

Resultaten eerste negen maanden 2014



- ▶ **Aanhoudende groei van onze toonaangevende bundels ("Whop" en "Whoppa") resulteerde in meer dan 1 miljoen triple-playabonnees op 30 september 2014 (+11% j-o-j);**
- ▶ **Voortdurende focus op het creëren van een geweldige klantervaring en productverbeteringen hebben het klantverloop voor alle vaste diensten doen dalen tot het laagste niveau voor een derde kwartaal sinds 2009;**
- ▶ **Bedrijfsopbrengsten en Adjusted EBITDA +4% en +8%, vooruitzichten voor het hele jaar herbevestigd.**

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

Mechelen, 23 oktober 2014 – Telenet Group Holding NV ("Telenet" of de "Vennootschap") (Euronext Brussel: TNET) maakt zijn niet-geauditeerde geconsolideerde resultaten voor de negen maanden afgesloten op 30 september 2014 bekend. De resultaten zijn conform de door de Europese Unie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ("EU IFRS").

BELANGRIJKSTE PUNTEN IN EEN NOTENDOP

- Sterke operationele resultaten in KW3 2014: het nieuwe aantal abonnees voor geavanceerde vaste diensten (digitale tv, internet en vaste telefonie) steeg netto 66% k-o-k tot 83.400, ondanks felle concurrentie;
- In KW3 2014 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie met 5% j-o-j tot €50,0 dankzij meer triple-play en digitale-tv-abonnees in onze mix, gedeeltelijk tenietgedaan door meer bundelkortingen;
- Verdere nettogroei van het aantal mobiele-telefonieabonnees (+47.700 in KW3 2014) dankzij de verbetering van ons productaanbod (lancering van "Supersize je King", 4G-toegang en gerichte smartphone subsidies);
- De bedrijfsopbrengsten stegen in 9M 2014 met 4% j-o-j tot €1.271,1 miljoen en werden aanzienlijk beïnvloed door de lagere opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones, de lagere analoge transport- en distributievergoedingen en de lagere verbruiksgerelateerde opbrengsten. In KW3 2014 versnelde de groei van de bedrijfsopbrengsten tot 5% j-o-j, wat resulteerde in bedrijfsopbrengsten van €432,3 miljoen;
- De Adjusted EBITDA⁽¹⁾ steeg in 9M 2014 met 8% tot €687,4 miljoen, incl. een eenmalige gunstige impact van €12,5 miljoen uit de afhandeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen. In KW3 2014 steeg de Adjusted EBITDA met 4% j-o-j tot €227,3 miljoen, beïnvloed door hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten, incl. de kosten voor de subsidiëring van smartphones;
- De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen⁽²⁾ bedroegen in 9M 2014 €260,0 miljoen, wat overeenkomt met 20% van de bedrijfsopbrengsten. Excl. de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen 18% van de bedrijfsopbrengsten;
- In 9M 2014 steeg de vrije kasstroom⁽³⁾ met meer dan 100% tot €209,3 miljoen dankzij de solide groei van de Adjusted EBITDA, de verbetering van het werkkapitaal en lagere geldelijke bedrijfsinvesteringen.

Voor de negen maanden afgesloten op	sep 2014	sep 2013	% Verschil
FINANCIËLE KERNCIJFERS (in € miljoen, uitgezonderd bedragen per aandeel)			
Bedrijfsopbrengsten	1.271,1	1.223,9	4%
Bedrijfswinst	414,5	368,7	12%
Nettowinst	71,4	153,5	-53%
Gewone winst per aandeel	0,62	1,34	-54%
Verwaterde winst per aandeel	0,61	1,33	-54%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	687,4	636,9	8%
Adjusted EBITDA marge %	54,1%	52,0%	
Toe te rekenen Bedrijfsinvesteringen ⁽²⁾	260,0	263,2	-1%
Bedrijfsinvesteringen als % van de bedrijfsopbrengsten	20,5%	21,5%	
Vrije kasstroom ⁽³⁾	209,3	102,4	104%
OPERATIONELE KERNCIJFERS (Geleverde diensten)			
Totaal kabeltelevisie	2.073.800	2.093.400	-1%
Analoge kabeltelevisie	508.300	626.800	-19%
Digitale kabeltelevisie	1.565.500	1.466.600	7%
Breedbandinternet	1.512.800	1.442.100	5%
Vaste telefonie	1.133.600	1.029.100	10%
Mobiele telefonie	868.500	712.900	22%
Triple-playklanten	1.025.200	919.700	11%
Diensten per klantenrelatie ⁽⁴⁾	2,28	2,18	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	49,6	47,2	5%

- (1) EBITDA wordt gedefinieerd als winst vóór netto financiële kosten, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen. Adjusted EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief vergoedingen op basis van aandelen en herstructureringslasten, en exclusief operationele kosten of opbrengsten betreffende succesvolle of onsuccesvolle overnames of desinvesteringen. Operationele kosten of opbrengsten betreffende overnames of desinvesteringen omvatten (i) winst en verliezen op de verkoop van activa met lange levensduur en (ii) due diligence, juridische, advies- en andere kosten aan derden betreffende de inspanningen van de Vennootschap om een controlebelang in ondernemingen te verwerven of te verkopen. Adjusted EBITDA is een bijkomende parameter gebruikt door het management om het onderliggende resultaat van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter. Een vergelijking tussen deze parameter en de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter is terug te vinden in Tabel 1 op pagina 12.
- (2) De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen worden omschreven als toevoegingen aan terreinen, uitrusting en immateriële vaste activa, inclusief toevoegingen van financiële leases en overige financieringsovereenkomsten, zoals op basis van het toe te rekenen bedrag geboekt in de geconsolideerde balans van de Vennootschap.
- (3) Vrije kasstroom wordt gedefinieerd als de netto kasmiddelen afkomstig uit continue bedrijfsactiviteiten minus (i) de verwerving van materiële vaste activa en de verwerving van immateriële vaste activa van de continue activiteiten van de Vennootschap, (ii) kapitaalaflossingen op verplichtingen uit hoofde van leverancierskrediet, en (iii) kapitaalaflossingen op financiële leases (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases die werden erkend als gevolg van overnames), en (iv) kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname, elk zoals gerapporteerd in het geconsolideerd kasstroomoverzicht. Vrije kasstroom is een bijkomende parameter gebruikt door het management om de schuldaflossings- en financieringscapaciteit van de Vennootschap aan te tonen en zou niet beschouwd mogen worden als een vervanging van de andere parameters in overeenstemming met EU IFRS om het resultaat van de Vennootschap te beoordelen, maar zou echter moeten gehanteerd worden samen met de dichtst vergelijkbare EU IFRS parameter.
- (4) Klantenrelaties is gelijk aan de som van de abonnees op basispakketten voor analoge en digitale kabeltelevisie binnen het Gecombineerde Netwerk, met inbegrip van het netwerk dat het onderwerp uitmaakt van een langetermijnleaseovereenkomst met de Zuivere Intercommunales.
- (5) De gemiddelde maandelijkse opbrengsten (ARPU; average monthly revenue) per klantenrelatie worden als volgt berekend: Gemiddelde totale maandelijkse terugkerende inkomsten (inclusief inkomsten uit transport- en distributievergoedingen en de verhuur van settopboxen, en uitgezonderd interconnectie-inkomsten, installatiekosten en inkomsten uit mobiele telefonie en de verkoop van settopboxen) voor de bedoelde periode, gedeeld door het gemiddelde aantal klantenrelaties aan het begin en aan het einde van die periode.
- (6) De netto hefboomratio wordt berekend volgens de definitie in de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility, door de totale nettoschuld, uitgezonderd (a) achtergestelde aandeelhoudersleningen, (b) geactiveerde elementen van de schulden onder de clientèle- en annuïtetenvergoedingen, (c) en alle andere financiële leases die op of voor 1 augustus 2007 werden aangegaan, en (d) alle schuld onder de netwerklease afgesloten met de zuivere intercommunales tot een maximum totaalbedrag van €195.0 miljoen, te delen door de Geconsolideerde EBITDA op jaarbasis van de laatste twee kwartalen.

Conference call – Telenet zal op 23 oktober 2014 om 15:00 uur MET een conference call houden voor institutionele beleggers en analisten. De inbelgegevens en webcastkoppelingen vindt u op <http://investors.telenet.be>

Contactgegevens

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

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

Meer informatie – Meer informatie over Telenet en zijn producten vindt u op de website <http://www.telenet.be>. Nadere informatie over de operationele en financiële gegevens in dit document kan worden gedownload in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers. Het geconsolideerde jaarverslag van 2013 en de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten en presentaties in verband met de financiële resultaten over de negen maanden afgesloten op 30 september 2014 zijn beschikbaar in het deel van de website van de Vennootschap, dat bedoeld is voor beleggers (<http://investors.telenet.be>).

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

Financiële informatie – De geconsolideerde jaarrekening van Telenet Group Holding per en voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2013 en de verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten voor de negen maanden afgesloten op 30 september 2014 werden opgesteld in overeenstemming met EU IFRS, tenzij anders vermeld, en kan op de website van de Vennootschap worden geraadpleegd.

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

Dit document werd vrijgegeven op 23 oktober 2014 om 7:00 uur MET.

In een reactie op de resultaten zei **John Porter, Chief Executive Officer van Telenet**:

"De voortdurende inspanningen van onze Telenet medewerkers om een geweldige ervaring te bieden aan onze 2.073.800 unieke klantenrelaties en 868.500 mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement (per 30 september 2014) hebben geleid tot sterke operationele resultaten – en dat verheugt me. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor al onze vaste diensten nam verder af dankzij de succesvolle uitvoering van onze productbundelingsstrategie en diverse productverbeteringen: hogere, ongeëvenaarde downloadsnelheden voor zowel onze particuliere als zakelijke klanten, onze app "Triiing" waarmee je via WiFi kan bellen, ons toonaangevende OTT-platform "Yelo TV", etc. Het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop daalde voor alle vaste diensten tot het laagste niveau voor een derde kwartaal in vijf jaar, ondanks de hevige concurrentie. In het derde kwartaal steeg het aantal abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie) netto met 83.400, een stijging van 66% ten opzichte van het vorige kwartaal en met 33% in vergelijking met het derde kwartaal van vorig jaar. Eind september 2014 was ongeveer 49% van ons klantenbestand geabonneerd op alle drie de vaste diensten en hadden we iets meer dan 1.000.000 triple-playabonnees, of 11% meer dan een jaar geleden. Het grotere aandeel van multiple-playabonnees en digitale-tv-abonnees in het totale klantenbestand deed de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie in het derde kwartaal met 5% j-o-j stijgen tot €50, wat een nieuw record was. Dankzij ons verbeterde mobiele aanbod, waaronder de lancering van 4G-diensten en de scherp geprijsde optie "Supersize je King" in maart 2014, bleef de groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabonnement in het derde kwartaal versnellen en behaalden we ons beste kwartaalresultaat (+47.700) sinds het tweede kwartaal van 2013 ondanks de felle concurrentie. Aangezien slechts ongeveer 19% van onze unieke klantenrelaties ook mobiele-telefonieklant is bij ons, zien we nog steeds gezonde groei mogelijkheden.

