

Mobistar

Play

Work

Love

**Mobistar  
Resultaten  
derde  
kwartaal 2015**

## Mobistar knoopt weer aan met groei in Q3 2015 2015 vooruitzichten verhoogd

Brussel, 20 oktober 2015 – Vandaag maakt Mobistar (Euronext Brussel: MOBB) zijn resultaten voor het derde kwartaal en voor de eerste negen maanden van 2015 bekend. Mobistar ligt met de uitvoering van zijn efficiëntieplan voor op schema. Mobistar blijft zijn transformatie vermogen illustreren en slaagt erin om het aantal netto-toevoegingen van mobiele klanten verder op te drijven en de opstartkosten van de nakende kabellancering te financieren, en dit terwijl de globale winstmarges worden hersteld. De solide commerciële en operationele prestaties van Mobistar hebben geleid tot een positieve jaar-op-jaar groei zowel wat de totale omzet uit diensten als wat de geherformuleerde EBITDA betreft:

- ✓ Het retailklantenbestand van Mobistar in België is in het derde kwartaal van 2015 ononderbroken gestegen, vooral dankzij het postpaid-segment dat met 8,3 duizend nieuwe klanten is aangegroeid en een robuuste M2M/IoT-vraag (+22,6 duizend). Het gesegmenteerde aanbod van Mobistar, zijn getrouwheidsprogramma en de kwaliteit van zijn netwerk hebben in het bijzonder bijgedragen aan de aanhoudende vermindering van het klantenverloop sinds het begin van het jaar. Zo is ook het klantenbestand van Orange Luxemburg dit kwartaal met 2,2% gegroeid in vergelijking met vorig kwartaal.
- ✓ In België is de postpaid ARPU van Mobistar in het derde kwartaal van 2015 met 3,6 % gestegen tot 28,3 euro tegenover 27,4 euro een jaar geleden. De dekking buitenshuis en binnenshuis van het 4G-netwerk van Mobistar is vanaf 30 september 2015 toegenomen tot respectievelijk 97 % en 83 %. In de eerste negen maanden van 2015 steeg het totale mobiele dataverkeer met 106 % jaar-op-jaar, waarbij het 4G-verkeer in september 2015 meer dan 50% vertegenwoordigt van het totale maandelijkse mobiele dataverkeer. Aangedreven door een snelle penetratie van smartphones onder het klantenbestand, stijgt het mobiele dataverkeer vooral onder impuls van de 4G-diensten. Deze tendens ondersteunt de positieve evolutie van de ARPU. Het stijgende gebruik van mobiele data in het buitenland heeft ook een bevorderlijke impact gehad op de ARPU.
- ✓ Aangevuurd door een solide commerciële prestatie, laat Mobistar voor de eerste negen maanden van 2015 ook mooie financiële resultaten optekenen:
  - Totale omzet uit diensten van 813,9 miljoen euro, -1,5 % jaar-op-jaar (+0,9 % j-o-j in Q3 2015);
  - Een geherformuleerde EBITDA van 228,1 miljoen euro, +4,8 % jaar-op-jaar (+11,3 % j-o-j in Q3 2015);
  - Een operationele kasstroom van 112,5 miljoen euro, +62,1 % jaar-op-jaar (+63,3 % j-o-j in Q3 2015).
- ✓ Deze solide resultaten en de huidige operationele tendens zorgen ervoor dat Mobistar zijn vooruitzichten voor het volledig jaar 2015 kan verhogen. Mobistar verwacht nu dat het de bovengrens van de oorspronkelijk vooropgestelde range van 260 tot 280 miljoen euro geherformuleerde EBITDA, exclusief kabelkosten, zal overstijgen.
- ✓ Mobistar is nu alleen nog in afwachting van de toezichthouders, die hun definitieve besluit dienen te publiceren voor de groothandelsprijzen inzake kabel, vooraleer het zijn hoge snelheid breedband internet en digitale tv-diensten kan lanceren.

Chief Executive Officer van Mobistar, Jean Marc Harion, verklaarde: "Onze klanten blijven positief reageren op ons engagement om hen in het middelpunt van onze aandacht te plaatsen. Het hoogwaardige 4G-netwerk van Mobistar, de sterke productportefeuille en het getrouwheidsprogramma 'Have a Nice Day' stellen ons in staat om onze dienstverlening te differentiëren, de loyaliteit te versterken en nieuwe klanten te motiveren om zich aan te sluiten bij de Mobistar-gemeenschap. We zullen verder op die gunstige golf blijven surfen terwijl we met ongeduld uitkijken naar de lancering van onze supersnelle breedbandinternet- en tv-diensten en dit in afwachting van de definitieve beslissing van de toezichthouders betreffende de groothandelsprijzen voor toegang tot de kabelnetwerken.'

Ludovic Pech, Chief Financial Officer van Mobistar, voegde eraan toe: "We hebben er het volste vertrouwen in dat onze geherformuleerde EBITDA voor het volledig jaar ons oorspronkelijk vooruitzicht van 260 tot 280 miljoen euro exclusief kabelkosten zal overstijgen, aangezien we goed op weg zijn om ons transformatieplan uit te voeren. Ook laten we een

uitstekende groei van de kasstroom optekenen en blijven we ons inzetten om de efficiëntie en de rentabiliteit verder te verbeteren. Maar wat nog belangrijker is, is dat dit gerealiseerd werd zonder dat de groei van het klantenbestand en de omzet in het gedrang werden gebracht, en dit terwijl de opstartkosten voor de kabelintroductie werden geabsorbeerd."

