



Mobistar Resultaten eerste kwartaal 2016

De totale omzet en onderliggende EBITDA tonen een solide groei

Convergent aanbod onthuld

Orange-merk zal op 9 mei 2016 worden geïntroduceerd

Gunstig postpaid momentum houdt aan

2016-2020 ontwikkelingsplan schiet uit de startblokken

Brussel, 22 april 2016 – Vandaag heeft Mobistar (Euronext Brussels: MOBB) zijn resultaten voor het eerste kwartaal van 2016 bekendgemaakt.

- ✓ Mobistar behaalde in het eerste kwartaal van 2016 opnieuw solide financiële resultaten: de omzet uit mobiele diensten steeg met 2,9 % jaar-op-jaar tot 254,3 miljoen euro, mede dankzij de hogere opbrengsten uit postpaiddata. Deze groei is vrij van regelgevende impact van roaming, aangezien de daling van de tarieven enkel van toepassing zal zijn vanaf het tweede kwartaal van 2016. Ondertussen is Mobistar zich blijven toeleggen op het behoud en de ontwikkeling van zijn postpaidklantenbestand, met per 31 maart 2016 een verbeterde mix van postpaid-/prepaidklanten tot 73/27 %.
- ✓ De onderliggende geherformuleerde EBITDA van Mobistar steeg in het eerste kwartaal van 2016 met 4,1 % jaar-op-jaar tot 72,7 miljoen euro, dankzij een hogere omzet en betere marges als gevolg van de aanhoudende kostenoptimalisaties. Periodeverschuivingen in de boekhoudkundige verwerking van de voorziening voor de Waalse belastingen op pylonen en de interpretatie IFRIC 21 hadden een invloed op de gerapporteerde geherformuleerde EBITDA, die 53,8 miljoen euro bedroeg. In totaal werd 18,9 miljoen euro incrementele operationele belastingen geboekt in het eerste kwartaal van 2016, terwijl dat bedrag in 2015 nog werd gespreid over de verschillende kwartalen.
- ✓ Per 31 maart 2016 telde Mobistar in België 3.766,6 duizend retailklanten. Dankzij de toegenomen aantrekkelijkheid van zijn mobiele activiteiten, is Mobistar erin geslaagd om nieuwe postpaidklanten aan te trekken en te behouden, wat resulteerde in 8,4 duizend nettotoevoegingen in het eerste kwartaal van 2016. Dit was het vierde opeenvolgende kwartaal waarin Mobistar een positieve nettostijging van het aantal postpaidklanten kon rapporteren.
- ✓ Het 4G leiderschap van Mobistar in België werd opnieuw bevestigd, met een dekking buitenshuis en binnenshuis die aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 respectievelijk 99 % en 88 % van de bevolking bereikte. De penetratie van 4G-smartphones nam toe, en eind maart beschikten bijna 1,1 miljoen klanten over een 4G-smartphone. Het totale 4G-verkeer steeg verder en vertegenwoordigde in maart 2016 reeds 68 % van het totale verkeer, waardoor het totale mobiele dataverkeer op jaarbasis met bijna 80 % steeg.
- ✓ Het ARPU-traject heeft zijn positieve ontwikkeling voortgezet, met in België een stijging van de totale ARPU van 1,3 % op jaarbasis tot 24,0 euro. De postpaid-ARPU van Mobistar in België steeg in het eerste kwartaal van 2016 tot 28,7 euro, zijn hoogste niveau in meer dan twee jaar tijd, geruggesteund door de steeds grotere vraag naar mobiele data van het volledige klantenbestand.
- ✓ Op 1 maart 2016 onthulde Mobistar zijn nieuwe aanbod voor internet en digitale TV. Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 kwam 44 % van de Belgische gezinnen, of 2,1 miljoen gezinnen, reeds in aanmerking.
- ✓ Ondersteund door de groei van de omzet uit diensten, bevestigt Mobistar zijn volledige 2016 jaarvooruitzichten met een geherformuleerde EBITDA variërend tussen de 270 en 290 miljoen euro exclusief kabelkosten. Ook verwacht Mobistar dat de mobiele investeringsuitgaven in 2016 circa 145 miljoen euro zullen bedragen, bovenop de activering van de kosten voor apparatuur bij klanten en van de installatiekosten in verband met het convergente internet en digitale TV aanbod.
- ✓ De Raad van Bestuur van Mobistar heeft unaniem voor de invoering van het merk Orange in België gestemd. Sindsdien hebben de operationele voorbereidingen enorme vooruitgang geboekt. De werknemers van Mobistar zijn enthousiast over de invoering van het Orange-merk. Met ingang van 9 mei 2016 zal het Orange merk worden ingezet voor alle productlijnen, en krijgt de nieuwe convergente positionering van Mobistar een nieuw elan.

Chief Executive Officer van Mobistar, Jean Marc Harion: *"Wij hebben in het eerste kwartaal van 2016 een belangrijk keerpunt bereikt: de omzet uit mobiele diensten en de onderliggende geherformuleerde EBITDA hebben opnieuw aangeknoopt met groei. Wij hebben vooral maatregelen genomen om onze mobiele activiteiten aantrekkelijker te maken en tegelijkertijd de laatste hand gelegd aan de hoekstenen van onze convergente strategie. Verder ben ik erg blij met de veelbelovende start van ons internet en digitale TV-aanbod. Onze klanten zijn van mening dat we een uitstekende ervaring aanbieden tegen een aantrekkelijke prijs. Dit kwartaal is tevens het eerste kwartaal van ons nieuw 2016-2020 ontwikkelingsplan, dat vooral is gericht op de uitbreiding van ons mobiel marktaandeel, zowel door optimaal in te spelen op de steeds grotere vraag van klanten naar mobiele data, als door de positionering van Orange als een convergente operator in België."*

1. Belangrijkste operationele en financiële hoogtepunten

- **Wat postpaidklanten betreft, is Mobistar sterke resultaten blijven boeken, met 8,4 duizend nettotoevoegingen**

Het eerste kwartaal van 2016 begon met de verlenging van Mobistar's geslaagde winterkoopjescampagne, die gedomineerd werd door aantrekkelijke promoties van toestellen en gesubsidieerde aanbiedingen. Vanaf februari heeft Mobistar zijn aandacht in het kader van commerciële campagnes verschoven naar zijn 'Buy Back'-aanbiedingen: een voordelige oplossing voor klanten om hun mobiele toestel in te ruilen voor een recenter model. Dankzij deze commerciële initiatieven kon **Mobistar in het postpaidsegment solide resultaten blijven boeken, met in het eerste kwartaal van 2016 8,4 duizend nettotoevoegingen**. In totaal telde Mobistar 2.217,0 duizend postpaidklanten, wat jaar-op-jaar een stijging van 53,7 duizend klanten vertegenwoordigt. Dit was **het vierde opeenvolgende kwartaal waarin Mobistar positieve nettotoevoegingen voor postpaid kon rapporteren**, mede dankzij gestage brutotoevoegingen en een lager klantenverloop.

- **4G leiderschap in België bevestigd**

Mobistar blijft zich inzetten om zijn leidende 4G positie in België te verdedigen met **een outdoor en indoor dekking die respectievelijk 99 % en 88 % van de bevolking** bereikte aan het einde van het eerste kwartaal van 2016. Naar de toekomst toe blijft de investeringsstrategie van Mobistar gericht op een betere klantenervaring, met name door de uitrol van 4G+, **dat reeds 22 % van de bevolking bereikt**.

- **Het mobiele dataverkeer van Mobistar steeg met 75 % jaar-op-jaar, onder impuls van het gebruik van 4G en de penetratie van smartphones**

De totale penetratiegraad van smartphones bedroeg 61 %, terwijl die van 4G-smartphones steeg tot ruim 35 %, goed voor **bijna 1,1 miljoen actieve 4G-gebruikers**. In maart 2016 vertegenwoordigde het totale 4G-verkeer 68 % van het totale verkeer. Het gemiddelde gebruik per klant over alle klantensegmenten bedroeg 614 Mb, terwijl het gemiddelde gebruik van de smartphonebevolking, nl. circa 1,9 miljoen mobiele-datagebruikers, voor het eerst de drempel van 1 Gb overschreed.

