

## Telenet kondigt jaarresultaten 2007 aan

- ▶ Sterke financiële en operationele groei; verwachtingen voor het jaar volledig ingelost
  - ▶ Solide stijging van de vrije kasstroom met 71%
  - ▶ Omzet stijgt met 15%; EBITDA stijgt met 21%, met een marge van 47.5%

**Mechelen, 18 februari 2008** – Telenet Group Holding NV (“Telenet” of de “onderneming”) (Euronext Brussel: TNET), maakt zijn geconsolideerde resultaten bekend volgens de International Financial Reporting Standards zoals toegepast door de EU (“EU GAAP”) voor de twaalf maanden eindigend op 31 december 2007:

### Belangrijkste resultaten

- Telenet realiseerde sterke operationele en financiële groei die de verwachtingen voor het volledige jaar succesvol hebben ingelost;
- Organische netto RGU groei van 315.000; totaal aantal RGU’s bedraagt nu meer dan 3,5 miljoen;
- 51,000 nieuwe iDTV-abonnees tijdens het vierde kwartaal; bijna één op vier basis televisieabonnees kijkt nu digitaal;
- Omzet bedroeg €931,9 miljoen, een stijging met 15% tegenover vorig jaar;
- EBITDA<sup>(1)</sup> steeg met 21% tot €442,9 miljoen en resulteerde in een EBITDA-marge van 47,5% voor het volledige jaar;
- De bedrijfsinvesteringen<sup>(2)</sup> bedroegen €208,8 miljoen, ofwel 22% van de opbrengst tegenover 25% vorig jaar;
- De vrije kasstroom<sup>(3)</sup> bedroeg €177,2 miljoen, een stijging van 71% in vergelijking met €103.4 miljoen in 2006.

Voor het jaar afgesloten op	Dec 2007	Dec 2006	Vershil %
<b>Financiële hoogtepunten (in € miljoen) - voortgezette bedrijfsactiviteiten</b>			
Omzet	931.9	813.5	15%
Netto winst, gerapporteerd	20.7	8.5	144%
Basis opbrengst per aandeel (EUR)	0.20	0.08	
Verwaterde opbrengst per aandeel (EUR)	0.19	0.08	
EBITDA (1)	442.9	366.6	21%
EBITDA marge (%)	47.5%	45.1%	
Bedrijfsinvesteringen (2)	208.8	206.0	1%
Bedrijfsinvesteringen als % van de omzet	22%	25%	
Vrije kasstroom (3)	177.2	103.4	71%
<b>Operationele hoogtepunten (000 RGUs)</b>			
Basis kabeltelevisie	1,708	1,604	6%
Premium televisie	420	266	58%
Breedband internet	873	729	20%
Vaste telefonie	548	455	20%
Mobiele telefonie	56	13	331%
Triple play klanten (4)	303	236	28%
RGUs per individuele klant (4) (5)	1.59	1.50	6%
ARPU per individuele klant (€ / maand) (4) (6)	30.2	26.7	13%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als bedrijfsresultaat + afschrijvingen + waardeverminderingen + afschrijving van uitzendrechten.
- (2) Bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan vaste activa.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit bedrijfsactiviteiten, zonder de kasmiddelen uit de aan- en verkoop van derivaten en zonder versnelde rentebetalingen onder de verdisconteerde schuldinstrumenten, min de bedrijfsinvesteringen.
- (4) Alleen op het Telenet-netwerk, exclusief het voormalige UPC-gebied (Brussel en Leuven) en Partner Network.
- (5) Revenue Generating Unit (RGU) is in principe een analoge of digitale basiskabeltelevisieabonnee, een breedbandinternetabonnee, of een vaste telefonieabonnee. Een gezin kan één of meer RGU's omvatten.
- (6) Average monthly revenue (ARPU) bestaat uit de gemiddelde maandelijkse inkomsten per unieke klant en wordt als volgt berekend: gemiddelde van totale maandelijkse terugkerende inkomsten (zoals inkomsten uit transport van signalen en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en verkoop van set top boxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal unieke klanten aan het begin en aan het einde van die periode.

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

“Nu 2007 achter ons ligt, kan ik met veel genoegen bevestigen dat Telenet sterk gepresteerd heeft in een uitdagende marktomgeving en al haar operationele en financiële doelstellingen voor het afgelopen jaar succesvol heeft gerealiseerd. In het vierde kwartaal bereikte Telenet de mijlpaal van 3,5 miljoen RGU's in haar afnamegebied. Dat betekent dat we er het afgelopen jaar in termen van organische groei meer dan 315.000 abonnees hebben bij gekregen. Het vierde kwartaal vertoont meestal een goed momentum voor iTV en dat was dit jaar niet anders. Gedreven door een succesvolle marketingcampagne konden we 51.000 abonnees toevoegen in het laatste kwartaal van het jaar. Dat is een recordtoename op kwartaalbasis. Dankzij deze sterke groei passeerden we halverwege januari 2008 de kaap van 400.000 iTV-abonnees. Met andere woorden, bijna één kwart van onze basistelevisieabonnees genieten nu van onze digitale televisiediensten. Naast onze nadruk op superieure individuele producten, wordt het blijvende succes van onze triple-playstrategie via bundelaanbiedingen bewezen door het feit dat bijna één op vijf klanten tenminste drie diensten afneemt. Dit komt overeen met een stijging van 28% ten opzichte van vorig jaar. Bovendien kiest de helft van onze nieuwe klanten onmiddellijk voor twee of meer producten. Het waardevergroten aspect van triple-play wordt niet alleen weerspiegeld door onze stijgende ARPU per unieke abonnee, die 13% steeg ten opzichte van vorig jaar, maar ook door het positieve effect op onze bedrijfsactiviteiten door een lager klantverloop en meer gecombineerde klantinstallaties. Beide factoren verbeteren onze winstgevendheid en kasstroom.

Onze financiële resultaten voor 2007 lossen volledig onze verwachtingen in en we rapporteren dan ook met genoegen een organische opbrengstgroei van 10% en een additionele 5% groei als gevolg van de overname van UPC Belgium. Dit betekent een geconsolideerde opbrengststijging van 15% op jaarbasis tot €931,9 miljoen, wat volledig in lijn is met onze opbrengstverwachting voor 2007. We registreerden een gezonde groei in al onze residentiële productlijnen, met breedbandinternet als koploper. Voor Telenet was 2007 een keerpunt in de toename van de bedrijfsmarges. Onze EBITDA steeg met 21% tot €442,9 miljoen voor het volledige jaar, resulterend in een gerapporteerde EBITDA-marge van 47,5%, respectievelijk €446,5 miljoen en 47,9% als we kosten in verband met ontslagvergoedingen uitsluiten. Deze margeverbetering van 2,4% op jaarbasis is het resultaat van het operationele hefboomeffect dat we bereikten door middel van procesgerichte methodes, meer klantgerichtheid en een strikte kostencontrole. Onze bedrijfswinst verdubbelde tot bijna €205,3 miljoen voor 2007. De bedrijfsinvesteringen bleven onder onze verwachtingen en bedroegen €208,8 miljoen voor het volledige jaar, een beperkte toename in absolute bedragen tegenover vorig jaar. Als percentage van de opbrengst daalden de bedrijfsinvesteringen echter tot 22% in 2007 tegenover 25% in 2006. We genereerden een vrije kasstroom van €177,2 miljoen, een solide toename van 71% in vergelijking met het voorgaande jaar.

Het hele afgelopen jaar door boekten we zowel op onze bedrijfs- als onze financiële resultaten vooruitgang in de realisering van onze doelstellingen: opbrengstgroei, uitbreiding van ons marktaandeel, verbetering van de marges, toename van de productiviteit en het bieden van een goede klantervaring. We zijn er dan ook van overtuigd dat onze prestaties waarde zullen blijven opleveren voor onze aandeelhouders. Niettemin blijven we voorzichtig ten aanzien van de steeds uitdagender wordende omgeving waarin we actief zijn, die momenteel gedreven wordt door

sterke concurrentie, het snelle ritme van technologische veranderingen en toenemende regulering op nationaal en Europees niveau. Naast onze doelstelling van verdere versterking van onze concurrentiepositie en uitbreiding van ons marktleiderschap over ons productgamma, zullen we ons eveneens richten op procesverbeteringen en strikte kostenbeheersing.