Eind augustus kondigden we de start van ons investeringsprogramma voor ons netwerk van de volgende generatie aan. De komende vijf jaar willen we ongeveer €500 miljoen investeren om de beschikbare netwerkcapaciteit te vergroten van de huidige 600 MHz tot 1 GHz, wat het in de toekomst mogelijk zal maken om te downloaden met snelheden tot 1 Gbps. Zo behouden we onze technologische voorsprong op concurrerende netwerken en kunnen we er tegelijk voor zorgen dat Vlaamse consumenten, bedrijven en overheden toegang hebben tot één van de meest geavanceerde kabelnetwerken in Europa. Begin oktober kondigden we ook de lancering van de EAP-technologie aan. EAP zal onze klanten in staat stellen om automatisch en naadloos een verbinding te maken met ons uitgebreide netwerk van meer dan 1 miljoen WiFi-homespots en ongeveer 2.000 WiFi-hotspots. Dankzij EAP zullen onze klanten beschikken over een supersnelle mobiele dataverbinding en zullen we meer mogelijkheden hebben om een steeds groter aandeel van het mobiele dataverkeer via ons WiFi-netwerk te laten verlopen.

Wat onze financiële prestaties betreft, ben ik blij dat de groei van de bedrijfsopbrengsten in het derde kwartaal is versneld dankzij de solide stijging van het aantal opbrengstgenererende eenheden voor zowel onze vaste als mobiele diensten, de hogere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen en de hogere bijdrage van onze B2B-afdeling. De bedrijfsopbrengsten stegen in het derde kwartaal met 5% tot €432 miljoen. De bedrijfsopbrengsten stegen in de eerste negen maanden van 2014 met 4% j-o-j tot €1.271 miljoen, en werden negatief beïnvloed door de aanzienlijk lagere opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones, de lagere analoge transport- en distributievergoedingen en de lagere verbruiksgerelateerde opbrengsten. Als we deze posten buiten beschouwing laten, was de groei van de bedrijfsopbrengsten in de eerste negen maanden substantieel hoger geweest. De Adjusted EBITDA in de eerste negen maanden steeg met 8% j-o-j tot €687 miljoen, inclusief een eenmalig voordeel van €12,5 miljoen uit de afhandeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen. De Adjusted EBITDA steeg in het derde kwartaal met 4% j-o-j tot €227 miljoen. Deze stijging weerspiegelt de hogere kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten tijdens het kwartaal, die deels werden gecompenseerd door de lagere advertentie-, verkoop- en marketingkosten. In de eerste negen maanden bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €260 miljoen, wat overeenkomt met ongeveer 20% van onze bedrijfsopbrengsten. Zonder het effect van de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste negen maanden ongeveer 18% van de bedrijfsopbrengsten. Tot slot genereerden wij in de eerste negen maanden een vrije kasstroom van €209 miljoen, of meer dan dubbel zoveel als in dezelfde periode vorig jaar, dankzij de solide groei van de Adjusted EBITDA, de verbeterende trend van het werkkapitaal en de lagere geldelijke bedrijfsinvesteringen.

Terugblikkend op onze solide financiële resultaten in de eerste negen maanden en rekening houdend met de huidige operationele trends, herbevestigen wij onze prognoses voor het volledige jaar. Dit betekent dat we er nog

steeds van uitgaan dat de groei van de bedrijfsopbrengsten en de Adjusted EBITDA over het volledige jaar respectievelijk "tussen 4-5%" en "tussen 5-6%" zal bedragen. We verwachten dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen "tussen 20-21%" van onze bedrijfsopbrengsten zullen bedragen en dat de vrije kasstroom "tussen €230-240 miljoen" zal bedragen. In combinatie met de gerichte netwerkinvesteringen in de komende vijf jaar, onze toonaangevende productpositionering en onze klantgerichte focus blijven we goed gepositioneerd om in de toekomst aantrekkelijke aandeelhouderswaarde te creëren."

1 Belangrijkste operationele ontwikkelingen

1.1 Productbundels

OVERZICHT EN PRODUCTBUNDELS

Op 30 september 2014 hadden we 2.073.800 klantenrelaties, wat neerkomt op ongeveer 71% van de 2.910.700 huizen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten. Op 30 september 2014 waren al onze 2.073.800 klantenrelaties geabonneerd op onze basiskabel-tv-diensten, 1.512.800 op onze breedbandinternetdiensten en 1.133.600 op onze vaste-telefoniediensten. Op 30 september 2014 hadden we ook 868.500 mobiele telefonieabonnees met een post-paidabbonnement. Bovendien was ongeveer 75% van onze abonnees voor basiskabel-tv overgestapt op ons digitale tv-platform, waar de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie hoger ligt. Op 30 september 2014 leverden we 4.720.200 diensten (exclusief de opbrengstgenererende eenheden van onze mobiele activiteiten), wat een stijging van 3% j-o-j vertegenwoordigt.

Hoewel de marktomgeving waarin wij actief zijn over het algemeen meer volwassen is, is het aantal abonnees voor onze geavanceerde vaste diensten (digitale tv, breedbandinternet en vaste telefonie) sinds begin 2014 netto met 190.600 gestegen, waarvan 83.400 in het derde kwartaal van 2014, of 33% meer dan het derde kwartaal van 2013. Ondanks de concurrentie en de gevolgen van de telecomwet van oktober 2012, die het voor consumenten in wezen gemakkelijker maakte om van operator te veranderen, nam het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor al onze vaste producten verder af. In het derde kwartaal van 2014 bereikte het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor al onze vaste producten voor particuliere klanten het laagste niveau voor een derde kwartaal in vijf jaar tijd. Wat onze mobiele activiteiten betreft, bleef het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop grotendeels stabiel ten opzichte van het tweede kwartaal van 2014, toen het daalde tot het laagste niveau sinds de lancering van onze tariefplannen "King" en "Kong" medio 2012. Wij zijn van mening dat deze gunstige ontwikkeling van het klantverloop voor zowel onze vaste als mobiele activiteiten te danken is aan onze productbundelingsstrategie en onze niet-aflatende focus op het creëren van een geweldige klantervaring.

Wij realiseerden opnieuw een robuuste nettogroei van het aantal abonnees voor onze toonaangevende triple-playbundels "Whop" en "Whoppa" na de lancering ervan in juni 2013. In het derde kwartaal van 2014 steeg het aantal triple-playabonnees netto met 27.900. Hierdoor overstegen we op 30 september 2014 1 miljoen triple-playabonnees (1.025.200, +11% j-o-j). Momenteel is ongeveer 49% van onze klantenrelaties geabonneerd op onze triple-playbundels, tegenover ongeveer 44% op 30 september 2013. We hebben nog steeds een groot aantal single-playklanten (ongeveer 22% van ons totale klantenbestand op 30 september 2014), die we ervan trachten te overtuigen om over te stappen naar onze geavanceerde diensten en productbundels. Het succes van onze productbundelingsstrategie valt ook af te leiden uit het aantal diensten per klant. Per 30 september 2014 namen onze klanten gemiddeld 2,28 diensten af, een stijging van 5% ten opzichte van het derde kwartaal van 2013 toen het gemiddelde aantal diensten per klant op 2,18 stond (in beide gevallen exclusief mobiele telefonie).

GEMIDDELDE OPBRENGST PER KLANTENRELATIE

De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie is exclusief onze opbrengsten uit mobiele telefonie en bepaalde andere soorten opbrengsten en is één van onze belangrijkste operationele maatstaven, aangezien we streven naar een groter aandeel van het budget dat onze klanten spenderen aan telecommunicatie-, media- en entertainmentdiensten. De gemiddelde opbrengst per klantenrelatie kwam in de eerste negen maanden van 2014 uit op €49,6, wat €2,4 of 5% meer was dan de €47,2 in dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2014 bereikte de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie €50,0, of 5% meer dan de €47,5 in het derde kwartaal van vorig jaar. De groei van de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie werd ondersteund door (i) het grotere aandeel van multiple-playabonnees in ons totale klantenbestand, (ii) het grotere aandeel van digitale-tv-abonnees (die een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie genereren en vaak inhoud op betaalkanalen bekijken), en (iii) de gunstige impact van de prijsverhoging voor bepaalde vaste diensten in februari 2014. Deze gunstige effecten werden deels tenietgedaan door het groeiende aandeel van bundelkortingen en andere kortingen.

1.2 Breedbandinternet

In de loop van het derde kwartaal oversteeg het aantal abonnees voor breedbandinternet 1,5 miljoen. Op 30 september 2014 hadden we 1.512.800 abonnees voor breedbandinternet. In het derde kwartaal van 2014, dat in termen van verkoop traditioneel een zwakker kwartaal is in onze sector, kregen we er netto 19.900 breedbandinternetabonnees bij (eerste 9 maanden van 2014: +47.900). Op 30 september 2014 was 52,0% van de huizen, waarlangs ons toonaangevende HFC-netwerk loopt, geabonneerd op één van onze breedbandinternetproducten, tegenover 49,9% aan het eind van het derde kwartaal van 2013. In juni 2013 herpositioneerden we met succes onze productbundels met niet te evenaren downloadsnelheden in ons verkoopgebied van 60 Mbps voor de "Whop"-bundel en 120 Mbps voor de "Whoppa"-bundel. In juni 2014 hebben we ons productaanbod verder verrijkt, wat resulteert in een nog betere surfervaring voor zowel onze particuliere als zakelijke klanten. Vandaag bieden we maximale downstreamsnelheden van 160 Mbps aan voor onze particuliere "Whoppa"-klanten en 200 Mbps voor onze "Business Internet 200 Plus"-klanten.

