

Eutelsat Communications meldet Erlösanstieg um 7,2% und einen um 43,6 % gestiegenen Nettogewinn für das Geschäftsjahr 2008-2009

Die Gruppe hebt ihre kurz- und mittelfristigen Wachstumsziele an

- **Starkes Wachstum aller Geschäftsbereiche: Erlösanstieg um 7,2% auf 940,5 Mio. €**
- **EBITDA^[1] Gewinnspanne von 78,9% bleibt auf höchstem Niveau aller führenden Satellitenbetreiber**
- **Starker Nettogewinnanstieg des Anteils der Gruppe: + 43,6% auf 247,3 Mio. €**
- **Vorschlag für Ausschüttung: 0,66 € je Aktie, dies entspricht einer Ausschüttungsquote von nahezu 59%**
- **Gestärkte Kapitalstruktur: Verhältnis Nettoverbindlichkeiten zu EBITDA auf das 3,13-fache verbessert**
- **Neue Ziele für den Zeitraum 2009-2012:**
 - **CAGR von 7% mit Erlösen von über 1 Mrd. € im Geschäftsjahr 2009-2010**
 - **EBITDA Ziel von mehr als 780 Mio. € im Geschäftsjahr 2009-2010**
 - **Beibehalten der hohen EBITDA Gewinnspanne im Bereich von 77% für jedes Geschäftsjahr bis Juni 2012**

Paris, 31. Juli 2009 – Eutelsat Communications (ISIN: FR0010221234 - Euronext Paris: ETL), einer der weltweit führenden Satellitenbetreiber, meldete heute die Ergebnisse für das zum 30. Juni 2009 abgeschlossene Geschäftsjahr.

12 Monate zum 30. Juni		2008	2009	Veränderung
Schlüsselemente der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung				
Erlöse	Mio	877,8	940,5	+7,2%
	€			
EBITDA	Mio	695,7	742,1	+6,7%
	€			
EBITDA Gewinnspanne	%	79,3	78,9	-
Auf die Gruppe entfallender Nettogewinn	Mio	172,3	247,3	+43,6%
	€			
Dilutierter Ertrag je Aktie	€	0,789	1,126	+42,7%
Schlüsselemente der Kapitalflussrechnung				
Netto Cash-Flow operativen Tätigkeiten	aus Mio	566,6	654,7	+15,6%
	€			

Kapitalaufwand	Mio	422,5	416,6	- 1,4%
	€			
Operativer freier Cash-Flow	Mio	144,1	358,7^[2]	+149%
	€			
Schlüsselemente der Kapitalstruktur				
Nettoverbindlichkeiten	Mio	2.422	2.326	-4%
	€			
Nettoverbindlichkeiten/EBITDA	x	3,48	3,13	-
Auftragsbestand				
Auftragsbestand	Mrd	3,41	3,94	+15,5%
	€			

Zu festen Wechselkursen hätte der Erlösanstieg +5,9% betragen.

Zu den Ergebnissen des vollständigen Geschäftsjahres 2008-2009 sagte, Giuliano Berretta, Chairman und CEO Eutelsat Communications:

"Eutelsat Communications meldet weiterhin hinsichtlich Erlöse und Nettogewinn solide Fortschritte für das Geschäftsjahr 2008/2009. Der Trend ununterbrochenen Wachstums seit dem Börsengang 2005 hält damit an. In diesem Jahr erstreckte sich der Erlösanstieg über alle unsere Tätigkeitsfelder. Dies ist umso bemerkenswerter, da uns zusätzliche Ressourcen durch neue Satelliten erst im 3. und 4. Quartal des Geschäftsjahres bereitstanden. Unser starkes Ergebnis spiegelt auch die Mobilisierung der bei Eutelsat arbeitenden Teams und deren Einsatz für die Sicherung der Kundenzufriedenheit wider, die unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere Möglichkeiten, Neuerungen einzuführen, erhöhten.