- **De postpaid-ARPU van Mobistar bedroeg 28,7 euro, een stijging van 3,3 % jaar-op-jaar**

Het **ARPU-traject heeft zijn positieve ontwikkeling voortgezet** met een stijging van de totale ARPU van 1,3 % op jaarbasis tot 24,0 euro. **De postpaid-ARPU steeg in het eerste kwartaal van 2016 tot 28,7 euro, zijn hoogste niveau in meer dan 2 jaar tijd**. Deze positieve ontwikkeling is te danken aan de steeds grotere vraag naar data in alle klantensegmenten met een betere klantenmix als gevolg, stabiele inkomende sms-opbrengsten en lagere roaming opbrengsten uit spraakverkeer. De prepaid-ARPU stond nog steeds onder druk, aangezien high-end prepaidklanten steeds vaker kiezen voor postpaidaanbiedingen, terwijl promoties en lagere inkomende sms-opbrengsten een deflatie van de prepaid-ARPU hebben veroorzaakt.

- **Mobistar's internet en digitale TV-aanbod geeft abonnees in België een uitstekend alternatief tegen een aantrekkelijke prijs**

Vanaf 1 maart kunnen **mobiele klanten van Mobistar profiteren van het nieuwe aanbod: Mobistar internet & digitale TV**, dat tegemoetkomt aan de behoeften van klanten die tegen een eerlijke prijs willen profiteren van een snelle internetverbinding en digitale TV-diensten van hoge kwaliteit. **Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 kwam 44 % van de Belgische gezinnen**, of 2,1 miljoen gezinnen, **reeds** in aanmerking om van dit aanbod te kunnen profiteren.

- **Jaar-op-jaar is de omzet uit mobiele diensten van Mobistar met 2,9 % gestegen**

De totale omzet uit diensten van Mobistar voor het eerste kwartaal van 2016 is jaar-op-jaar met 1,6 % gegroeid tot 272,4 miljoen euro, in vergelijking met 268,2 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. **De omzet uit mobiele diensten van Mobistar kende in het eerste kwartaal van 2016 een stijging van 2,9 % jaar-op-jaar**, in vergelijking met 247,2 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. Deze groei is vrij van regelgevende impact van roaming, aangezien de daling van de tarieven enkel van toepassing zal zijn vanaf het tweede kwartaal van 2016. De inkomsten uit vaste telefonie zijn verder blijven dalen, in afwachting van de impact van het nieuwe aanbod voor internet en digitale TV.

- **De onderliggende geherformuleerde EBITDA steeg met 4,1 % jaar-op-jaar tot 72,7 miljoen euro**

De onderliggende geherformuleerde EBITDA steeg met 4,1 % jaar-op-jaar tot 72,7 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 69,9 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. De daarmee verband houdende geherformuleerde EBITDA-marge bedroeg 26,7 %, een stijging tegenover de 26,0 % in het eerste kwartaal van 2015. De stijging kan worden toegeschreven aan **de hogere bijdrage van de omzet uit mobiele diensten**, veroorzaakt door de stijging van het aantal postpaidklanten en de postpaid ARPU, en **aan de aanhoudende kostenoptimalisaties** die gedeeltelijk teniet zijn gedaan door de **aanhoudende commerciële investeringen in klantenwerving en -binding**. De gerapporteerde geherformuleerde EBITDA van 53,8 miljoen euro werd in het eerste kwartaal van 2016 beïnvloed door een bedrag van 18,9 miljoen euro aan incrementele operationele belastingen in vergelijking met het eerste kwartaal van 2015.

- **Blijvende solide balans en voortgezette investeringen leiden tot een netto financiële schuld/EBITDA van 1,4x**
De operationele kasstroom in het eerste kwartaal van 2016 bedroeg 29,4 miljoen euro, in vergelijking met 42,1 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. De organische kasstroom bedroeg -9,3 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met een gegenereerde organische kasstroom van 14,4 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. De daling had voornamelijk te maken met hogere belastingbetalingen (12,2 miljoen euro) en minder gunstige wijzigingen in werkkapitaal (12,5 miljoen euro).

2. Markante feiten

Leiderschap in mobiele activiteiten:

- **Mobistar plant in de komende maanden een commerciële start van zijn 4G+-diensten**
Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 bereikte het 4G-netwerk van Mobistar een dekking van 99 % buitenshuis en van 88 % binnenshuis. De 4G+-netwerk van Mobistar wordt inmiddels uitgerold en bereikt reeds 22 % van de bevolking. Zo wordt de weg gebaad voor een commerciële lancering in de komende maanden.
- **Mobistar heeft, als een onderdeel van de Orange-groep, de intentie om de beste netwerkqualiteit aan te bieden tegen de meest interessante prijs**
Mobistar beschouwt de nieuwe roamingverordening als een opportuniteit. Roaming werd altijd als duur beschouwd, en wanneer mensen naar het buitenland reizen, schakelen ze ofwel hun toestel uit of beperken ze hun datagebruik. Maar de nieuwe aangekondigde prijzen zijn uiterst aantrekkelijk, en dat betekent dat klanten van Mobistar in het buitenland even gemakkelijk zullen kunnen bellen en surfen als thuis. Bovendien kan Mobistar als onderdeel van de Orange-groep bogen op een solide netwerk van gevestigde wereldwijde partners, waardoor klanten ook in het buitenland over de beste netwerkqualiteit kunnen beschikken.
- **Mobistar versterkt zijn aanbod voor soho-klanten**
De soho-markt, die in België ruim 600 duizend bedrijven vertegenwoordigt, biedt een aantrekkelijke kans en een uitstekend instappunt voor zowel het residentiële als zakelijke segment. Met het oog op de nieuwe convergente positionering en de invoering van Orange als nieuwe merknaam, besteedt Mobistar steeds meer aandacht aan dit segment. Reeds in 2015 heeft Mobistar Mobiline geïntroduceerd, een innovatieve dienst waarbij de vaste lijn en de telefooncentrale werden vervangen door een volledige mobiele oplossing. Om deze nieuwe impuls kracht bij te zetten, biedt Mobistar zijn soho-klanten 3 specifieke Pro Pack-aanbiedingen: 1/ Surf Pro Pack, met een gratis Surf Extra Card voor mobiel breedbandinternet en 2 extra GB; 2/ Smartphone Pro Pack, inclusief een MySwap-optie en 3/ Reduction Pro Pack, dat voorziet in 10 % korting op de kosten van extra kaarten.
- **Mobistar heeft de databonus voor prepaid Dolfijn-klanten bij een herlaadbeurt van minimaal 15 euro verhoogd**
Sinds maart profiteren prepaidklanten met een Dolfijn-tariefplan van een hogere databonus bij een herlaadbeurt van minimaal 15 euro. Tegelijkertijd heeft Mobistar aangekondigd dat de prijs van enkele oude residentiële postpaidtariefplannen vanaf 1 april 2016 zal stijgen en stelt de klant voor om over te schakelen naar een recenter tariefplan.