Wij zijn ervan overtuigd dat onze abonnees voor breedbandinternet over één van de meest geavanceerde breedbandproducten in Europa beschikken: eind september 2014 bereikte de gemiddelde downloadsnelheid ongeveer 82 Mbps, tegenover ongeveer 43 Mbps voor de lancering van onze nieuwe triple-playbundels in juni vorig jaar. We hebben ook verdere vooruitgang geboekt met onze WiFi-strategie, die we niet alleen beschouwen als een natuurlijke uitbreiding voor de vaste breedbandverbinding thuis of op kantoor maar ook als een middel om een steeds groter aandeel van het mobiele dataverkeer via ons bestaande WiFi-netwerk te laten verlopen. Vandaag hebben we meer dan 1 miljoen actieve WiFi-homespots en ongeveer 2.000 WiFi-hotspots op openbare plaatsen. Door onze samenwerking met de Waalse kabeloperator VOO kunnen breedbandinternetklanten van Telenet en VOO gratis gebruik maken van de WiFi-homespots op hun respectievelijke netwerken. In het derde kwartaal van 2014 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze breedbandinternetdiensten 7,3%, vergeleken met 7,7% in dezelfde periode vorig jaar.

Eind augustus 2014 kondigden we ons upgradeprogramma voor het netwerk van de volgende generatie aan, waarbij we de komende vijf jaar circa €500,0 miljoen willen investeren in het vergroten van de capaciteit van ons netwerk van de huidige 600 MHz tot 1 GHz. Dit moet in de toekomst downloadsnelheden tot 1 Gbps mogelijk maken. Begin oktober 2014 kondigden we de uitrol van de EAP-functionaliteit (Extensible Authentication Protocol) op onze WiFi-routers aan, waardoor klanten automatisch en naadloos een verbinding kunnen maken met ons WiFi-netwerk. Deze nieuwe technologie is geactiveerd voor een aanzienlijk aantal WiFi-hotspots en de WiFi-homespots in Mechelen, waar Telenet gevestigd is. De bredere uitrol in andere Vlaamse steden zal plaatsvinden in de loop van november en december 2014. Wij streven ernaar om alle WiFi-homespots in ons verkoopgebied tegen begin 2015 uit te rusten met deze nieuwe technologie, waardoor we een groter deel van het mobiel dataverkeer via ons WiFi-netwerk kunnen laten verlopen.

1.3 Vaste telefonie

Sinds de succesvolle herpositionering van onze productbundels in juni vorig jaar, waaronder de introductie van onze innovatieve VoIP app "Triiing", zien we een sterke groei van het aantal abonnees voor vaste telefonie. Aangezien "Triiing" wereldwijd via elke WiFi connectie werkt, geloven we sterk dat deze app waardetoevoegend is voor onze vaste telefoniediensten. Dit creëert op haar beurt potentieel om buitenlandse roamingkosten voor onze klanten drastisch te verminderen. Het aantal geregistreerde "Triiing"-apparaten was gestegen tot ongeveer 257.000 op 30 september 2014. In het derde kwartaal van 2014 steeg het aantal abonnees voor vaste telefonie netto met 26.300 (eerste 9 maanden van 2014: 68.600). Aan het eind van het derde kwartaal van 2014 hadden we 1.133.600 abonnees voor vaste telefonie (+10% j-o-j). De penetratie van vaste telefonie steeg tot 38,9% van het totale aantal huizen die op ons netwerk kunnen worden aangesloten, ondanks de lagere tarieven voor mobiel bellen en de hevige concurrentie. In het derde kwartaal van 2014 bedroeg het op jaarbasis uitgedrukte klantverloop voor onze vaste-telefoniediensten 6,6%, wat 30 basispunten minder was dan in dezelfde periode vorig jaar.

1.4 Mobiele telefonie

In maart 2014 verbeterden we ons mobiele-telefonieaanbod met de introductie van de optie "Supersize je King", die klanten twee keer zoveel beltijd, sms'jes en datavolume biedt als een normaal tariefplan "King" voor een meerprijs van €5 per maand. Wij zijn van mening dat "Supersize je King" met zijn prijs van €20 per maand een aantrekkelijk aanbod blijft voor onze klanten vergeleken met vergelijkbare aanbiedingen van onze belangrijkste concurrenten. Wij hebben ook ons "Kong"-aanbod in het hogere segment aantrekkelijker gemaakt door de prijzen te verlagen (voor zowel nieuwe als bestaande abonnees) van €50 tot €45 per maand en tegelijk de specificaties voor datavolume, sms'jes en beltijd te verhogen. Sinds eind maart 2014 krijgen onze mobiele-telefonieabonnees ook gratis toegang tot 4G. Na de gerichte actie voor de subsidiëring van gsm's en smartphones eind mei 2014 lanceerden we een vergelijkbare actie naar het einde van het derde kwartaal toe, waarbij we een 4G-compatibele smartphone te koop aanboden tegen €49 in combinatie met het tariefplan "King", "Supersize je King" of "Kong". Tegelijkertijd verkopen wij de nieuwe iPhone 6™ tegen een verlaagde prijs afhankelijk van de maandelijkse bijdrage die de klant kiest maar onafhankelijk van het gekozen tariefplan voor mobiele telefonie.

De hiervoor genoemde verbeteringen aan ons productaanbod versnelden de nettogroei van het aantal mobiele-telefonieabonnees ten opzichte van de afgelopen kwartalen. In het derde kwartaal van 2014 steeg het aantal mobiele-telefonieabonnees met een post-paidabbonnement netto met 47.700 (eerste 9 maanden van 2014: 118.000), ondanks de veel sterkere concurrentie. Dit was onze beste kwartaalprestatie sinds het tweede kwartaal van 2013. Op 30 september 2014 hadden we 868.500 abonnees met een post-paidabbonnement (+22% j-o-j). In het derde kwartaal van 2014 steeg de gemiddelde opbrengst per klantenrelatie die door onze mobiele-telefonieabonnees wordt gegenereerd tot €26,9 (inclusief interconnectie). De daling ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar was vooral toe te schrijven aan de impact van toegestane kortingen door de harmonisatie van onze tarieven voor mobiele telefonie voor zowel nieuwe als bestaande klanten in november 2013. Op sequentiële basis bleef de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie (inclusief interconnectie) echter nagenoeg ongewijzigd.

1.5 Televisie

1.5.1 Digitale en premium-tv

In het derde kwartaal van 2014 steeg het aantal digitale-tv-abonnees netto met 37.200 (eerste 9 maanden van 2014: 74.100) of 7% j-o-j tot 1.565.500 op 30 september 2014. Per 30 september 2014 genereerde ongeveer 75% van onze abonnees voor basiskabel-tv een hogere gemiddelde opbrengst per klantenrelatie op ons interactieve digitale tv-platform, versus ongeveer 70% op 30 september 2013. In vergelijking met de voorgaande kwartalen zagen we een sterke nettogroei van het aantal digitale-tv-abonnees na de uitfasering van ons SD-videoplatform. Digitale-tv-abonnees kunnen hun kijkervaring via "Yelo TV" uitbreiden van het traditionele tv-scherm naar hun smartphones, tablets, laptops of pc's. Op 30 september 2014 hadden we ongeveer 423.900 actieve "Yelo TV"-gebruikers. "Rex" en "Rio", onze à la carte abonnementsformules die voor een vast maandelijks bedrag onbeperkt toegang geven tot een ruime keuze aan films en programma's, hadden bijna 127.300 klanten per 30 september 2014, of 13% meer dan vorig jaar.

In juni 2014 kende de Jupiler Pro League de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie voor de komende drie seizoenen toe op niet-exclusieve basis. Dit betekent dat Telenet alle wedstrijden van de Belgische competitie live zal kunnen uitzenden op Sporting Telenet tot en met het seizoen 2016-2017. Zo blijven we een mooie selectie aan nationale en buitenlandse voetbalcompetities aanbieden op onze betaalzender Sporting Telenet, naast een brede waaier aan andere sporten waaronder NBA basketbal, golf en Formule 1. Eind september 2014 waren ongeveer 206.100 klanten geabonneerd op onze betalende sportzenders, 2% meer dan in het tweede kwartaal van 2014 tengevolge van de start van het nieuwe voetbalseizoen.

1.5.2 Basiskabel-tv

Het totale aantal abonnees voor analoge en digitale basiskabel-tv liep met 2.800 terug van 2.076.600 op 30 juni 2014 tot 2.073.800 op 30 september 2014 (eerste 9 maanden 2014: -18.700). Dit was een duidelijke verbetering ten opzichte van het organische nettoverlies van 5.800 abonnees voor basiskabel-tv in het tweede kwartaal van 2014. Wij zijn van mening dat deze daling van het organische nettoverlies een solide prestatie is gelet op de sterk concurrentiële omgeving die wordt gekenmerkt door de beschikbaarheid van andere digitale en over-the-top (“OTT”) platformen in onze markt en de toegenomen concurrentie van aanbiedingen in het lagere segment.

Het hierboven genoemde organische verlies omvat geen overschakelingen naar ons digitale tv-platform en vertegenwoordigt klanten die zijn overgestapt naar platformen van de concurrentie (bijvoorbeeld andere aanbieders van digitale tv en satellietexploitanten) of klanten die hun tv-abonnement hebben opgezegd of die naar een locatie buiten ons verkoopgebied zijn verhuisd. Gelet op het historisch hoge niveau van de kabelpenetratie in ons verkoopgebied, de beperkte uitbreiding van het aantal aansluitbare huizen en de sterke concurrentie op de tv-markt, verwachten we een verder verloop van onze abonnees voor basiskabel-tv. Dit verloop zal echter worden gecompenseerd door de aanhoudende groei van het aantal multiple-playabonnees, die een hogere gemiddelde opbrengst per klant genereren dan klanten met een abonnement op basiskabel-tv.

2 Belangrijkste financiële ontwikkelingen

2.1 Bedrijfsopbrengsten

In de eerste negen maanden van 2014 genereerden we €1.271,1 miljoen aan bedrijfsopbrengsten, of 4% meer dan de €1.223,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De groei van de bedrijfsopbrengsten tijdens de periode was geheel organisch en was direct te danken aan (i) de solide groei van het aantal klanten met een productbundel, waarbij het aantal triple-playabonnees eind september 2014 11% hoger lag dan aan het eind van het derde kwartaal van 2013, (ii) het voordeel van de selectieve prijsverhoging voor bepaalde vaste diensten in februari 2014, (iii) de stijging van de bijdrage van onze mobiele activiteiten met €12,9 miljoen, en (iv) de stijging van de opbrengsten uit bedrijfsdiensten met 4%. Deze gunstige effecten werden deels tenietgedaan door (i) de daling van de opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones (waarop we doorgaans een kleine marge verdienen) met niet minder dan €10,9 miljoen, (ii) de daling van de analoge transport- en distributievergoedingen met €4,4 miljoen, en (iii) de lagere verbruiksgerelateerde opbrengsten. Zonder de negatieve impact van de lagere opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones en de lagere analoge transport- en distributievergoedingen zouden de bedrijfsopbrengsten substantieel hoger zijn.