Diese Ergebnisse reflektieren sehr günstige Trends für die Zukunft, einschließlich des durch neue HDTV-Angebote beständig anhaltenden Anstiegs des Pay-TV's, erneuerten Verträgen zu signifikant höheren Preisen, der deutlichen Erholung der Datendienste und der Entwicklung unserer Mehrwertdienstaktivitäten, die Breitbandmärkte adressieren. Unser Auftragsbestand erhöhte sich um 530 Mio. € auf mehr als 3,9 Mrd. € und entspricht damit mehr als vier Jahreserlösen. Zugleich verbesserte sich die Übersichtlichkeit über zukünftige Erlösströme weiter. Aus einem betrieblichen Standpunkt heraus belegt die abgeschlossene erste Phase unseres wichtigen Programms der Satellitenerneuerung und -entwicklung die ausgezeichnete technische Kompetenz unserer Teams deutlich. Mit dem Start von drei Satelliten und der Umgruppierung drei weiterer Satelliten in weniger als fünf Monaten haben wir unsere operativen Ressourcen um 88 Transponder erhöht. Zugleich stärkten wir die Flexibilität unserer Flotte, die Sicherheit auf unserer Premiumposition HOT BIRD™ und erhöhten die Kapazitäten auf unseren rasch wachsenden Positionen (7° West, 9° Ost, 10° Ost und 16° Ost).

Wir beginnen das Geschäftsjahr 2009-2010 mit Vertrauen und Strebsamkeit, gestützt auf starke strukturelle Aktivposten. Als Infrastrukturbetreiber haben die langfristigen Verträge, die unser Geschäft charakterisieren, unsere Gruppe in der Phase des allgemeinen wirtschaftlichen Abschwungs geschützt, während unsere Rolle als Zulieferer von Inhalten an die Netzwerke und Verteildienste unserer Kunden für deren Kunden als ein entscheidendes Bindeglied in der Übertragungskette verankert wurde. Für die Zukunft haben wir die vielfältigen Wachstumstreiber für unser Geschäft identifiziert. Die Entwicklung der TV-Übertragungsformate und Anwendungen inklusive HDTV, elektronisches Kino und 3D stehen für enorme Wachstumspotentiale in allen von unseren Ressourcen im Orbit bedienten Regionen. Zudem bestätigen die von einer wachsenden Zahl von Ländern fixierten Ziele zur Sicherstellung eines universellen Breitbandzugangs den fundamentalen Bedarf für Satelliten als Ergänzung zu terrestrischen Netzen.

Mit fünf Satelliten, die bis Ende 2011 starten sollen, einschließlich KA-SAT, der Satellitenbreitband in eine echte Aktivität für den Massenmarkt überführen wird, versetzt uns die Plattform für weitere Expansion in die Lage, unsere kurz- und mittelfristigen Ziele anzuheben. Für das Geschäftsjahr 2009-2010 haben wir ein Erlösziel von über einer Milliarde €. Dies steht im Einklang mit einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate von 7% über die nächsten drei Jahre sowie einer EBITDA Gewinnspanne bis Juni 2012, die in jedem dieser Jahre auf dem hohen Niveau von 77% liegt.

Vor einer Abschlussbemerkung möchte ich Michel de Rosen bei Eutelsat begrüßen. Mit seiner bemerkenswerten Erfolgsgeschichte an der Spitze internationaler Unternehmen ist Michel hochqualifiziert in unser Exekutivteam einzutreten bevor er die Position des Chief Executive Officer im November übernimmt. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit ihm und das wir unsere Expertise kombinieren, um das langfristige Wachstum von Eutelsat zu sichern

Mit Blick auf die ausgezeichneten Ergebnisse und unserer Politik, unseren Anteilseignern eine attraktive Vergütung zu bieten, wird der Board of Directors der Jahreshauptversammlung der Anteilseigner den Vorschlag unterbreiten, eine Dividende von 0,66 € je Aktie auszuschütten. Dies entspricht fast 59 Prozent des Nettogewinns je Aktie der Gruppe.

AUSGEZEICHNETE LEISTUNG ALLER GESCHÄFTSBEREICHE

Anmerkung: Wenn nicht anderweitig vermerkt beziehen sich alle Wachstumsindikatoren und Vergleiche auf das vorige am 30. Juni 2008 beendete Geschäftsjahr. Der Anteil jedes Geschäftsbereichs in Prozent der vollständigen Erlöse ist unter Ausschluss „Andere Erlöse“ und „einmaliger Erlöse“ kalkuliert.