Pionier in disruptieve convergentie:

- **De solide NPS-score van de 5,000 testers biedt goede vooruitzichten voor de commerciële lancering**
Sinds 2014 ontwikkelt Mobistar internet- en digitale TV-diensten die gebaseerd zijn op de regulering van de kabelmarkt, waardoor Mobistar toegang kan krijgen tot het netwerk van kabelmaatschappijen. Als voorbereiding op de commerciële lancering heeft Mobistar geopteerd voor een geleidelijke en participatieve aanpak om de beste klantenervaring te kunnen garanderen. Tijdens deze livetests zijn talrijke aspecten van de diensten geoptimaliseerd: het proces voor de bestelling, de activering, de werking en de internet- en digitale TV-kwaliteit. De solide NPS-score van de 5,000 testers biedt goede vooruitzichten voor de commerciële lancering.
- **Mobistar biedt zijn internet & digitale TV-aanbod aan tegen een aantrekkelijke prijs, ondanks de reglementaire groothandelsprijs**
Om een antwoord te bieden op de behoeften van klanten die hun telecommunicatiediensten wensen te bundelen, heeft Mobistar twee abonnementsformules voor Mobistar internet & digitale TV geïntroduceerd: één formule van 49 euro per maand voor alle postpaidklanten van het lagere en middensegment en één formule van 39 euro per maand voor alle high-end postpaidklanten. Het maandelijkse abonnement omvat 1/ internet met een downloadsnelheid tot 100Mbps, een uploadsnelheid tot 6Mbps, onbeperkt volume en een Wi-Fi-modem, en 2/ een kabeldistributieabonnement met tot 70 kanalen (waarvan >10 HD-kanalen en analoge kanalen), een tv-decoder met een gebruiksvriendelijke interface, de mogelijkheid om programma's op pauze te zetten, een uitgebreide tv-gids, de mogelijkheid om tot vier programma's tegelijk op te nemen en een decoder met een opnamecapaciteit van wel 400 uur in HD. Mobistar vult zijn aanbod verder aan met extra opties zoals onbeperkte mobiele spraakoproepen buiten de piekuren tegen 3 euro per maand, extra surfsnelheid tot 200Mbps voor 10 of 15 euro per maand (afhankelijk van de stad waar een klant woont) en een extra tv-decoder voor 9 euro per maand. Ondanks de relatief hoge reglementaire groothandelsprijs, is Mobistar erin geslaagd om zijn aanbod aan te

bieden tegen een aantrekkelijke prijs in vergelijking met de gevestigde spelers en toch een hogere kwaliteitsstandaard te garanderen.

- **Mobistar boekt geleidelijk vooruitgang met de uitrol van zijn internet & TV-aanbod en waarborgt zo de goede kwaliteit van het product en de organisatie**

Op 1 maart 2016 onthulde Mobistar zijn internet & digitale TV-aanbod. Mobistar heeft een geleidelijk nationale uitrol voorzien in heel België om een uitstekende klantenervaring te waarborgen, met een soepel verloop van het installatie- en activatieproces. Dankzij deze gecontroleerde lancering kunnen overblijvende tekortkomingen of knelpunten in het installatieproces bij de kabelmaatschappijen tijdig worden opgespoord, vooraleer de formule aan de volledige markt wordt aangeboden. Aanvankelijk werd het aanbod geïntroduceerd bij 7 % van de Belgische gezinnen. Tegen midden maart bereikte dat aantal 21 % en tegen eind maart 44 %. Het aanbod is nu beschikbaar voor 2,1 miljoen gezinnen in België. Na Brussel, Vlaams- en Waals-Brabant, Oost-Vlaanderen en Henegouwen zullen in de loop van de komende weken meer provincies worden geopend om tegen eind 2016 een volledige nationale dekking te bereiken. Tijdens deze initiële fase heeft Mobistar geen marketingbudget uitgegeven, in afwachting van de nakende naamswijziging van Mobistar naar Orange.

- **Het nieuwe internet & digitale TV-aanbod van Mobistar creëert extra werkgelegenheid**

Mobistar is gestart met een aanwervingscampagne om zijn klantendienst te versterken met 40 nieuwe professionals, voor het beheer van nieuwe abonnementen en voor de coördinatie van alle installaties.

Beste klantenervaring:

- **Transversale verbeteringen in de hele onderneming tillen de ervaring van de klant naar een hoger niveau**

De afgelopen jaren heeft Mobistar vooral aandacht besteed aan afzonderlijke projecten om klanten een rijkere ervaring aan te bieden, zoals de invoering van het getrouwheidsprogramma, de online klantenzone, enz. Nu de fundamenten er zijn, legt Mobistar zich steeds meer toe op transversale verbeteringen van de processen in de hele onderneming. Deze ambitie wordt weerspiegeld in de volledige toeleveringsketen voor klanten, van het netwerk, tot de totstandbrenging van het productaanbod van Mobistar, via de afzetmarkt, de fysieke en online distributiepunten, tot de dienst na verkoop en de klantendienst.

- **De MyMobistar-app heeft een nieuwe look en extra functies gekregen**

Mobistar wil het digitale leven van zijn klanten vooral gemakkelijker maken, ongeacht of het residentiële klanten, professionele klanten of bedrijven betreft, en daarom heeft Mobistar de MyMobistar-app vernieuwd. Met deze gratis app kunnen Mobistar-klanten al hun accountgegevens via hun mobiele telefoon efficiënt en eenvoudig controleren en beheren. Klanten kunnen hun mobiel verbruik nagaan, extra dataverkeer bestellen, dienstenopties toevoegen, kennismaken met speciale aanbiedingen en hulp krijgen. Daardoor verbetert zowel hun verbruikspatroon als hun ervaring, wat leidt tot een hechtere en vruchtbaardere relatie. De app biedt inmiddels ook directe toegang tot de voordelen van het getrouwheidsprogramma 'Have a Nice Day' en tot online herlaadbeurten via een betaal-app of een app voor mobiel bankieren.

Nummer 1 op het vlak van efficiëntie:

- **Verwachte kostenbesparingen door de geleidelijke ontmanteling van de lokale telefooncentrales van Mobistar**

Ter ondersteuning van het Move to All IP project en de visie om een toekomstbestendige oplossing te bieden aan de vaste-telefonieklanten van Mobistar, bouwt Mobistar bepaalde bestaande technologieën (ATM/FR, PDH ...) geleidelijk af. In 2013 en 2014 heeft Mobistar de migratie van een deel van zijn bestaande infrastructuur naar de nieuwe Ethernet-technologie met succes voltooid. In 2015 begon Mobistar met de laatste fase van de migratie naar Ethernet/IP door de ontmanteling van zijn bestaande ATM-apparatuur geïnstalleerd in 174 gevestigde LEX'en (lokale telefooncentrales), die jaarlijks 6 miljoen euro aan kosten genereerden. De LEX'en zouden tegen midden 2017 geleidelijk aan buiten gebruik moeten worden gesteld.

- **Optimalisering van het distributienetwerk zorgt voor een betere klantenervaring én kostenbesparingen**

De laatste jaren heeft Mobistar zijn residentiële distributiemix omgevormd ten gunste van directe kanalen, door indirecte kanalen te sluiten, nieuwe kanalen te verwerven en door te investeren in de vernieuwing en de digitalisering van bestaande kanalen. De zware voorbereidende werken voor dit initiatief zijn eind 2015 met succes voltooid. Er werd een solide commercieel momentum behaald in het aantal nettotoevoegingen voor postpaid. In de volgende fase zal het residentiële distributienetwerk nog verder worden geoptimaliseerd. Daardoor kan er een grondig inzicht worden verkregen in de af te wegen voor- en nadelen van een optimaal aantal winkels enerzijds en de globale klantenervaring anderzijds, vooral gezien de recente lancering van het convergente aanbod van Mobistar en de overschakeling naar het Orange-merk. Mobistar blijft ook in winkels verdere verbeteringen doorvoeren. Het programma 'Repair in Shop' is één voorbeeld van de manier waarop

Mobistar het reparatieproces voor toestellen optimaliseert om ervoor te zorgen dat er in bepaalde winkels een erkende reparatiedienst beschikbaar is en de benodigde tijd voor reparatie in de andere verkooppunten tot een minimum wordt beperkt. Dat zorgt niet alleen voor een betere klantenervaring, maar levert ook kostenbesparingen op.