## 1. Belangrijkste operationele en financiële hoogtepunten

- **Groeiend postpaid-klantenbestand dankzij een gezonde toename van het aantal bruto toevoegingen en een continue daling van het klantenverloop**  
Mobistar blijft een positieve groei van zijn retailklantenbestand optekenen en sloot het derde kwartaal van 2015 af met 3.973,5 duizend klanten op zijn netwerk in België en Luxemburg, wat een toename is met 23,4 duizend kwartaal-op-kwartaal. In België **presteerde Mobistar sterk in het postpaid-segment met een stijging van 8,3 duizend klanten** in de loop van het derde kwartaal van 2015 (+19,7 duizend netto-toevoegingen jaar-op-jaar). Het **totale postpaid-klantenbestand telt nu ongeveer 2.180,9 duizend klanten**. Dit commerciële momentum is toe te schrijven aan **een solide prestatie op het vlak van bruto-toevoegingen en aan een opmerkelijke afname van het klantenverloop**. Deze evolutie is een weerspiegeling van de aanhoudende verbeteringen die Mobistar aanbrengt aan de kwaliteit van zijn netwerk, de klantenervaring, diensten en van de globale positionering van zijn aanbiedingen op de markt. **Orange Luxemburg liet ook mooie prestaties optekenen binnen het postpaid- en M2M/IoT-segment**, en bereikte een totaal van respectievelijk 87,0 duizend klanten en 36,1 duizend kaarten.
- **Het 4G-verkeer is nu goed voor meer dan 50 % van het totale maandelijkse mobiele dataverkeer**  
De dekking van het 4G-netwerk van Mobistar België bedroeg 97 % voor dekking buitenshuis en 83 % voor dekking binnenshuis. Eind september 2015 telde Mobistar bijna 800 duizend abonnees voor 4G. Het alomtegenwoordige 4G-netwerk van Mobistar biedt mobiele breedbanddiensten met een zeer hoge snelheid in heel België terwijl er veelbelovende resultaten worden geboekt rond geavanceerde LTE.
- **De postpaid ARPU van Mobistar blijft zijn positieve tendens in het derde kwartaal van 2015 verder zetten**  
Aangestuurd door de **aanhoudende monetisatie van mobiele data** en door de solide **toename van zowel spraak- als data roamingdiensten** tijdens de zomerperiode is **de totale ARPU van Mobistar in het derde kwartaal van 2015 gestegen tot 23,9 euro**, tegenover 23,5 euro een jaar eerder, ofwel een stijging van 1,5 % jaar-op-jaar. Vooral de **postpaid ARPU ontwikkelde zich sterk met een stijging van 3,6 % jaar-op-jaar tot 28,3 euro** in het derde kwartaal van 2015 tegenover 27,4 euro een jaar eerder.
- **De omzet uit diensten van Mobistar knoopte weer aan met groei in het derde kwartaal van 2015**  
De omzet uit diensten van Mobistar voor de eerste negen maanden van 2015 bedroeg 813,9 miljoen euro, tegenover 826,5 miljoen een jaar eerder, ofwel een daling van 1,5 % jaar-op-jaar. Exclusief de regelgevende impact van 12,8 miljoen in de eerste helft van 2015 bleef de omzet uit diensten stabiel. In het derde kwartaal knoopte **de omzet uit diensten van Mobistar opnieuw aan met groei en dat met een stijging van 0,9 % jaar-op-jaar tot 276,8 miljoen euro, tegenover 274,5 miljoen euro een jaar geleden**.
- **De geherformuleerde EBITDA van Mobistar voor de eerste negen maanden van 2015 steeg met 4,8 % jaar-op-jaar**  
De positieve evolutie van de omzet uit diensten en de aanzwengelende klantendynamiek, met in het bijzonder een merkelijke verbetering van het klantenverloop, mondde uit in een stijging van **4,8 % jaar-op-jaar voor wat de geherformuleerde EBITDA van Mobistar voor de eerste negen maanden van 2015 betreft**, die steeg tot 228,1 miljoen euro tegenover 217,7 miljoen euro een jaar eerder. De geherformuleerde EBITDA van Mobistar, exclusief de regelgevende impact van 9,6 miljoen euro die in de eerste helft van 2015 werd geboekt, zou met 9,6 % jaar-op-jaar gestegen zijn. In het derde kwartaal van 2015 **bedroeg de geherformuleerde EBITDA 86,0 miljoen euro**. De voorziening van 21,6 miljoen euro die was aangelegd voor de regionale pyloontaks in Wallonië bleef ongewijzigd in vergelijking met de positie per 30 juni 2015.
- **Hogere winsten, lagere behoefte aan werkkapitaal en dalende investeringen leidden tot een hogere kasstroom**  
De operationele kasstroom van Mobistar bedroeg in de eerste negen maanden van 2015 in totaal 112,5 miljoen euro tegenover 69,4 miljoen euro in dezelfde periode van vorig jaar, ofwel een stijging van 62,1 %. In het derde kwartaal van 2015 bedroeg **de operationele kasstroom 41,4 miljoen euro, een stijging van 63,3 % jaar-op-jaar**. De organische kasstroom bedroeg **81,0 miljoen euro** voor de eerste negen maanden van 2015, ofwel **meer dan het dubbele van het niveau van vorig jaar**, toen deze 38,9 miljoen euro bedroeg. De netto-investeringen kwamen in de eerste negen maanden van 2015 uit op 112,1 miljoen euro, of 13,8 % van de totale omzet uit diensten, tegenover 138,3 miljoen euro of 16,7 % in dezelfde periode van vorig jaar.

## 2. Markante feiten

Mobistar's 2013-2015 transformatieplan loopt voor op schema:

### Leiderschap in mobiele activiteiten:

- **Klanten genieten van een dekking en kwaliteit van topniveau via het netwerk van Mobistar**  
De netwerkstrategie van Mobistar blijft toegespitst op het aanbieden van de allerbeste dekking binnenshuis en buitenshuis in België, terwijl mobiele data met een zeer hoge snelheid wordt ondersteund en alle klanten een unieke mobiele data-ervaring wordt aangeboden. Tezelfdertijd blijft Mobistar een hoge netwerkqualiteit bieden voor zijn spraakdiensten, vooral in termen van dekking en geluidskwaliteit, en sms-diensten. Dankzij de uitgebreide implementatie van het 3G/4G(+) radionetwerk van Mobistar en de hoge capaciteit van de backhaul verbindingen kunnen klanten van Mobistar van de allerbeste mobiele ervaring genieten.
- **Een uitgebreid gamma aan mobiele telefoons voor aantrekkelijke prijzen**  
Het derde kwartaal wordt meestal gekenmerkt door de zomerkoopjes en de terug-naar-school-periode. In juli bood Mobistar zijn klanten aan een sterk verminderde prijs een breed assortiment mobiele telefoons aan, waarvan de meeste 4G-compatibel waren. Tegelijk lanceerde Mobistar de M4GIC Summer-campagne, die een schot in de roos bleek, en waarbij een fantastische line-up van 4G-smartphones werd gecombineerd met een Dolfijn- of Panter-tariefplan. Ook de Terug-naar-School-campagne die midden augustus werd gelanceerd was een overweldigend succes.
- **Mobistar biedt zijn klanten een milieuvriendelijke optie om hun toestellen te upgraden**  
Op het einde van juli lanceerde Mobistar samen met CompaRecycle het nieuwe "Buy Back Program": klanten die er tuk op zijn om in één van de @Mobistar shops een nieuwere smartphone te kopen, kunnen hun oude telefoon en tablet verkopen tegen de beste prijs, waarna deze worden opgefrist of gerecycleerd.

### Pionier in disruptieve convergentie:

- **Mobistar wacht op de nieuwe groothandelsprijsvoorwaarden inzake kabel**  
Mobistar stelt met spijt vast dat niet alle regulatoren de aanpassing van de voorwaarden voor groothandelsprijzen voor toegang tot de kabelnetwerken naar aanleiding van een marktrondvraag, hebben afgerond. Van zodra ze dit alsnog doen, wordt de beslissing kenbaar gemaakt aan de Europese Commissie die vervolgens één maand de tijd heeft om haar feedback te geven. Vervolgens zullen de regulatoren een definitieve beslissing moeten nemen, waardoor het voor Mobistar mogelijk wordt om eindelijk zijn breedband internet diensten met zeer hoge snelheid en digitale tv-diensten te kunnen lanceren.
- **Er wordt een verdere verbetering verwacht van de operationele voorwaarden inzake kabel**  
De regulatoren hebben ook een rondvraag gedaan betreffende de herziening van een aantal operationele voorwaarden die gekoppeld zijn aan de regulering van de openstelling van de kabel. Aangezien een aantal geopperde wijzigingen zullen bijdragen aan efficiëntere processen en procedures, ondersteunt Mobistar de meeste van deze elementen.
- **Distributie wordt klaargemaakt voor lancering van convergente kabeldiensten**  
De afgelopen maanden hebben de distributiekanaalen van Mobistar hard gewerkt om zich voor te bereiden op de nakende lancering van zijn convergent aanbod. Naast product en prijs zal ook de distributie een belangrijk onderdeel vormen van de go-to-market van het convergente product van Mobistar. Een almaar grotere aantal Mobistar verkopers worden opgeleid en vertrouwd gemaakt met het convergente kabelproduct van Mobistar.
- **Shape & Pulse, het convergente aanbod van Mobistar voor de kmo-markt**  
Mobistar lanceerde Shape & Pulse, een nieuw aanbod voor de kmo-markt waarbij mobiele en vaste telefonie wordt gecombineerd met een betrouwbare toegang tot mobiel en vast internet. Shape biedt kmo's een flexibel aanbod voor mobiele telefonie en mobiel internet, waarbij kmo's kunnen kiezen uit zes Shape-formules die het best passen bij de professionele communicatiebehoeften van hun werknemers (stem, mobiel internet, sms, ...), terwijl Pulse een onbeperkte toegang tot vaste telefonie en internet waarborgt.

