

Resultaten tweede kwartaal 2015

Hoofdpunten

- Groei aantal klanten zet door in kw2 2015
 - +31k nieuwe breedbandklanten en +64k nieuwe interactieve TV-klanten
 - +70k nieuwe abonnees bij Consumenten Mobiel
 - Toenemend aantal klanten heeft vast-mobiele bundel: 26% van de abonnees bij Consumenten Mobiel en 21% van breedbandklanten (was respectievelijk 13% en 10% in kw2 2014)
- Daling traditionele diensten en lagere mobiele prijsniveaus drukken resultaten Zakelijke Markt
 - Transformatie Zakelijke Markt om kostenprofiel aan te passen en te profiteren van groeimogelijkheden in snel veranderende markt
- Vereenvoudigingsprogramma op schema, gerealiseerde besparingen van ongeveer EUR 230 mln eind kw2 2015
- Klanttevredenheid verbetert wederom; NPS gestegen in alle segmenten
- Verbetering van de vooruitzichten voor geschoonde EBITDA en vrije kasstroom in 2015

Kerncijfers* (uit voortgezette activiteiten)

| Groupresultaten** | Kw2 2015 | Kw2 2014 | Δ j-o-j | H2 2015 | H2 2014 | Δ j-o-j |
|---|---------------------|---------------------|-----------------|---------------------|---------------------|--------------|
| <i>(in EUR mln, tenzij anders aangegeven)</i> | | | | | | |
| Omzet | 1.741 | 1.835 | -5,1% | 3.499 | 3.665 | -4,5% |
| Omzet (geschoond)*** | 1.751 | 1.820 | -3,8% | 3.509 | 3.643 | -3,7% |
| EBITDA | 568 | 1.030 | -45% | 1.144 | 1.615 | -29% |
| EBITDA (geschoond)*** | 602 | 593 | 1,5% | 1.197 | 1.175 | 1,9% |
| <i>EBITDA marge</i> | <i>32,6%</i> | <i>56,1%</i> | | <i>32,7%</i> | <i>44,1%</i> | |
| <i>EBITDA marge (geschoond)</i> | <i>34,4%</i> | <i>32,6%</i> | | <i>34,1%</i> | <i>32,3%</i> | |
| Operationeel resultaat (EBIT) | 169 | 608 | -72% | 344 | 784 | -56% |
| Resultaat na belasting (netto resultaat) | 160 | 352 | -55% | 183 | 352 | -48% |
| Investerings | 306 | 275 | 11% | 640 | 574 | 11% |
| Vrije kasstroom | 232 | 70 | >100% | 262 | -206 | n.m. |

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

** BASE Company valt vanaf 15 april 2015 onder niet-voortgezette activiteiten. Meer informatie is te vinden in de Interim Financial Statements voor de zes maanden geëindigd op 30 juni 2015

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

Financiële prestaties

- De omzet (geschoond) daalde met 3,8% j-o-j in kw2 2015. De stabiele omzet bij Consumentenmarkt werd nog steeds teniet gedaan door de aanhoudende krimp in de zakelijke markt
- De EBITDA (geschoond) steeg met 1,5% j-o-j in kw2 2015. De stijging werd gedreven door groei van het aantal klanten en het positieve effect van kostenbesparingen, deels teniet gedaan door de daling van de omzet in Zakelijke Markt
- Het resultaat na belasting daalde j-o-j in kw2 2015, gedreven door de vrijval van pensioenvoorziening in kw2 2014, deels teniet gedaan door het ontvangen dividend van Telefónica Deutschland in kw2 2015. Zonder deze eenmalige effecten, steeg het resultaat na belasting met EUR 59 mln j-o-j naar EUR 50 mln
- De investeringen stegen met 11% j-o-j in kw2 2015 en in de eerste helft van 2015, gedreven door een andere fasering van de investeringen door het jaar heen
- De vrije kasstroom (exclusief Telefónica Deutschland dividend) verbeterde sterk in het tweede kwartaal en in de eerste helft van 2015. Dit wordt grotendeels verklaard door lagere rente betalingen in 2015

CEO Eelco Blok

“Onze strategie is erop gericht om onze klanten de beste ervaring te bieden. Dit doen wij met innovatieve diensten, toonaangevende netwerken en het verder vereenvoudigen van onze producten en processen. Dit levert positieve resultaten op.