- **Mobistar voert een gestroomlijnd aankoopproces in voor zowel bedrijven als consumenten**

Mobistar heeft Sigma CPQ geselecteerd voor de stroomlijning van het aankoopproces voor zowel bedrijven als consumenten. CPQ biedt mogelijkheden zoals real-time productconfiguratie, prijsbepaling en offertes, en bevordert de nauwkeurigheid en de overeenstemming binnen alle kanalen, waardoor de risico's afnemen en de klantentevredenheid toeneemt. Sigma CPQ, een cloudoplossing, gaat probleemloos om met de complexiteit van formules voor zowel particulieren als zakelijke klanten in alle verkoopkanalen van Mobistar en dat bespaart zowel tijd als kosten voor commercialisering.

3. Commentaar bij de financiële toestand

3.1 Geconsolideerde cijfers van Mobistar

Geconsolideerde kerncijfers van Mobistar	Kw1 2016	Kw1 2015	Variatie
Totaal aantal aangesloten simkaarten (Mobistar nv, Orange Communications Luxembourg sa en mvno's)	5.727,7	5.602,7	+2,2 %
Geconsolideerde omzet (mio €)	309,3	302,4	+2,3 %
Totale omzet uit diensten (mio €)	272,4	268,2	+1,6 %
Omzet uit de verkoop van mobiele apparaten (mio €)	31,1	32,3	-3,7 %
Geherformuleerde EBITDA (mio €)	53,8	69,9	-23,0 %
Geherformuleerde EBITDA-marge in % van de omzet uit diensten	19,8 %	26,0 %	
EBITDA (mio €)	53,7	68,8	-22,0 %
EBITDA-marge in % van de omzet uit diensten	19,7 %	25,7 %	
Geconsolideerde nettowinst (mio €)	1,5	11,8	-87,7 %
Nettowinst per gewoon aandeel (€)	0,02	0,20	-87,7 %
Netto-investeringen (mio €)	24,3	26,8	-9,2 %
Netto-investeringen / Totale omzet uit diensten	8,9 %	10,0 %	
Operationele kasstroom (mio €)	29,4	42,1	-30,1 %
Organische kasstroom (mio €)	-9,3	14,4	-164,8 %
Netto financiële schuld (mio €)	418,1	518,5	-19,4 %

3.2 Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat

Bedrijfsopbrengsten

De totale geconsolideerde omzet van Mobistar bedroeg 309,3 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 302,4 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015, wat neerkomt op een stijging van 2,3 % jaar-op-jaar. Deze groei is vrij van regelgevende impact van roaming, aangezien de daling van de tarieven enkel van toepassing zal zijn vanaf het tweede kwartaal van 2016.

De totale omzet uit diensten van Mobistar bedroeg 272,4 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 268,2 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015, wat neerkomt op een stijging van 1,6 % jaar-op-jaar. De stijging was volledig toe te schrijven aan de solide groei van de mobiele activiteiten, aangezien de inkomsten uit oude vaste-telefoonoplossingen verder daalden in afwachting van de impact van het nieuwe aanbod voor internet en digitale TV.

De geconsolideerde verkoop van mobiele apparaten in het eerste kwartaal van 2016 bedroeg 31,1 miljoen euro, tegenover 32,3 miljoen euro in dezelfde periode vorig jaar, ofwel een daling van 3,7 % jaar-op-jaar.

Resultaat van bedrijfsactiviteiten vóór afschrijvingen en andere kosten

Mobistar behaalde een geherformuleerde EBITDA van 53,8 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 69,9 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. De geherformuleerde EBITDA-marge bedroeg 19,8 % van de totale omzet uit diensten in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 26,0 % in het eerste kwartaal van 2015.

De vergelijking op jaarbasis van de geherformuleerde EBITDA in de resultaten van het eerste kwartaal van 2016, is beïnvloed door periodeverschuivingen in de boekhoudkundige verwerking van bepaalde operationele belastingen. Wat vooral belangrijk is, is dat Mobistar in het eerste kwartaal van 2016 een voorziening van 15,9 miljoen euro heeft aangelegd voor het volledige bedrag van de Waalse belasting voor pylons voor het boekjaar 2016, terwijl het respectieve bedrag in 2015 over meerdere kwartalen werd gespreid. Daarnaast heeft Mobistar in het eerste kwartaal van 2016 voor het eerst IFRIC 21 toegepast, wat niet het geval was in het eerste kwartaal van 2015. Zonder deze periodeverschuivingen zou de geherformuleerde EBITDA van Mobistar in het eerste kwartaal van 2016 72,7 miljoen euro hebben bedragen, een stijging van 4,1 % in vergelijking met het eerste kwartaal van 2015, een weerspiegeling van de hogere omzet en de aanhoudende strikte kostenbeheersing. De daarmee verband houdende

geherformuleerde EBITDA-marge bereikte in het eerste kwartaal van 2016 26,7 %, een stijging tegenover de 26,0 % in het eerste kwartaal van 2015.

Mobistar is hevig verzet blijven aantekenen tegen de Waalse belasting op pylonen, maar heeft wel een voorzichtige benadering gehanteerd voor de boekhoudkundige verwerking van de belasting. Bijgevolg heeft Mobistar in het eerste kwartaal van 2016 een voorziening aangelegd voor het volledige bedrag van de Waalse belasting voor pylonen voor het boekjaar 2016, van 15,9 miljoen euro. De IFRIC 21 interpretatie verduidelijkt welke verplichtende gebeurtenis aanleiding geeft tot een verplichting in verband met een heffing, en wanneer deze verplichting moet worden opgenomen. Bijgevolg worden de jaarlijkse kosten van deze heffingen nu administratief verwerkt in de periode wanneer de gebeurtenis die aanleiding geeft tot de verplichting, plaatsvindt (d.w.z. op 1 januari). Er zijn een beperkt aantal heffingen waarvan de administratieve verwerking wordt gewijzigd: onroerende voorheffing, belasting op kantoorruimten, belasting op vestigingen van klasse 1/2/3 (gevaarlijke en/of ongezonde inrichtingen), belastingen op reclameborden, -panelen, enz. De cumulatieve impact van deze periodeverschuivingen voor de Waalse belasting op pylonen en IFRIC 21, heeft geleid tot 18,9 miljoen euro aan marginale operationele belastingen in het eerste kwartaal van 2016, die anders over de rest van het jaar zouden zijn gespreid. Als dusdanig zal het geëxtrapoleerde bedrag van de operationele belastingen op jaarbasis niet aanzienlijk verschillen ten opzichte van vorig jaar. Wel zullen deze kosten in de loop van 2016 volgens een andere timing worden opgenomen dan in 2015. Dat heeft echter geen gevolgen voor de kasstromen.

De gemaakte kosten voor de voorbereiding van internet- en digitale TV-diensten bedroegen 2,4 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 0,9 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015.

EBITDA herformuleringen (mio €)	Kw1 2016	Kw1 2015	Variatie
Geherformuleerde EBITDA	53,8	69,9	-23,0 %
Herformuleringen	-0,1	-1,0	Nvt
waarvan herstructureringskosten	-0,1	-1,0	Nvt
waarvan overige operationele inkomsten	0,0	0,0	Nvt
EBITDA	53,7	68,8	-22,0 %

Rekening houdend met de kleine herformuleringen in het eerste kwartaal van 2016, behaalde Mobistar in het eerste kwartaal van 2016 een EBITDA van 53,7 miljoen euro (72,6 miljoen euro zonder boekhoudkundige periodeverschuivingen), in vergelijking met 68,8 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. De EBITDA-marge bedroeg in het eerste kwartaal van 2016 19,7 % van de totale omzet uit diensten (26,7 % zonder boekhoudkundige periodeverschuivingen), in vergelijking met 25,7 % in het eerste kwartaal van 2015.

