

Resultaten tweede kwartaal 2016

Hoofdpunten

- Focus op uitstekende klantervaring leidt tot sterke groei in gebundelde diensten in Consumentenmarkt
 - Toenemend aantal klanten heeft vast-mobiele bundel: 38% van de mobiele abonnees en 33% van breedbandklanten (was respectievelijk 26% en 23% in kw2 2015)
 - +15k breedbandklanten, +33k interactieve TV-klanten, +23k mobiele abonnees¹
 - Klanttevredenheid Consumentenmarkt verder verbeterd naar NPS van 8 voor consumenten thuis en 10 voor consumenten mobiel
- Solide groei multi play en IT-diensten in Zakelijke Markt, tenietgedaan door voortdurende rationalisatie en daling prijsniveaus van traditionele telecomdiensten
 - Goede voortgang in verlaging van de vaste kostenbasis
 - Programma's ter verbetering van klanttevredenheid in Zakelijke Markt (-9)
- Vereenvoudigingsprogramma: gerealiseerde besparingen van circa EUR 350 mln eind kw2 2016
- In kw2 2016 35,5 eurocent per aandeel uitgekeerd aan aandeelhouders; interim-dividend van 3,3 eurocent per aandeel wordt uitgekeerd in augustus

Kerncijfers* (uit voortgezette activiteiten)

Groepsresultaten <i>(in EUR mln, tenzij anders aangegeven)</i>	Kw2 2016	Kw2 2015	Δ j-o-j	H1 2016	H1 2015	Δ j-o-j
Omzet	1.676	1.741	-3,7%	3.365	3.499	-3,8%
Omzet (geschoond)***	1.676	1.751	-4,3%	3.365	3.509	-4,1%
EBITDA	579	568	1,9%	1.138	1.144	-0,5%
EBITDA (geschoond)***	592	602	-1,7%	1.160	1.197	-3,1%
EBITDA marge Nederland (geschoond)	39,5%	38,8%		38,5%	38,5%	
Operationeel resultaat (EBIT)	205	169	21%	346	344	0,6%
Resultaat na belasting (netto resultaat)	162	160	1,3%	210	183	15%
Investerings	312	306	2,0%	630	640	-1,6%
Vrije kasstroom	254	232	9,5%	214	262	-18%

* Alle non-IFRS posten worden uitgelegd in de safe harbor sectie aan het eind van het Engelstalige financiële kwartaalverslag.

** Geschoonde omzet en geschoonde EBITDA zijn de omzet (inclusief overige inkomsten) en EBITDA, geschoond voor herstructureringskosten en eenmalige posten

Financiële prestaties

- Omzet (geschoond) daalde met 4,3% j-o-j in kw2 2016. In Consumentenmarkt werd het positieve effect van klantgroei tenietgedaan door lagere hardware verkoop en de vergelijking met het tweede kwartaal van 2015 werd ook negatief beïnvloed door een belastingvoordeel in kw2 2015. De groei van multi play en IT-diensten in Zakelijke Markt werd tenietgedaan door de daling van traditionele telecomdiensten
- EBITDA (geschoond) daalde met 1,7% j-o-j in kw2 2016. De daling is een gevolg van lagere omzet in Zakelijke Markt en investeringen in klantbehoud in Consumentenmarkt, deels gecompenseerd door kostenbesparingen
- Het operationeel resultaat steeg met 21% j-o-j in kw2 2016, door lagere afschrijvingen en herstructureringskosten. Deze stijging werd deels tenietgedaan door hogere fiscale lasten, waardoor het netto resultaat steeg met 1,3% j-o-j in kw2 2016
- Investerings in H1 2016 waren 1,6% lager j-o-j, door lagere klantinvesteringen en structureel lagere investeringen in het netwerk na een periode van een hoog investeringsniveau
- De vrije kasstroom (excl. TEFD dividend) in H1 2016 was EUR 104 mln, gedreven door fasering van kosten, investeringen en werkkapitaal door het jaar heen

¹ Gerapporteerde net adds van +1k zijn gecorrigeerd voor eenmalig effect van 22k door migratie naar nieuw IT platform

