vanaf medio 2010 op kruissnelheid komt. Daarnaast voorzien we extra netwerkinvesteringen in verband met de groei van onze nieuwe FiberNet-breedbandproducten, maar alle binnen onze vooruitzichten voor het hele jaar die we in februari 2010 hebben bekendgemaakt.

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

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2010

Na het hierboven geschetste verloop van de eerste drie maanden van het jaar herbevestigen we de vooruitzichten voor heel 2010 zoals we die eind februari hebben bekendgemaakt en zoals die in tabel 2 hieronder zijn weergegeven, wat ons uiteraard verheugt. Opgemerkt moet worden dat ons eerste kwartaal om seizoensgebonden redenen doorgaans een sterk kwartaal is op operationeel en financieel gebied, wat betekent dat de resultaten van dat kwartaal niet mogen worden geëxtrapoleerd naar de rest van het jaar. Bovendien zullen we vanaf het derde kwartaal van 2010 terugvallen op organische groei, aangezien de activiteiten van BelCompany sinds 30 juni 2009 zijn geconsolideerd.

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

We voorspellen dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de rest van het jaar zullen stijgen ten opzichte van het eerste kwartaal van 2010, waarin deze uitgaven laag waren, naarmate we de uitrol van 'Digital Wave 2015' (een project waarbij we onze optische knooppunten zullen splitsen om de capaciteit verder te vergroten) versnellen en naarmate we extra netwerkinvesteringen voorzien in lijn met het groeiende aantal FiberNet-klanten. Inclusief niet-geldelijke investeringen in het kader van financieringsleases en settopboxen voor verhuur zullen onze totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen naar verwachting circa 23% van onze bedrijfsopbrengsten voor het volledige jaar vertegenwoordigen.

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

Tabel 2: Vooruitzichten voor boekjaar 2010

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

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

3.2 Aandeelhoudersvergoeding

Onze belangrijkste doelstelling bestaat erin voldoende middelen en flexibiliteit te behouden om aan onze financiële en operationele behoeften te voldoen. Tegelijkertijd zoeken wij voortdurend naar manieren om aandeelhouderswaarde te creëren via een solide groei van onze bedrijfsactiviteiten, waardetoevoegende fusies en overnames evenals via hefboomwerking op het eigen vermogen.

De Raad van Bestuur van Telenet zal een buitengewone uitkering aan aandeelhouders van € 2,23 per aandeel voorstellen, wat overeenkomt met een totaal uit te keren bedrag van ongeveer € 250,0 miljoen. Deze uitkering is gebaseerd op onze verwachte vrije kasstroom en een inschatting van onze onderliggende bedrijfsprestaties, waardetoevoegende autonome of externe zakelijke opportuniteiten, het economische en concurrentieklimaat, en ons vermogen om onze schulden autonoom af te lossen.

Bepaalde artikelen van het Belgische wetboek van vennootschappen en de statuten van Telenet Group Holding beperken de mogelijkheid van Telenet Group Holding om regelmatig dividenden uit te keren of eigen aandelen in te kopen totdat bepaalde minimumreserves zijn aangelegd. Om die reden zal de uitkering hoogstwaarschijnlijk als een kapitaalvermindering worden uitgevoerd, waarop geen roerende voorheffing van toepassing is.

De definitieve beslissing over de uitkering aan de aandeelhouders en de uitbetalingsdatum zal bij stemming worden genomen tijdens de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders op 28 april 2010. We hebben de intentie om de aandeelhoudersvergoeding ten bedrage van € 2,23 per aandeel effectief uit te betalen begin augustus dit jaar.

3.3 Gebeurtenissen na balansdatum

Na 31 maart 2010 vonden er geen significante gebeurtenissen plaats die een aanpassing van of vermelding in de boekhoudkundige gegevens in dit persbericht zouden vereisen.

3.4 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Jos Briers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie voor de periode van drie maanden afgesloten op 31 maart 2010.