Nettowinst

De geconsolideerde nettowinst van Mobistar bedroeg 1,5 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 11,8 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. Bijgevolg bedroeg de nettowinst per aandeel 0,02 euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 0,20 euro in het eerste kwartaal van 2015. Zowel de geconsolideerde nettowinst als de nettowinst per aandeel van Mobistar werden in gelijke mate getroffen door de periodeverschuivingen in de boekhoudkundige verwerking in verband met de Waalse belasting op pylonen en de IFRIC 21 interpretatie.

3.3 Geconsolideerde staat van de financiële positie

Mobistar liet een geconsolideerde staat van de financiële positie optekenen van 1.511,1 miljoen euro per 31 maart 2016, tegenover 1.517,4 miljoen euro aan het einde van december 2015.

De netto financiële schuld aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 bedroeg 418,1 miljoen euro, een stijging van 10,6 miljoen tegenover een netto financiële schuld van 407,5 miljoen euro eind december 2015.

3.4 Geconsolideerde kasstroom

In het eerste kwartaal van 2016 heeft Mobistar een operationele kasstroom gegenereerd van 29,4 miljoen euro, in vergelijking met 42,1 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. De organische kasstroom bedroeg -9,3 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 14,4 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015. De daling had voornamelijk te maken met hogere belastingbetalingen (12,2 miljoen euro) en minder gunstige wijzigingen in werkkapitaal (12,5 miljoen euro).

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	Kw1 2016	Kw1 2015	Variatie
Totale omzet uit diensten (mio €)	261,2	257,0	+1,6 %
waarvan mobiele diensten	244,1	236,9	+3,0 %
waarvan vastelijdiensten	17,1	20,1	-15,0 %
Totale omzet (mio €)	298,2	290,5	+2,6 %

Operationele kerncijfers van Mobistar nv	Kw1 2016	Kw1 2015	Variatie
ARPU (€/maand/actieve klant)	24,0	23,7	+1,3 %
Mobiele retailklanten (excl. mvno)	3.766,6	3.762,3	+0,1 %
mobiele klanten (excl. m2m)	3.029,7	3.022,5	+0,2 %
m2m-simkaarten	737,0	739,8	-0,4 %
Totaal aantal mvno-klanten (mobiele telefonie, incl. full mvno)	1.816,6	1.710,0	+6,2 %
Vaste breedband internet- en televisie-klanten	25,9	29,9	-13,3 %
Vaste telefoonlijnen	169,9	203,6	-16,6 %

Mobiele activiteiten

Marktoverzicht

Met het oog op de raadpleging van het BIPT over de mobiele terminatietarieven in België hebben de operatoren een aantal vereiste correcties geïdentificeerd. Daarom wordt er gewerkt aan een aanvullende beoordeling van het kostenmodel voor mobiele terminatietarieven. Als gevolg daarvan zou kunnen worden verwacht dat de terminatietarieven stijgen ten opzichte van de tarieven uit de aanvankelijke raadpleging. Met het oog op deze bijkomende beoordeling wordt het minder waarschijnlijk dat de nieuwe tarieven in 2016 van kracht zullen worden.

Na een grondig onderzoek heeft de Europese Commissie de overname van BASE, een Belgische mobiele-netwerkleverancier, door Telenet goedgekeurd in het kader van de Europese concentratieverordening. Voorwaarde voor de goedkeuring was dat Telenet een aantal verbintenissen zou invoeren om concurrentie op de Belgische markt voor particuliere mobiele diensten te verzekeren, aangezien gevreesd werd dat de fusie de concurrentie aanzienlijk zou kunnen beperken, met het risico van hogere prijzen voor mobiele diensten tot gevolg. Telenet heeft zich er vervolgens toe verbonden om het aandeel van BASE in Mobile Vikings, een exploitant van een virtueel mobiel netwerk dat gebruikmaakt van het netwerk van BASE, te verkopen aan een Belgisch mediabedrijf en een deel van het klantenbestand van BASE aan dezelfde speler over te dragen.

Overzicht van de activiteiten

Het gesegmenteerde aanbod van Mobistar, zijn getrouwheidsprogramma, zijn innovatieve diensten (bvb. iCoyote) en de kwaliteit van zijn netwerk blijven bijdragen aan de globale verbetering van de klantendynamiek. Die werd eveneens bevorderd door een stijging in het aantal verkochte producten van Mobistar via zijn directe kanalen. Het eerste kwartaal van 2016 begon met de typische winterkoopjesperiode in januari, die nog steeds gedomineerd werd door aantrekkelijke promoties van toestellen en gesubsidieerde aanbiedingen. Vanaf februari heeft Mobistar zijn aandacht in het kader van commerciële campagnes verschoven naar zijn 'Buy Back'-aanbiedingen: een voordelige oplossing voor klanten die hun mobiele toestel wensen in te ruilen voor een recenter model.

Dankzij deze commerciële initiatieven kon Mobistar in het postpaidsegment solide resultaten blijven boeken, met 8,4 duizend nettotoevoegingen in het eerste kwartaal van 2016. Dit was het vierde opeenvolgende kwartaal waarin Mobistar positieve nettotoevoegingen voor het postpaidklantenbestand kon rapporteren, mede dankzij bemoedigende brutotoevoegingen en een gezonde daling in het klantenverloop. Het totale aantal postpaidklanten bedroeg 2.217,0 duizend klanten. Tegelijkertijd werd het verlies in prepaidkaarten voor het eerste kwartaal van 2016 beperkt tot 16,5 duizend. Een positieve ontwikkeling voor het prepaidsegment is het steeds grotere percentage Mobistar-klanten dat gebruik maakt van elektronische herlaadbeurten in plaats van herlaadbeurten via indirecte kanalen. Gezien de verhouding tussen postpaid en prepaid van 73 / 27 % in het eerste kwartaal van 2016 was het waardemanagement van Mobistar globaal geslaagd.

De vraag van klanten naar mobiele data is snel blijven groeien, mede omdat steeds meer mensen over een 4G-smartphone beschikken. Per eind maart is de penetratie van 4G-smartphones onder alle klanten van Mobistar gestegen, en beschikten bijna 1,1 miljoen klanten over een 4G-toestel. Het totale 4G-verkeer steeg verder door en vertegenwoordigde in maart 2016 reeds 68 % van het totale dataverkeer, waardoor het totale mobiele dataverkeer op jaarbasis met bijna 80 % steeg. Aangezien steeds meer klanten overschakelen naar 4G, nam het aantal klanten met een 3G-toestel af. Niettegenstaande de bevolking zonder smartphone afneemt, bestaat er nog steeds een gebruikerssegment waarvoor spraakverkeer en tekstberichten belangrijker zijn. Dit verklaart ook waarom de meeste niet-smartphonegebruikers ofwel prepaidklanten, ofwel professionele klanten zijn.

Het onderliggende aantal nettotoevoegingen voor m2m/IoT was solide, met 94,7 duizend extra aangesloten simkaarten in het eerste kwartaal van 2016 in vergelijking met het vorige kwartaal. Maar vanwege de impact van een opruiming van simkaarten van een m2m-groothandelspartner, telde Mobistar aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 in totaal 737,0 duizend klanten, een daling van 118,3 duizend ten opzichte van het vorige kwartaal. Het aantal mvno-klanten steeg in het eerste kwartaal van 2016 opnieuw, met 32,0 duizend, tot een totaal klantenbestand van 1.816,6 duizend.

Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 telde Mobistar 3.766,6 duizend mobiele klanten (excl. mvno), in vergelijking met 3.762,3 aan het einde van het eerste kwartaal van 2015. Mvno-klanten inbegrepen, bedroeg het totale aantal netwerkkanten van Mobistar in België 5.583,2 aan het einde van het eerste kwartaal van 2016, een stijging van 110,9 duizend in vergelijking met het einde van het eerste kwartaal van 2015.