In 2008 verwachten we een definitief akkoord te kunnen sluiten met de zuivere intercommunales, de eigenaars van het Partner Netwerk, over de overdracht van al hun activiteiten, zoals aangekondigd in november 2007. Als dit akkoord bereikt wordt, zullen klanten in heel Vlaanderen bediend worden door één aanbieder van digitale kabeltelevisie. Dat betekent een vereenvoudiging en uitbreiding van het productaanbod voor klanten binnen het Partner Netwerk, aangezien ze vanaf dat punt de keuze hebben tussen tenminste twee triple-playproviders. Ondanks de recente gerechtelijke stappen van Belgacom blijven we ons volledig inzetten voor een succesvolle integratie, omdat we ervan overtuigd zijn dat deze transactie uiteindelijk zal uitmonden in een transparant triple-playlandschap voor de klant. Dat effect zal aangedreven worden door de concurrentie tussen infrastructuur en zal een waardevergroterend resultaat opleveren, zowel voor de zuivere intercommunales als voor onze aandeelhouders.

In 2007 optimaliseerden we ook onze balans, waardoor we over meer flexibiliteit in onze kapitaalstructuur beschikken met betere voorwaarden en een stijgend rendement op eigen vermogen voor onze aandeelhouders. Deze nieuwe, zorgvuldig uitgekozen kapitaalstructuur stelde ons in staat om onze operationele flexibiliteit te verbeteren en onze investeerders te belonen. In november 2007 keerden we voor het eerst kapitaal uit aan de aandeelhouders via een kapitaalreductie van €6,00 per aandeel, wat zich laat vertalen in een rendement van ongeveer 25%. Het is ons streven om toekomstige kapitaalruggave aan aandeelhouders te overwegen op basis van onze voortdurende evaluatie van potentiële waardevergroterende overnames, de operationele, financiële en bedrijfs- omstandigheden en de concurrentiepositie van onze onderneming.

**Over Telenet:** Telenet is een belangrijke leverancier 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 Euronextbeurs van Brussel onder de code TNET.

**Aanvullende informatie:** Aanvullende informatie over Telenet en haar producten is beschikbaar op [www.telenet.be](http://www.telenet.be). Bijkomende informatie over operationele en financiële cijfers vermeld in dit document kan worden gedownload vanaf de sectie "investor relations" op onze website. Zowel ons Jaarverslag 2006, het kwartaalbericht voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2007, het halfjaarbericht voor de zes maanden afgesloten op 30 juni 2007, het bericht voor de negen maanden afgesloten op 30 september 2007 en voor het volledige jaar afgesloten op 31 december 2007, evenals presentaties van de financiële resultaten voor de drie maanden afgesloten op 31 maart 2007, de zes maanden afgesloten op 30 juni 2007, de negen maanden afgesloten op 30 september 2007 en het volledige jaar afgesloten op 31 december 2007 zijn of worden binnenkort beschikbaar gesteld in de sectie "investor relations" van onze website (<http://investors.telenet.be>).

#### Contactpersonen:

Pers:	Jan de Grave VP Communications <a href="mailto:jan.de.grave@staff.telenet.be">jan.de.grave@staff.telenet.be</a> Telefoon: +32 15 333 465	Stefan Coenjaerts Corporate Communications <a href="mailto:stefan.coenjaerts@staff.telenet.be">stefan.coenjaerts@staff.telenet.be</a> Telefoon: +32 15 335 006
Analisten en Beleggers:	Vincent Bruyneel Director Investor Relations <a href="mailto:vincent.bruyneel@staff.telenet.be">vincent.bruyneel@staff.telenet.be</a> Telefoon: + 32 15 335 696	Christiaan Sluijs Analyst Investor Relations <a href="mailto:christiaan.sluijs@staff.telenet.be">christiaan.sluijs@staff.telenet.be</a> Telefoon: +32 15 335 703

"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 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 ertoe kunnen leiden dat onze huidige resultaten, prestaties, verwezenlijkingen of bedrijfsresultaten wezenlijk afwijken van degene 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; ons vermogen om de voorgenomen transactie met de zuivere intercommunales af te sluiten; onze aanzienlijke schuldaflossingen en andere contractuele verplichtingen; ons vermogen om ons businessplan te financieren en uit te voeren; ons vermogen om voldoende geldmiddelen te genereren om onze schuld af te betalen; rente- en wisselkoersschommelingen; ons vermogen om de integratie van onze facturatiesystemen te voltooien; de impact van nieuwe commerciële kansen die belangrijke 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 tegen andere bedrijven in de communicatie- en inhouddistributiesector 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 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 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 adequaat antwoord te bieden op nieuwe of gewijzigde wetten of regelgeving. 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 gecontroleerde jaarrekening van Telenet Group Holding vanaf en voor de jaren afgesloten op 31 december 2006 en 2007 zijn opgesteld volgens de International Financial Reporting Standards zoals toegepast door de Europese Unie ("EU GAAP"), tenzij anders vermeld.

## 1 Belangrijkste bedrijfsresultaten

**Multiple-play.** De solide groei van de bedrijfsresultaten van de onderneming in 2007 leidde tot een recordtoename van het netto aantal nieuwe abonnees. In het laatste kwartaal van het jaar passeerden we de kaap van 3,5 miljoen RGU's. Het totale RGU-bestand bedroeg 3.549.000 tegen het einde van december 2007, oftewel een groei op jaarbasis van 16%. Zonder de abonnees afkomstig van de overname van UPC Belgium, betekent dit een organische groei van 315.000 RGU's voor het volledige jaar, exclusief mobiele telefonie. Het aantal triple-playklanten op ons eigen netwerk steeg op jaarbasis met 28% tot 303.000. 19% van onze klanten is nu geabonneerd op drie producten, in vergelijking met 15% een jaar geleden. Dit wijst zowel op een solide groei in ons triple-playsegment als op de kans om in de komende jaren meer bijkomende diensten te commercialiseren aan onze abonnees met basiskabeltelevisie. Het aantal RGU's per individuele abonnee nam verder toe tot 1,59x per 31 december 2007, in vergelijking met 1,50x een jaar eerder. Deze evolutie is te danken aan het voortdurende succes van onze bundels, die inspelen op de behoefte van onze klanten die één provider wensen voor alle soorten communicatie- en entertainmentdiensten.

Het aantal opzeggingen bleef in het vierde kwartaal relatief stabiel ten opzichte van het voorgaande kwartaal en blijft op een uiterst laag niveau in vergelijking met de sector waarin we actief zijn. Ten opzichte van vorig jaar stelde we een verdere daling in het aantal opzeggingen voor breedbandinternet en vaste telefonie vast, wat gedeeltelijk wordt verklaard door een grotere marktpenetratie van de bundels, die de klantloyaliteit stimuleren. Het aantal opzeggingen van basiskabeltelevisie-abonnementen steeg licht, maar bleef in overeenstemming met onze verwachtingen, als we de sterker geworden concurrentie op de Vlaamse markt voor televisieproviders in aanmerking nemen.

**ARPU per individuele klant.** Naast de stijgende lijn van onze triple-playstatistieken, steeg de ARPU per individuele klant op het Telenet-netwerk verder tot €31,1 in het vierde kwartaal van 2007, tegenover €27,9 in het vierde kwartaal van 2006. De ARPU per individuele klant voor het volledige jaar 2007 steeg op jaarbasis met 13% tot €30,2. Deze groei is een duidelijke afspiegeling van het succes van ons multiple-playaanbod, stabiele ARPU's voor breedbandinternet en de voortgaande digitalisering van onze kabeltelevisie-abonnees met basispakketten, wat een gemiddelde ARPU oplevert van meer dan twee maal de analoge abonnementsprijs.

Ondanks de verscherpte concurrentieomgeving bleef het totaal aantal netto nieuwe abonnees voor al onze producten in 2007 stabiel en in lijn met de niveaus van het voorgaande jaar. Naar onze mening weerspiegelt deze trend de blijvende aantrekkingskracht van ons productaanbod voor onze klanten en we hebben er dan ook vertrouwen in dat onze gesegmenteerde multiple-playstrategie de motor zal blijven voor onze groei in zowel opbrengst als winstgevendheid.

### 1.1 Breedbandinternet

**Klantenbestand.** Op 31 december 2007 bedroeg het totale aantal breedbandinternet-abonnees 873.000, een stijging met 20% of 144.000 abonnees in vergelijking met 31 december 2006. Dit komt overeen met een penetratiegraad van meer dan 32% in ons afnamegebied. Op organische basis, d.w.z. zonder het klantenbestand dat we verkregen door de overname van UPC Belgium, voegden we 102.000 internetabonnees aan ons bestand toe in 2007 en dat in een sterk concurrentiële omgeving. Dat is in lijn met de netto toename die we in voorgaande jaren bereikten. Van het totale aantal van 873.000 breedbandinternetabonnees, waren er 29.000 afkomstig van KMO's. Het aantal residentiële abonnees op breedbandinternetdiensten steeg van 703.000 eind 2006 tot 844.000 eind 2007. Het aantal opzeggingen van deze dienst was met 7,4% in 2007 iets lager en vertoonde een daling van 0,6% tegenover een verloop van 8,0% in 2006.