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

Voor de drie maanden beëindigd op	maart 2010	maart 2009	% Verschil
Geleverde diensten (in duizenden)			
Aangesloten huizen - Gecombineerde Netwerk	2.800	2.775	1%
Televisie			
<i>Analoge Kabel TV</i>			
Analoge Kabel TV	1.253	1.593	-21%
PayTV op het Telenet Partner Netwerk	-	13	n/a
Totaal Analoge Kabel TV	1.253	1.606	-22%
<i>Digitale Kabel TV</i>			
Digitale Kabel TV (Telenet Digital TV)	1.003	716	40%
Digitale Kabel TV (INDI)	62	64	-3%
Totaal Digitale Kabel TV	1.065	780	37%
Totaal Kabel TV	2.318	2.386	-3%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.115	993	12%
Breedbandinternet aan bedrijven	34	32	6%
Totaal breedband internet	1.150	1.025	12%
Telefonie			
Residentiële telefonie	751	655	15%
Telefonie aan bedrijven	12	10	20%
Totaal telefonie	763	665	15%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	152	94	62%
Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)	4.231	4.077	4%
Klantenverloop			
Basiskabeltelevisie	10,3%	8,8%	
Breedbandinternet	6,9%	7,6%	
Telefonie	6,9%	7,4%	
Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk			
Triple playklanten (in duizenden)	673	577	17%
Totaal klantenrelaties (in duizenden)	2.318	2.386	-3%
Diensten per klantenrelatie	1,83	1,71	7%
ARPU per klantenrelatie (€/ maand)	37,7	33,6	12%

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

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

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

	Voor de drie maanden beëindigd 31 maart		
	2010	2009	% Verschil
Bedrijfsopbrengsten			
Basis kabeltelevisie	81,6	79,5	3%
Premium kabeltelevisie	34,9	25,6	37%
Verdelers / Overige	15,1	10,1	49%
Residentieel breedbandinternet	106,0	98,0	8%
Residentieële telefonie	60,6	53,3	14%
Bedrijfsdiensten	18,8	19,8	-5%
Totaal bedrijfsopbrengsten	316,9	286,3	11%
Bedrijfskosten			
Kostprijs van geleverde diensten	(180,3)	(163,4)	10%
Brutowinst	136,6	123,0	11%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(52,3)	(49,7)	5%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	84,3	73,2	15%
Financiële opbrengsten	0,3	0,3	-3%
Netto financiële opbrengsten en wisselkoerswinsten	0,3	0,3	-3%
Netto winst op afgeleide financiële instrumenten	-	-	n/a
Financiële kosten	(66,1)	(48,1)	37%
Netto interestkosten en wisselkoersverliezen	(34,1)	(33,8)	1%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	(32,0)	(14,3)	124%
Netto financiële kosten	(65,8)	(47,8)	38%
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(0,2)	(0,1)	53%
Winst vóór winstbelastingen	18,4	25,4	-28%
Belastingen	(5,1)	(16,8)	-70%
Winst over de verslagperiode	13,3	8,6	54%
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	n/a
Totaalresultaat voor de periode, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap	13,3	8,6	54%
Gew. gem. uitstaande aandelen	111.935.970	110.299.104	
Gewone winst per aandeel	0,12	0,08	
Verwaterde winst per aandeel	0,12	0,08	
Bedrijfskosten per type			
Personeelskosten	33,0	28,3	16%
Vergoeding op basis van aandelen	1,7	0,4	378%
Afschrijvingen	61,0	59,1	3%
Waardeverminderingen	14,2	13,9	2%
Afschrijvingen op uitzendrechten	2,0	2,5	-20%
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	92,7	81,0	14%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	15,3	15,2	0%
Overige kosten	12,9	12,4	4%
Operationele kosten (opbrengsten) betreffende overnames of desinvesteringen	-0,2	0,2	n/a
Totaal bedrijfskosten	232,6	213,1	9%