Erlöse nach Geschäftsanwendungen (in Mio. €)

Zwölf Monate zum 30. Juni	2008	2009	Veränderung (in Mio. €) (in %)	
TV-Dienste	649,4	679,7	+30,3	+4,7
Daten & Mehrwertdienste	152,5	173,0	+20,5	+13,4
<i>Datendienste</i>	117,8	134,1	+16,4	+13,9
<i>Mehrwertdienste</i>	34,7	38,8	+4,1	+11,9
Multiple Anwendungen	58,1	75,4	+17,3	+29,8
Andere	17,8	10,7	(7,1)	NA
Zwischensumme	877,8	938,8	+ 61,0	+7,0^[3]
Einmalige Erlöse ^[4]	-	1,8	+1,8	NA
Insgesamt	877,8	940,5	+62,8	+7,2

TV-Dienste (73,3% der Erlöse)

TV-Dienste verzeichneten einen Erlösanstieg um 4,7% auf 679,7 Mio. €. Dieses Wachstum ist umso außergewöhnlicher, da zusätzliche Kapazitäten erst ab Februar 2009 mit der Inbetriebnahme von HOT BIRD™ 9 im 3. Quartal und ATLANTIC BIRD™ 4A^[5] im 4. Quartal zur Verfügung standen. Als Teil der Kaskadenstrategie der Gruppe versetzten die beiden Satelliten die Gruppe auch in die Lage, die beiden Satelliten EUROBIRD™ 9A auf 9° Ost und EUROBIRD™ 16 auf 16° Ost umzugruppieren.

In dem Wachstum spiegeln sich eine Reihe Faktoren wider:

- Ein Preisanstieg für erneuerte Verträge für die Position HOT BIRD™ im Geschäftsjahr;
- Anhaltende Nachfrage für Kapazitäten, insbesondere auf den vier Übertragungspositionen:
 - 9° Ost, die Europa bedient. Dort verdoppelte sich die Zahl der Kanäle im Zuge der Expansion existierender Kunden und der Ankunft neuer Pay-TV Plattformen inklusive Platforma aus Russland.
 - 36° Ost, die Russland und Länder südlich der Sahara bedient, mit dem anhaltenden Wachstum der russischen TV Plattformen NTV+ und Tricolor sowie der afrikanischen TV-Plattform MultiChoice;
 - 16° Ost, auf der das Wachstum durch den Ausbau von TV-Plattformen für Mitteleuropa inklusive Digitalb (Albanien) Total TV (Balkanländer) und TVR (Rumänien) angetrieben wurde;
 - 7° West, die mit dem ägyptischen Satellitenbetreiber Nilesat betrieben wird, um Märkte in Nordafrika und im Mittleren Osten zu bedienen. Die Ressourcen der Gruppe auf dieser Position stiegen durch die Inbetriebnahme des neuen Satelliten ATLANTIC BIRD™ 4A zu Beginn des 4. Quartals.
- Signifikantes Wachstum (+75%) der über die Flotte der Gruppe übertragenen HDTV-Kanäle. Die Zahl der HDTV-Kanäle stieg auf 86 (+37) gegenüber 49 im Jahr zuvor. Beigetragen haben hierzu der

Start neuer Kanäle durch führende Plattformen wie SKY Italia, Cyfra +, Cyfrowy Polsat und NTV+ sowie neue Dienste wie die russische Platforma HD. Angesichts der Tatsache, dass ein HDTV-Kanal 2,5 mal mehr Bandbreite benötigt wie ein SD TV-Kanal, entspricht dieser Anstieg 100 SD Kanälen.

Im Juni startete die Gruppe über ihren Satelliten ATLANTIC BIRD™ 3 in Frankreich den Dienst FRANSAT. Dieser subscriptionsfreie Dienst besteht aus allen freien französischen DVB-T Kanälen und versetzt Haushalte abseits der DVB-T Verbreitungsgebiete in die Lage, die freien französischen Programme nach der Analogabschaltung zu empfangen. Für die 1,5 Millionen Haushalte in Frankreich außerhalb der analogen terrestrischen Verbreitungsgebiete, die bereits für den Satellitenempfang über ATLANTIC BIRD™ 3 ausgerüstet sind, ermöglicht FRANSAT durch den einfachen Kauf einer Set-Top Box den Übergang zum digitalen Fernsehen ohne Wechsel der Satellitenantenne.

Am 30. Juni 2009 übertrug die Eutelsat-Flotte 3.191 Sender, darunter 86 HDTV-Kanäle.