Op 31 december 2007 waren alle voormalige UPC Belgium-abonnees overgeschakeld naar onze systemen. Daardoor nam het aantal RGU's voor breedbandinternet af met ongeveer 1.000, zoals blijkt uit het cijfer van ons klantenbestand aan het einde van het jaar.

Op basis van intern onderzoek, blijkt dat we ons marktaandeel in de nationale breedbandinternetmarkt van ongeveer 37% per eind september 2007 hebben behouden, ondanks het feit dat we alleen aanwezig zijn in de regio Vlaanderen.

Op 14 december 2007 verhoogden we de upload- en downloadsnelheden van al onze breedbandinternetdiensten, in het kader van onze productstrategie die gericht is op het verwerven van een leidinggevende positie qua snelheid tegen stabiele tarieven.

**ARPU en opbrengsttrend.** Het merendeel van onze breedbandinternetabonnees blijft kiezen voor het midden- en hogere productsegment, wat leidt tot een stabiele breedbandinternet-ARPU voor zowel het vierde kwartaal als het volledige jaar 2007 in vergelijking met de dezelfde periodes een jaar geleden. We geloven dat deze sterke bedrijfsresultaten te danken zijn aan onze voortdurende inzet om een gediversifieerde portefeuille van breedbandinternetdiensten aan te bieden, waarin elk product superieure specificaties en klantenservice biedt. Voor het volledige jaar 2007 steeg de opbrengst uit breedbandinternetdiensten met 21% tot €324,4 miljoen van €268,6 miljoen in 2006.

## 1.2 Telefonie

**Vaste telefonie.** We sloten het jaar af met 548.000 vaste telefonieabonnees, een stijging met 93.000 in 2007. Dat is een iets grotere stijging dan het voorgaande jaar, ondanks de neerwaartse vaste telefonie markt. In vergelijking met einde 2006 groeide ons klantenbestand voor vaste telefonie met 20%, resulterend in een penetratiegraad van 21%. Het residentiële klantenbestand voor vaste telefonie telde eind december 2007 539.000 abonnees. De overige 9.000 waren KMO's. We profiteerden van een verbetering in de opzegstatistieken. Het verloop daalde met 1,4% tot 7,7% tegenover 9,1% in 2006 en verkleinde zo het verschil met het verlooppercentage voor breedbandinternet dankzij het groeiende aandeel van bundelabonnees.

De belangrijkste drijfveren van de groei van het klantenbestand voor telefonie blijven ons competitief geprijsde vaste telefonieaanbod, waaronder de "FreePhone" en "FreePhone 24"-tariefplannen, die nog aantrekkelijker zijn als ze in één van onze bundelpakketten worden genomen. De markt van de vaste telefonie blijft sterk concurrentieel, en we verwachten voortdurende innovatie op het gebied van bundeling en prijsvorming van telefoniediensten.

**Mobiele telefonie.** Onze mobiele telefoniedienst kende een netto toename van 43.000 abonnees in 2007. Daarmee kwam het totale aantal mobiele telefonieklanten op 56.000 per 31 december 2007. Deze mobiele diensten werden voornamelijk verkocht aan bestaande klanten als onderdeel van een bundel en werden daarom gerealiseerd zonder extra marketingkosten.

**ARPU en opbrengsttrend.** Zoals verwacht, ondervonden we een aanhoudende neerwaartse druk op onze vaste telefonie-ARPU's, hoofdzakelijk te wijten aan de toevoeging van nieuwe abonnees aan gebundelde en "flat-rate" tariefplannen en lagere consumententarieven voor telefoonverkeer van vaste naar mobiele lijnen, als gevolg van een verlaging van de terminatietarieven voor mobiele telefonie per 1 oktober 2007, waarvan we de voordelen doorrekenden aan onze klanten. In het kader van de nieuwe regulering van de markt, ondervonden we bovendien het eerste negatieve effect van de verlaging van terminatietarieven voor vaste telefonie in 2007, die met gemiddeld 34% verlaagd werden ten opzichte van vorig jaar. Ondanks deze factoren steeg onze opbrengst uit telefonie met 9% van 183,3 miljoen in 2006 tot €200,5 miljoen in 2007, ondersteund door de sterke groei van het aantal abonnees op zowel onze vaste als mobiele telefoniediensten.

## 1.3 Televisie

### 1.3.1 Premium TV & iDTV

**Klantenbestand.** Per 31 december 2007 registreerden we een totaal van 420.000 abonnees op één of meer premiumtelevisiediensten, waaronder 391.000 iDTV-abonnees, 25.000 Prime-klienten (op het voormalige Canal+ platform, waarvan de meerderheid in de regio van het Partner Netwerk) en 5.000 klanten die geabonneerd zijn op de premiumcontent van het oude UPC Belgium-netwerk.

In 2007 groeide het aantal iDTV klanten met netto 165.000 abonnees en nam ons klantenbestand toe met 73%, in vergelijking met eind 2006. Dit betekent dat we in de loop van 2007 10% van ons totale aantal basiskabelabonnees converteerden van analoog naar digitaal, wat in overeenstemming is met onze lange termijn doelstelling. Onze iDTV-verkopen in het vierde kwartaal kregen een extra stimulans door een succesvolle eindejaarsmarketingcampagne in de maand december, met als resultaat een netto toename van 51.000 iDTV-abonnees voor het kwartaal. Op 1 december 2007 lanceerden we onze High Definition-service, waarbij een nieuwe HD-set top box wordt aangeboden – alleen beschikbaar via verhuur. Dit gebeurde samen met een beperkt introductiepakket dat 4 HD-kanalen bevat. Als we de huidige beperkte HD-content in aanmerking nemen, zijn we tevreden over de geboekte resultaten van deze nieuwe dienst.

**ARPU en opbrengstrend.** In het vierde kwartaal van 2007 kenden we een solide groei in onze video-op-aanvraagtransacties, gestaafd door een sterkere toename op jaarbasis van betalende transacties (+81%) in vergelijking met de toename op jaarbasis van ons iDTV-klantenbestand (+73%). Daarnaast zagen we een verdere groei van het aandeel van betalende video-op-aanvraagtransacties ten opzichte van het totale aantal transacties, in vergelijking met voorgaande kwartalen. De combinatie van een positieve trend in video-op-aanvraagdiensten en een gestage groei van zenderpakketten, resulteerde in een vlakke ARPU voor iDTV, die meer dan het dubbele bedraagt dan de initiële ARPU voor basiskabeltelevisie.

De totale opbrengst uit premiumkabeltelevisie afkomstig van zowel onze iDTV als PayTV-klanten steeg tot €62,9 miljoen voor het volledige jaar 2007 van €47,3 miljoen voor dezelfde periode in 2006, oftewel een stijging van 33% op jaarbasis.

### 1.3.2 Basiskabeltelevisie

**Klantenbestand.** Eind december 2007 bedroeg het totale aantal abonnees op basispakketten voor zowel analoge als digitale kabeltelevisie 1.708.000 tegenover 1.604.000 einde 2006, waaronder 1.317.000 analoge abonnees en 391.000 digitale abonnees.

Gecorrigeerd voor abonnees afkomstig van UPC België, nam ons klantenbestand voor basiskabeltelevisie met 1,7% af in 2007. Deze daling komt overeen met onze verwachtingen en is te wijten aan de concurrentie van andere digitale televisie- en satellietaanbieders. Het Brusselse gebied beïnvloedde in zekere mate het totale klantverloop voor basiskabeltelevisie, aangezien dit gebied een volatieler klantenbestand kent, met als resultaat een hoger natuurlijk verloop dan Vlaanderen.

De impact van dit abonneeverlies werd ruimschoots gecompenseerd door de verhoging van het basisabonnementsgeld in het afgelopen jaar. De totale opbrengst voor basiskabeltelevisie in 2007 bedroeg €221,7 miljoen. Dat is een stijging met 11% tegenover 2006.

## 1.4 Telenet Solutions

Onze afdeling bedrijfsdiensten blijft groeien aan de hand van haar gesegmenteerde aanpak bij de aanbidding van coax-, DSL- en glasvezelproducten voor voice-, data- en internetdiensten. De opbrengst voor 2007 bedroeg €87,0 miljoen, een stijging met 11% tegenover 2006.