In het derde kwartaal van 2014 bedroegen de bedrijfsopbrengsten €432,3 miljoen, of 5% meer dan de €410,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Zoals verwacht versnelde de groei van de bedrijfsopbrengsten in het derde kwartaal van 2014 ten opzichte van zowel het eerste als tweede kwartaal van 2014. Dit was te danken aan de solide groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden voor onze toonaangevende geavanceerde vaste diensten en aan de verdere versnelling van de nettogroei van het aantal mobiele-telefonieabonnees na de succesvolle lancering van de optie "Supersize je King" in maart 2014. We boekten ook hogere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen, hetgeen deels tenietgedaan werd door een daling van de opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones.

BASISKABEL-TV

De opbrengsten uit basiskabel-tv, zijnde de maandelijkse vergoedingen die onze abonnees voor basiskabel-tv betalen voor de analoge en digitale kanalen die ze in het basispakket ontvangen, stegen in de eerste negen maanden van 2014 met 2% j-o-j tot €240,9 miljoen (KW3 2014: €80,4 miljoen). De negatieve impact van de afname van het aantal actieve abonnees werd meer dan gecompenseerd door de hogere opbrengsten uit auteursrechten na de tariefverhoging in februari 2014. Aangezien wij deze auteursrechten rechtstreeks doorstorten aan agentschappen voor de inning van auteursrechten voor bepaalde inhoud die door de openbare omroepen wordt uitgezonden, heeft de voornoemde verhoging geen positief effect op onze Adjusted EBITDA.

PREMIUM KABEL-TV

Onze opbrengsten uit premium kabel-tv omvatten de opbrengsten die door onze abonnees voor digitale kabel-tv worden gegenereerd bovenop de opbrengsten uit basiskabel-tv zoals hierboven beschreven, en omvatten onder meer terugkerende huurgelden voor settopboxen en de opbrengsten uit extra kanalen die wij aanbieden en ons platform voor films en programma's à la carte. In de eerste negen maanden van 2014 daalden de opbrengsten uit premium kabel-tv met 1% j-o-j tot €174,6 miljoen (KW3 2014: €58,1 miljoen). De hogere opbrengsten uit de verhuur van settopboxen en uit abonnementsdiensten werden meer dan tenietgedaan door het groeiende aandeel van bundelkortingen na de herpositionering van onze triple-playbundels in juni 2013 en door de tijdelijke kortingen voor "Rex" en "Rio" in het eerste kwartaal van 2014.

VERDELERS/OVERIGE

De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' omvatten voornamelijk (i) commissie-inkomsten en opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones, (ii) transport- en distributievergoedingen, (iii) vergoedingen voor de installatie en activering van kabel-tv, en (iv) opbrengsten uit de verkoop van settopboxen. De opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' bedroegen €37,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2014, of €9,6 miljoen minder dan de €47,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling van 20% j-o-j was voornamelijk te wijten aan de

aanzienlijk lagere opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones en aan de lagere analoge transport- en distributievergoedingen. In het derde kwartaal van 2014 bedroegen de opbrengsten afkomstig van 'Verdelers/Overige' €14,0 miljoen, wat €1,3 miljoen of 10% meer is dan in het derde kwartaal van 2013. De lagere opbrengsten uit de verkoop van losse gsm's en smartphones en de lagere analoge transport- en distributievergoedingen werden gecompenseerd door de hogere opbrengsten uit de verkoop van settopboxen.

RESIDENTIEEL BREEDBANDINTERNET

De opbrengsten uit residentieel breedbandinternet die door onze particuliere klanten en kleine bedrijven met een breedbandinternetabonnement werden gegenereerd, bedroegen in de eerste negen maanden van 2014 €389,5 miljoen (KW3 2014: €131,7 miljoen), of 13% meer dan de €343,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De groei van de bedrijfsopbrengsten was te danken aan de solide groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden met 5%, de gunstigere toerekening van de opbrengsten uit onze bundels "Whop" en "Whoppa" in vergelijking met onze vorige triple-playbundels en het voordeel uit de eerder genoemde prijsverhoging sinds februari 2014.

RESIDENTIËLE TELEFONIE

De opbrengsten uit residentiële telefonie omvatten de terugkerende opbrengsten uit abonnementsgelden die door onze abonnees voor vaste en mobiele telefonie worden betaald, evenals de interconnectieopbrengsten die door deze klanten worden gegenereerd. In de eerste negen maanden van 2014 bedroegen de opbrengsten uit residentiële telefonie €357,5 miljoen (KW3 2014: €124,0 miljoen). Dit was slechts een lichte stijging ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, omdat de grotere bijdrage van onze mobiele-telefonieactiviteit werd tenietgedaan door de lagere opbrengsten uit vaste telefonie als gevolg van het grotere aandeel van bundelkortingen.

In de eerste negen maanden van 2014 bedroegen de opbrengsten uit residentiële vaste telefonie €165,9 miljoen (KW3 2014: €56,3 miljoen). De robuuste groei van het aantal abonnees met 10% werd tenietgedaan door het groeiende aandeel van bundelkortingen en door de daling van de verbruiksgerelateerde opbrengsten als gevolg van het aanhoudende succes van onze "FreePhone Europe"-plannen met forfaitaire tarieven. De opbrengsten uit residentiële mobiele telefonie bedroegen €191,6 miljoen (KW3 2014: €67,7 miljoen), inclusief €59,4 miljoen (KW3 2014: €19,9 miljoen) aan interconnectieopbrengsten. In de eerste negen maanden van 2014 stegen de opbrengsten uit residentiële mobiele telefonie met 7% j-o-j dankzij de aanhoudende groei van het aantal abonnees met een post-paidabonnement, deels tenietgedaan door de daling van de gemiddelde opbrengst per klant voor mobiele telefonie zoals eerder aangehaald. In vergelijking met het tweede kwartaal van 2014 stegen de opbrengsten uit residentiële mobiele telefonie met 7% als gevolg van de snellere groei van het aantal mobiele-telefonieabonnees.

BEDRIJFSDIENSTEN

Opbrengsten uit zakelijke klanten op alle coaxgerelateerde producten worden toegerekend aan één van de bovengenoemde opbrengstenregels en worden niet gerapporteerd binnen Telenet for Business, onze B2B-afdeling. De onder bedrijfsdiensten gerapporteerde opbrengsten betreffen de opbrengsten die worden gegenereerd op niet-coaxproducten, inclusief glasvezel- en geleasede DSL-lijnen, onze 'carrier'-diensten, maar ook diensten met toegevoegde waarde zoals hostingdiensten en beheerde beveiligingsdiensten. In de eerste negen maanden van 2014 genereerde Telenet for Business €70,7 miljoen aan bedrijfsopbrengsten. Dit was 4% meer dan in dezelfde periode vorig jaar toen onze bedrijfsdiensten €67,7 miljoen aan bedrijfsopbrengsten opleverden, en weerspiegelde de negatieve impact van veranderingen in de manier waarop we bepaalde voorschotten boeken. Daarnaast werd de daling van de opbrengsten uit geleasede datalijnen en hostingdiensten meer dan goedgemaakt door de opbrengsten uit mobiele groothandelsdiensten, beveiligingsgerelateerde diensten en vaste telefonie, omdat de aanhoudende prijsdruk werd gecompenseerd door de sterke groei van het productaanbod in vaste telefonie voor middelgrote bedrijven. In het derde kwartaal van 2014 stegen de opbrengsten uit bedrijfsdiensten met 3% j-o-j tot €24,1 miljoen dankzij de hogere opbrengsten uit vaste telefonie, mobiele groothandelsdiensten en beveiligingsgerelateerde diensten, deels tenietgedaan door de lagere opbrengsten uit geleasede datalijnen en hostingdiensten.

2.2 Bedrijfskosten

In de eerste negen maanden van 2014 bedroegen de totale bedrijfskosten €856,6 miljoen, wat grotendeels stabiel is in vergelijking met de €855,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De iets hogere personeelskosten en licht hogere kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa in de eerste negen maanden van 2014 werden meer dan gecompenseerd door de daling van de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 2% en door de lagere advertentie-, verkoop- en marketingkosten als gevolg van verschillen in de timing van sommige van onze marketingcampagnes. De bedrijfskosten in de eerste negen maanden van 2014 weerspiegelden ook de gunstige impact van €12,5 miljoen uit de afhandeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen, terwijl onze bedrijfskosten in de eerste negen maanden van 2013 gunstig werden beïnvloed door een terugname aan afschrijvingen ten bedrage van €15,7 miljoen in het tweede kwartaal van 2013 na een schikking inzake invoerrechten op settopboxen.

In het derde kwartaal van 2014 bedroegen de totale bedrijfskosten €295,0 miljoen, of 4% meer dan de €283,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was voornamelijk het gevolg van de stijging van de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met €15,4 miljoen, inclusief hogere interconnectiekosten en relatief hogere kosten in verband met gerichte campagnes waarbij we een 4G-compatibele smartphone te koop aanboden tegen een gesubsidieerde prijs van €49 in combinatie met het tariefplan "King", "Supersize je King" of "Kong".