## Beste klantenervaring:

- **Het 'Have a Nice Day'-getrouwheidsprogramma heeft aanleiding gegeven tot een sterke afname van het klantenverloop**  
Het getrouwheidsprogramma van Mobistar, 'Have a Nice Day', werd speciaal uitgewerkt in de overtuiging dat tevreden en geëngageerde klanten langer blijven, meer uitgeven, minder kosten om hen van dienst te zijn en Mobistar aanbevelen bij hun vrienden en familie. Het programma creëert een gepersonaliseerde en gespecialiseerde dialoog met de klant en maakt betere, meer doelgerichte marketing en communicatie mogelijk. Nu het programma al bijna een volledig jaar op volle toeren draait, heeft het geleid tot een sterke daling van het klantenverloop, terwijl de werving en doorverwijzing van nieuwe klanten een stevige boost kreeg.
- **Op weg naar een meer geëngageerd en trouw klantenbestand**  
Het 'Have a Nice Day'-programma van Mobistar helpt ook bij het sneller digitaliseren van de Mobistar-klant aangezien het grootste deel van de communicatie via de online Klantzone en via de MyMobistar-applicatie verloopt. Hierdoor wordt een intiemere en kostenefficiëntere relatie met Mobistar-klanten mogelijk gemaakt en het helpt Mobistar om de behoeften van zijn klanten nog beter te begrijpen. Het Personal Check-Up-mechanisme biedt klanten ook de geruststelling dat ze het tariefplan hebben dat het best past bij hun behoeften, waardoor meer transparantie wordt gecreëerd en klanten worden gerustgesteld over het gebruik van mobiele data.
- **Mobistar helpt klanten bij het ontdekken van mobiele data**  
Mobistar biedt klanten die een smartphone hebben, maar binnen hun pakket geen toegang hebben tot mobiele data, tot 1,25 GB aan data om zo alle voordelen van mobiel internet te ontdekken. Deze "Surf Mobile"-campagne werd in het leven geroepen door de Belgische telecomregulator BIPT om het gebruik van mobiel internet in België te ondersteunen. Om klanten bij deze ontdekkingstocht te helpen, organiseert Mobistar ook informatiesessies in de Mobistar Concept Stores en zet het in zijn @Mobistar shops data coaches in.

## Nummer 1 op het vlak van efficiëntie:

- **Mobistar is klaar om zijn transformatie naar een nog klantgerichtere en digitale onderneming te versnellen**  
Een jaar geleden besteedde Mobistar een groot deel van zijn IT-ontwikkeling en operaties uit. Het doel was om 1/ de IT-kosten te drukken (zowel opex als capex); 2/ de tewerkstelling te beschermen en 3/ het reactievermogen van Mobistar te verhogen via toonaangevende processen en operaties. Nu de implementatiefase is voltooid, zal ze Mobistar in staat stellen zijn transformatie naar een nog klantgerichtere en digitale onderneming te versnellen.
- **Distributievernieuwing grotendeels voltooid**  
De integratie van Mobistar's distributie over verschillende kanalen heen, waardoor zijn klanten een naadloze ervaring wordt geboden, is steeds meer aan het uitgroeien tot een concurrentievoordeel voor Mobistar op de markt. De afgelopen 2 jaar heeft Mobistar de controle over zijn distributie in eigen handen genomen, waarbij het een voorkeur heeft voor rechtstreekse en gecontroleerde kanalen. In de loop van het derde kwartaal werd de integratie van 20 verkooppunten van Walcom in Wallonië gerealiseerd. Op het einde van dit kwartaal heeft Mobistar ook de meeste van zijn winkels heringericht en gedigitaliseerd.
- **ACE3 voorbereiden, het efficiëntieprogramma voor 2016-2018**  
Het ACE2-programma voor 2014 bleef gedurende de eerste negen maanden van 2015 besparingen genereren, terwijl de nieuwe initiatieven voorliggen op schema. Na het ACE2-programma is Mobistar nu het efficiëntieprogramma voor 2016-2018 (ACE3) aan het voorbereiden. Het track record dat Mobistar de afgelopen kwartalen heeft gerealiseerd, zorgt ervoor dat het management er steeds meer vertrouwen in heeft dat het in staat zal zijn de verwachte erosie van de mvno-groothandelsinkomsten op middellange termijn te compenseren, terwijl het tegelijkertijd meer middelen inzet op groei gerelateerde activiteiten.

## 3. Commentaar bij de financiële toestand

### 3.1 Geconsolideerde cijfers van Mobistar

Geconsolideerde kerncijfers van Mobistar-	9M 2015	9M 2014	Variatie	Kw3 2015	Kw3 2014	Variatie
Totaal aantal aangesloten simkaarten (Mobistar nv, Orange Communications Luxembourg sa en mvno's)	5 672,2	5 573,9	+1,8 %	5 672,2	5 573,9	+1,8 %
<b>Geconsolideerde omzet (mio €)</b>	<b>912,8</b>	<b>933,4</b>	<b>-2,2 %</b>	<b>306,0</b>	<b>304,3</b>	<b>+0,6 %</b>
Totale omzet uit diensten (mio €)	813,9	826,5	-1,5 %	276,8	274,5	+0,9 %
Omzet uit de verkoop van mobiele apparaten	88,3	93,7	-5,7 %	25,7	27,0	-4,8 %
<b>Geherformuleerde EBITDA (mio €)</b>	<b>228,1</b>	<b>217,7</b>	<b>+4,8 %</b>	<b>86,0</b>	<b>77,3</b>	<b>+11,3 %</b>
Geherformuleerde EBITDA-marge in % van de omzet uit diensten	28,0 %	26,3 %		31,1 %	28,2 %	
EBITDA (mio €)	224,6	207,7	+8,1 %	84,2	70,7	+19,0 %
EBITDA-marge in % van de omzet uit diensten	27,6 %	25,1 %		30,4 %	25,8 %	
<b>Geconsolideerde nettowinst (mio €)</b>	<b>47,8</b>	<b>36,5</b>	<b>+30,9 %</b>	<b>22,7</b>	<b>12,3</b>	<b>+84,2 %</b>
Nettowinst per gewoon aandeel (€)	0,80	0,61	+30,9 %	0,38	0,21	+84,2 %
Netto-investeringen (mio €)	112,1	138,3	-19,0 %	42,8	45,4	-5,7 %
Netto-investeringen / Totale omzet uit diensten	13,8 %	16,7 %		15,5 %	16,5 %	
<b>Operationele kasstroom (mio €)</b>	<b>112,5</b>	<b>69,4</b>	<b>+62,1 %</b>	<b>41,4</b>	<b>25,4</b>	<b>+63,3 %</b>
Organische kasstroom (mio €)	81,0	38,9	+107,9 %	43,9	23,6	+85,7 %
<b>Netto financiële schuld (mio €)</b>	<b>457,0</b>	<b>523,7</b>	<b>-12,7 %</b>	<b>457,0</b>	<b>523,7</b>	<b>-12,7 %</b>

### 3.2 Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat

#### Bedrijfsopbrengsten

De geconsolideerde omzet van Mobistar bedroeg in de eerste negen maanden van 2015 in totaal 912,8 miljoen euro, tegenover 933,4 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2014, ofwel een daling van 2,2 % jaar-op-jaar. Zonder de regelgevende impact van 12,8 miljoen euro, die volledig in de eerste helft van het jaar geboekt was, zijnde 12,1 miljoen euro als gevolg van EU roaming en 0,7 miljoen euro voor mtr, zou de totale geconsolideerde omzet voor de eerste negen maanden van 2015 met slechts 0,8 % zijn gedaald. De totale geconsolideerde omzet voor het derde kwartaal van 2015 bedroeg 306,0 miljoen euro, tegenover 304,2 miljoen euro voor het derde kwartaal van 2014, ofwel een stijging van 0,6 % jaar-op-jaar.

De totale omzet uit diensten van Mobistar bedroeg 813,9 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2015, tegenover 826,5 miljoen euro in dezelfde periode vorig jaar, ofwel een daling van 1,5 % jaar-op-jaar. Zonder de regelgevende impact van 12,8 miljoen euro zou de totale geconsolideerde omzet uit diensten in de eerste negen maanden van 2015 iets hoger zijn geweest dan de omzet in dezelfde periode vorig jaar. De totale omzet uit diensten in het derde kwartaal van 2015 bedroeg 276,8 miljoen euro, tegenover 274,5 miljoen euro in het derde kwartaal van 2014, een stijging van 0,9 % jaar-op-jaar of van 2,9 % kwartaal-op-kwartaal. Dit is een bevestiging van de verbeterende jaar-op-jaar groeitendens van de afgelopen 18 maanden, die in het derde kwartaal van 2015 opnieuw aanknoopte met een positieve groei jaar-op-jaar, één kwartaal vroeger dan aanvankelijk verwacht.