In een zeer prijsgevoelige omgeving die hoge eisen stelt aan de dienstverlening, handhaven wij onze strategie die gericht is op het aanbieden van op maat gesneden kwaliteitsoplossingen en producten met

hoge serviceniveaus voor zakelijke klanten. In 2008 blijven we ons huidige productaanbod en dienstenportefeuille evalueren, zodat we een duurzame groei op lange termijn kunnen waarborgen van zowel opbrengst als winstgevendheid via de selectie van de best mogelijke technologieën in combinatie met een toenemende focus op KMO's.

## 2 Financiële Resultaten

### 2.1 Opbrengst

De bedrijfsomzet van de groep voor 2007 steeg met 15% tot €931,9 miljoen van €813,5 miljoen in 2006 en lagen daarmee in lijn met onze verwachtingen voor het jaar. Deze vooruitgang was te danken aan (i) de overname van UPC België op 31 december 2006, (ii) organische groei in de segmenten residentieel breedbandinternet, vaste telefonie en iDTV-abonnees en (iii) een stijgende ARPU per individuele klant. Deze stijging werd gedeeltelijk beïnvloed door (i) een daling van de set top boxverkoop na de introductie van set top boxverhuur en lagere consumentenprijzen van de set top boxen, evenals (ii) een door regelgeving ingegeven verlaging van onze terminatietarieven. De omzet voor het vierde kwartaal van 2007 bedroeg €240,9 miljoen en stegen daarmee 12% op jaarbasis. Als we de impact van de overname van UPC België buiten beschouwing laten, bedroeg de organische opbrengstgroei van de onderneming op jaarbasis 10% ten opzichte van vorig jaar.

De groei van de inkomsten uit internetdiensten met €55,8 miljoen, oftewel 21% op jaarbasis, leverde de belangrijkste bijdrage, goed voor bijna de helft van de totale stijging van de opbrengst in 2007 in vergelijking met 2006. De inkomsten uit premiumkabeltelevisie bedroegen €62,9 miljoen voor het volledige jaar 2007, een stijging van 33% die de snelle groei van ons iDTV-product weerspiegelt, evenals bijkomende abonnees en on-demand diensten. Andere diensten, zoals telefonie en diensten voor de zakelijke markt kenden groeicijfers van respectievelijk net onder en net boven de 10%.

Onze gerapporteerde omzet uit premiumkabeltelevisie omvat niet de verkoop van iDTV-set top boxen, die geclassificeerd worden onder "Distributeurs/andere". De verhuur van set top boxen is echter wel inbegrepen in de inkomsten van premiumkabeltelevisie. In 2007 was de verkoop van iDTV-set top boxen goed voor €15,2 miljoen aan inkomsten, in vergelijking met €26,0 miljoen in 2006. Deze daling is zowel te wijten aan de introductie van de verhuur van set top boxen, die terugkerende inkomsten genereren, in plaats van eenmalige inkomsten door verkoop, en door de dalende verkoopprijzen van set top boxen. De resterende €20,1 miljoen van de totale €35,3 miljoen inkomsten onder "Distributeurs/andere" bevatten de vergoedingen voor activeringen en installaties van kabeltelevisie en andere diensten, zoals online advertenties. Onze opbrengst uit installatievergoedingen voor 2007 vertoont een toename ten opzichte van 2006 die voornamelijk te wijten is aan de wijziging per 1 januari 2007 van de manier waarop we inkomsten uit installatievergoedingen voor analoge kabeltelevisie erkennen.

### 2.2 Kosten

De totale bedrijfskosten voor voortgezette bedrijfsactiviteiten stegen in 2007 met 8% tot €726,6 miljoen, in vergelijking met €669,7 miljoen een jaar geleden. Bijnaer de helft van deze kostenstijging op jaarbasis is toe te schrijven aan de overname van UPC België, wat impliceert dat de organische groei van onze bedrijfskosten aanzienlijk lager ligt dan de organische groei van onze omzet.

De **kosten van geleverde diensten** bedroegen €553,5 miljoen van de totale bedrijfskosten, een stijging op jaarbasis met 8%, toe te schrijven aan het effect van de overname van UPC Belgium, een algemene stijging van de personeelskosten, hogere capaciteitsvereisten voor het callcenter, stijgende contentkosten en andere bedrijfskosten die de snelle groei van het aantal abonnees weerspiegelen.

Het saldo van de bedrijfskosten, met name **verkoop-, algemene en beheerskosten**, steeg in 2007 met 9% en bedroeg €173,1 miljoen voor het volledige jaar, in vergelijking met €159,0 miljoen voor 2006, en was

voornamelijk een weerspiegeling van de stijgende verkoopactiviteiten, terwijl de overheadkosten stabiel bleven. In het vierde kwartaal van 2007 registreerden we een bijzondere toename van verkoop-, algemene en beheerskosten vanwege de seizoensaliteit die onze verkoopcyclus kenmerkt en de prominenter marketingcampagnes voor digitale televisie, die voor een recordaantal netto nieuwe iDTV-abonnees zorgden. Daarnaast namen we in het vierde kwartaal ook een kost van €3,6 miljoen voor onze rekening in verband met ontslagvergoedingen na (i) de consolidatie van ons directiecomité en (ii) de voltooiing van ons integratieplan voor UPC Belgium, in vergelijking met €4,8 miljoen eenmalige kosten voor dezelfde periode in 2006.

Als gevolg van onze continue aandacht voor kostenbeheersing en procesgerichte verbeteringen, daalde het aandeel van de dienstverleningskosten als percentage van de totale opbrengst in 2007 tot 59%, in vergelijking met 63% van de opbrengst in het voorgaande jaar. Bovendien boekten we een daling van het percentage verkoop-, algemene en beheerskosten in verhouding tot de totale opbrengst van 19% ten opzichte van 20% in 2006.

### 2.3 EBITDA

**EBITDA.** EBITDA uit voortgezette bedrijfsactiviteiten steeg met 21% op jaarbasis van €366,6 miljoen in 2006 naar €442,9 miljoen in 2007. We registreerden een EBITDA-marge van 47,5% in 2007 die onze verwachtingen overtrof en een belangrijke stijging betekent van 2,4% ten opzichte van 45,1% een jaar eerder. Ongeveer een vijfde van de groei van de EBITDA was te danken aan de overname van UPC Belgium. Dat vertaalt zich in een organisch groeiritme van de EBITDA van 16% op jaarbasis, een weerspiegeling van het positieve effect van onze triple-playactiviteiten en een continue nadruk op de kostenbeheersing. In het vierde kwartaal van 2007 bedroeg de EBITDA €107,9 miljoen met een EBITDA-marge van 44,8% en een groeiritme van 22% ten opzichte van het voorgaande jaar. Het laatste kwartaal van het jaar vertoont een typisch seizoensgebonden patroon van hogere kosten in verband met verkopen en eindejaarsmarketingcampagnes, naast de lancering van onze High Definition-televisiedienst.

**Bedrijfswinst.** Met inbegrip van de afschrijvingen en waardeverminderingen, die trager groeiden dan onze omzet, steeg onze bedrijfswinst met 43%, van €143,7 miljoen in 2006 tot €205,3 miljoen in 2007.

### 2.4 Nettoresultaat

In het nettoresultaat van de onderneming voor 2007 is het eenmalige positieve effect verrekend van €93,0 miljoen in verband met het opzetten van een uitgestelde belastingvordering op lange termijn tijdens het tweede kwartaal van 2007 en de kosten gekoppeld aan de herfinanciering van uitstaande schulden voor een totaal van €86,7 miljoen in het vierde kwartaal. Terugkerende factoren die bijdragen aan ons nettoresultaat waren onder meer het effect van rentekosten, ongunstige schommelingen in de “fair value” van onze valuta- en rente-indekkingsinstrumenten en uitgestelde belastingen.

**Financiële kosten.** Onze netto rentekosten stegen van €94,3 miljoen in 2006 tot €116,3 miljoen in 2007. De stijging was het resultaat van de financiering aangegaan voor de overname van UPC Belgium, stijgingen in de EURIBOR-rentevoet op drie maanden, te betalen op onze Senior kredietfaciliteit en toegenomen rentekosten in verband met het hogere schuldniveau na de herfinancieringstransacties die we afsloten in het vierde kwartaal van 2007. Deze stijging werd gedeeltelijk gecompenseerd door verminderingen van onze totale schulden tot 10 oktober 2007 door voorafbetalingen en geplande terugbetalingen van onze voormalige Senior kredietfaciliteit en een daling van ons gewogen gemiddelde rentetarief als gevolg van de aflossing van de Senior Discount Notes en Senior Notes. De netto kosten voor valuta- en afgeleide instrumenten leverden een verlies op van €8,8 miljoen in 2007 in vergelijking met een winst van €14,7 miljoen in het voorgaande jaar. Deze veranderingen zijn voornamelijk het resultaat van schommelingen in de “fair value” van de “forward points” op de wisseltermijncontracten en de wijzigingen in de “fair value” van onze rentederivaten. Het resultaat van de afgeleide financiële instrumenten omvatte ook €3,8 miljoen verlies in verband met de vrijgave van “Other Comprehensive Income” als gevolg van het niet langer toepassen van “hedge accounting”. “Hedge accounting” werd tot januari 2007 toegepast voor afgeleide



rente-instrumenten gerelateerd aan de Senior kredietfaciliteit en tot juni 2007 voor wisseltermijncontracten met betrekking tot buitenlandse valuta in verband met de Senior Discount Notes. De onderneming past niet langer “hedge accounting” toe voor haar afgeleide instrumenten.