- De **personeelskosten** stegen met 2% van €111,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2013 tot €114,5 miljoen in de eerste negen maanden van 2014 (KW3 2014: €36,3 miljoen). Deze stijging was toe te schrijven aan de verplichte loonindexering van 1% voor al onze werknemers in januari 2014 en aan de bescheiden groei van ons personeelsbestand, die het gevolg is van de aanhoudende groei van onze activiteiten.
- De **afschrijvingen en waardeverminderingen, inclusief winsten op de verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële vaste activa**, bedroegen in de eerste negen maanden van 2014 €262,1 miljoen (KW3 2014: €86,1 miljoen). Dit is licht hoger in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar, die het gunstige effect van €15,7 miljoen uit de terugname van invoerrechten op settopboxen weerspiegelde. De kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa werden in de eerste negen maanden van 2014 ook beïnvloed door de langere verwachte gebruiksduur van de nieuwste generatie settopboxen. Bovendien boekten we in de eerste negen maanden van 2014 lagere afschrijvingen dan in dezelfde periode vorig jaar als gevolg van de waardevermindering op de licentie voor het mobiele 3G-spectrum geboekt in het vierde kwartaal van 2013.
- De **kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten** omvatten al onze directe kosten, zoals kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones, interconnectiekosten, programmeringskosten, auteursrechten, callcenterkosten en netwerkgerelateerde kosten, en vertegenwoordigden nog steeds het grootste deel van de totale bedrijfskosten. In vergelijking met de eerste negen maanden van 2013 daalden de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met €8,8 miljoen of 2% tot €378,6 miljoen in de eerste negen maanden van 2014. Deze daling was voornamelijk het gevolg van de aanzienlijk lagere kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones. Bovendien weerspiegelden de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten in de eerste negen maanden van 2014 de eenmalige gunstige impact van €12,5 miljoen uit de afhandeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen. In het derde kwartaal van 2014 stegen de kosten voor de exploitatie van het netwerk en voor diensten met 12% j-o-j tot €139,6 miljoen, vooral als gevolg van de hogere interconnectiekosten, auteursrechten, hogere kosten gerelateerd aan de verkoop van settopboxen en kosten die verband houden met de subsidiëring van gsm's en smartphones in het kader van onze nieuwste marketingcampagnes.
- De **advertentie-, verkoop- en marketingkosten** daalden in de eerste negen maanden van 2014 met 10% j-o-j tot €45,6 miljoen. Deze daling weerspiegelt de lancering van onze vernieuwde productbundels in juni 2013, de lagere verkoopcommissies door de relatief lagere nettogroei van het aantal abonnees voor zowel onze vaste als mobiele diensten en de verschillen in de timing van sommige van onze campagnes. Om dezelfde redenen daalden de advertentie-, verkoop- en marketingkosten in het derde kwartaal van 2014 met 14% j-o-j tot €14,3 miljoen.
- Onze **overige kosten, inclusief operationele kosten in verband met overnames of desinvesteringen en herstructureringskosten**, bedroegen €48,8 miljoen in de eerste negen maanden van 2014 (KW3 2014: €17,0 miljoen), tegenover €37,2 miljoen in de eerste negen maanden van 2013, en omvatten onder andere kosten voor businessondersteunend bedrijfsadvies, consultancykosten en juridische kosten.

In de eerste negen maanden van 2014 vertegenwoordigden de bedrijfskosten ongeveer 67% van de bedrijfsopbrengsten, in vergelijking met ongeveer 70% in dezelfde periode vorig jaar. De relatieve daling ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar was voornamelijk toe te schrijven aan de lagere kosten in verband met de verkoop en subsidiëring van gsm's en smartphones en de lagere advertentie-, verkoop- en marketingkosten, gedeeltelijk tenietgedaan door hogere personeelskosten en andere kosten.

De kostprijs van geleverde diensten vertegenwoordigde in de eerste negen maanden van 2014 ongeveer 54% van de bedrijfsopbrengsten, tegenover ongeveer 55% in de eerste negen maanden van 2013. De verkoop-, algemene en beheerskosten vertegenwoordigden in de eerste negen maanden van 2014 ongeveer 14% van de totale bedrijfsopbrengsten, in vergelijking met ongeveer 15% in dezelfde periode vorig jaar.

2.3 Adjusted EBITDA en bedrijfswinst

In de eerste negen maanden van 2014 realiseerden we een Adjusted EBITDA van €687,4 miljoen, of 8% meer dan de €636,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Zoals eerder vermeld, weerspiegelde de Adjusted EBITDA voor de eerste negen maanden van 2014 een eenmalige gunstige impact van €12,5 miljoen uit de afhandeling van bepaalde voorwaardelijke verplichtingen. Daarnaast was de groei van de Adjusted EBITDA in de eerste negen maanden van 2014 direct te danken aan de solide groei van het aantal klanten met een productbundel, de relatief lagere kosten in verband met de subsidiëring van gsm's en smartphones in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar en de algemene beheersing van de overheadkosten. In de eerste negen maanden van 2014 bedroeg de Adjusted EBITDA-marge 54,1%, in vergelijking met 52,0% in dezelfde periode vorig jaar, ondanks het grotere aandeel van opbrengsten met een lagere marge uit mobiele telefonie en entertainmentdiensten.

In het derde kwartaal van 2014 bedroeg de Adjusted EBITDA €227,3 miljoen, wat 4% meer is dan de €219,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Zoals verwacht nam de Adjusted EBITDA-marge in het derde kwartaal van 2014 licht af tot 52,6%, in vergelijking met 53,4% in het derde kwartaal van 2013. De daling van de advertentie-, verkoop- en marketingkosten in het derde kwartaal van 2014 werd meer dan tenietgedaan door (i) de hogere kosten in verband met de subsidiëring van gsm's en smartphones als gevolg van onze recente mobiele-telefoniecampagnes, (ii) de hogere interconnectiekosten als gevolg van de verdere groei van het aantal opbrengstgenererende eenheden voor zowel vaste als mobiele telefonie en (iii) de hogere kosten gerelateerd aan de verkoop van settopboxen.

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

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 september			Voor de negen maanden afgesloten op 30 september		
	2014	2013	% Verschil	2014	2013	% Verschil
Adjusted EBITDA	227,3	219,1	4%	687,4	636,9	8%
Adjusted EBITDA-marge	52,6%	53,4%		54,1%	52,0%	
Vergoeding op basis van aandelen	(1,7)	(1,8)	-6%	(7,0)	(8,6)	-19%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	(0,4)	-	N.B.	(2,0)	-	N.B.
Herstructureringskosten	(1,8)	-	N.B.	(1,8)	-	N.B.
EBITDA	223,4	217,3	3%	676,6	628,3	8%
Afschrijvingen en waardeverminderingen	(86,1)	(90,8)	-5%	(262,1)	(259,6)	1%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	137,3	126,5	9%	414,5	368,7	12%
Netto financiële kosten	(72,0)	(62,8)	15%	(255,8)	(142,8)	79%
Overige opbrengsten (verliezen)	-	(0,1)	N.B.	0,3	(0,3)	N.B.
Belastingen	(42,7)	(20,1)	112%	(87,6)	(72,1)	21%
Winst over de verslagperiode	22,6	43,5	-48%	71,4	153,5	-53%

N.B. - Niet Betekenisvol

In de eerste negen maanden van 2014 genereerden we een bedrijfswinst van €414,5 miljoen (KW3 2014: €137,3 miljoen), versus €368,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De stijging van de bedrijfswinst met 12% in de eerste negen maanden van 2014 was direct te danken aan de solide groei van de Adjusted EBITDA met 8% j-o-j, terwijl de kosten van afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa slechts licht hoger waren in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.

2.4 Nettoresultaat

FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

In de eerste negen maanden van 2014 bedroegen de netto financiële kosten €255,8 miljoen, tegenover €142,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze stijging was voornamelijk toe te schrijven aan de daling van de reële waarde van onze derivaten. In de eerste negen maanden van 2014 genereerden onze derivaten een niet-geldelijk verlies van €54,1 miljoen, versus een niet-geldelijke winst van €54,0 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Verder leden we ook een verlies van €7,3 miljoen door de vervroegde aflossing, in april 2014, van bepaalde Termijnleningen en de Senior Secured Notes met vervaldag in 2016. Ten opzichte van de eerste negen maanden van 2013 daalden de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten tot €0,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2014 als gevolg van de lagere gemiddelde rentevoeten op onze deposito's en beleggingen. De interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten bedroegen €195,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2014 en waren 2% lager dan in dezelfde periode vorig jaar na de succesvolle herfinanciering in april 2014 van bepaalde van onze Termijnleningen en de Senior Secured Notes met vervaldag in 2016. In het derde kwartaal van 2014 bedroegen de netto financiële kosten €72,0 miljoen, tegenover €62,8 miljoen in het derde kwartaal van 2013. In het derde kwartaal van 2014 bedroegen de interestopbrengsten en wisselkoerswinsten €0,6 miljoen, een verdubbeling ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar als gevolg van het gemiddeld hogere kassaldo in vergelijking met vorig jaar. De interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten bedroegen €63,6 miljoen in het derde kwartaal van 2014, in vergelijking met €66,0 miljoen in het derde kwartaal van 2013 als gevolg van de hiervoor genoemde herfinanciering. Tot slot resulteerden onze derivaten in een niet-geldelijk verlies van €9,0 miljoen in het derde kwartaal van 2014, versus een niet-geldelijke winst van €2,9 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Zie deel 2.6 - *Schuldprofiel, kassaldo en netto hefboomratio* voor gedetailleerde informatie over het looptijdprofiel van onze schulden.

BELASTINGEN

In de eerste negen maanden van 2014 boekten we belastingkosten ten bedrage van €87,6 miljoen, wat 21% meer is dan de €72,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2014 bedroegen de belastingkosten €42,7 miljoen, vergeleken met €20,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar.

NETTORESULTAAT

In de eerste negen maanden van 2014 realiseerden we een nettoresultaat van €71,4 miljoen, vergeleken met €153,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Hoewel het bedrijfsresultaat in de eerste negen maanden van 2014 een robuuste groei van 12% vertoonde, daalde het nettoresultaat met 53% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar als gevolg van een niet-geldelijk verlies van €54,1 miljoen op onze derivaten en een verlies van €7,3 miljoen bij de vervroegde schuldaflossing. In het derde kwartaal van 2014 realiseerden we een nettoresultaat van €22,6 miljoen, vergeleken met een nettoresultaat van €43,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Deze daling was het gevolg van de veel hogere belastingkosten dan in het derde kwartaal van 2013.

