



Persbericht
27 oktober 2009

KPN Group Belgium zet winstgevende groei verder

- Totale inkomsten voor KPN's Belgische activiteiten stijgen met 4,7%
- 12% winstgevende groei op EBITDA in België, gedreven door mobiele activiteiten
- Diensteninkomsten voor KPN Group Belgium kennen 7,7% toename
- Klantenbestand neemt toe met 73.000 naar een totaal van 3,560 miljoen
- Marktaandeel op diensteninkomsten boven 17%
- Samenwerkingsakkoord met Mobistar om gezamenlijk netwerkinfrastructuur uit te bouwen

Brussel, 27 oktober 2009 – KPN Group Belgium maakt vandaag haar resultaten voor het 3^e kwartaal bekend. Inkomsten namen toe met 4,7% in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008, van €191 miljoen naar €200 miljoen. De EBITDA steeg met 12% naar €65 miljoen met een marge van 32,5% tegenover 30,4% één jaar geleden. KPN Group Belgium's diensteninkomsten stegen met 7,7% in het derde kwartaal en het aantal klanten nam toe met 73.000, de éénmalige daling van 96.000 wholesale prepaid klanten inbegrepen.

Financiële details

KPN Group Belgium kent een stijging van 7,7% in diensteninkomsten in het 3^e kwartaal 2009 naar €167 miljoen, tegenover hetzelfde kwartaal in 2008 (€155 miljoen). Deze stijging is te danken aan toename in abonnementen en hogere inkomsten verbonden aan verkeer. Het marktaandeel op diensteninkomsten gaat naar 17% (KPN Management schatting). KPN Group Belgium kent voor de 6^e keer op rij een groei op jaarlijkse kwartaalbasis in diensteninkomsten. De Belgische activiteiten van KPN tonen een stijging van 12% EBITDA met een marge van 32,5%.

Operationele hoogtepunten

In het derde kwartaal telde KPN Group Belgium een totaal klantenbestand van 3.560.000 klanten. Het aantal prepaid klanten daalde door een éénmalige actie waarbij 96.000 SIM kaarten uit de wholesale database werden verwijderd. Desondanks groeide het klantenbestand met 73.000 klanten na een succesvolle lancering van de nieuwe BASE producten (eind april) en de groei in het Soho/SME (KMO) segment (BASE business).

Partnerships en regionalisering drijven inkomsten

Het recente partnership met RTL-Tvi in België dat uitpakte met het ALLO RTL merk, bewijst eens te meer dat partnerships, een hoeksteen in de mobiele strategie van KPN Group Belgium, werken. Bart Vandesompele, woordvoerder van KPN Group Belgium licht verder toe dat het



“de combinatie van toenemende regionalisering, een betere impact van onze distributieketen ALLO telecom en een uitstekende implementatie gaat die zorgt voor de winstgevende groei van KPN Group Belgium, zelfs in tot voor kort minder succesvolle regio's.”

Netwerk ontwikkeling

Naast de reeds bevestigde uitstekende kwaliteit van het netwerk en de dekking, heeft KPN Group Belgium op 8 oktober ll. een samenwerkingsakkoord getekend met Mobistar voor de gezamenlijke uitbreiding van hun mobiele netwerken. Dit akkoord zal het voor beide operatoren mogelijk maken om een positieve impact te hebben op dekking van het netwerk, opbouw van nieuwe sites, met oog voor de nieuwe milieustandaarden. De samenwerking zal resulteren in een snellere uitbouw van de netwerkcapaciteit en een betere service voor de klanten.

Rechtszaken tegen Belgacom

In het voorlopige rapport van 2 experts, van 2 oktober 2009, m.b.t. de zaak over de tarieven voor de consumentenmarkt (ingeleid in juni 2003), stellen de experts vast dat Proximus zijn dominante positie tot eind 2004 misbruikte door hoge terminatietarieven en lage vaste netwerkprijzen te combineren, waardoor Proximus klanten op het Proximus netwerk werden gehouden. Tijdens de periode 1999-2004 liep door dit misbruik, de schade voor KPN Group Belgium op tot €824 miljoen en voor Mobistar tot €357 miljoen. In mei 2009 veroordeelde de Raad van Mededinging Belgacom reeds om dezelfde redenen tot een boete van €66,3 miljoen. Op 30 september 2009 spreekt de Dienst voor Mededingen een advies uit tegen Belgacom. De Dienst vindt dat door het lanceren van het “Happy Time” tarief in 2005, Belgacom misbruik maakte van haar dominante positie door wurgprijzen toe te passen op de consumentenmarkt voor vaste telefonie. De zaak wordt nu voorgedragen aan de Raad van Mededinging. Een uitspraak wordt in de eerste helft van 2010 verwacht.

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 september 2009, had KPN Group Belgium 718 mensen in dienst. In 2008 had KPN Group Belgium een jaarmzet van 647 miljoen euro en een marktaandeel in klanten van ca. 24%. 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