Tijdens het kwartaal eindigend op 31 december 2007 ontstond een last voor de onderneming ten bedrage van €86,7 miljoen, dat is opgenomen als “verlies op het uitdoven van schuld” en die hoofdzakelijk samenhangt met de terugbetaling van de Senior Discount Notes en Senior Notes. Deze last omvatte de “make-whole” premie op beide Notes en de vervroegde afschrijving van de uitgiftekosten die waren opgenomen voor de looptijd van deze schuldinstrumenten.

**Belastinguitgaven.** In 2007 hadden we een belastingkrediet van €27,4 miljoen, vergeleken met een belastinguitgave van €34,3 miljoen in 2006. Zonder de gunstige invloed van de eenmalige uitgestelde belastingvordering van €93,0 miljoen, bedragen de inkomsten-belastingen voor het volledige jaar 2007 €65,6 miljoen. Daarin is het toegenomen gebruik weerspiegeld van overgedragen verliezen als resultaat van hogere belastbare winsten die door onze operationele entiteit, Telenet NV worden geboekt. Het merendeel van onze belastinguitgaven en -kredieten hadden geen gevolgen voor onze kaspositie.

**Nettoresultaat.** Ons nettoresultaat steeg in 2007 tot €20,7 miljoen, tegenover een nettoresultaat uit voortgezette bedrijfsactiviteiten van €8,5 miljoen in 2006. In het nettoresultaat voor 2006 was een eenmalige uitgave vervat van €21,4 in verband met de herfinanciering van de Senior kredietfaciliteit, terwijl 2007 €90,5 miljoen aan lasten inhield in verband met de herfinanciering van schuld, gecompenseerd door een uitgestelde belastingvordering van €93,0 miljoen. Zonder deze eenmalige posten in beide jaren, genereerden we een nettoresultaat van €18,2 miljoen in 2007 tegenover €29,9 miljoen in het voorgaande jaar. Deze afname is voornamelijk te wijten aan hogere rentekosten en niet-contante uitgestelde belastingen.

**Tabel 1 – In het nettoresultaat opgenomen eenmalige kosten in verband met herfinanciering**

in miljoen €	Voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2007			Voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2006			% verschil
	Gerapporteerd	Eenmalig	Terugkerend	Gerapporteerd	Eenmalig	Terugkerend	
<b>Bedrijfswinst</b>	<b>205,3</b>	-	<b>205,3</b>	<b>143,7</b>	-	<b>143,7</b>	<b>+43%</b>
Financiële kosten, netto	(212,0)	(90,5) <sup>1</sup>	(121,5)	(101,0)	(21,4) <sup>2</sup>	(79,6)	+53%
<b>Winst (verlies) voor belastingen</b>	<b>(6,7)</b>	<b>(90,5)</b>	<b>83,8</b>	<b>42,8</b>	<b>(21,4)</b>	<b>64,2</b>	<b>+31%</b>
Belastingen	27,4	93,0	(65,6)	(34,3)	-	(34,3)	+91%
<b>Nettoresultaat uit voortgezette bedrijfsactiviteiten</b>	<b>20,7</b>	<b>2,5</b>	<b>18,2</b>	<b>8,5</b>	<b>(21,4)</b>	<b>29,9</b>	<b>-39%</b>

<sup>1</sup> Bestaat uit €86,7 miljoen verlies bij aflossing van schulden en €3,8 miljoen vrijgave van “Other Comprehensive Income”.

<sup>2</sup> Vertegenwoordigt de kosten in verband met de herfinanciering van de Senior kredietfaciliteit in 2006.

## 2.5 Kasstroom en liquide middelen

**Netto kasstromen uit bedrijfsactiviteiten.** De netto kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten namen af van €309,4 miljoen in 2006 tot €222,3 miljoen in 2007, onder invloed van de belangrijke impact van eenmalige kasstromen in verband met onze herfinanciering van uitstaande schuld op 10 oktober 2007. Dit effect werd gedeeltelijk gecompenseerd door een toename van de kasmiddelen uit onze bedrijfsactiviteiten. De eenmalige kasstromen in verband met onze schuldfinanciering bedroegen €163,7 miljoen voor 2007 en bestonden uit (i) de premies op onze nieuwe capcontracten en de ontbinden van oude termijncontracten, beiden opgenomen als “Cash paid for or received from derivatives” en (ii) de versnelde betaling van verdisconteerde rentekosten voor de Senior Discount Notes, opgenomen als “Interest paid”. Zonder deze eenmalige kosten, genereerde de onderneming €386,0 miljoen aan kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten voor 2007, een toename van 25% in vergelijking met 2006.

**Vrije kasstroom.** De onderneming genereerde in 2007 een vrije kasstroom<sup>1</sup> van €177,2 miljoen, een toename van 71% ten opzichte van €103,4 miljoen in 2006.

**Tabel 2 – Reconciliatie van netto kasmiddelen uit bedrijfsactiviteiten met vrije kasstroom**

in miljoen €	Voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2007	Voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2006	% verschil
<b>Netto kasstromen uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>222,3</b>	<b>309,4</b>	<b>-28%</b>
Vervroegde rentebetaling voor verdisconteerde schuldinstrumenten	77,8	-	n.v.t.
Aan- en verkoop van derivaten	85,9	-	n.v.t.
Kasmiddelen aangewend voor aankoop van terreinen, uitrusting en vaste activa	(208,8)	(206,0)	+1%
<b>Vrije kasstroom</b>	<b>177,2</b>	<b>103,4</b>	<b>+71%</b>

**Netto kasmiddelen uit financiële activiteiten.** Op 10 oktober 2007 werden onze voormalige Senior Discount Notes, Senior Notes en Senior kredietfaciliteit voor een totaal van €1,2 miljard volledig afgelost en terugbetaald en vervangen door een nieuwe Senior kredietfaciliteit van €2,3 miljard, waarvan €1,9 miljard initieel werd opgenomen. Deze volledige transactie is opgenomen onder “Netto kasmiddelen uit financiële activiteiten” en bevat de terugbetaling van het uitstaande bedrag van onze voormalige schuldinstrumenten, de betaling van aflossingspremies en uitgiftekosten van schuldinstrumenten voor een totaal van €1.184,7 miljoen. Dit werd gefinancierd met de initiële opname van onze nieuwe Senior kredietfaciliteit voor €1.900,0 miljoen. Het restant van het opgenomen bedrag werd gebruikt om een kapitaalvermindering te financieren van €6,00 per aandeel die we aan onze aandeelhouders uitkeerden, voor een totaal van €654,9 miljoen. Tijdens de eerste negen maanden van 2007 ging de onderneming over tot drie geplande terugbetalingen van elk €11,0 miljoen onder Tranche A van de Senior kredietfaciliteit en twee vrijwillige vervroegde terugbetalingen van elk €50,0 miljoen onder het wentelkrediet van Tranche B van de Senior kredietfaciliteit, gefinancierd met liquide middelen op de balans. De onderneming ontving anderzijds de baten van de uitoefening van achtergestelde schuldwarrants ter waarde van €78,0 miljoen.

De onderneming had €76,6 miljoen aan liquide middelen en equivalenten daarvan in kas per 31 december 2007, tegenover €58,8 miljoen per 31 december 2006. Deze toename is een afspiegeling van onze gegeneerde netto kasstroom, minder vervroegde schuldaflossingen, geplande terugbetalingen, kapitaaluitkering en de betaling van schulduitgiftekosten in verband met de herfinanciering van onze schuld.