5.2 EU GAAP verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden beëindigd 31 maart		
	2010	2009	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten			
Winst over de verslagperiode	13,3	8,6	54%
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	77,2	75,6	2%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	2,3	8,5	-73%
Uitgestelde belastingen	5,5	16,5	-67%
Netto interestkosten en valutaverliezen	33,8	33,5	1%
Netto verlies op afgeleide financiële instrumenten	32,0	14,3	124%
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(42,6)	(21,5)	99%
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	121,4	135,4	-10%
Kasstroom uit investeringsactiviteiten			
Verwerving van materiële vaste activa	(45,3)	(67,5)	-33%
Verwerving van immateriële vaste activa	(13,1)	(8,8)	50%
Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	-	(0,3)	n/a
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	-	0,1	n/a
Nettokasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten	(58,4)	(76,5)	-24%
Kasstroom uit financieringsactiviteiten			
Netto schuldaflossing	-	(74,1)	n/a
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen en kapitaalverminderingen)	(8,8)	(0,5)	n/a
Nettokasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten	(8,8)	(74,6)	-88%
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten			
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	145,7	65,6	122%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	199,9	50,0	300%
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten	54,2	(15,6)	n/a
Vrije kasstroom			
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	121,4	135,4	-10%
Verwerving van materiële vaste activa	(45,3)	(67,5)	-33%
Verwerving van immateriële vaste activa	(13,1)	(8,8)	50%
Vrije kasstroom	62,9	59,2	6%

5.3 EU GAAP verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	31 maart 2010	31 dec 2009	Vershil
ACTIVA			
<i>Vaste activa:</i>			
Materiële vaste activa	1.300,3	1.315,0	(14,7)
Goodwill	1.240,1	1.240,4	(0,3)
Overige immateriële vaste activa	298,9	308,6	(9,7)
Uitgestelde belastingvorderingen	73,8	116,4	(42,6)
Derivaten	7,6	9,1	(1,5)
Geassocieerde deelnemingen	0,1	0,3	(0,2)
Overige activa	5,5	5,6	(0,1)
Totaal vaste activa	2.926,3	2.995,3	(69,0)
<i>Viottende activa:</i>			
Voorraden	11,6	11,3	0,3
Handelsvorderingen	75,7	73,3	2,4
Derivaten	0,3	0,3	0,0
Overige viottende activa	53,2	47,3	5,9
Geldmiddelen en kasequivalenten	199,9	145,7	54,2
Totaal viottende activa	340,7	277,9	62,8
TOTAAL ACTIVA	3.267,0	3.273,2	(6,2)
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
<i>Eigen vermogen:</i>			
Geplaatst kapitaal	1.042,7	1.041,8	0,9
Uitgiftepremies en overige reserves	904,8	902,6	2,2
Overgedragen verlies	(1.571,1)	(1.584,4)	13,3
Totaal eigen vermogen	376,4	360,1	16,3
<i>Langlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	2.289,5	2.291,5	(2,0)
Derivaten	36,9	18,6	18,3
Over te dragen opbrengsten	8,0	8,6	(0,6)
Uitgestelde belastingschulden	4,3	45,7	(41,4)
Overige schulden	42,6	39,9	2,7
Totaal langlopende verplichtingen	2.381,2	2.404,3	(23,1)
<i>Kortlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	34,2	32,4	1,8
Handelsschulden	92,1	82,2	9,9
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	257,9	272,5	(14,6)
Over te dragen opbrengsten	105,6	105,1	0,5
Derivaten	19,6	16,6	3,0
Kortlopende belastingschuld	0,1	0,1	0,0
Totaal kortlopende verplichtingen	509,4	508,9	0,5
Totaal verplichtingen	2.890,6	2.913,2	(22,6)
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	3.267,0	3.273,2	(6,2)