De geconsolideerde verkoop van mobiele toestellen in de eerste negen maanden van 2015 bedroeg 88,3 miljoen euro, tegenover 93,7 miljoen euro in dezelfde periode van vorig jaar, ofwel een daling van 5,7 % jaar-op-jaar. In het derde kwartaal van 2015 bedroeg de geconsolideerde verkoop van mobiele toestellen 25,7 miljoen euro, tegenover 27,0 miljoen euro, een daling van 4,8 % in vergelijking met dezelfde periode van vorig jaar. Hoewel het effect van het afbouwen van de zuivere verkoop/terugkoopactiviteit afzwakte en bijgevolg een kleinere impact had op de verkoop van mobiele toestellen in het derde kwartaal van 2015, heeft de latere lanceringsdatum in 2015, ten opzichte van vorig jaar, van de nieuwe iPhone in België een remmende impact gehad op de omzet uit de verkoop van mobiele toestellen.

#### Resultaat van bedrijfsactiviteiten vóór afschrijvingen en andere kosten

Voor de eerste negen maanden van 2015 behaalde Mobistar een geherformuleerde EBITDA van 228,1 miljoen euro, wat een stijging van 4,8 % is in vergelijking met de eerste negen maanden van 2014, toen de geherformuleerde EBITDA van Mobistar

slechts 217,7 miljoen euro bedroeg. De geherformuleerde EBITDA-marge is in de goede richting geëvolueerd en bedroeg 28,0 % van de totale omzet uit diensten in de eerste negen maanden van 2015, tegenover 26,3 % in de eerste negen maanden van 2014. De geherformuleerde EBITDA voor het derde kwartaal van 2015 bedroeg 86,0 miljoen euro, tegenover 77,3 miljoen euro in dezelfde periode van vorig jaar, ofwel een stijging van 11,3 %. De geherformuleerde EBITDA-marge groeide in het derde kwartaal van 2015 tot 31,1 % van de omzet uit diensten tegenover 28,2 % in het derde kwartaal van 2014.

De directe kosten in de eerste negen maanden van 2015 daalden met 7,0 % jaar-op-jaar tot 382,4 miljoen euro, tegenover 411,1 miljoen euro een jaar eerder. Deze gezonde daling van de directe kosten werd gerealiseerd zonder de commerciële prestaties in gevaar te brengen, wat eens te meer aantoont dat de maatregelen die genomen zijn bij de transformatie van het distributiemodel de juiste zijn. Ook de personeelskosten zijn in de eerste negen maanden van 2015 verder gedaald met 4,4 % jaar-op-jaar en bedroeg in totaal 100,9 miljoen euro, tegenover 105,6 miljoen euro. Deze lagere loonkosten werden gerealiseerd ondanks de internalisering van 85 verkoopagenten van de shop-in-shops in de Carrefour hypermarkten en de geleidelijke toenemende personeelsbezetting met betrekking tot de kabelopportunity. De indirecte kosten bedroegen 201,3 miljoen euro, tegenover 199,0 miljoen euro.

In aanvulling van de solide operationele tendens profiteerde de geherformuleerde EBITDA van lagere operationele belastingen en vergoedingen aangezien de voorziening van 21,6 miljoen euro voor de Waalse pyloontaks ongewijzigd bleef vergeleken met de positie van 30 juni 2015.

De negatieve regelgevende impact op de geherformuleerde EBITDA bedroeg 9,6 miljoen euro en werd volledig geboekt in de eerste helft van 2015, en had dus geen impact op de resultaten van het derde kwartaal van 2015. Zonder de regelgevende impact zou de geherformuleerde EBITDA in de eerste negen maanden van 2015 gestegen zijn met 9,6 % in vergelijking met de eerste negen maanden van 2014. De kabelkosten bedroegen in de eerste negen maanden van 2015 en in het derde kwartaal van 2015 respectievelijk 3,8 miljoen euro en 1,6 miljoen euro.

EBITDA herformuleringen (mio €)	9M 2015	9M 2014	Variatie	Kw3 2015	Kw3 2014	Variatie
Geherformuleerde EBITDA	228,1	217,7	+4,8 %	86,0	77,3	+11,3 %
- Herformuleringen	-3,6	-10,0	N.v.t.	-1,9	-6,6	N.v.t.
EBITDA	224,6	207,7	+8,1 %	84,2	70,7	+19,0 %

De EBITDA in de eerste negen maanden van 2015 en in het derde kwartaal van 2015 bedroeg respectievelijk 224,6 en 84,2 miljoen euro tegenover 207,7 en 70,7 miljoen euro, een stijging van respectievelijk 8,1 % en 19,0 % jaar-op-jaar. Dit is het resultaat van de betere rentabiliteit en de lagere herwerkingen die geboekt werden in dit jaar aangezien de kosten in verband met redundantie en de transformatie van de distributie nu beperkter zijn. De EBITDA-marge in de eerste negen maanden van 2015 bedroeg 27,6 % van de omzet uit diensten, tegenover 25,1 % een jaar geleden, of 30,4 % in het derde kwartaal van 2015 tegenover 25,8 % een jaar geleden.

## Nettowinst

De geconsolideerde nettowinst van Mobistar bedroeg 47,8 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2015, tegenover 36,5 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2014, ofwel een stijging van 30,9 % jaar-op-jaar. De nettowinst per aandeel bedroeg 0,80 euro in de eerste negen maanden van 2015 tegenover 0,61 euro in de eerste negen maanden van 2014, wat goed is voor een stijging van 30,9 % jaar-op-jaar. In het derde kwartaal bedroeg de geconsolideerde nettowinst en de nettowinst per aandeel respectievelijk 22,7 miljoen euro en 0,38 euro.

## 3.3 Geconsolideerde staat van de financiële positie

Mobistar laat een geconsolideerde staat van de financiële positie optekenen van 1.448,2 miljoen euro per 30 september 2015 tegenover 1.456,2 miljoen euro op het einde van december van 2014.

De netto financiële schuld op het einde van de eerste negen maanden van 2015 bedroeg 457,0 miljoen euro, een daling van de netto financiële schuld met 81,1 miljoen tegenover een netto financiële schuld op het einde van december van 2014 van 538,1 miljoen euro.

## 3.4 Geconsolideerde kasstroom

De operationele kasstroom in de eerste negen maanden van 2015 bedroeg 112,5 miljoen euro, tegenover 69,4 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2014, ofwel een stijging van 62,1 %. De organische kasstroom bedroeg in de eerste negen maanden van 2015 81,0 miljoen euro, een stijging van 107,9 % in vergelijking met de organische kasstroom van 38,9 miljoen euro die in de eerste negen maanden van 2014 werd gegenereerd. In het derde kwartaal van 2015 bedroeg de operationele kasstroom 41,4 miljoen euro, een stijging van 63,3 % jaar-op-jaar, terwijl de organische kasstroom 43,9 miljoen euro bedroeg, een stijging van 85,7 % jaar-op-jaar.