**Schuldratio.** Het opgenomen bedrag van onze nieuwe Senior kredietfaciliteit levert een netto hefboomratio op van 4,05x EBITDA<sup>2</sup>. In het kader van de nieuwe Senior kredietfaciliteit, kan de onderneming beschikken over een bijkomende gecommiteerde leencapaciteit van €400,0 miljoen, onderhevig aan naleving van de toepasselijke voorwaarden krachtens Term Loan B2 en de wentelkredietfaciliteit die voor opname beschikbaar zijn tot en met respectievelijk 31 juli 2008 en 30 juni 2014.

<sup>1</sup> 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 de aankoop van vaste activa.

<sup>2</sup> Berekend overeenkomstig de voorwaarden van de Senior kredietfaciliteit, op basis van de EBITDA van de twee voorgaande kwartalen.

## 2.6 Bedrijfsinvesteringen

De bedrijfsinvesteringen<sup>3</sup> bedroegen €208,8 miljoen in 2007, tegenover €206,0 in 2006. Ongeveer 67% van onze bedrijfsinvesteringen hielden verband met de groei in het aantal abonnees of de groei van het netwerk, zoals de verdere voltooiing van ons Expressnet project voor het verhogen van de bandbreedte van het netwerk en diverse investeringen om ons sterk toegenomen klantenbestand te bedienen. We profiteerden van operationele en schaalverbeteringen, zoals blijkt uit het feit dat onze installatiekosten per nieuwe abonnee lager waren dan in 2006. Het verschil omvat vaste investeringskosten in verband met het netwerk, reparaties en vervangingen. Als percentage van de opbrengst, daalden de totale bedrijfsinvesteringen tot 22% van de opbrengst in 2007 tegenover 25% in het voorgaande jaar.

## 3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

### 3.1 Vooruitzichten voor 2008

Op basis van onze inschatting van de recente marktsituatie, onze productvoorstellen en de langetermijnstrategie van de onderneming, maken we onze vooruitzichten voor 2008 bekend.

**Algemene strategie voor 2008.** De hoofdlijnen voor 2008 blijven in overeenstemming met de doelstellingen van de onderneming voor de groei van ARPU en RGU's per individuele abonnee, de uitbreiding van ons marktaandeel, handhaving van solide bedrijfsmarges, verhoging van de productiviteit en het aanbieden van superieure individuele en gebundelde producten. Niettegenstaande we er vertrouwen in hebben dat onze bedrijfsresultaten in 2008 waarde zullen blijven genereren voor onze aandeelhouders, overwegen we zorgvuldig het belang van externe factoren die inherent zijn aan de marktomgeving waarin we actief zijn, zoals sterke concurrentie, technologische ontwikkelingen, de afzwakkende economische situatie en een toenemende regulering. Onze doelstelling blijft om onze concurrentiepositie verder te versterken en ons marktleiderschap voor al onze producten uit te breiden. In dit kader zullen we bijzondere nadruk leggen op een vereenvoudiging van onze bedrijfsprocessen, verbetering van onze productiviteit en strikte kostenbeheersing.

**Belangrijke factoren met invloed op de verwachtingen voor 2008.** Onze verwachtingen voor 2008 weerspiegelen een verandering in de positionering van onze iDTV-set top boxen, aangezien de focus op de verhuur van set top boxen aanzienlijk zal verhoogd worden ten opzichte van de verkoop ervan. Dit om verdere groei te ondersteunen in het digitale kabeltelevisiesegment en het solide niveau van onze EBITDA-marges en vrije kasstroom te handhaven. Als gevolg daarvan verwachten we dat de opbrengstgroei in 2008 een negatief effect van ongeveer 1,5 procentpunten zal ondervinden, omdat inkomsten uit huurboxen opgenomen worden als een terugkerende maandelijkse opbrengst tegenover een substantieel hogere niet-terugkerende verkoopopbrengst. Bedrijfsinvesteringen zullen naar verwachting stijgen met maximaal €30 miljoen, omdat huurboxen in de balans opgenomen moeten worden als vaste activa, terwijl bedrijfskosten worden opgenomen in de resultatenrekening.

Tengevolge de invoering van het nieuwe kader voor marktregulering dat toewerkt naar reciprociteit van interconnectietarieven tegen het einde van 2009, zullen we bovendien een scherpe daling zien van de terminatietarieven met gemiddeld 40% per 1 januari 2008. Dit zal naar verwachting een negatief effect hebben op onze opbrengstgroei op jaarbasis van nog eens 1,0 procentpunt.

**Verwachtingen 2008.** Op basis van het gecombineerde effect van ongeveer 2,5 procentpunten als gevolg van de hierboven uiteengezette factoren, verwachten we voor 2008 een organische groei van onze opbrengst van ongeveer 5%-6% met een opwaarts potentieel voortvloeiend uit de mogelijke consolidatie van de basis kabeltelevisieactiviteiten van de zuivere intercommunales, die een extra 9% tot 10% toevoegt op pro-forma jaarbasis. Met onze continue gerichtheid op kostenbeheersing en procesverbeteringen,

<sup>3</sup> Bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en andere vaste activa, min lease-uitgaven in verband met de uitbreiding van ons hoofdkantoor.

verwachten we een EBITDA-groei van 6%-8% met een opwaarts potentieel voortvloeiend uit de mogelijke consolidatie van de basis kabeltelevisieactiviteiten van de zuivere intercommunales, die eveneens een extra 9% tot 10% toevoegt op pro-forma jaarbasis. We verwachten tussen €180-€190 miljoen aan bedrijfsuitgaven te boeken, exclusief een maximum aanname van €30 miljoen ter ondersteuning van set top boxverhuur. Bedrijfsuitgaven als percentage van de opbrengst zullen naar verwachting 18%-19% bedragen, en 21%-22% inclusief de maximum aanname voor set top boxverhuur.

	<b>Verwachtingen 2008 (organisch)</b>
Omzetgroei	<b>5% - 6%</b>
EBITDA-groei	<b>6% - 8%</b>
Bedrijfsinvesteringen <sup>(1)</sup>	<b>€180 tot 190 miljoen</b>

<sup>(1)</sup> Exclusief bedrijfsinvesteringen tot maximaal €30 miljoen ter ondersteuning van het huur aanbod van set top boxen.

### 3.2 Dividendbeleid

Een aantal artikelen van het Belgische wetboek van vennootschappen en de statuten van Telenet Group Holding beperken de mogelijkheid van Telenet Group Holding om dividenden uit te betalen alvorens bepaalde minimumreserves worden verwezenlijkt. Bovendien legt onze nieuwe Senior kredietfaciliteit belangrijke beperkingen op aan onze mogelijkheden om dividenden en andere uitkeringen te betalen. Het gevolg is dat onze mogelijkheden om dividenden te betalen afhangen van vele factoren, waarvan we de gevolgen niet met zekerheid kunnen voorspellen.

### 3.3 Procedures van de Onafhankelijke Auditor

De Onafhankelijke Auditor, Price WaterhouseCoopers Bedrijfsrevisoren bcvba, vertegenwoordigd door Bernard Gabriëls, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen aanzienlijke uit te voeren aanpassingen onthuld heeft voor de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde resultatenrekening, balans of kasstroomoverzichten en mutaties in het eigen vermogen van de groep voor het afgesloten jaar 2007.

### 3.4 Gebeurtenissen na afsluiting van de verslagperiode en overig nieuws

#### ■ Principeakkoord met zuivere intercommunales

Per 31 december 2007 leverde Telenet diensten via breedbandnetwerken in eigendom van Telenet en het Telenet Partner Netwerk, dat eigendom is van de zuivere intercommunales (zuivere kabelmaatschappijen). De netwerken van Telenet vertegenwoordigden ongeveer 70% van het totaal aantal gezinnen met een aansluiting op de gecombineerde kabelnetwerken, terwijl het Telenet Partner Netwerk de resterende 30% voor zijn rekening nam. Telenet was in onderhandeling met de zuivere kabelmaatschappijen om de voor Telenet beschikbare capaciteit op het Partner Netwerk te vergroten. Telenet streeft naar uitbreiding van haar capaciteit ter voorkoming van een mogelijke verslechtering van het serviceniveau in de toekomst als gevolg van de congestie die in de komende jaren op het netwerk kan ontstaan.