Der starke Anstieg der über die Positionen der Gruppe bedienten Zuschauer, der sich aus der Eutelsat Studie 2009 der Satelliten- und Kabelhaushalte ergab, ist ein zusätzliches wichtiges Merkmal für die Bewertung der Stärke der TV-Dienste. Die Zahl der erreichten Haushalte stieg in den vergangenen Jahren jeweils um 10% je Jahr von 173 auf 190 Millionen Haushalte. Dieser Anstieg bestätigte zugleich die führende Rolle der Position HOT BIRD™, die einen Anstieg der erreichten Satelliten- und Kabelhaushalte auf 123 Millionen verzeichnete sowie der Stärke der Positionen, die den sogenannten Zweiten Kontinent bedienen^[6].

Daten- und Mehrwertdienste (18,6% der Erlöse)

Datendienste verzeichneten einen starken 13,9% Anstieg auf 134,1 Mio. €. Darin zeigt sich die anhaltende Nachfrage der Festnetz- und mobilen Telekommunikation sowie der Internetmärkte, insbesondere in Afrika, Zentralasien und im Mittleren Osten. Satelliten bleiben in diesen Märkten die effizienteste Lösung für die Zuführung oder Verbindungen zwischen lokalen Netzen, die sich über große Gebiete verteilen.

Das Ergebnis der Datendienste reflektiert zudem die Inbetriebnahme neuer Ku- und Ka-Band Kapazitäten auf dem Satelliten W2A im 3. Quartal, die einen bevorzugten Zugang für Verbindungen zwischen Europa, Afrika, Süd- und Zentralasien sowie Südamerika bieten. Dank dieser Ressourcen konnte Eutelsat sofort eine Reihe neuer Verträge mit wichtigen Kunden wie France Telecom und PCCW Global aktivieren.

Dank der starken Ausleuchtzonen der Satelliten auf den Positionen 10° Ost, 7° Ost, 21,5° Ost und 12,5° West gewann Eutelsat langfristige Verträge mit wichtigen Unternehmen wie Algeria Telecom, Hughes

Network Systems, Telespazio, Horizon Satellite Services, the London Satellite Exchange, ORG und Etisalat.

Mehrwertdienste wuchsen um 11,9% auf 38,8 Mio. €, angetrieben durch die steigende Nachfrage (+24%) nach direkten Internetzugängen von Unternehmen und Kommunen, die auch weiterhin die wichtigsten Wachstumsmotoren in diesem Bereich sind. Die installierte Basis der D-STAR^[7] Terminals wuchs um 11% auf 9.914. Afrika und der Mittlere Osten blieben dabei die wichtigsten Wachstumsregionen. Nach im vergangenen Jahr erfolgreich durchgeführten Tests wird der D-STAR Dienst nun für Internetzugänge für Passagiere der Hochgeschwindigkeitszüge der gesamten TGV-Ost Flotte eingesetzt, die von der französischen SNCF betrieben werden.

Die Gruppe vergrößerte zudem das Vertriebsnetz für den verbraucherorientierten Breitbanddienst TOOWAYTM^[8]. Eine Reihe von Vertriebsabkommen wurde geschlossen, insbesondere mit Telecom Italia und Fastweb in Italien, 3 in Irland, El Corte Inglés in Spanien und Hellas On Line in Griechenland. Ziel von Eutelsat ist es, den Verbrauchermarkt für Satellitenbreitband vor der Ankunft des Satelliten KA-SAT Ende 2010 zu bereiten. Für TOOWAYTM werden derzeit Kapazitäten auf HOT BIRDTM 6 und EURO BIRDTM 3 genutzt. Der Dienst ist eine wichtige Ergänzung zu terrestrischen Netzen und eine Antwort auf die Ziele einer steigenden Anzahl von Regierungen, die ihren Bürgern einen universellen Breitbandzugang bis zum Jahr 2012 ermöglichen wollen.

Multiple Anwendungen (8,1% der Erlöse)

Der starke Erlösanstieg um 29,8% der **Multiplen Anwendungen** reflektiert:

- Nachfrage nach Zusatzkapazitäten für Regierungsdienste insbesondere in Zentralasien und im Mittleren Osten sowie einen Preisanstieg für die Erneuerung von Verträgen.
- Signifikante Aufwertung des US-\$ zum €. Zu festen Wechselkursen hätte das Wachstum der Multiplen Anwendungen 18% betragen.