## 3.5 Activiteiten van de Mobistar-groep per segment

Een gedetailleerd overzicht van de onderverdeling van de activiteiten van de Mobistar-groep vindt u hieronder:

### 3.5.1. Activiteiten in België

Financiële kerncijfers van Mobistar nv	9M 2015	9M 2014	Variatie	9M 2015	9M 2014	Variatie
Totale omzet uit diensten (mio €)	779,5	789,0	-1,2 %	265,5	262,6	+1,1 %
waarvan mobiele diensten	720,7	728,0	-1,0 %	246,9	243,5	+1,4 %
waarvan vastelijndiensten	58,8	60,9	-3,5 %	18,6	19,1	-2,7 %
Totale omzet (mio €)	875,8	894,0	-2,0 %	293,3	291,7	+0,6 %

Operationele kerncijfers van Mobistar nv	Kw3 2015	Kw3 2014	Variatie
ARPU (€/maand/actieve klant)	23,9	23,5	+1,5 %
Mobiele retailklanten (excl. mvno)	3 839,0	3 891,6	-1,4 %
Mobiele klanten (excl. m2m)	3 030,7	3 058,3	-0,9 %
m2m-simkaarten	808,3	833,3	-3,0 %
Totaal aantal mvno-klanten (mobiele telefonie, incl. full mvno)	1 696,6	1 552,4	+9,3 %
Vaste breedband internet- en televisie-klanten	25,3	34,9	-27,6 %
Vaste telefoonlijnen	195,5	214,9	-9,0 %

### Mobiele activiteiten

#### Marktoverzicht

De Belgische telecommunicatie regulator BIPT heeft zijn ontwerpbeslissing betreffende de mobiele terminatiemarkt gepubliceerd. Het voorstel is tot 14 november open voor publieke commentaar. Om de prijzen voor terminatie van mobiel spraakverkeer te bepalen, maakte de Belgische regulator gebruik van een bottom-up methode teneinde een "zuivere" LRIC voor de theoretisch efficiënte operator te bepalen. Als gevolg hiervan zou het maximale tarief kunnen dalen tot 0,77 cent per minuut in de loop van 2016, een daling met 34 % van het tarief zoals dat sinds 2013 wordt toegepast.

#### Financieel overzicht

De totale ARPU van Mobistar voor het derde kwartaal van 2015 bedroeg 23,9 euro tegenover 23,5 euro vorig jaar, een stijging van 1,5 %. Wanneer dit vergeleken wordt met vorig kwartaal, steeg de totale ARPU ook met 0,9 %. De postpaid ARPU in het derde kwartaal van 2015 steeg tot 28,3 euro tegenover 27,4 euro in het derde kwartaal van 2014 of 27,9 euro in het vorige kwartaal. De geleidelijke verbetering van de postpaid ARPU is in grote mate toe te schrijven aan de aanhoudende penetratie van smartphones en de ontwikkeling van mobiele data. De prepaid ARPU in het derde kwartaal van 2015 daalde met 11,9 % jaar-op-jaar en sequentieel met 4,5 % tot 12,7 euro.

De omzet uit mobiele diensten van Mobistar in België bedroeg 720,7 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2015 tegenover 728,0 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2014, ofwel een daling van 1,0 % jaar-op-jaar. Zonder rekening te houden met de regelgevende impact van 10,0 miljoen euro, steeg de omzet uit mobiele diensten in België met 0,4 % in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Deze positieve tendens in de groei van de omzet uit mobiele diensten is deels toe te schrijven aan de groei van de prepaid-activiteiten van Mobistar, gecombineerd met een positieve evolutie van zowel het postpaid-klantenbestand en de postpaid ARPU. De mvno-groothandelsinkomsten, die deel uitmaken van de omzet uit mobiele diensten, bedroegen 60,8 miljoen euro in de eerste negen maanden van 2015 tegenover 58,7 miljoen euro in de eerste negen



maanden van 2014. De omzet uit mobiele diensten in België steeg met 1,4 % tot 246,9 miljoen euro in het derde kwartaal van 2015 tegenover 243,5 miljoen euro vorig jaar. De ontlukende groei in het derde kwartaal van 2015 was volledig voor rekening van de mobiele kernactiviteiten van Mobistar, aangezien de omzet van de mvno-groothandelsactiviteiten jaar-op-jaar vlak was in het derde kwartaal van 2015.

#### Overzicht van de activiteiten

Op het einde van september 2015 bedroeg het aantal mobiele klanten van Mobistar (excl. mvno) 3.839,0 duizend, een stijging van 20,6 duizend in vergelijking met vorig kwartaal. Mobistar presteerde bijzonder sterk in het postpaid-segment met een stijging van 8,3 duizend extra klanten in de loop van het derde kwartaal van 2015 (+19,7 duizend netto toevoegingen jaar-op-jaar), wat resulteerde in een totaal postpaid-klantenbestand van 2.180,9 duizend klanten. De positieve evolutie van het klantenmomentum wordt zowel veroorzaakt door een solide aantal bruto toevoegingen en door een opmerkelijke daling van het klantenverloop. Deze evolutie is een weerspiegeling van de aanhoudende verbeteringen die Mobistar aanbrengt aan zijn netwerk, de klantenervaring en de dienstverlening en van de globale waarde van zijn aanbiedingen op de markt. De netto toevoegingen voor prepaid bedroegen -10,3 duizend in vergelijking met vorig kwartaal. Dit blijft desalniettemin een goede prestatie aangezien de prepaid-markt sterk blijft krimpen, onder invloed van de aanhoudende migratie van prepaid naar postpaid. In het derde kwartaal van 2015 zag Mobistar het aantal bruto toevoegingen voor prepaid een gezond peil behalen, terwijl het prepaid klantenverloop licht steeg. Netto toevoegingen voor M2M/IoT bedroegen +22,6 duizend in vergelijking met vorig kwartaal. Het mvno-klantenbestand kromp in het derde kwartaal van 2015 aanzienlijk, om uit te komen op een totaal klantenbestand van 1.696,6 duizend, wat een daling is van 17,0 duizend kwartaal-op-kwartaal. Deze daling is vrijwel volledig toe te schrijven aan het mvno-segment, dat een piek in het klantenverloop kende na de sterke groei die eerder dit jaar werd opgetekend, terwijl de inkomsten relatief stabiel zijn gebleven. Deze daling heeft er dan ook voor gezorgd dat het totale klantenbestand van Mobistar in België op het einde van september van 2015 5.812,0 duizend bedroeg, een daling van 293,8 duizend in vergelijking met vorig kwartaal.

#### Vaste en convergente activiteiten

##### Marktoverzicht

In juli 2015 publiceerde de Belgische telecomcommunicatie regulator BIPT zijn ontwerpbeslissing rond de vaste terminatie in België. De publieke raadpleging van de voorgestelde voorwaarden en tarieven voor 2015-2018 was tot 25 augustus open. Om de prijzen voor terminatieafsluiting te bepalen, maakte de Belgische regulator gebruik van een bottom-up methode teneinde een "zuivere" LRIC voor de theoretisch efficiënte operator te bepalen. Als gevolg hiervan zou het maximale tarief dalen tot 0,078 cent per minuut vanaf januari 2016, wat een daling is van 84 % in vergelijking met het tarief dat sinds 2013 wordt gehanteerd.

##### Financieel overzicht

De omzet uit vastelijndiensten bleef in de eerste negen maanden van 2015 in België dalen tot 58,8 miljoen euro tegenover 60,9 miljoen in de eerste negen maanden van 2014, een daling van 3,5 % jaar-op-jaar. In het derde kwartaal van 2015 was de daling beperkt tot 2,7 % jaar-op-jaar en bedroeg de omzet uit vastelijndiensten 18,6 miljoen euro, tegenover 19,1 miljoen euro een jaar geleden.

#### Overzicht van de activiteiten

Op het einde van de eerste negen maanden van 2015 had Mobistar in totaal 25,3 duizend adsl-klanten, goed voor een daling van 27,6 % in vergelijking met de in totaal 34,9 duizend klanten vorig jaar. Het aantal vaste telefoonlijnen daalde met 19,4 duizend jaar-op-jaar van 214,9 duizend op het einde van de eerste negen maanden van 2014 tot 195,5 duizend op het einde van dezelfde periode in 2015.