We zien goede resultaten in onze Consumenten segmenten met een terugkeer naar groei op dienstenomzet bij Consumenten Mobiel en een toename van het aantal klanten met een vaste-mobiele bundel. In Zakelijke Markt zijn er echter nog stappen te maken. In een snel veranderende markt transformeren we het segment Zakelijk Markt door onze producten eenvoudiger te maken, ons kostenprofiel aan te passen en het benutten van nieuwe groeimogelijkheden. Nu we een overeenkomst hebben bereikt met de relevante ondernemingsraden, kunnen we de personeelsreductie in de tweede helft van dit jaar versnellen.

De sterke operationele prestaties, in combinatie met een strikte kostenbeheersing, vertaalt zich in verbeterde financiële prestaties. De geschoonde EBITDA stabiliseert zich eerder dan verwacht waardoor we nu verwachten dat de geschoonde EBITDA voor het huidige jaar in lijn zal zijn met die van 2014. Ondersteund door lagere rente betalingen verwachten we in 2015 een sterke groei van de vrije kasstroom die de basis zal vormen om de aandeelhoudersuitkeringen te laten groeien.”

Vooruitzichten en aandeelhoudersuitkeringen**2015 (voortgezette activiteiten)**

- Geschoonde EBITDA in lijn met 2014
- Investerings < EUR 1,3 mrd
- Vrije kasstroom (excl. dividend Telefónica Deutschland) > EUR 500 mln
- Additionele kasstroom via dividend uit 20,5% belang in Telefónica Deutschland

Het is de intentie van KPN om over 2015 een dividend van EUR 8 cent per aandeel uit te keren. Het dividend per aandeel over 2016 zal naar verwachting verder groeien. KPN zal, onder voorbehoud van goedkeuring door een buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders (BAVA), een interim dividend van EUR 3 cent per aandeel over 2015 uitkeren. KPN heeft vandaag zijn aandeelhouders opgeroepen om hiervoor goedkeuring te verlenen tijdens de BAVA op 11 september 2015. De voorlopige ex-dividend datum is 15 september 2015 en de betaling zal naar verwachting plaatsvinden op 18 september 2015.

Het 20,5% belang in Telefónica Deutschland wordt gezien als een financiële investering. KPN profiteert van dividendbetalingen door Telefónica Deutschland en additionele financiële flexibiliteit. Op 13 mei 2015 heeft KPN een dividendbetaling van EUR 146 mln over 2014 ontvangen. KPN zal dit bedrag in de vorm van een extra interim dividend in contanten van EUR 3,4 cent per aandeel aan zijn aandeelhouders uitkeren. De ex-dividend datum is 31 juli 2015 en de betaling zal plaatsvinden op 5 augustus 2015.

KPN blijft gecommitteerd aan een ‘investment grade’ kredietprofiel en verwacht kasoverschotten in te zetten voor operationele en financiële flexibiliteit, (kleine) binnenlandse overnames en/of uitkeringen aan aandeelhouders.

Hoofdpunten per segment kw2 2015

Consumenten Thuis

In het tweede kwartaal van 2015 was er opnieuw sprake van groei in het aantal breedband- en interactieve TV-klanten. Het aantal breedbandklanten nam met 31.000 toe en er kwamen 64.000 nieuwe interactieve TV-klanten bij. Ook het aantal 'triple play'-klanten – klanten die via KPN vast bellen, internetten en tv afnemen – steeg met 61.000 in het tweede kwartaal. Inmiddels heeft 54% van de breedbandklanten een 'triple play'-pakket, vergeleken met 47% in het tweede kwartaal van 2014. KPN heeft een leidende positie op het gebied van geïntegreerde dienstverlening in de Nederlandse markt en zal zich dan ook sterk blijven richten op de groei van het aantal vast-mobiele bundels. Aan het einde van het tweede kwartaal nam 21% van het aantal breedbandklanten – in totaal 608.000 klanten – een combinatie van vaste-mobiele diensten af via KPN. Dat is een verdubbeling ten opzichte van kw2 2014, toen 10% van het aantal breedbandklanten een vaste-mobiele bundel afnam. Deze groei heeft gezorgd voor een sterke verbetering van de klantloyaliteit en klanttevredenheid.