Financieel overzicht

De totale ARPU van Mobistar steeg verder met 1,3 % tot 24,0 euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 23,7 euro in het eerste kwartaal van 2015. De postpaid-ARPU steeg tot zijn hoogste niveau in meer dan 2 jaar tijd en bereikte 28,7 euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 27,8 euro in het eerste kwartaal van 2015. Deze vooruitgang is te danken aan de steeds grotere vraag naar data in alle klantensegmenten met een betere klantenmix tot gevolg, stabiele inkomende sms-opbrengsten en lagere roaming opbrengsten uit spraakverkeer. De prepaid-ARPU daalde verder met 13,4 % jaar-op-jaar, tot 12,0 euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 13,8 euro in het eerste kwartaal van 2015. De prepaid-ARPU staat nog steeds onder druk, aangezien high-end prepaidklanten steeds vaker kiezen voor postpaidaanbiedingen, terwijl promoties en lagere inkomende sms-opbrengsten een verdere deflatie van de prepaid-ARPU betekenen.

De omzet uit mobiele diensten van Mobistar in België bedroeg 244,1 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 236,9 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015, ofwel een solide stijging van 3,0 % jaar-op-jaar. Uit dit resultaat blijkt nogmaals de positieve invloed van het netwerkinvesteringsprogramma en een betere commerciële uitvoering. De mvno-groothandelsinkomsten, die een onderdeel zijn van de omzet uit mobiele diensten, bedroegen 21,4 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 20,9 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015.

Vaste en convergente activiteiten

Marktoverzicht

In het eerste kwartaal van 2016 werd er in aanzienlijke mate bericht over de regulering van de kabelnetwerken in België:

- de CRC voltooide haar beoordeling van de groothandelstarieven voor toegang tot de gereguleerde kabelnetwerken. Begin januari had de Conferentie van Regulators voor de elektronische communicatiesector, de CRC, haar voorlopige beslissing over de herziening van prijzen voor toegang tot de kabelnetwerken op groothandelsbasis overgemaakt aan de Europese Commissie (EC). In een reactie had de EC een reeks aandachtspunten en bedenkingen uiteengezet, maar achtte het niet nodig het dossier verder te onderzoeken. Naar het oordeel van de EC bevat het retail-minus model een aantal tekortkomingen die elkaar uiteindelijk neutraliseerden. Meer in het algemeen herhaalde de EC haar verzoek om een nieuwe marktanalyse uit te voeren, aangezien de recentste versie dateerde van 2011, om (a) opnieuw te beoordelen of de voortgezette regulering van kabeltoegang inderdaad nog steeds gerechtvaardigd is, en (b) om af te wegen of een afstemming van de huidige regulering van prijzen voor kabeltoegang op de kostenmethode voor breedband op groothandelsbasis niet beter geschikt zou zijn. Na deze opmerkingen heeft de CRC haar eindbeslissing gevormd, in overeenstemming met de reeds gemelde beslissing.
- De regulering inzake kabel groothandelsprijzen zou moeten evolueren in de komende marktanalyse. Over het algemeen heeft het proces, die de prijszetting inzake de kabel groothandelstarieven bepaalt, de laatste jaren aangetoond dat de retail-minus-methode een complex model is voor de bepaling van de groothandelstarieven in de huidige dynamische retailmarkt. Mobistar begrijpt dat de methodologie inzake de bepaling van de groothandelstarieven zal worden herzien in de context van de nieuwe marktanalyse, die met aandrang geëist is door de Europese Commissie en die opgenomen is in het 2016 werkplan van het BIPT.

- Publieke raadpleging voor de ontwikkeling van een marginsqueezetest in verband met de toegang tot kabelnetwerken op groothandelsniveau.
Het BIPT is gestart met een publieke raadpleging om een marginsqueezetest te ontwikkelen voor (a) toegang tot de kabelnetwerken op groothandelsniveau en (b) breedband op groothandelsbasis en leased lines van de volgende generatie van Proximus. Er bestaat een kans op uitholling van marges als een verticaal geïntegreerde operator een marge vaststelt tussen de prijs van zijn groothandelsdiensten en de prijs van zijn retaildiensten die onvoldoende is om de specifieke kosten voor de retailmarkt te dekken. De raadpleging loopt nog tot 15 april 2016.
- Maatregelen om de overschakeling voor gebundelde diensten voor consumenten eenvoudiger te maken
Het BIPT en de overheid hebben van de verschillende belanghebbende partijen input ontvangen en ontwerpen momenteel een Koninklijk Besluit waarin de regels worden beschreven om het voor consumenten eenvoudiger te maken om voor gebundelde diensten van operator te veranderen. Het Besluit zal naar verwachting in de tweede helft van 2016 worden gepubliceerd en de invoering van de maatregelen is gepland in de loop van 2017.

Terzijde: Mobistar begrijpt dat het BIPT, na de opmerkingen over de raadpleging met betrekking tot de vaste terminatietarieven, voornemens is om zijn beslissing over de vaste terminatietarieven te voltooien en in mei 2016 in te dienen bij de Europese Commissie. Als dit het geval is, kunnen de nieuwe vaste terminatietarieven vanaf oktober 2016 van kracht worden.

Tot slot lagen de prijzen voor telecomdiensten in België volgens de laatste cijfers van Statbel, het nationale bureau voor de statistiek in België, in maart 2016 3,6 % hoger dan in de vorige maand, en 4,7 % jaar-op-jaar. Dat staat in verhouding tot een globale nationale inflatie van 2,2 % in maart 2016, het hoogste cijfer sinds december 2012. Telecom was een van de belangrijkste bepalende factoren voor de hogere inflatie. De voornaamste stijging op het gebied van telecom was toe te schrijven aan multiplay packs, die in maart op maandelijkse basis met 5,8 % in prijs stegen en met 7,5 % op jaarbasis.

Overzicht van de activiteiten

Vanaf 1 maart kunnen mobiele klanten van Mobistar profiteren van het nieuwe internet & digitale TV-aanbod. Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 kwam 44 % van de Belgische gezinnen, of 2,1 miljoen gezinnen reeds in aanmerking.

Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 telde Mobistar in totaal 25,9 duizend klanten voor vast internet, in vergelijking met 29,9 duizend aan het einde van het eerste kwartaal van 2015. In vergelijking met het vierde kwartaal van 2015 is het aantal klanten licht gestegen. Dat is het nettoresultaat van het grotere aantal kabelklanten van Mobistar, voornamelijk testers, en de aanhoudende daling van het aantal adsl-klanten van Mobistar. De daling van het aantal oude vaste telefoonlijnen versnelde tot -16,6 % jaar-op-jaar, van 203,6 duizend aan het einde van het eerste kwartaal van 2015 tot 169,9 duizend aan het einde van het eerste kwartaal van 2016.

Financieel overzicht

De omzet uit vastelijndiensten van Mobistar bleef dalen tot 17,1 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 20,1 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2015, wat neerkomt op een daling van 15,0 % jaar-op-jaar. Deze daling was mede het gevolg van de aanhoudende daling van de inkomsten in verband met het dsl-netwerk en wholesale carriers, die nog niet worden gecompenseerd door de verwachte groei van de nieuwe diensten in verband met internet via de kabel en digitale TV, die pas onlangs onthuld zijn.

3.5.2 Activiteiten in Luxemburg (Orange Communications Luxembourg sa)

Financiële kerncijfers van Orange Communications Luxembourg sa	Kw1 2016	Kw1 2015	Variatie
Totale omzet uit diensten (mio €)	11,9	11,7	+1,2 %
waarvan mobiele diensten	10,9	10,9	+0,3 %
waarvan vastelijdiensten	1,0	0,9	+12,5 %
Totale omzet (mio €)	15,9	14,7	+8,3 %

Operationele kerncijfers van Orange Communications Luxembourg sa	Kw1 2016	Kw1 2015	Variatie
ARPU (€/maand/actieve klant)	37,2	38,8	-4,0 %
Mobilele retailklanten (excl. mvno)	142,4	128,4	+10,9 %
mobiele klanten (excl. m2m)	102,1	95,9	+6,5 %
m2m-simkaarten	40,3	32,6	+23,8 %
Totaal aantal mvno-klanten (mobiele telefonie, incl. full mvno)	2,1	2,0	+7,8 %

Marktoverzicht

De markt in Luxemburg is momenteel gericht op convergentie en alle operatoren voeren agressieve promotiecampagnes over tv-diensten.