### 3.5.2 Activiteiten in Luxemburg (Orange Communications Luxembourg sa)

Financiële kerncijfers van Orange Communications Luxembourg sa	9M 2015	9M 2014	Variatie	Kw3 2015	Kw3 2014	Variatie
Totale omzet uit diensten (mio €)	36,0	38,6	-6,8 %	11,9	12,3	-3,4 %
waarvan mobiele diensten	33,8	37,4	-9,7 %	11,4	11,8	-3,9 %
waarvan vastelijndiensten	2,2	1,2	+82,7 %	0,5	0,5	+9,1 %
Totale omzet (mio €)	46,3	45,5	+1,8 %	15,7	14,7	+6,4 %

Operationele kerncijfers van Orange Communications Luxembourg sa	Kw3 2015	Kw3 2014	Variatie
ARPU (€/maand/actieve klant)	38,1	43,0	-11,4 %
Mobiele retailklanten (excl. mvno)	134,5	128,1	+5,0 %
mobiele klanten (excl. m2m)	98,4	99,5	-1,1 %
M2M-SIMkaarten	36,1	28,6	+26,3 %
Totaal aantal mvno-klanten (mobiele telefonie, incl. full mvno)	2,0	1,9	+9,6 %

#### Marktoverzicht

De marktomgeving in Luxemburg bleef bijzonder competitief met een duidelijke focus op convergentie.

#### Financieel overzicht

Orange Luxembourg (Orange) liet in de eerste negen maanden van 2015 een groei van 1,8 % van de totale omzet optekenen. Deze stijging hield vooral verband met de aanhoudende groei van het postpaid klantenbestand, het succes van convergentieaanbiedingen en de verkoop van toestellen, die deels werd tenietgedaan door de niet-toepassing van de btw-verhoging naar klanten toe.

#### Overzicht van de activiteiten

Op het einde van de eerste negen maanden van 2015 telde Orange 134,5 duizend mobiele klanten (excl. mvno), een stijging van 2,9 duizend in vergelijking met vorig kwartaal of +6,4 duizend in vergelijking met vorig jaar. Orange presteerde bijzonder goed binnen het postpaid- en M2M/IoT-segment, en behaalde in totaal respectievelijk 87,0 duizend klanten en 36,1 duizend kaarten. Ook op het vlak van convergentie boekte Orange vooruitgang dankzij de succesvolle terug-naar-school-actie en het ondertekenen van een partnerschapsovereenkomst met Telecom Luxembourg PO (TLPO) om een reeks krachtige convergentieaanbiedingen te creëren voor de businessmarkt. Orange zal zijn 4G-breedband met zeer hoge snelheid en 4G+ diensten bundelen met de vaste productportefeuille van TLPO, dit is inclusief de toegang tot datacenters en connectiviteitsnetwerken met zeer hoge snelheid waarvoor hun glasvezelinfrastructuur wordt gebruikt. Orange heeft al een gelijkaardige overeenkomst ondertekend met kabeloperator Eltrona Telecom om zijn residentiële klanten convergentiediensten aan te bieden, waarbij vaste en mobiele telefonie, ultrasnelle vaste en mobiele internettoegang en een nieuwe televisieservice worden gecombineerd.

## 4. Financiële instrumenten, doelstelling en beleid met betrekking tot het beheer van de financiële risico's

Er is niets veranderd in vergelijking met de informatie opgenomen in het jaarverslag van 2014 (p. 14).

## 5. Geschillen

De informatie betreffende de geschillen opgenomen in het jaarverslag van 2014 en in het verslag van het eerste trimester en van het eerste semester van 2015 werd als volgt gewijzigd:

**Antennes:** De vordering van de op de rol geplaatste heffingen, verhoogd met de wettelijke moratoire interesten, bedraagt 103,3 miljoen euro, waarvan 9,1 miljoen euro ten laste valt van de eerste negen maanden van 2015. Dit gezamenlijke bedrag wordt betwist voor de rechtbank.

**Waalse belasting op masten, pylonen of antennes:** Het Waalse Gewest heeft bij decreet van 11 december 2013 een jaarlijkse belasting ingevoerd op masten, pylonen of antennes voor mobiele telecommunicatie. De belasting is van toepassing vanaf 1 januari 2014 en bedraagt 8.000 euro per site (jaarlijks geïndexeerd vanaf 2015). Bovendien kunnen de Waalse gemeenten bijkomende opcentiemen vestigen ten bedrage van maximaal 100 % van de hierboven beschreven belasting. Mobistar heeft op 20 juni 2014 een verzoek tot vernietiging ingediend bij het Grondwettelijk Hof tegen dit decreet.

Het Grondwettelijk Hof heeft in zijn arrest van 16 juli 2015 de bepalingen betreffende de belasting op masten, pylonen of antennes voor mobiele telecommunicatie in het decreet van 11 december 2013 vernietigd, maar handhaaft definitief de gevolgen van de vernietigde bepalingen. Dit arrest is op 1 september 2015 gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad.

Mobistar heeft de aanslagbiljetten voor deze belasting gedateerd 22 december 2014 ontvangen. Mobistar heeft op 20 februari 2015 een fiscaal bezwaarschrift ingediend tegen de aanslagbiljetten. Op 14 juli 2015 werden de aanslagbiljetten voor deze belasting vernietigd door de Waalse belastingdienst wegens onregelmatigheden in de procedure. Op 20 juli 2015 heeft de Waalse belastingdienst een vraag voor inlichtingen betreffende de masten, pylonen of antennes van 2014 gestuurd teneinde de procedure voor het vestigen van een aanslag verder te zetten.

**Overeenkomst tot overdracht van aandelen KPN Belgium Business nv aan Mobistar nv:** Op 10 november 2010 diende KPN Mobile International bv (KPN) bij Cepani een verzoek tot arbitrage in tegen Mobistar voor een geschil over hun overeenkomst tot overdracht van aandelen (Share Purchase Agreement - SPA) op datum van 24 november 2009.

In zijn verzoek aan het Arbitragehof vraagt KPN dat er geen aanpassingen aan de jaarrekening mogen aangebracht worden. Met andere woorden, KPN wil dat de onafhankelijke accountant geen beslissing mag nemen over de items die ter discussie staan en voordien bij hem werden ingediend door de partijen zoals bepaald in de SPA. KPN wil dat Mobistar veroordeeld wordt tot betaling van 6,3 miljoen euro aan hen in plaats van een terugbetaling aan Mobistar van een bedrag gaande van 0,3 miljoen euro tot 2,2 miljoen euro zoals beslist door de onafhankelijke accountant. Mobistar vraagt het Arbitragehof de vordering van KPN te verwerpen en de beslissing van de onafhankelijke accountant te bevestigen. De arbitrale beslissing werd openbaar gemaakt op 5 juli 2012 en bevestigde de taak van de expert, maar stelde tevens dat het rapport van de onafhankelijke expert manifeste fouten bevatte. Gezien het Arbitragehof niet bevoegd is om zich te engageren in de betwiste items, stelt het voor dat de partijen een nieuwe onafhankelijke expert benoemen om deze items te herzien. Mobistar startte een vernietigingsprocedure tegen deze arbitrale beslissing. Bij vonnis van 24 maart 2014 oordeelde de Rechtbank van Eerste Aanleg te Brussel dat er geen redenen waren tot vernietiging van de beslissing van het Arbitragehof van 5 juli 2012. De vordering van Mobistar werd bijgevolg afgewezen als ongegrond. Mobistar besliste hoger beroep in te stellen tegen dit vonnis. Het verzoekschrift tot hoger beroep werd ingediend en de zaak werd ingeleid voor het Hof van Beroep te Brussel op de zitting van 9 september 2014. De beroepsconclusies werden uitgewisseld en Mobistar wacht op een pleitdatum.

**Onbetaalde facturen - Wettelijke samenwerkingsplicht:** In het licht van het Koninklijk Besluit van 9 januari 2003 betreffende modaliteiten voor de wettelijke medewerkingsplicht bij gerechtelijke vorderingen met betrekking tot elektronische communicatie levert Mobistar diensten aan onderzoeksrechters, rechtbanken enz. De vergoedingen die Mobistar voor de geleverde prestaties kan aanrekenen, worden vastgelegd in boven genoemd Koninklijk Besluit. De Belgische Staat, vertegenwoordigd door haar Minister van Justitie, is schuldenaar van deze bedragen. Op 19 juni 2014 heeft Mobistar de Belgische Staat gedagvaard tot betaling van de achterstallige bedragen. Tijdens de inleidingszitting van 19 september 2014 werden er tussen de partijen conclusietermijnen overeengekomen. De zaak werd gepleit voor de Rechtbank van Eerste Aanleg te Brussel op de zitting van 9 september 2015. Mobistar wacht thans het vonnis af.