2.5 Kasstroom en liquide middelen

NETTOKASSTROOM UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2014 resulteerden onze bedrijfsactiviteiten in een nettokasstroom van €509,2 miljoen – een stijging van 27% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar toen we een nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten van €401,4 miljoen genereerden. De robuuste jaar-op-jaargroei van de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten was voornamelijk toe te schrijven aan de solide stijging van de Adjusted EBITDA met 8% en aan de substantiële verbetering van het werkkapitaal als gevolg van ons nieuwe werkkapitaalbeleid, terwijl onze geldelijke interestkosten licht stegen in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. In het derde kwartaal van 2014 genereerden wij een nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten van €165,2 miljoen, een forse stijging van 25% j-o-j. Deze stijging was voornamelijk te danken aan de groei van de Adjusted EBITDA met 4%, de sterke verbetering van het werkkapitaal ten opzichte van het corresponderende kwartaal van vorig jaar en de iets lagere geldelijke interestkosten

na de succesvolle herfinanciering in april 2014 van bepaalde van onze Termijnleningen en de Senior Secured Notes met vervaldag in 2016.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN INVESTERINGSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2014 gebruikten we een nettokasstroom van €286,9 miljoen in investeringsactiviteiten, wat nagenoeg ongewijzigd is vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. De kasstroom die gebruikt werd in investeringsactiviteiten bestond uit de geldelijke betalingen van onze bedrijfsinvesteringen, met inbegrip van de geldelijke betaling van €28,5 miljoen voor de uitzendrechten van de Belgische voetbalcompetitie, na aftrek van de opbrengsten die werden ontvangen van andere operatoren en omroepen die een deel van deze rechten gebruiken. Dit bedrag betrof de laatste betaling voor het vorige seizoen 2013-2014 en het eerste deel van het huidige seizoen 2014-2015. In het derde kwartaal van 2014 bedroeg de nettokasstroom die werd gebruikt in investeringsactiviteiten €102,7 miljoen, wat neerkomt op een daling van 19% j-o-j. Zie deel 2.7 '*Bedrijfsinvesteringen*' voor gedetailleerde informatie over de onderliggende toe te rekenen bedrijfsinvesteringen.

VRIJE KASSTROOM

In de eerste negen maanden van 2014 genereerden we een vrije kasstroom van €209,3 miljoen, of iets meer dan het dubbele van de vrije kasstroom in de eerste negen maanden van 2013 (€102,4 miljoen). De robuuste groei van de vrije kasstroom tijdens de periode was direct toe te schrijven aan de solide stijging van de Adjusted EBITDA, de verbetering van het werkkapitaal en de iets lagere geldelijke bedrijfsinvesteringen als gevolg van fasering en timingverschillen. Op kwartaalbasis bedroeg de vrije kasstroom €58,7 miljoen in het derde kwartaal van 2014, wat een forse stijging is ten opzichte van de €1,9 miljoen in het derde kwartaal van 2013, grotendeels om dezelfde redenen als hierboven vermeld.

NETTOKASSTROOM GEBRUIKT IN FINANCIERINGSACTIVITEITEN

In de eerste negen maanden van 2014 bedroeg de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten €198,7 miljoen, tegenover €908,1 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In de eerste negen maanden van 2014 weerspiegelde de ontwikkeling van de nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten voornamelijk: (i) de nettodaling van onze totale schuldenlast met €147,7 miljoen als gevolg van het feit dat overtollige liquide middelen werden gebruikt om de resterende uitstaande bedragen onder bepaalde Termijnleningen na de reeds vermelde herfinanciering in april 2014 terug te betalen, (ii) de inkoop van 1,1 miljoen eigen aandelen in het kader van het Aandeleninkoopprogramma van 2014 voor een totaalbedrag van €48,2 miljoen, gecompenseerd door de opbrengst uit de verkoop van eigen aandelen ten belope van €15,5 miljoen, en (iii) €18,3 miljoen in verband met terugbetalingen van financiële leases en andere financieringskosten. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in de eerste negen maanden van 2013 weerspiegelde voornamelijk de uitkering van een buitengewoon dividend aan onze aandeelhouders begin mei 2013 voor een totaalbedrag van €905,2 miljoen. De nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten in het derde kwartaal van 2014 bedroeg €6,7 miljoen en hield verband met terugbetalingen van financiële leases en andere financieringskosten.

2.6 Schuldprofiel, kassaldo en netto hefboomratio

SCHULDPROFIEL

Per 30 september 2014 bedroeg de totale schuld (inclusief toe te rekenen interest) €3.725,0 miljoen, waarvan een hoofdsom van €1.357,0 miljoen verschuldigd is onder onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility en een hoofdsom van €1.900,0 miljoen verband houdt met de Notes die in 2010, 2011 en 2012 werden uitgegeven. Op 30 september 2014 omvatte onze totale schuld ook een bedrag van €45,9 miljoen voor het uitstaande deel van het mobiele 3G-spectrum, inclusief toe te rekenen interest. De rest vertegenwoordigt voornamelijk de verplichtingen uit hoofde van financiële leases in verband met de overname van Interkabel.

In maart 2014 kondigden we een aanbod tot verlenging aan voor de Termijnleningen Q, R en T onder onze bestaande 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility alsmede de terugbetaling van de Senior Secured Notes met vervaldag in 2016.

Als gevolg van de hierboven vermelde herfinanciering, die in april 2014 werd voltooid, gaven we onder de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility een nieuwe Termijnlening met variabele interestvoet (3,25% marge boven Euribor) uit ten belope van €474,1 miljoen met een looptijd tot 30 juni 2022 ("Termijnlening W"). Daarnaast gaven we onder de 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility ook een nieuwe Termijnlening met variabele interestvoet (3,50% marge boven Euribor) uit ten belope van €882,9 miljoen met een looptijd tot 30 juni 2023 ("Termijnlening Y"). De netto-opbrengsten van deze nieuwe uitgiftes werden samen met beschikbare geldmiddelen en kasequivalenten gebruikt om de uitstaande bedragen onder de Termijnleningen Q, R en T en de €100,0 miljoen onder de Senior Secured Notes met vervaldag in 2016 volledig af te lossen. Als gevolg daarvan vervalt niets van onze uitstaande schuld vóór november 2020.

SCHULDOVERZICHT EN BETALINGSSCHEMA'S

De tabel hieronder geeft een overzicht van onze schuldinstrumenten en ons betalingsschema op 30 september 2014.

Tabel 2: Schuldoverzicht per 30 september 2014

	Totale faciliteit per	Opgenomen bedrag	Beschikbaar bedrag	Vervaldag	Interestvoet	Interestbetaling verschuldigd
30 september 2014						
(in miljoen euro)						
2010 Gewijzigde Senior Credit Facility:						
Termijnlening W	474,1	474,1	-	30 juni 2022	Vlottend 1-maand Euribor + 3,25%	Maandelijks
Termijnlening Y	882,9	882,9	-	30 juni 2023	Vlottend 1-maand Euribor + 3,50%	Maandelijks
Wentelkrediet (Faciliteit S)	36,9	-	36,9	31 december 2016	Vlottend 1-maand Euribor + 2,75%	Niet van toepassing
Wentelkrediet (Faciliteit X)	286,0	-	286,0	30 september 2020	Vlottend 1-maand Euribor + 2,75%	Niet van toepassing
Senior Secured Fixed Rate Notes						
€500 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2020	500,0	500,0	-	15 november 2020	Vast 6,375%	Halfjaarlijks (mei en nov.)
€300 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	300,0	300,0	-	15 februari 2021	Vast 6,625%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€450 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2022	450,0	450,0	-	15 augustus 2022	Vast 6,25%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
€250 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2024	250,0	250,0	-	15 augustus 2024	Vast 6,75%	Halfjaarlijks (feb. en aug.)
Senior Secured Floating Rate Notes						
€400 miljoen Senior Secured Notes met vervaldag 2021	400,0	400,0	-	15 juni 2021	Vlottend 3-maand Euribor + 3,875%	Kwartaal (maart, juni, sep. en dec.)
Totaal nominaal bedrag	3.579,9	3.257,0	322,9			

KASSALDO EN BESCHIKBAARHEID VAN MIDDELEN

Op 30 september 2014 hielden we €237,7 miljoen aan geldmiddelen en kasequivalenten aan, vergeleken met €214,1 miljoen op 31 december 2013. Hoewel we een deel van ons uitstaande kassaldo hebben aangewend om (i) de resterende uitstaande bedragen onder bepaalde van onze Termijnleningen na de herfinanciering in april 2014 af te lossen en om (ii) eigen aandelen in te kopen in het kader van het Aandeleninkoopprogramma van 2014, weerspiegelde de stijging van het kassaldo ten opzichte van eind 2013 voornamelijk onze robuuste groei van de vrije kasstroom. Op 30 september 2014 hadden we toegang tot een bijkomend toegezegd wentelkrediet van €322,9 miljoen, mits de onderstaande convenanten worden nageleefd. Een substantieel deel van ons wentelkrediet (€286,0 miljoen) is beschikbaar tot 30 september 2020; het resterende bedrag (€36,9 miljoen) is beschikbaar tot 31 december 2016.

NETTO HEFBOOMRATIO

Per 30 september 2014 resulteerden het uitstaande saldo van onze 2010 Gewijzigde Senior Credit Facility en het uitstaande kassaldo in een netto hefboomratio (zijnde de verhouding tussen onze totale nettoschuld en de Geconsolideerde Geannualiseerde EBITDA) van 3,6x. In vergelijking met het voorgaande kwartaal bleef onze netto

hefboomratio onveranderd. Onze huidige netto hefboomratio ligt ruim onder het convenant van 6,0x en de beschikbaarheidstest van 5,0x. Op het einde van september 2014 besliste de Raad van Bestuur van de Vennootschap om op dit ogenblik in het licht van de huidige operationele omgeving geen enkele vorm van aandeelhoudersvergoeding voor te stellen. De Vennootschap blijft vastberaden om een aantrekkelijke en duurzame aandeelhouderswaarde te genereren in lijn met haar netto hefboomratio op lange termijn. Deze methodologie biedt een optimaal evenwicht tussen groei, aandeelhoudersvergoedingen en een aantrekkelijke toegang tot de kapitaalmarkten. De Vennootschap streeft ernaar haar doel in termen van netto hefboomratio te bereiken via potentieel waarde-creërende overnames en/of investeringen om de toekomstige groei en aandeelhoudersvergoedingen te ondersteunen, dit alles ondersteund door een sterke vrije kasstroomgeneratie en een aangehouden optimalisatie van de financiële structuur.