Overzicht van de activiteiten

In het eerste kwartaal van 2016 heeft Orange Luxembourg zijn 'Early Upgrade'-programma geïntroduceerd. In het kader daarvan konden klanten hun toestel vóór het einde van hun verbintenisperiode vernieuwen. Ook lanceerde Orange Luxembourg 'Play and Win', de eerste mobiele app om klanten te binden. Dankzij de sterke betrokkenheid van zijn werknemers wist Orange Luxembourg twee prijzen in de wacht te slepen: 'Great Place to Work 2016' en 'Top Employer 2016'.

Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 telde Mobistar's dochteronderneming in Luxemburg 142,4 duizend aangesloten mobiele kaarten, inclusief 40,3 m2m/IoT-kaarten, 14,0 duizend meer dan in het eerste kwartaal van 2015. De positieve evolutie was grotendeels te danken aan de mooie stijging van het postpaidklantenbestand met 11,1 duizend klanten in vergelijking met het eerste kwartaal van 2015. De groei van het aantal postpaidklanten was toe te schrijven aan het relevante productaanbod (bijv. Europe Intense) en door de innovatieve diensten die in het eerste kwartaal van 2016 werden versterkt. Het aantal prepaidklanten bleef dalen aangezien klanten overschakelen naar postpaidaanbiedingen. Deze evolutie wordt bovendien versterkt door het identificatieproces dat Orange Luxembourg sinds begin december 2015 hanteert om anonieme prepaidkaarten in het kader van terrorismepreventie te laten uitdoven. Aan het einde van het eerste kwartaal van 2016 is bijna 40 % van de actieve prepaidklanten geïdentificeerd.

De focus op convergentie levert eveneens solide resultaten op, met een stijging van het klantenbestand van 33,7 % jaar-op-jaar. De belangrijkste reden daarvoor is dat inmiddels meer mensen in aanmerking komen.

Financieel overzicht

Orange Luxembourg heeft voor het tweede kwartaal op rij een hoge eencijferige omzetstijging gerealiseerd. De omzet steeg van 14,7 miljoen euro aan het einde van het eerste kwartaal in 2015 tot 15,9 miljoen euro aan het einde van het eerste kwartaal van 2016. De stijging van de totale omzet van 8,3 % was te danken aan de hogere inkomsten uit mobiele apparaten en convergente en postpaidaanbiedingen.

De totale omzet uit diensten bedroeg 11,9 miljoen euro aan het einde van het eerste kwartaal van 2016, in vergelijking met 11,7 miljoen euro een jaar voordien. Deze stijging van 1,2 % kon voornamelijk worden verklaard door de stijging van het aantal postpaidklanten, die de daling van de ARPU ruimschoots compenseerde.

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 2015 (p. 14).

5. Geschillen

De informatie betreffende de geschillen opgenomen in het jaarverslag van 2015 werd als volgt gewijzigd:

Antennes: De lasten van de op de rol geplaatste heffingen, verhoogd met de wettelijke moratoire interesten, bedragen 135,3 miljoen euro. Dit gezamenlijke bedrag wordt betwist voor de rechtbank.

Waalse belasting op masten, pylonen of antennes: Het Waals 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 maximum 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 belasting administratie wegens onregelmatigheden in de procedure. Op 20 juli 2015 heeft de Waalse administratie 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. In december 2015 heeft Mobistar van de Waalse administratie een aanslagbiljet gekregen voor een bedrag van 16.000 euro en een kennisgeving van een rectificatie waarbij de heffing van een belasting van 15,9 miljoen euro wordt aangekondigd voor het jaar 2014. De rectificatie heeft betrekking op de belasting van een veel grotere hoeveelheid van sites dan de vorige aanslagbiljetten, dit op basis onder andere van de informatie van het Waalse ISSeP kadaster. Het ISSeP kadaster omvat ook sites die nooit zijn gebouwd, of sites die zijn verplaatst van de ene locatie naar een andere, dus het bevat veel meer sites dan er fysisch echt 'on air' zijn. Mobistar heeft de rectificatie betwist per brief op 29 januari 2016. Mobistar zal ook een fiscaal bezwaar aantekenen tegen de belastingaanslag. Dezelfde argumenten, al gebruikt in het verzoek tot nietigverklaring, zijn opgenomen in de betwisting van Mobistar en Mobistar betwist bovendien de belasting van niet-bestaande of niet-uitgebate sites.

Het decreet van 12 december 2014, dat de hierboven beschreven Waalse belasting verderzet voor de aanslagjaren 2015 en volgende, werd gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 29 december 2014. Mobistar heeft op 26 juni 2015 een verzoek tot vernietiging ingediend bij het Grondwettelijk hof tegen dit decreet.

Het decreet van 17 december 2015 werd gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 30 december 2015. Het decreet voorziet dat de gemeenten een aanvullende belasting kunnen vestigen op de gewestelijke belasting op de masten, pylonen of antennes die voornamelijk op hun grondgebied worden opgesteld. Het decreet is in voege vanaf 1 januari 2016.

In het Belgisch Staatsblad van 6 april 2016 werd het Ministerieel besluit met het nieuwe model van jaarlijkse aangifte in de belasting op de masten, pylonen en antennes gepubliceerd. Bijgevolg zal het Waals Gewest de mobiele operatoren kunnen uitnodigen om hun aangifte voor 2015 te doen op basis van dit nieuwe model.

Sociale tarieven: Het Grondwettelijke Hof heeft begin februari 2016 beslist, op basis van het vonnis van het Europese Hof van Justitie van juni 2015, dat de mobiele diensten niet aan de voorwaarden van het stelsel van de sociale tarieven en hun specifieke financiering door de sector voldeden. De regering analyseert de manier waarop het stelsel van de sociale tarieven kan aangepast worden rekening houdend met het arrest van het Grondwettelijk Hof.

6. Significante gebeurtenissen na het einde van het eerste kwartaal van 2016

Er vonden geen significante gebeurtenissen plaats na het einde van het eerste kwartaal van 2016.

7. Tendensen

Mobistar herhaalt zijn vooruitzichten voor het boekjaar 2016: gezien de omzet uit diensten geleidelijk aan opnieuw aanknoopt met groei, verwacht Mobistar dat de geherformuleerde EBITDA in 2016 zal variëren tussen 270 en 290 miljoen euro, exclusief kabelkosten, een vergelijkbaar resultaat als dat van 282,8 miljoen euro in 2015. Mobistar verwacht dat de mobiele investeringsuitgaven (capex), in 2015 goed voor 193 miljoen euro, in 2016 met circa 25 % zullen afnemen. Daarnaast zal Mobistar de variabele kosten van apparatuur bij klanten en installatiekosten in verband met zijn convergent aanbod activeren. De gegeven winstverwachting is gebaseerd op de huidige markt en de huidige fiscale en regelgevende context.

Vanaf 30 april 2016 begint de regelgevende overgangperiode naar 'Roam-like-at Home'. Mobistar meent nu dat het nieuwe kader voor roaming in 2016 een maximale bruto negatieve impact zal hebben van 28,5 miljoen euro op zowel de omzet uit diensten als op de EBITDA van de groep, namelijk 24,5 miljoen euro voor België en 4,0 miljoen euro voor Luxemburg. Zoals reeds eerder aangegeven, wordt verwacht dat een deel van de bruto-impact wordt gecompenseerd door de prijselasticiteit van de vraag naar roamingdiensten, aangezien lagere roamingtarieven tot een hoger volume zouden moeten leiden. Ook de verwachte toename van het datavolume moet in perspectief worden geplaatst gezien de steeds hogere vraag van reizigers naar 'on-the-go' verbindingsmogelijkheden.