**Misbruik van dominante positie door Belgacom-groep:** In juli 2015 verwierp het Hof van Beroep het verzoek dat werd ingediend tot vervanging van de experten. Een eerste vergadering tussen de experten en de partijen heeft plaatsgevonden op 29 september 2015.

**Sociale tarieven:** Op 11 juni 2015 heeft het Europees Hof van Justitie beslist dat mobiele diensten (mobiele breedbanddiensten inbegrepen) niet onderworpen mogen worden aan sociale tarieven als deze door de sector moeten worden gefinancierd. Op basis van dit arrest zal het Belgische Grondwettelijk Hof een finaal arrest uitspreken na de zitting in november 2015.

**Regulering van breedband en kabel:** In het beroep tegen de kwantitatieve beslissingen van december 2013 zullen conclusies verder uitgewisseld worden tijdens het tweede semester van 2015. De pleidooien zullen in de loop van 2016 plaatsvinden ingevolge het uitstel gevraagd door de regulatoren om hun laatste conclusies in januari 2016 in te dienen.

## 6. Significante gebeurtenissen na het einde van de eerste negen maanden van 2015

Er vonden geen significante gebeurtenissen plaats na het einde van de eerste negen maanden van 2015.

## 7. Tendensen

Deze solide resultaten en de huidige operationele tendens zorgen ervoor dat Mobistar zijn vooruitzichten voor het volledig jaar 2015 kan verhogen. Mobistar verwacht nu dat het de bovengrens van de oorspronkelijk vooropgestelde range van 260 tot 280 miljoen euro geherformuleerde EBITDA, exclusief kabelkosten, zal overstijgen.

Mobistar verwacht een cash capex voor het volledige jaar 2015 van ongeveer 190 miljoen euro, inclusief de betaling van de eerste schijf van de licentievergoeding van het hernieuwde 2G-spectrum.

De gegeven winstverwachting is gebaseerd op de huidige markt, fiscale en regelgevende context. Mobistar is nog steeds de beslissing van het Grondwettelijk Hof van 14 juli 2015 betreffende de Waalse pyloontaks aan het analyseren met zijn juridische en fiscale adviseurs.

## 8. Financiële agenda

15 januari 2016	Start black-outperiode
4 februari 2016	Financiële resultaten Kw4 2015 (7.00 uur) – Persbericht
4 februari 2016	Financiële resultaten Kw4 2015 – Analisten & aandeelhouders meeting/Webcast (14.00 uur)
1 april 2016	Start black-outperiode
22 april 2016	Financiële resultaten Kw1 2016 (7.00 uur) – Persbericht
22 april 2016	Financiële resultaten Kw1 2016 – Audio conferentiegesprek
4 mei 2016	Jaarlijkse algemene vergadering
1 juli 2016	Start black-outperiode
22 juli 2016	Financiële resultaten Kw2 2016 (7.00 uur) – Persbericht
22 juli 2016	Financiële resultaten Kw2 2016 – Analisten & aandeelhouders meeting /Webcast (14.00 uur)
1 oktober 2016	Start black-outperiode
20 oktober 2016	Financiële resultaten Kw3 2016 (7.00 uur) – Persbericht
20 oktober 2016	Financiële resultaten Kw3 2016 – Audio conferentiegesprek

Voorlopige agenda, onder voorbehoud van eventuele wijzigingen

## 9. Details over de conference call en de webcast

Datum:	20 oktober 2015
Tijdstip:	10.00 uur (CET), 9.00 uur (VK), 4.00 uur (US/NY)
Conference call:	<a href="http://corporate.mobistar.be/go/en/financial_information.cfm">http://corporate.mobistar.be/go/en/financial_information.cfm</a>

Gelieve in te loggen op de conference call en de webcast tien minuten voor de geplande starttijd.

## 10. Aandelen

Het handelsvolume van de aandelen en de slotkoersen zijn gebaseerd op de verhandelingen op NYSE Euronext Brussels.

	9M 2015	9M 2014	Kw3 2015	Kw3 2014
<b>Verhandeling van aandelen</b>				
Gemiddelde slotkoers van het aandeel (€)	18,39	14,03	18,66	14,36
Gemiddeld dagelijks volume	138 829	126 653	86 169	87 542
Gemiddelde dagelijkse waarde (€)	2 523 640	1 753 517	1 615 988	1 267 756
<b>Aandelen en marktwaarde</b>				
Totaal aantal aandelen	60 014 414	60 014 414	60 014 414	60 014 414
Ingekochte eigen aandelen	0	500	0	500
Uitstaande aandelen	60 014 414	60 014 414	60 014 414	60 014 414
Slotkoers (€)	19,26	14,79	19,26	14,79
Marktkapitalisatie (€)	1 155 877 614	887 613 183	1 155 877 614	887 613 183

Dit persbericht is een vertaling van de Engelse versie die leidend is en prevaleert boven de Nederlandse versie. Het Engelstalige persbericht is beschikbaar op <http://corporate.mobistar.be>.

## 11. Kwartaalresultaten

		KW3 15	KW2 15	KW1 15	KW4 14	KW3 14	KW2 14
--	--	--------	--------	--------	--------	--------	--------

### MOBISTAR-GROEP

#### Mobiele diensten

Mobiele retailklanten (excl. MVNO)	in duizenden	3 973,5	3 950,1	3 890,7	4 040,8	4 019,7	3 963,9
Mobiele klanten (excl. M2M)	in duizenden	3 129,1	3 130,4	3 118,4	3 137,3	3 157,8	3 139,1
Postpaid	in duizenden	2 268,0	2 258,3	2 246,3	2 249,4	2 244,3	2 243,0
Prepaid	in duizenden	861,2	872,1	872,1	887,9	913,5	896,1
M2M-simkaarten	in duizenden	844,4	819,6	772,3	903,5	861,9	824,8
MVNO-klanten	in duizenden	1 698,7	1 992,4	1,711,9	1 559,2	1 554,3	1 549,9

#### Vastelijnendiensten

Klanten met vast breedbandinternet en tv	in duizenden	31,8	34,6	35,9	38,2	39,7	44,2
Vaste telefoonlijnen	in duizenden	196,0	199,4	205,3	217,6	217,8	224,2

### BELGIË

#### Mobiele diensten

Mobiele retailklanten (excl. mvno)	in duizenden	3 839,0	3 818,4	3 762,3	3 915,2	3 891,6	3 836,3
Mobiele klanten (excl. M2M)	in duizenden	3 030,7	3 032,8	3 022,5	3 041,7	3 058,3	3 038,4
Postpaid	in duizenden	2 180,9	2 172,6	2 163,3	2 167,8	2 161,2	2 159,9
Prepaid	in duizenden	849,8	860,1	859,2	873,8	897,1	878,5
Mobiele gemengde ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	23,9	23,6	23,7	23,6	23,5	23,8
Postpaid ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	28,3	27,9	27,8	27,5	27,4	27,7
Prepaid ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	12,7	13,3	13,8	14,2	14,4	14,6
M2M-simkaarten	in duizenden	808,3	785,7	739,8	873,6	833,3	797,9
Mvno-klanten	in duizenden	1 696,6	1 990,4	1 710,0	1 557,3	1 552,4	1 548,0

#### Vastelijnendiensten

Klanten met vast breedbandinternet en tv	in duizenden	25,3	28,3	29,9	32,4	34,9	39,3
Vaste telefoonlijnen	in duizenden	195,5	198,1	203,6	215,7	214,9	221,9