Andere Erlöse und Einmalige Erlöse

Andere Erlöse beliefen sich auf 10,7 Mio €. Der Rückgang um 7,1 Mio. € ist auf gebuchte außergewöhnlich hohe Wechselkurs-Hedging Gewinne im vorherigen Geschäftsjahr zurückzuführen. Einmalige Erlöse korrespondieren mit erhaltenen Strafzahlungen für die verspätete Auslieferung des Satelliten W2M.

15,5% Wachstum des Auftragbestandes^[9]

Der Auftragsbestand der Gruppe nahm um die zweifache Rate des Erlösanstiegs zu. Darin zeigen sich das ausgezeichnete wirtschaftliche Ergebnis von Eutelsat sowie die Erneuerung und das Wachstum der Ressourcen im Orbit in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres. Der

Auftragsbestand lag am 30. Juni 2009 bei mehr als 3,9 Mrd. €. Dies entspricht einem Äquivalent von vier Jahreserlösen.

Mit rund acht Jahren durchschnittlicher gewichteter Vertragsdauer erhöht sich die langfristige Übersichtlichkeit der Gruppe über Erlöse und Cash-Flow.

Wichtige Indikatoren für den Auftragsbestand

Am 30. Juni	2008	2009
Vertragswert (in Mrd. €)	3,4	3,9
Gewichtete durchschnittliche jährliche Vertragsdauer (in Jahren)	7,4	7,8
Anteil TV-Dienste	93%	92%

ABSCHLUSS DER ERSTEN PHASE DES SATELLITENAUSBAU-PROGRAMMS

Inbetriebnahme zusätzlicher Ressourcen im Orbit

Im Verlauf der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres implementierte die Gruppe die Anfangsphase ihres Investitionsprogramms, das die Erhöhung der Sicherheit und den Anstieg der Ressourcen im Orbit zum Ziel hat. Die Inbetriebnahme von drei Satelliten erhöhte die Sicherheit für TV-Kunden auf der Premiumposition HOT BIRD™ auf 13° Ost (HOT BIRD™ 9) und baute die Ressourcen im Orbit auf 7° West (ATLANTIC BIRD™ 4A) und 10° Ost (W2A) weiter aus.

Die Starts ermöglichten es der Gruppe, die Flexibilität ihrer Satellitenflotte zu optimieren: drei existierende Satelliten^[10] wurden umgruppiert und erhöhten die Kapazitäten auf 9° Ost (EUROBIRD™ 9A), 16° Ost (EUROBIRD™ 16^[11]) und 4° Ost (W1).

Zum 30. Juni 2009 betrieb die Gruppe 589 Transponder im stabilen Orbit, verglichen mit 501 Transpondern zum 30. Juni 2008.

Aktive Investitionspolitik fortgesetzt

Die Gruppe setzte ihre aktive Investmentpolitik mit der Bestellung von zwei Satelliten im Geschäftsjahr fort:

- **W3C:** bestellt bei Thales Alenia Space. Dieser Hochleistungssatellit setzt die ursprüngliche Mission von W3B fort, den die Gruppe nach der bedeutenden Anomalie des Satelliten W2M im Januar 2009^[12] auf 16° Ost positionierte. Aufgabe von W3C ist, die Kapazitäten und Redundanz im Orbit auf der Position 7° Ost zu erhöhen und die Kontinuität der Dienste für Kunden im Falle eines Fehlstarts der Satelliten W7 oder W3B zu sichern.
- **ATLANTIC BIRD™ 7:** bestellt bei Astrium. Aufgabe dieses Hochleistungssatelliten ist, ATLANTIC BIRD™ 4A auf 7° West zu ersetzen und die Ressourcen auf dieser mit Nilesat gemeinsam betriebenen Schlüsselposition zu erhöhen, die TV-Märkte im Mittleren Osten und Nordafrika bedient. Nach dem Start von

ATLANTIC BIRD™ 7, wird der ATLANTIC BIRD™ 4A Satellit (vorher bekannt als HOT BIRD™ 10) auf 13° Ost umgruppiert.