Telenet en de zuivere intercommunales waren ook in gesprek over de wens van de zuivere intercommunales om video-op-aanvraag en aanverwante digitale interactieve diensten aan te bieden via het Partner Netwerk van Telenet. Deze besprekingen werden bemoeilijkt door een verschillende interpretatie door de partijen van de precieze reikwijdte van het exclusiviteitsrecht op lange termijn om punt-tot-puntdiensten aan te bieden over het Partner Netwerk, dat door de zuivere intercommunales in 1996 in Telenet ingebracht werd in ruil voor aandelen. Telenet vernam dat de

zuivere intercommunales de intentie hadden om bepaalde digitale interactieve diensten aan te bieden die in strijd waren met het exclusieve recht van Telenet om punt-tot-punt diensten aan te bieden via het Partner Netwerk en spande daarom een kort geding aan bij de rechtbank van eerste aanleg te Brussel om zijn rechten te beschermen. Op 5 juli 2007 vaardigde de Voorzitter van de rechtbank een bevel uit waarmee de zuivere intercommunales verboden werd enige video-op-aanvraag en andere interactieve diensten aan te bieden over het Partner Netwerk van Telenet. De zuivere intercommunales tekenden tegen deze beslissing beroep aan op 28 juli 2007. Als het beroep in het nadeel van Telenet wordt beslecht, dan zullen de bedrijfsactiviteiten en de opbrengst van Telenet daar waarschijnlijk nadeel van ondervinden, hoewel de omvang van dat nadeel op dit moment moeilijk valt in te schatten.

Op 26 november 2007 kondigden Telenet en de zuivere intercommunales een niet-bindend principeakkoord aan voor de overdracht aan Telenet van de analoge en digitale televisieactiviteiten van de zuivere intercommunales, waaronder alle bestaande abonnees in ruil voor een aankoopvergoeding van 170 miljoen euro. Het principeakkoord bepaalt onder meer dat de zuivere intercommunales de rechtmatige eigenaren blijven van het kabelnetwerk en dat Telenet het volledige genotsrecht op het kabelnet verkrijgt via een langdurig zakelijk gebruiksrecht in de vorm van erfpacht voor een periode van 38 jaar. Daarvoor zal het een jaarlijkse vergoeding zal betalen, naast de vergoedingen uit hoofde van de bestaande structuur. Er is wel voorzien dat de zuivere intercommunales ten behoeve van eigen gebruik nadien kunnen beschikken over een beperkte bandbreedte voor bepaalde diensten van algemeen belang.

Op 26 december 2007 spande Belgacom een kort geding aan bij de rechtbank van eerste aanleg te Antwerpen met het verzoek om een voorlopige voorziening om de zuivere intercommunales te beletten het principeakkoord ten uitvoer te leggen. De vordering van Belgacom is gebaseerd op de stelling dat de zuivere intercommunales een marktraadpleging georganiseerd zouden moeten hebben alvorens het principeakkoord af te sluiten. De zuivere intercommunales bestrijden deze stelling en Telenet heeft zich partij gesteld in deze procedure om haar belangen te beschermen. De mondelinge pleidooien hebben plaatsgevonden op 12 februari 2008 en de beslissing van de rechtbank valt in maart 2008. Belgacom heeft ook een brief gestuurd aan de zuivere intercommunales waarin zij blijk geeft van haar interesse om een concurrerend bod aan hen uit te brengen en hebben een procedure opgestart om het principeakkoord te laten annuleren. Deze procedure kan naar verwachting jaren duren.

Parallel daarmee heeft Belgacom ook klacht ingediend bij de bevoegde regeringscommissaris, die moet beslissen of de goedkeuringen van het principeakkoord door de Raden van Bestuur van de zuivere intercommunales moet geschorst worden. Deze beslissing wordt verwacht begin maart. Verder heeft Belgacom ook een procedure bij de Raad Van State opgestart ter vernietiging van de beslissingen van de Raden van Bestuur. De uitkomst van deze procedure wordt verwacht in de komende maanden. De finale beslissing in deze zaken wordt pas over meer dan een jaar verwacht.

Het is niet zeker of Telenet een definitief akkoord zal kunnen afsluiten met de zuivere intercommunales op de bovengenoemde voorwaarden, of op tijdelijke basis, of zelfs helemaal niet. Als Telenet haar onderhandelingen met de zuivere intercommunales niet tot een bevredigend einde kan brengen en Telenet andere middelen moet uitputten om congestieproblemen op het netwerk op te lossen, is het mogelijk dat bepaalde gebieden op het Partner Netwerk van Telenet in de loop der tijd congestieproblemen zullen gaan ondervinden. Dat kan resulteren in een verslechtering van de servicekwaliteit die Telenet aan haar abonnees kan bieden en mogelijke schade aan de reputatie van Telenet en haar groeivermogen qua opbrengst en abonnees in de betrokken gebieden.

#### ■ **Besluit over groothandelsbreedbandmarkt**

Op 3 januari 2008 verleende de Europese Commissie haar goedkeuring aan het ontwerpbesluit van de Belgische toezichthouder op de telecommunicatiemarkt (BIPT) met betrekking tot de groothandelsmarkt voor breedbanddiensten. Het BIPT had voorgesteld om kabel niet op te nemen in de groothandelsmarkt voor breedbanddiensten, omdat het niet als een ware vervanging aangemerkt wordt voor bitstream. De Commissie besloot dat in de huidige concurrentievoorwaarden op de Belgische markt het niet juist zo zijn om subnationale markten te definiëren (bv. Vlaanderen), maar

sloot een mogelijke onderverdeling in de toekomst niet uit. De Commissie maakte ook enkele opmerkingen over het algemene concurrentieniveau op de breedbandmarkt en het feit dat consumentenprijzen op de Belgische markt vrij hoog zijn in vergelijking met andere Lidstaten. Op 10 januari 2008 keurde het BIPT het definitieve besluit inzake de grootshandelsbreedbandmarkt goed.

■ **Overname van Hostbasket**

Op 7 januari 2008 werd de overname door Telenet van Hostbasket een feit. Hostbasket, opgericht in 2000 en tot de overname volledig in privéhanden, is een leidinggevende hostingprovider voor de KMO markt in België. In 2005 ontving het bedrijf vanwege Microsoft de titel van “EMEA Service Provider of the Year”. Hostbasket wist zijn positie van marktleider uit te bouwen via zijn uitstekende netwerk van partners en wederverkopers, zijn grondige technologische en marktexpertise en zijn unieke, in eigen beheer ontwikkeld hostingplatform dat bijzonder schaalbaar en flexibel is. De belangrijkste activiteiten van Hostbasket omvatten domeinnaamregistratie, e-mailhosting en websitehosting. De niet-geauditeerde opbrengst van Hostbasket bedroeg in het boekjaar 2007 ongeveer 5 miljoen euro. De overeengekomen aankoop prijs bedraagt ongeveer eenmaal de jaaropbrengst van Hostbasket voor 2007.

■ **400.000 iDTV-abonnees**

Op 18 januari maakte Telenet bekend dat het de kaap van de 400.000 klanten voor digitale televisie had overschreden.

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

Vanaf en voor de periodes afgesloten op	Dec 2007	Dec 2006	Verschil %
<b>RGUs (in thousands)</b>			
Aangesloten huizen - Telenet Netwerk	1,731	1,715	1%
Aangesloten huizen - Partner Netwerk	824	816	1%
Aangesloten huizen - Telenet Brussel Netwerk	189	-	n/a
<b>Televisie</b>			
Basis analoge TV	1,317	1,379	-4%
Basis digitale TV	391	226	73%
Totaal basis TV	1,708	1,604	6%
Premium TV - Telenet & TN Brussels Netw.	6	12	-44%
Premium TV - Partner Netwerk	23	29	-20%
iDTV	391	226	73%
Totaal Premium TV	420	266	58%
<b>Internet</b>			
Residentieel breedband internet	844	703	20%
Bedrijfsdiensten breedband internet	29	26	10%
Totaal breedband internet	873	729	20%
<b>Telefonie</b>			
Residentiële telefonie	539	448	20%
Bedrijfsdiensten telefonie	9	7	21%
Totaal telefonie	548	455	20%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	56	13	333%
<b>Totaal RGUs (excl. mobiele telefonie)</b>	<b>3,549</b>	<b>3,054</b>	<b>16%</b>
<b>Opzeggingen voor de drie maanden afgesloten</b>			
Basis kabeltelevisie	7.2%	5.9%	
Residentieel breedband internet	7.5%	7.8%	
Residentiële telefonie	8.3%	9.0%	
<b>Informatie over individuele klanten op het Telenet Netwerk</b>			
RGUs per individuele klant	1.59	1.50	6%
Totaal individuele klanten (in duizendtallen)	1,583	1,604	-1%
ARPU per individuele klant (voor de drie maanden, € / maand)	31.1	27.9	11%

