



**Persbericht**  
**26 januari 2010**

## **KPN Group Belgium rapporteert een sterke groei in Q4 en een standvastig 2009**

- **Diensteninkomsten voor KPN Group Belgium gaan met 7,5% omhoog in Q4, 2009**
- **Klantenbestand net over de 3,56 miljoen**
- **Challenger strategy blijft succes kennen**

Brussel, 26 januari 2010 – KPN Group Belgium maakt vandaag haar resultaten voor het 4<sup>e</sup> kwartaal en het jaarresultaat voor 2009 bekend. KPN Group Belgium telt in totaal 3.578.207 klanten wat hen een marktaandeel van ongeveer 25%<sup>1</sup> geeft. Diensteninkomsten uit de draadloze telefonie stegen naar €171 miljoen in Q4 2009 tegenover €159 miljoen in Q4 2008. Het EBITDA in de Belgische filialen van KPN daalde 5,9% tegenover vorig jaar door éénmalige afschrijvingen naar €64 miljoen.

### **Financiële details**

KPN Group Belgium kent een stijging van 7,5% in draadloze diensteninkomsten in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2009 naar €171 miljoen, tegenover hetzelfde kwartaal in 2008 (€159 miljoen). Deze stijging is te danken aan de Challenger strategie en aan hogere inkomsten verbonden aan trafiek. Het 4<sup>e</sup> kwartaal werd niet beïnvloed door MTR reducties. Er wordt een verdere groei verwacht van ongeveer 18% in marktaandeel op diensteninkomsten (KPN Management schatting) in Q4. Het EBITDA in de Belgische filialen van KPN daalde door verschillende negatieve éénmalige afschrijvingen naar 5,9% op jaarbasis.

### **Operationele hoogtepunten**

In het vierde kwartaal telde KPN Group Belgium een totaal klantenbestand van iets meer dan 3,5 miljoen klanten, een goede 18.000 klanten meer dan vorig kwartaal. Het aantal prepaid klanten daalde door een éénmalige actie uit de wholesale database (176.000). Het postpaid klantenbestand daarentegen groeide verder (32.000) dankzij de herlancering van het BASE merk en het ontwikkelen en aanscherpen van regionale partnerships. Het vereenvoudigde en transparante BASE aanbod speelt een belangrijke rol in de stijging van het klantenbestand.

### **Focus op de consument**

KPN Mobile International heeft een akkoord gesloten met Mobistar voor de verkoop van haar Belgische B2B en Carrier business, waaronder ook het glasvezel netwerk. Dit akkoord brengt

---

<sup>1</sup> KPN schatting



ook een sterk wholesale partnership met zich mee tussen beide telecom operatoren, dat KPN Group Belgium en KPN Belgium toelaat zich te concentreren op mobiele en vaste diensten naar particuliere, SOHO en SME klanten. Het afronden van de transactie wordt verwacht tijdens het eerste kwartaal 2010, afhankelijk o.a. van het akkoord van de Raad voor Mededinging.

### **Rechtszaken tegen Belgacom**

KPN Group Belgium, samen met het Platform voor Telecom Operatoren, heeft een kortgeding aangespannen tegen Belgacom Mobile voor misbruik van dominante positie in de zakelijke markt. De Rechtbank heeft een expert aangesteld om geleden schade in te schatten.

KPN Group Belgium nv/sa is een 100% dochterbedrijf van KPN Mobiel N.V., de mobiele divisie van Koninklijke KPN N.V. KPN biedt mobiele spraak- en datadiensten aan in Duitsland (E-Plus en haar zustermerken), België (BASE en haar zustermerken) en Nederland (KPN, Hi en Telfort). Op het einde van 2009, had KPN Group Belgium 721 mensen in dienst en een marktaandeel in klanten van ca. 25%. De totale omzet in 2009 van KPN in België bedraagt 802 miljoen euro. Het bedrijf heeft zijn hoofdzetel in Brussel en positioneert zich als innovator in producten en diensten via een gesegmenteerde aanpak. KPN Group Belgium commercialiseert de merken BASE, Ay Yildiz, Simyo, Zoniq en BASE business.

### Voor meer informatie:

KPN Group Belgium, Bart Vandesompele  
E-mail: [bart.vandesompele@kpngroup.be](mailto:bart.vandesompele@kpngroup.be)