Gezien de geactualiseerde timing voor de invoering van een nieuw kostenmodel voor zowel vaste als mobiele terminatietarieven, meent Mobistar nu dat dat model in 2016 een negatieve impact van 0,5 miljoen euro zal hebben op de omzet uit diensten van de groep, en een positieve impact van 1,0 miljoen euro op de EBITDA van de groep.

Mobistar neemt vanaf maandag 9 mei 2016 de merknaam Orange over. De nieuwe merknaam zal de strategische ontwikkeling van Mobistar ondersteunen en zijn positie op de Belgische markt versterken, als een convergente en mobiele operator voor consumenten, gezinnen en de professionele markt.

8. Kwartaalresultaten

		Kw1 2016	Kw4 2015	Kw3 2015	Kw2 2015	Kw1 2015
MOBISTAR-GROEP						
Mobiele diensten						
Mobiele retailklanten (excl. mvno)	in duizenden	3 909,1	4 032,9	3 973,5	3 950,1	3 890,7
Mobiele klanten (excl. m2m)	in duizenden	3 131,8	3 139,1	3 129,1	3 130,4	3 118,4
Postpaid	in duizenden	2 311,1	2 300,1	2 268,0	2 258,3	2 246,3
Prepaid	in duizenden	820,7	839,0	861,2	872,1	872,1
m2m-simkaarten	in duizenden	777,3	893,8	844,4	819,6	772,3
Mvno-klanten	in duizenden	1 818,7	1 786,7	1 698,7	1 992,4	1 711,9
Vastelijndiensten						
Klanten met vast breedbandinternet en tv	in duizenden	33,9	32,1	31,8	34,6	35,9
Vaste telefoonlijnen	in duizenden	171,0	195,1	196,0	199,4	205,3
BELGIË						
Mobiele diensten						
Mobiele retailklanten (excl. mvno)	in duizenden	3 766,6	3 893,0	3 839,0	3 818,4	3 762,3
Mobiele klanten (excl. m2m)	in duizenden	3 029,7	3 037,8	3 030,7	3 032,8	3 022,5
Postpaid	in duizenden	2 217,0	2 208,5	2 180,9	2 172,6	2 163,3
Prepaid	in duizenden	812,7	829,2	849,8	860,1	859,2
Mobiele gemengde ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	24,0	23,9	23,9	23,6	23,7
Postpaid ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	28,7	28,5	28,3	27,9	27,8
Prepaid ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	12,0	12,2	12,7	13,3	13,8
m2m-simkaarten	in duizenden	737,0	855,3	808,3	785,7	739,8
Mvno-klanten	in duizenden	1 816,6	1 784,6	1 696,6	1 990,4	1 710,0
Vastelijndiensten						
Klanten met vast breedbandinternet en tv	in duizenden	25,9	24,8	25,3	28,3	29,9
Vaste telefoonlijnen	in duizenden	169,9	193,9	195,5	198,1	203,6
LUXEMBURG						
Mobiele diensten						
Mobiele retailklanten (excl. mvno)	in duizenden	142,4	139,9	134,5	131,6	128,4
Mobiele klanten (excl. m2m)	in duizenden	102,1	101,4	98,4	97,7	95,9
Postpaid	in duizenden	94,1	91,6	87,0	85,7	83,0
Prepaid	in duizenden	8,0	9,7	11,4	12,0	12,9
Mobiele gemengde ARPU, voortschrijdend jaarlijks gemiddelde (incl. roaming bezoekers)	in Eur/maand	37,2	37,9	38,1	38,3	38,8
m2m-simkaarten	in duizenden	40,3	38,5	36,1	34,0	32,6
Mvno-klanten	in duizenden	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0
Vastelijndiensten						
Klanten met vast breedbandinternet en tv	in duizenden	8,0	7,3	6,5	6,4	6,0
Vaste telefoonlijnen	in duizenden	1,1	1,2	0,5	1,3	1,7

MOBISTAR-GROEP – Financiële kerncijfers

Totale omzet uit diensten	in mio EUR	272,4	271,9	276,8	268,9	268,2
Omzet uit mobiele diensten	in mio EUR	254,3	253,3	257,7	248,0	247,2
Omzet uit vastelijndiensten	in mio EUR	18,1	18,6	19,1	20,9	21,0
Geherformuleerde EBITDA	in mio EUR	53,8	47,9	86,0	72,2	69,9
% van de omzet uit diensten		19,8%	17,6%	31,1%	26,9%	26,0%
EBITDA	in mio EUR	53,7	96,8	84,2	71,5	68,8
% van de omzet uit diensten		19,7%	35,6%	30,4%	26,6%	25,7%
CAPEX	in mio EUR	24,3	81,1	42,8	42,5	26,8
% van de omzet uit diensten		8,9%	29,8%	15,5%	15,8%	10,0%
Operationele kasstroom	in mio EUR	29,4	15,7	41,4	29,0	42,1
% van de omzet uit diensten		10,8%	5,8%	15,0%	10,8%	15,7%
Netto financiële schuld	in mio EUR	418,1	407,5	457,0	499,8	518,5
Netto financiële schuld / EBITDA		1,4	1,3	1,7	1,9	2,0

9. Financiële agenda

22 april 2016	Financiële resultaten Kw1 2016 (7.00 uur) – Persbericht
22 april 2016	Financiële resultaten Kw1 2016 (10.00 uur) – Audio conferentiegesprek
4 mei 2016	Jaarlijkse algemene vergadering
1 juli 2016	Start black-outperiode
20 juli 2016	Financiële resultaten Kw2 2016 (7.00 uur) – Persbericht
20 juli 2016	Financiële resultaten Kw2 2016 (14.00 uur) – Audio conferentiegesprek/Webcast
1 oktober 2016	Start black-outperiode
20 oktober 2016	Financiële resultaten Kw3 2016 (7.00 uur) – Persbericht
20 oktober 2016	Financiële resultaten Kw3 2016 (10.00 uur) – Audio conferentiegesprek

Voorlopige agenda, onder voorbehoud van eventuele wijzigingen

10. Details over de conference call

Datum: 22 april 2016
Tijdstip: 10.00 uur (CET), 9.00 uur (VK), 4.00 uur (US/NY)
Conference call: <http://corporate.mobistar.be/nl/financiele-informatie>

Gelieve in te loggen op de conference call vijf minuten voor de geplande starttijd.

11. Aandelen

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

	Kw1 2016	Kw1 2015
Verhandeling van aandelen		
Gemiddelde slotkoers van het aandeel (€)	19,53	19,60
Gemiddeld dagelijks volume	101.659	153.050
Gemiddelde dagelijkse waarde (€)	1.968.880	2.984.351
Aandelen en marktwaarde		
Totaal aantal aandelen	60 014 414	60 014 414
Ingekochte eigen aandelen	40.000	0
Uitstaande aandelen	60 014 414	60 014 414
Slotkoers (€)	19,68	20,21
Marktkapitalisatie (€)	1.181.083.668	1.212.891.307

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>.

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 retaildistributiekkanalen.
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, gegenereerd 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 / afvloeiingskosten 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 2015 niet gewijzigd en omvat Mobistar nv (100 %), Orange Communications Luxembourg sa (100 %), Smart Services Network nv (100 %), IRISnet cvba (verwerkt door toepassing van de vermogensmutatiemethode – 28,16 %), Walcom nv (100 %) en Co.Station Brussels (verwerkt door toepassing van de vermogensmutatiemethode – 25 %).



For more information:

Investor relations - Siddy 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

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.