## 5 Telenet Group Holding NV – Geselecteerde gegevens uit EU GAAP verkorte geconsolideerde overzichten

### 5.1 Geselecteerde gegevens uit EU GAAP geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten (niet geauditeerd)

(in € miljoenen, uitgezonderd percentages en bedragen per aandeel)	Voor de drie maanden beëindigd 31 december			Voor het jaar beëindigd 31 december		
	2007	2006	% Verschil	2007	2006	% Verschil
<b>Omzet</b>						
Basis kabeltelevisie	55.7	50.2	11%	221.7	199.4	11%
Premium kabeltelevisie	17.0	12.6	35%	62.9	47.3	33%
Distributie / Andere	9.6	10.6	-9%	35.3	36.8	-4%
Residentieel breedbandinternet	84.1	71.4	18%	324.4	268.6	21%
Residentiële telefonie	52.2	49.1	6%	200.5	183.3	9%
Bedrijfsdiensten	22.2	20.9	7%	87.0	78.1	11%
<b>Subtotaal voortgezette activiteiten</b>	<b>240.9</b>	<b>214.7</b>	<b>12%</b>	<b>931.9</b>	<b>813.5</b>	<b>15%</b>
Omzet beëindigde activiteiten	-	1.3		-	7.5	
Totaal	240.9	216.0		931.9	821.0	
<b>Kosten</b>						
Kosten van geleverde diensten	(145.5)	(136.4)	7%	(553.5)	(510.7)	8%
Bruto winst	95.5	78.3	22%	378.4	302.8	25%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(49.4)	(44.5)	11%	(173.1)	(159.0)	9%
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>46.1</b>	<b>33.8</b>	<b>36%</b>	<b>205.3</b>	<b>143.7</b>	<b>43%</b>
Financiële kosten, netto	(124.2)	(20.9)	494%	(212.0)	(101.0)	110%
Netto winst voor belastingen	(78.1)	12.9	n/a	(6.7)	42.8	n/a
Belastingen	(22.1)	(8.0)	177%	27.4	(34.3)	n/a
<b>Nettoresultaat voortgezette activiteiten</b>	<b>(100.2)</b>	<b>4.9</b>	<b>n/a</b>	<b>20.7</b>	<b>8.5</b>	<b>144%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>107.9</b>	<b>90.5</b>	<b>19%</b>	<b>442.9</b>	<b>366.6</b>	<b>21%</b>
<b>margin %</b>	<b>44.8%</b>	<b>42.1%</b>		<b>47.5%</b>	<b>45.1%</b>	
Gew. gem. uitstaande aandelen	109,316,297	100,891,168		104,615,437	100,625,546	
Basisnettoresultaat per aandeel	(0.92)	0.05		0.20	0.08	
Verwaterd nettoresultaat per aandeel	(0.92)	0.05		0.19	0.08	
<b>Kosten per soort</b>						
Werknemersvoordelen	32.0	32.9	-3%	122.6	114.3	7%
Afschrijvingen	47.0	44.0	7%	182.0	174.3	4%
Waardeverminderingen	12.6	10.9	15%	48.2	43.1	12%
Waardeverminderingen content	2.2	1.7	26%	7.4	5.5	35%
Netwerk en service operaties	73.6	66.3	11%	270.2	247.1	9%
Advertenties, verkoop en marketing	19.4	16.5	18%	59.3	57.1	4%
Andere kosten	8.0	9.7	-17%	36.9	35.9	3%
<b>Totaal kosten</b>	<b>194.9</b>	<b>182.1</b>	<b>7%</b>	<b>726.6</b>	<b>677.4</b>	<b>7%</b>
Toe te wijzen aan voortgezette operaties	194.9	180.9	8%	726.6	669.7	8%
Toe te wijzen aan beëindigde operaties	-	1.2	n/a	-	7.7	n/a



## 5.2 EU GAAP verkorte geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten (niet geauditeerd)

(in € miljoenen, uitgezonderd percentages en bedragen per aandeel)	Voor de drie maanden beëindigd 31 december			Voor het jaar beëindigd 31 december		
	2007	2006	% Verschil	2007	2006	% Verschil
Omzet	240.9	214.7	12%	931.9	813.5	15%
Kosten van geleverde diensten	(145.5)	(136.4)	7%	(553.5)	(510.7)	8%
<b>Bruto winst</b>	<b>95.5</b>	<b>78.3</b>	<b>22%</b>	<b>378.4</b>	<b>302.8</b>	<b>25%</b>
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(49.4)	(44.5)	11%	(173.1)	(159.0)	9%
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>46.1</b>	<b>33.8</b>	<b>36%</b>	<b>205.3</b>	<b>143.7</b>	<b>43%</b>
Financiële kosten, netto	(124.1)	(20.9)	493%	(212.0)	(101.0)	110%
<b>Netto winst voor belastingen</b>	<b>(78.1)</b>	<b>12.9</b>	<b>n/a</b>	<b>(6.7)</b>	<b>42.8</b>	<b>n/a</b>
Belastingen	(22.1)	(8.0)	177%	27.4	(34.3)	n/a
<b>Nettoresultaat voortgezette activiteiten</b>	<b>(100.2)</b>	<b>4.9</b>	<b>n/a</b>	<b>20.7</b>	<b>8.5</b>	<b>144%</b>
<b>Beëindigde operaties</b>						
Nettoresultaat beëindigde activiteiten	-	(2.7)	n/a	-	(3.0)	n/a
<b>Nettoresultaat</b>	<b>(100.2)</b>	<b>2.2</b>	<b>n/a</b>	<b>20.7</b>	<b>5.5</b>	<b>279%</b>
<b>Basisnettoresultaat per aandeel</b>	<b>(0.92)</b>	<b>0.05</b>		<b>0.20</b>	<b>0.08</b>	
<b>Verwaterd nettoresultaat per aandeel</b>	<b>(0.92)</b>	<b>0.05</b>		<b>0.19</b>	<b>0.08</b>	

## 5.3 EU GAAP verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoenen)	Voor het jaar beëindigd 31 december		
	2007	2006	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	222.3	309.4	-28%
Kasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten	(209.1)	(389.4)	-46%
Kasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten	4.5	(71.5)	n/a
Netto toename (afname) in liquide middelen	17.8	(151.5)	n/a

## 5.4 EU GAAP verkorte geconsolideerde balansen (niet geauditeerd)

(in € miljoenen)	Dec 31, 2007	Dec 31, 2006	Vershil
<b>ACTIVA</b>			
<b>Vaste activa:</b>			
Materiële vaste activa, netto	1,008.6	973.4	35.2
Goodwill	1,096.0	1,148.7	(52.7)
Andere immateriële vaste activa, netto	259.1	278.8	(19.7)
Financiële vaste activa	60.6		60.6
Overige activa	1.9	2.3	(0.5)
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>2,426.2</b>	<b>2,403.3</b>	<b>23.0</b>
<b>Vlottende activa:</b>			
Handelsvorderingen, netto	110.8	105.6	5.2
Overige vlottende activa	51.0	24.4	26.6
Liquiditeiten	76.6	58.8	17.8
<b>Totaal vlottende activa</b>	<b>238.4</b>	<b>188.8</b>	<b>49.6</b>
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>2,664.6</b>	<b>2,592.1</b>	<b>72.5</b>
<b>PASSIVA</b>			
<b>Bedrijfskapitaal:</b>			
Ingebracht kapitaal	1,081.1	1,656.6	(575.5)
Andere reserves	891.2	891.5	(0.3)
Hedging reserves	-	(3.6)	3.6
Overgedragen verlies	(1,802.2)	(1,822.9)	20.7
<b>Totaal bedrijfskapitaal</b>	<b>170.1</b>	<b>721.7</b>	<b>(551.6)</b>
<b>Vaste passiva:</b>			
Langetermijnschuld, minus courante	1,999.9	1,330.8	669.1
Afgeleide financiële instrumenten	-	36.5	(36.5)
Vooruitontvangen omzet	12.7	14.8	(2.1)
Overige vaste passiva	43.8	29.7	14.1
<b>Totaal vaste passiva</b>	<b>2,056.4</b>	<b>1,411.9</b>	<b>644.6</b>
<b>Vlottende passiva:</b>			
Kortetermijnschuld	-	15.7	(15.7)
Courant gedeelte langetermijnschuld	18.5	59.8	(41.2)
Crediteurenvorderingen	230.4	180.5	49.9
Overlopende passiva en andere vlottende passiva	65.8	79.5	(13.7)
Vooruitontvangen omzet	123.5	123.2	0.3
<b>Totaal vlottende passiva</b>	<b>438.1</b>	<b>458.6</b>	<b>(20.4)</b>
<b>Totaal vaste en vlottende passiva</b>	<b>2,494.6</b>	<b>1,870.4</b>	<b>624.1</b>
<b>TOTAAL PASSIVA</b>	<b>2,664.6</b>	<b>2,592.1</b>	<b>72.5</b>