2.7 Bedrijfsinvesteringen

In de eerste negen maanden van 2014 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €260,0 miljoen. Dit komt overeen met ongeveer 20% van onze bedrijfsopbrengsten en is 1% minder dan de €263,2 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. In de eerste negen maanden van 2013 werden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen beïnvloed door een terugname van invoerrechten op settopboxen van €16,1 miljoen en de verlenging van de uitzendrechten voor de Britse Premier League-wedstrijden met drie seizoenen, met ingang van augustus 2013. Deze uitzendrechten zijn geactiveerd als immateriële vaste activa en worden pro rata afgeschreven naarmate de voetbalseizoenen vorderen. In juni 2014 verlengden we de uitzendrechten voor de Jupiler Pro League met drie seizoenen, met ingang van juli 2014. Het eerste seizoen onder het huidige contract van drie jaar is geactiveerd als een immaterieel vast actief en wordt pro rata afgeschreven naarmate het seizoen vordert. Zonder het effect van de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 18% van de bedrijfsopbrengsten in de eerste negen maanden van 2014.

De settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen daalden met 27% van €36,6 miljoen in de eerste negen maanden van 2013 tot €26,6 miljoen in de eerste negen maanden van 2014. Dit komt omdat het effect van de nettogroei digitale-tv-abonnees, die in de eerste negen maanden van 2014 12% hoger was dan in dezelfde periode vorig jaar, meer dan gecompenseerd werd door de afname in onze voorraad settopboxen. In de eerste negen maanden van 2014 vertegenwoordigden de settopboxgerelateerde bedrijfsinvesteringen ongeveer 11% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie). In de eerste negen maanden van 2014 bedroegen de totale bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant €49,6 miljoen, of circa 21% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie), tegenover €59,8 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. De bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant daalden met 17% j-o-j. Dit kwam door de lagere nettogroei van het aantal breedbandinternetabonnees in vergelijking met vorig jaar en door de efficiëntieverbeteringen, aangezien onze klanten er meer en meer voor opteerden om hun diensten zelf te installeren.

De toe te rekenen bedrijfsinvesteringen voor de uitbreiding en upgrade van het netwerk daalden met 14% van €71,8 miljoen in de eerste negen maanden van 2013 tot €61,5 miljoen in de eerste negen maanden van 2014, en vertegenwoordigden ongeveer 27% van de totale toe te rekenen bedrijfsinvesteringen (exclusief de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie). De daling werd voornamelijk veroorzaakt door timingverschillen in de uitvoering van enkele netwerkinvesteringen en door de relatief lagere uitgaven voor de splitsing van knooppunten. Eind augustus 2014 presenteerden we ons upgradeprogramma voor het netwerk van de volgende generatie. In de komende vijf jaar verwachten we circa €500,0 miljoen uit te geven om de capaciteit van ons netwerk te vergroten van de huidige 600 MHz tot 1 GHz, wat supersnelle breedbandsnelheden tot 1 Gbps mogelijk maakt.

De rest van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen omvatte reparaties en vervangingen van netwerkapparatuur, kosten voor de aankoop van sportcontent en terugkerende investeringen in ons IT-platform en onze IT-systemen. Deze stegen van €95,0 miljoen in de eerste negen maanden van 2013 tot €122,3 miljoen in de eerste negen maanden van 2014 en werden beïnvloed door de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie, zoals hierboven vermeld. Ongeveer 59% van de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen in de eerste negen maanden van 2014 (exclusief de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie) was schaalbaar en gerelateerd aan de groei van het abonneebestand.

In het derde kwartaal van 2014 bedroegen de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen €72,3 miljoen. Dit is 15% minder dan in dezelfde periode vorig jaar en vertegenwoordigt ongeveer 17% van de bedrijfsopbrengsten. In het derde kwartaal van 2014 werden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen beïnvloed door aanzienlijk lagere settopbox-gerelateerde bedrijfsinvesteringen en lagere bedrijfsinvesteringen voor installaties bij de klant.

3 Vooruitzichten en bijkomende informatie

3.1 Vooruitzichten voor het jaar 2014

In de eerste negen maanden van 2014 stegen de bedrijfsopbrengsten met 4%. Zoals verwacht versnelde de groei van de bedrijfsopbrengsten in het derde kwartaal van 2014 dankzij de snellere nettostijging van het aantal abonnees voor zowel onze mobiele als geavanceerde vaste diensten. De solide prestatie in het derde kwartaal van 2014 is een goed voorteken voor het laatste kwartaal van het jaar. We blijven dus goed op weg om de voorspelde groei van de bedrijfsopbrengsten over het volledige jaar, namelijk "tussen 4-5%", te realiseren.

In de eerste negen maanden van het jaar steeg de Adjusted EBITDA met 8%. Sinds het tweede kwartaal van 2014 vertraagt de groei van de Adjusted EBITDA wegens de timingverschillen en fasering in onze campagnes met gesubsidieerde gsm's en smartphones en wegens andere commerciële kosten. Aangezien het vierde kwartaal meestal het minste bijdraagt aan de Adjusted EBITDA als gevolg van seizoenspatronen in onze sector, verwachten we dat onze Adjusted EBITDA-marge zal dalen ten opzichte van het derde kwartaal van 2014. Toch herbevestigen we onze groeiprognose voor de Adjusted EBITDA over het volledige jaar, namelijk "tussen 5-6%". We verwachten dat deze groei eerder aan de bovenkant van deze vooropgestelde vork zal uitkomen.

Zonder de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie vertegenwoordigden de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen ongeveer 18% van de bedrijfsopbrengsten in de eerste negen maanden van 2014. Aangezien het laatste kwartaal van het jaar doorgaans wordt gekenmerkt door hogere toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, inclusief bepaalde kosten voor ons onlangs aangekondigde netwerkupgradeprogramma, verwachten we nog steeds dat de toe te rekenen bedrijfsinvesteringen over het volledige jaar "tussen 20-21%" van onze bedrijfsopbrengsten zullen bedragen.

Tot slot genereerden wij in de eerste negen maanden van 2014 een vrije kasstroom van €205,9 miljoen dankzij de solide groei van de Adjusted EBITDA, de verbetering van het werkkapitaal en de lagere geldelijke bedrijfsinvesteringen. Wat het laatste kwartaal van het jaar betreft, verwachten we een seizoensgebonden zwakkere bijdrage aan de vrije kasstroom als gevolg van de lagere Adjusted EBITDA-groei en de hogere geldelijke bedrijfsinvesteringen. We verwachten nog steeds dat de vrije kasstroom over het volledige jaar "tussen €230,0 en €240,0 miljoen" zal bedragen.

Tabel 3: Vooruitzichten voor boekjaar 2014

	Prognose boekjaar 2014 (zoals bekendgemaakt op 13 februari 2014)	Prognose boekjaar 2014 (zoals herzien op 31 juli 2014)
Groei van de bedrijfsopbrengsten	6% - 7%	4 - 5%
Groei van de Adjusted EBITDA	5% - 6%	5 - 6%
Toe te rekenen bedrijfsinvesteringen, als % van de bedrijfsopbrengsten	20% - 21% ⁽¹⁾	20% - 21% ⁽¹⁾
Vrije kasstroom	€230 miljoen - €240 miljoen ⁽²⁾	€230 miljoen - €240 miljoen ⁽²⁾

(1) Exclusief het effect van de verlenging van de uitzendrechten voor de Belgische voetbalcompetitie.

(2) In de veronderstelling dat de verschuldigde belastingen op onze aangifte van 2013 pas begin 2015 zullen worden betaald en dat de geldelijke interestkosten stabiel blijven.

3.2 Gebeurtenissen na balansdatum

Na 30 september 2014 vonden er geen significante gebeurtenissen plaats die een aanpassing van of vermelding in de boekhoudkundige gegevens in dit persbericht zouden vereisen.

3.3 Procedures van de commissaris

De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren – Reviseurs d'Entreprises CVBA, vertegenwoordigd door Götwin Jackers, heeft bevestigd dat zijn nazicht, dat wezenlijk voltooid is, geen wezenlijke elementen heeft onthuld die een aanpassing vereisen van de in dit persbericht opgenomen verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële informatie per en voor de periode van negen maanden afgesloten op 30 september 2014.

4 Telenet Group Holding NV – Geconsolideerde staat van bedrijfsactiviteiten

Voor de drie maanden afgesloten op	sep 2014	sep 2013	% Verschil
Geleverde diensten			
Aansluitbare huizen - Gecombineerde Netwerk	2.910.700	2.887.500	1%
Televisie			
Analoge Kabel TV	508.300	626.800	-19%
Digitale Kabel TV	1.565.500	1.466.600	7%
Totaal Kabel TV	2.073.800	2.093.400	-1%
Internet			
Residentieel breedbandinternet	1.472.500	1.402.300	5%
Breedbandinternet aan bedrijven	40.300	39.800	1%
Totaal breedband internet	1.512.800	1.442.100	5%
Telefonie			
Residentiële telefonie	1.119.200	1.015.400	10%
Telefonie aan bedrijven	14.400	13.700	5%
Totaal telefonie	1.133.600	1.029.100	10%
Mobiele telefonie (actieve klanten)	868.500	712.900	22%
Totaal geleverde diensten (excl. Mobiel)	4.720.200	4.564.600	3%
Klantenverloop			
Basiskabeltelevisie	7,5%	7,6%	
Breedbandinternet	7,3%	7,7%	
Telefonie	6,6%	6,9%	
Informatie over klantenrelaties op het Gecombineerd Netwerk			
Triple play klanten	1.025.200	919.700	11%
Totaal klantenrelaties	2.073.800	2.093.400	-1%
Diensten per klantenrelatie	2,28	2,18	5%
ARPU per klantenrelatie (€ / maand)	50,0	47,5	5%

