



Persbericht
27 juli 2010

KPN Group Belgium laat een sterke stijging van inkomsten uit draadloze diensten optekenen in het tweede kwartaal

Brussel, 27 juli 2010 – KPN Group Belgium publiceert vandaag zijn resultaten voor het tweede kwartaal van 2010. De inkomsten uit draadloze diensten in België stegen van 167 miljoen EUR in Q2 2009 tot 178 miljoen EUR in het tweede kwartaal van dit jaar. De EBITDA in België blijft vooruitgaan, en bedraagt meer dan 81 miljoen EUR, tegenover 68 miljoen EUR in Q2 2009. KPN Group Belgium heeft nu 3.629.000 klanten, goed voor een marktaandeel van ongeveer 26%ⁱ.

Financiële details

Tijdens het tweede kwartaal van 2010 bedroegen de totale inkomsten van KPN in België 201 miljoen EUR, een daling van 1,5% ten opzichte van Q2 2009. Deze daling wordt verklaard door de verkoop aan Mobistar van de vaste B2B en Carrier Business tak van KPN in België, inclusief het glasvezelnetwerk, die afgerond werd op 31 maart 2010. De EBITDA in België steeg met 19,1% op jaarbasis in Q2 2010: de EBITDA marge ging eveneens in stijgende lijn in vergelijking met een jaar eerder, van 33,3% naar 40,3%. De EBITDA werd positief beïnvloed door de uitgave van een provisie van 11 miljoen EUR. Zonder deze uitgave zou de EBITDA marge 34,8% hebben bedragen.

KPN Group Belgium liet een stijging van zijn inkomsten uit draadloze diensten optekenen van 6,6% (167 miljoen EUR in Q2 2009 vs 178 miljoen EUR in Q2 2010). De verklaring voor deze stijging ligt bij het hogere aantal postpaid klanten en bij de regionale focus.

Operationele hoogtepunten

Op het einde van Q2 2010 telde KPN Group Belgium 3.629.000 klanten, 4,1% meer dan een jaar eerder. Tijdens deze periode kende het aantal postpaid klanten een significante stijging (+16,3% in vergelijking met Q2 2009), dankzij het vereenvoudigde BASE product portfolio. Het aantal prepaid klanten steeg met 42.000 eenheden, in vergelijking met een jaar eerder. De sterke stijging in Wallonië zet zich voort, dankzij de regionale focus en de continue versterking van distributiekanaal en partnerships.

Andere ontwikkelingen

Mobiele data groeien stilaan uit tot een dienst gericht op de massamarkt, met een grotere vraag van de klanten uit. In lijn met de plannen van KPN Mobile International zal KPN Group Belgium zijn strategie van smart follower en zijn multimerken aanpak verderzetten, en het zal de uitrol van zijn hoge snelheidsnetwerk van mobiele data versnellen, tegen een zo laag mogelijke kostprijs. De mobiele breedband-diensten zullen vanaf Q4 2010 gecommmercialiseerd worden op regionale basis, in gebieden waar de operator het hoogste marktaandeel heeft.



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 juni 2010, had KPN Group Belgium 771 mensen in dienst en een marktaandeel in klanten van ca. 26%. 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

¹ Estimations Management