### LUXEMBURG

#### Mobiele diensten

Mobiele retailklanten (excl. MVNO)	in duizenden	134,5	131,6	128,4	125,5	128,1	127,6
Mobiele klanten (excl. M2M)	in duizenden	98,4	97,7	95,9	95,6	99,5	100,7
Postpaid	in duizenden	87,0	85,7	83,0	81,6	83,1	83,1
Prepaid	in duizenden	11,4	12,0	12,9	14,1	16,4	17,6
Mobiele gemengde ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	38,1	38,3	38,8	39,8	43,0	45,3
M2M-simkaarten	in duizenden	36,1	34,0	32,6	29,9	28,6	26,9
MVNO-klanten	in duizenden	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,9

#### Vastelijnendiensten

Klanten met vast breedbandinternet en tv	in duizenden	6,5	6,4	6,0	5,9	4,8	4,9
Vaste telefoonlijnen	in duizenden	0,5	1,3	1,7	1,9	2,8	2,2

### MOBISTAR-GROEP – Financiële kerncijfers

<b>Totale omzet uit diensten</b>	<b>in mio EUR</b>	<b>276,8</b>	<b>268,9</b>	<b>268,2</b>	<b>284,9</b>	<b>274,5</b>	<b>278,8</b>
Omzet uit mobiele diensten	in mio EUR	257,7	248,0	247,2	254,7	254,9	257,4
Omzet uit vastelijndiensten	in mio EUR	19,1	20,9	21,0	30,2	19,6	21,4
<b>Geherformuleerde EBITDA</b>	<b>in mio EUR</b>	<b>86,0</b>	<b>72,2</b>	<b>69,9</b>	<b>57,2</b>	<b>77,3</b>	<b>74,3</b>
% van de omzet uit diensten		31,1%	26,9%	26,0%	20,1%	28,2%	26,6%
<b>EBITDA</b>	<b>in mio EUR</b>	<b>84,2</b>	<b>71,5</b>	<b>68,8</b>	<b>47,7</b>	<b>70,7</b>	<b>72,5</b>
% van de omzet uit diensten		30,4%	26,6%	25,7%	16,7%	25,8%	26,0%
<b>CAPEX</b>	<b>in mio EUR</b>	<b>42,8</b>	<b>42,5</b>	<b>26,8</b>	<b>76,9</b>	<b>45,4</b>	<b>55,6</b>
% van de omzet uit diensten		15,5%	15,8%	10,0%	27,0%	16,5%	19,9%
<b>Operationele kasstroom</b>	<b>in mio EUR</b>	<b>41,4</b>	<b>29,0</b>	<b>42,1</b>	<b>-29,3</b>	<b>25,4</b>	<b>17,0</b>
% van de omzet uit diensten		15,0%	10,8%	15,7%	-10,3%	9,2%	6,1%
<b>Netto financiële schuld</b>	<b>in mio EUR</b>	<b>457,0</b>	<b>499,8</b>	<b>518,5</b>	<b>538,1</b>	<b>523,7</b>	<b>547,2</b>
Netto financiële schuld / EBITDA		1,7	1,9	2,0	2,1	2,1	2,0

## 12. Woordenlijst

Klantenbestand (excl. MVNO)	Aantal klanten met een actieve simkaart, waaronder zakelijke en M2M klanten, alsook mobiele breedband klanten .
Postpaid	Klant met wie Mobistar een formele, contractuele overeenkomst heeft en die gefactureerd wordt op een maandelijkse basis voor de toegangsvergoeding en eventuele extra kosten voor spraakverkeer en/of datagebruik.
Prepaid	Klant met wie Mobistar een contract heeft waarbij de klant gebruikmaakt van een voorafbetaling voor alle spraak en/of data bv. door de aankoop van vouchers in retaildistributiekanaal.
M2M/IoT (Machine to machine/Internet of things)	Uitwisseling van informatie tussen machines die wordt gelegd tussen de centrale besturing (server) en alle installaties, via één of meerdere communicatienetwerken.
MVNO-klanten	MVNO-klanten die bediend worden op het netwerk van Mobistar.
ARPU (jaarlijks voortschrijdend gemiddelde)	De gemiddelde maandelijkse omzet per klant wordt berekend door de opbrengst uit mobiele (uitgaande en inkomende) spraak- en niet-spraakdiensten en roaming van bezoekers, gegeneerd over de afgelopen twaalf maanden, exclusief 'machine-to-machine', te delen door het gewogen gemiddelde aantal klanten over dezelfde periode, exclusief 'machine-to-machine'-klanten. Het gewogen gemiddelde aantal klanten is het gemiddelde van de maandelijkse gemiddelden voor de periode in kwestie. Het maandelijkse gemiddelde is het rekenkundig gemiddelde van het aantal klanten aan het begin en einde van de maand. De mobiele ARPU wordt uitgedrukt als de maandelijkse inkomsten per klant.
Herzieningen	Herstructurering / afloeiingskosten voor personeel, andere herstructureringskosten en netto uitgaven voor diverse geschillen.
EBITDA / geherformuleerde EBITDA	De gerapporteerde EBITDA komt overeen met het bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en amortisatie, vóór bijzondere waardevermindering van goodwill en vaste activa en vóór aandeel in de winst (verlies) van geassocieerde deelnemingen. Aangepaste EBITDA komt overeen met de EBITDA aangepast voor de herzieningen.
Omzet per activiteit	Biedt een overzicht van de groepsomzet opgesplitst in mobiele diensten, vaste diensten, de verkoop van mobiele apparatuur en andere opbrengsten.
Omzet uit mobiele diensten	Klant gefactureerde omzet, binnenkomende inkomsten, roaming van bezoekers, binnenlandse mobiele interconnectie (d.w.z. inkomsten uit het delen van het netwerk en binnenlandse roamingovereenkomsten), machine-to-machine en MVNO.
Omzet uit vastelijdiensten	Onder meer i) vaste kleine bandbreedte-oplossingen met uitzondering van de verkoop en verhuur van apparatuur, ii) vast breedband, iii) data-infrastructuur en beheerde netwerken, en wereldwijde diensten, iv) vaste dragerdiensten.
Verkoop van mobiele apparaten	Omvat gesubsidieerde en niet-gesubsidieerde verkoop van apparatuur. Hierin zijn bijhorende verkopen overeenkomstig toekomstige IFRS-normen niet inbegrepen die enkel omzet uit uitrusting omvatten die rechtstreeks gekoppeld zijn aan dienstverlening.
Andere opbrengsten	Onder meer i) de verkoop en verhuur van vaste apparatuur, ii) de verkoop van mobiele accessoires en iii) andere inkomsten.
Operationele kasstroom	= EBITDA – netto-investeringen
Organische kasstroom	Nettokasstroom gegenereerd door operationele activiteiten, verminderd met de aankoop van materiële en immateriële vaste activa en verhoogd met de verkoop van materiële en immateriële activa.



## Consolidatieperimeter

De consolidatiekring is sinds 31 december 2014 gewijzigd en omvat nu Mobistar nv (100 %), Orange Communications Luxembourg sa (100 %), Smart Services Network nv (100 %), IRISnet cvba (verwerkt door toepassing van de vermogensmutatiemethode – 28,15 %) en Walcom nv (100 %).



**For more information:**

**Investor relations - Sidy Jobe:**



+32 (0)2 745 80 92



ir@mail.mobistar.be

**Press contact - Jean-Pascal Bouillon:**



+32 (0)473 94 87 31



corporate.mobistar.be/press



press@mail.mobistar.be



@PressMobistar



[www.linkedin.com/company/3673](http://www.linkedin.com/company/3673)

Mobistar (EURONEXT BRUSSELS: MOBB) is one of the main actors on the telecommunications market in Belgium and Luxembourg. The company offers its residential customers postpaid and prepaid innovative mobile telecom products and services. On the business market, Mobistar operates DSL fixed network telephony and high-speed internet, acts as an integrated communications provider and offers a portfolio of mobility and connectivity services. Mobistar is also a wholesale provider, offering access to its infrastructure and service capabilities to its wholesale partners. Mobistar, with the Orange group as major shareholder, is listed on the Brussels Stock Exchange.