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

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

	Voor de drie maanden afgesloten op 30 september			Voor de negen maanden afgesloten op 30 september		
	2014	2013	% Verschil	2014	2013	% Verschil
(in € miljoen, uitgezonderd aandelen en bedragen per aandeel)						
<u>Winst over de verslagperiode</u>						
Bedrijfsopbrengsten						
Basis kabeltelevisie	80,4	78,5	2%	240,9	236,3	2%
Premium kabeltelevisie	58,1	57,5	1%	174,6	176,9	-1%
Verdelers / Overige	14,0	12,7	10%	37,9	47,5	-20%
Residentieel breedbandinternet	131,7	118,4	11%	389,5	343,9	13%
Residentieel telefonie	124,0	119,7	4%	357,5	351,6	2%
Bedrijfsdiensten	24,1	23,5	3%	70,7	67,7	4%
Totaal bedrijfsopbrengsten	432,3	410,3	5%	1.271,1	1.223,9	4%
Bedrijfskosten						
Kostprijs van geleverde diensten	(239,6)	(223,4)	7%	(684,4)	(670,4)	2%
Brutowinst	192,7	186,9	3%	586,7	553,5	6%
Verkoop-, algemene en beheerskosten	(55,4)	(60,4)	-8%	(172,2)	(184,8)	-7%
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	137,3	126,5	9%	414,5	368,7	12%
Financiële opbrengsten	0,6	3,2	-81%	0,9	55,8	-98%
Netto interestopbrengsten en wisselkoerswinsten	0,6	0,3	100%	0,9	1,8	-50%
Netto winst op derivaten	-	2,9	N.B.	-	54,0	N.B.
Financiële kosten	(72,6)	(66,0)	10%	(256,7)	(198,6)	29%
Netto interestkosten, wisselkoersverliezen en overige financiële kosten	(63,6)	(66,0)	-4%	(195,3)	(198,6)	-2%
Netto verlies op derivaten	(9,0)	-	N.B.	(54,1)	-	N.B.
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	-	-	(7,3)	-	N.B.
Netto financiële kosten	(72,0)	(62,8)	15%	(255,8)	(142,8)	79%
Overige opbrengsten (verliezen)	-	(0,1)	N.B.	0,3	(0,3)	N.B.
Winst vóór winstbelastingen	65,3	63,6	3%	159,0	225,6	-30%
Belastingen	(42,7)	(20,1)	112%	(87,6)	(72,1)	21%
Winst over de verslagperiode	22,6	43,5	-48%	71,4	153,5	-53%
<u>Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen</u>						
Elementen die niet naar de geconsolideerde staat van het resultaat gerecycleerd zullen worden						
Herwaardering van verplichtingen /(tegoeden) uit te-bereiken-doel pensioenplannen	-	-	N.B.	(0,7)	-	N.B.
Netto resultaat rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-	-	N.B.	(0,7)	-	N.B.
Totaalresultaat voor de periode	22,6	43,5	-48%	70,7	153,5	-54%
Winst toe te rekenen aan:						
Eigenaars van de Vennootschap	22,6	43,5	-48%	71,4	153,5	-53%
Minderheidsbelangen	-	-	N.B.	-	-	N.B.
Totaalresultaat toe te rekenen aan:	22,6	43,5	-48%	70,7	153,5	-54%
Eigenaars van de Vennootschap	22,6	43,5	-48%	70,7	153,5	-54%
Minderheidsbelangen	-	-	N.B.	-	-	N.B.
Gew. gem. uitstaande aandelen	116.263.707	114.693.206		115.733.284	114.260.684	
Gewone winst per aandeel	0,19	0,38		0,62	1,34	
Verwaterde winst per aandeel	0,19	0,38		0,61	1,33	
Bedrijfskosten per type						
Personeelskosten	36,3	38,1	-5%	114,5	111,9	2%
Vergoeding op basis van aandelen	1,7	1,8	-6%	7,0	8,6	-19%
Afschrijvingen	62,1	61,4	1%	185,2	170,0	9%
Waardeverminderingen	15,0	20,7	-28%	44,3	61,6	-28%
Afschrijvingen op uitzendrechten	9,6	9,3	3%	34,3	29,8	15%
Winst op verkoop van materiële vaste activa en overige immateriële activa	(0,6)	(0,6)	-	(1,7)	(1,8)	-6%
Kosten voor exploitatie van het netwerk en voor diensten	139,6	124,2	12%	378,6	387,4	-2%
Kosten voor advertenties, verkoop en marketing	14,3	16,7	-14%	45,6	50,5	-10%
Overige kosten	14,8	12,2	21%	45,0	37,2	21%
Operationele kosten betreffende overnames of desinvesteringen	0,4	-	N.B.	2,0	-	N.B.
Herstructureringskosten	1,8	-	N.B.	1,8	-	N.B.
Totaal bedrijfskosten	295,0	283,8	4%	856,6	855,2	-

N.B. - Niet Betekenisvol

5.2 EU IFRS verkort geconsolideerd tussentijds kasstroomoverzicht (niet geauditeerd)

(in € miljoen)	Voor de drie maanden afgesloten op 30 september			Voor de negen maanden afgesloten op 30 september		
	2014	2013	% Verschil	2014	2013	% Verschil
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten						
Winst over de verslagperiode	22,6	43,5	-48%	71,4	153,5	-54%
Afschrijvingen, waardeverminderingen en herstructureringskosten	87,9	90,8	-3%	263,9	259,6	2%
Veranderingen in werkkapitaal en overige niet-kasitems	10,2	(14,2)	N.B.	16,9	(45,2)	N.B.
Belastingen	42,0	20,1	109%	86,9	72,1	21%
Netto interestkosten, valutaverliezen en overige financiële kosten	63,0	65,7	-4%	194,4	196,8	-1%
Netto verlies (winst) op afgeleide financiële instrumenten	9,0	(2,9)	N.B.	54,1	(54,0)	N.B.
Verlies bij vervroegde aflossing van schulden	-	-	-	7,3	-	N.B.
Betaalde interesten en betalingen voor derivaten	(69,5)	(70,9)	-2%	(185,7)	(181,4)	2%
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	165,2	132,1	25%	509,2	401,4	27%
Kasstroom uit investeringsactiviteiten						
Verwerving van materiële vaste activa	(64,9)	(77,3)	-16%	(200,6)	(196,7)	2%
Verwerving van immateriële vaste activa	(37,8)	(50,0)	-24%	(88,8)	(96,0)	-8%
Verwerving van geassocieerde deelnemingen	-	-	-	-	(0,4)	N.B.
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	-	1,0	-100%	2,5	2,6	-4%
Verwerving van uitzendrechten voor doorverkoop	(1,7)	(13,2)	-87%	(8,8)	(20,8)	-58%
Opbrengsten uit de verkoop van uitzendrechten voor doorverkoop	1,7	13,2	-87%	8,8	20,8	-58%
Nettokasstroom gebruikt in investeringsactiviteiten	(102,7)	(126,3)	-19%	(286,9)	(290,5)	-1%
Kasstroom uit financieringsactiviteiten						
Aflossing van leningen en overige financieringsverplichtingen	-	-	-	(721,4)	-	N.B.
Ontvangsten uit opname van leningen en overige financieringsverplichtingen	-	-	-	573,7	-	N.B.
Betaling aandeelhoudersvergoeding	-	-	-	-	(905,2)	N.B.
Inkoop eigen aandelen	-	-	-	(48,2)	-	N.B.
Verkoop eigen aandelen	1,2	-	N.B.	15,5	18,6	-17%
Overige (incl. financiële leaseverplichtingen)	(7,9)	(10,8)	-27%	(18,3)	(21,5)	-15%
Nettokasstroom gebruikt in financieringsactiviteiten	(6,7)	(10,8)	-38%	(198,7)	(908,1)	-78%
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten						
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het begin van de verslagperiode	181,9	114,1	N.B.	214,1	906,3	-76%
Geldmiddelen en kasequivalenten aan het einde van de verslagperiode	237,7	109,1	118%	237,7	109,1	118%
Netto toename (afname) in geldmiddelen en kasequivalenten	55,8	(5,0)	N.B.	23,6	(797,2)	N.B.
Vrije kasstroom						
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	165,2	132,1	25%	509,2	401,4	27%
Verwerving van materiële vaste activa	(64,9)	(77,3)	-16%	(200,6)	(196,7)	2%
Verwerving van immateriële vaste activa	(37,8)	(50,0)	-24%	(88,8)	(96,0)	-8%
Kapitaalaflossingen op leaseverplichtingen (uitgezonderd netwerkgerelateerde leases)	(1,2)	(1,1)	9%	(3,7)	(3,4)	9%
Kapitaalaflossingen op toevoegingen aan netwerkgerelateerde leases na overname	(2,6)	(1,8)	44%	(6,8)	(2,9)	134%
Vrije kasstroom	58,7	1,9	N.B.	209,3	102,4	104%

N.B. - Niet Betekenisvol

5.3 EU IFRS verkorte geconsolideerde tussentijdse balans (niet geauditeerd)

	30 september 2014	31 december 2013	Vershil
(in € miljoen)			
ACTIVA			
<i>Vaste activa:</i>			
Materiële vaste activa	1.383,8	1.386,1	(2,3)
Goodwill	1.241,8	1.241,8	-
Overige immateriële vaste activa	249,9	251,9	(2,0)
Uitgestelde belastingvorderingen	102,7	82,1	20,6
Overige activa	3,4	7,7	(4,3)
Totaal vaste activa	2.981,6	2.969,6	12,0
<i>Vlottende activa:</i>			
Voorraden	12,8	15,4	(2,6)
Handelsvorderingen	117,6	118,7	(1,1)
Overige vlottende activa	83,0	83,8	(0,8)
Geldmiddelen en kasequivalenten	237,7	214,1	23,6
Totaal vlottende activa	451,1	432,0	19,1
TOTAAL ACTIVA	3.432,7	3.401,6	31,1
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN			
<i>Eigen vermogen:</i>			
Geplaatst kapitaal	12,7	12,6	0,1
Uitgiftepremie en overige reserves	1.001,4	982,1	19,3
Overgedragen verlies	(2.420,3)	(2.465,9)	45,6
Herwaarderings	(8,2)	(7,5)	(0,7)
Totaal eigen vermogen, toe te rekenen aan eigenaars van de Venootschap	(1.414,4)	(1.478,7)	64,3
Minderheidsbelangen	8,6	8,3	0,3
Totaal eigen vermogen	(1.405,8)	(1.470,4)	64,6
<i>Langlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	3.656,4	3.790,4	(134,0)
Derivaten	162,6	111,0	51,6
Over te dragen opbrengsten	2,0	2,7	(0,7)
Uitgestelde belastingsverplichtingen	136,4	109,4	27,0
Overige schulden	81,6	90,8	(9,2)
Totaal langlopende verplichtingen	4.039,0	4.104,3	(65,3)
<i>Kortlopende verplichtingen:</i>			
Leningen en overige financieringsverplichtingen	68,6	77,9	(9,3)
Handelsschulden	140,0	141,8	(1,8)
Toe te rekenen kosten en overige kortlopende verplichtingen	305,4	340,6	(35,2)
Over te dragen opbrengsten	72,9	79,0	(6,1)
Derivaten	42,9	39,9	3,0
Kortlopende belastingschuld	169,7	88,5	81,2
Totaal kortlopende verplichtingen	799,5	767,7	31,8
Totaal verplichtingen	4.838,5	4.872,0	(33,5)
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	3.432,7	3.401,6	31,1