CEO Eelco Blok

“We zijn goed op weg met de strategie die we in maart hebben gepresenteerd. In het tweede kwartaal van 2016 zagen we opnieuw sterke groei in gebundelde diensten. We zijn doorgegaan met productinnovaties die we leveren op onze toonaangevende netwerken. We zijn een proef gestart met 4K TV in de Consumentenmarkt en in de Zakelijke Markt introduceerden we onze managed hybrid cloud propositie. Bovendien sloten we een aantal belangrijke meerjarige contracten met grote zakelijke klanten af, wat onze groei in de IT-markt aantoont. In de eerste helft van het jaar hebben we de meerderheid van onze Consumentenklanten overgezet op een nieuw, geïntegreerd order management IT platform, een belangrijke mijlpaal in ons Vereenvoudigingsprogramma. Dit zal, samen met andere onderdelen van het programma en een sterke commerciële voortgang, leiden tot ondersteuning van onze financiële prestaties in de tweede helft van het jaar.”

Vooruitzichten

2016 (voortgezette activiteiten)

- EBITDA (geschoond) in lijn met 2015
- Investerings ~ EUR 1,2 mld
- Vrije kasstroom (excl. dividend Telefónica Deutschland) > EUR 650 mln
- Additionele kasstroom via dividend uit 15,5% belang in Telefónica Deutschland

Hoofdpunten Consumentenmarkt

KPN richt zich in Consumentenmarkt op het leveren van toonaangevende diensten aan huishoudens. De focus ligt op het KPN merk in het hoogwaardige segment van de markt, wat resulteert in voortdurende innovatie, een verbeterde klantervaring en een hogere klantloyaliteit. KPN heeft in het tweede kwartaal onder andere meer TV-kanalen en een online security pakket aan het aanbod toegevoegd. De aanhoudende concurrentie aan de onderkant van de mobiele markt beïnvloedde de prestaties van Telfort en Simyo.

In het tweede kwartaal van 2016 steeg het aantal breedbandklanten per saldo met 15.000 en er kwamen per saldo 33.000 nieuwe interactieve TV-klanten bij. Het aantal mobiele abonnees steeg per saldo met 23.000. Aan het einde van het tweede kwartaal had 33% van het aantal breedbandklanten - 944.000 huishoudens – een combinatie van vast-mobiele diensten van KPN (23% eind kw2 2015). 1,384 miljoen mobiele klanten – 38% van het totaal aantal abonnees – heeft een vast-mobiele bundel (26% in kw2 2015). De gemiddelde omzet per huishouden steeg met 5,3% naar EUR 40.

Hoofdpunten Zakelijke Markt

De zakelijke markt is aan het veranderen door nieuwe technologieën en een veranderende vraag. De vraag naar multi play en IT-diensten groeit en de vereenvoudiging van het segment ligt op schema, maar dit was nog niet voldoende om de daling in traditionele telecomdiensten te ondervangen. In de zakelijke markt is KPN een sterke ICT-speler, waarbij de leidende positie op het gebied van toegang en connectiviteit wordt gecombineerd met een versterkte positie in IT. Zo heeft KPN in het tweede kwartaal een hybride clouddienst gelanceerd. De Gemeente Amsterdam heeft inmiddels een meerjarig contract gesloten voor hosting en technisch applicatiebeheer waarvoor deze hybride clouddienst wordt ingezet.

KPN investeerde ook in het tweede kwartaal in zijn toonaangevende netwerken en hoogwaardige IT-infrastructuur. De uitrol van glasvezel in combinatie met innovatieve kopertechnologieën zorgde ervoor dat 72% van de Nederlandse huishoudens aan het einde van het tweede kwartaal toegang had tot downloadsnelheden van minimaal 100Mbps (60% eind kw2 2015). Het LoRa-netwerk van KPN bereikte in het tweede kwartaal landelijke dekking. Daarmee heeft Nederland als eerste land ter wereld een landelijk dekkend LoRa-netwerk voor Internet-of-Things (IoT)-toepassingen.

Noot voor de redactie:

Dit is een samenvatting en verkorte versie van het Engelse persbericht dat leidend is. Alle documenten die betrekking hebben op de kwartaalcijfers zijn beschikbaar op www.kpn.com/resultaten.