KPN bleef ook in het tweede kwartaal investeren in zijn toonaangevende netwerken en hoogwaardige IT infrastructuur. Glasvezel in combinatie met innovatieve kopertechnologieën zorgt ervoor dat 60% van de Nederlandse huishoudens aan het einde van het tweede kwartaal toegang heeft tot downloadsnelheden van minimaal 100Mbps of meer (35% in kw2 2014).

Consumenten Mobiel

KPN is in de Nederlandse mobiele markt sterk gepositioneerd met een landelijk dekkend 4G netwerk, aantrekkelijke proposities met veel data, en unieke vaste-mobiele bundels. Dit heeft ook in het tweede kwartaal van 2015 geleid tot een hogere klantloyaliteit en een sterke groei van het aantal mobiele klanten. Er zijn in het tweede kwartaal 70.000 nieuwe abonnees bijgekomen. Het aantal mobiele abonnees met een vast-mobiele bundel is verdubbeld in vergelijking met kw2 2014, en vertegenwoordigt nu 26% van het totaal aantal abonnees. Door de exponentiële groei van streamingdiensten blijft dataverbruik toenemen. Het gemiddeld verbruik per maand per abonnee van KPN is in het tweede kwartaal van dit jaar meer dan verdubbeld ten opzichte van dezelfde periode in 2014, naar meer dan 1,1GB.

KPN bleef ook investeren in de capaciteit en snelheid van het mobiele netwerk. Hierdoor is de gemiddelde 4G downloadsnelheid van het mobiele netwerk sterk gestegen, naar 36Mbps (20Mbps eind kw2 2014), terwijl het 4G datavolume meer dan verviervoudigde vergeleken met dezelfde periode vorig jaar.

Hi-klanten zijn in het tweede kwartaal met succes naar het KPN merk gemigreerd waardoor de rebranding van het merk Hi, dat verder gaat onder de naam KPN, is afgerond.

Zakelijke Markt

Ook in het tweede kwartaal waren de uitdagende marktomstandigheden van invloed op de financiële prestaties van het segment Zakelijke Markt. KPN richt zich in deze snel veranderende markt op mogelijkheden om klantwaarde te behouden en de omzet op de middellange termijn te stabiliseren. Terwijl de daling in de omzet van traditionele vaste spraakdiensten naar verwachting aan zal houden, is het de verwachting dat de omzet uit mobiele diensten zal stabiliseren, en zijn er sterke groeimogelijkheden in de vraag naar gebundelde klantproposities en andere nieuwe diensten, zoals cloud. In juli van dit jaar heeft KPN IS Group overgenomen, waarmee KPN een leidende positie heeft ingenomen in de snel groeiende Nederlandse markt voor cloud computing.

KPN boekt voortgang met de transformatie van Zakelijke Markt zodat het segment beter in kan spelen op de veranderende marktomstandigheden. Deze transformatie omvat vereenvoudiging van de

organisatie, het standaardiseren van het productportfolio en inzetten op de groei van gebundelde klantenproposities om klanttevredenheid en winstgevendheid te verbeteren. Volgend op de overeenkomst die KPN bereikt heeft met de relevante ondernemingsraden, kan KPN de personeelsreductie in de tweede helft van het jaar versnellen. Deze maatregelen zullen op termijn de vaste kosten verlagen en de winstgevendheid ondersteunen.

De combinatie van diensten slaat ook aan bij zakelijke klanten. Zo steeg in het tweede kwartaal het aantal multi play werkplekken met 51.000, dat nu 19% van de zakelijke mobiele klanten vertegenwoordigt.

Noot voor de redactie:

Dit is een samenvatting en verkorte versie van het Engelse persbericht dat leidend is. Het Engelstalige persbericht en alle overige gepubliceerde documenten die betrekking hebben op de kwartaalcijfers zijn beschikbaar op www.kpn.com/resultaten. Tevens zal een video met Eelco Blok beschikbaar worden gesteld, waarin hij een toelichting geeft op de voortgang in het tweede kwartaal.