Erhöhte Betriebsflexibilität

Mit der implementierten ersten Phase ihres In-Orbit Investitionsprogramms konnte die Gruppe die anhaltende Nachfrage für Kapazitäten auf ihren Orbitalpositionen erfüllen. Dies zeigte sich im Anstieg der vermieteten Transponder (+55 im Jahresvergleich).

Neue Kapazitäten erhöhten zudem die Betriebsflexibilität der Flotte und ermöglichten es, die Auslastungsquote auf 88,8% zum 30. Juni 2009 zu senken, im Vergleich zu 97% im Jahr zuvor.

Entwicklung der Flotte

	30. Juni 2008	31. Dezember 2008	30. Juni 2009
Betriebsbereite Transponder ^[13]	501	501	589
Vermietete Transponder ^[14]	468	488	523
Auslastungsrate (%)	93,4%	97,6%	88,8%

Solaris Mobile

Im Mai 2009 erhielt die Solaris Mobile Ltd, ein mit SES Astra gegründetes Joint-Venture, ein 2x15 Mhz S-Band Spektrum durch die Europäische Kommission zugeteilt. Tests der S-Band Nutzlast von Solaris Mobile Ltd im Orbit zeigten eine signifikante Nichtübereinstimmung mit den originären technischen Spezifikationen. Solaris Mobile Ltd hat daraufhin einen Versicherungsanspruch im vollen Wert der S-Band Nutzlast auf dem Satelliten W2A erhoben. Solaris Mobile Ltd vertraut weiterhin in die Fähigkeit, die Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Frequenzuteilung des S-Band Spektrums durch die EU Kommission erfüllen zu können. Das Unternehmen setzt sich weiterhin ein, einige Dienste im S-Band anzubieten. Dieser Zwischenfall hat keinerlei Auswirkungen auf die Ku-Band und C-Band Nutzlasten des Satelliten.

ERGEBNISSE ZEIGEN STARKEN FORTSCHRITT

Auszüge aus der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung (in Mio. €)^[15]

12 Monate zum 30. Juni	2008	2009	Veränderung(%)
Erlöse	877,8	940,5	+ 7,2%
Operative Ausgaben ^[16]	(182,1)	(198,4)	+ 9%
EBITDA ^[17]	695,7	742,1	+ 6,7%
Abschreibungen und Amortisation ^[18]	(300,9)	(294,2)	- 2,2%
Andere operative Ausgaben	(16,0)	23,8	-

(Kosten)			
Operativer Ertrag	378,8	471,6	+ 24,5%
Finanzergebnis	(109,1)	(99,6)	- 8,7%
Einkommenssteuer	(97,5)	(128,0)	+ 31,3%
Erträge aus Eigenkapital	11,2	15,9	+ 42,5%
Minderheitsanteile	(11,1)	(12,6)	+13,1%
Gruppenanteil am Nettogewinn	172,3	247,3	+43,6

EBITDA Gewinnspanne bleibt die höchste aller führenden Satellitenbetreiber

Das EBITDA stieg im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 46 Mio. €. Darin zeigen sich das ausgezeichnete wirtschaftliche Ergebnis und strikte Kostenkontrolle.

Die EBITDA Gewinnspanne der Gruppe von 78,9% bleibt auf dem höchsten Niveau aller führenden Satellitenbetreiber.

Operative Ausgaben stehen für 21,1% der Erlöse im Geschäftsjahr 2008-2009 verglichen mit 20,7% in 2007-2008. Der 9% Anstieg (+ 16 Mio. €) reflektiert:

- Ein Abgleicheffekt durch aussergewöhnlich hohe Abschreibungsrückbelastungen, die im vorigen Geschäftsjahr verbucht wurden. Ohne diesen erneuten Vortrag der nicht-wiederkehrenden Position wären die operativen Ausgaben um nur 6,8% gestiegen.
- Ansteigende Ressourcen für wirtschaftliche Aktivitäten zur Unterstützung der Entwicklung neuer Dienste und des Verkaufs neuer Kapazitäten;
- Höhere Gewerbesteuern nach dem Anstieg des Nettoeinkommens im vorigen Geschäftsjahr.

24,5% Anstieg des operativen Ertrags

Der operative Ertrag stieg um mehr als 90 Mio. € auf 471,6 Mio. € verglichen mit dem vorigen Geschäftsjahr.

Dieser Anstieg ist auf das EBITDA sowie folgendes zurückzuführen:

- Ein Rückgang von 6,6 Mio. € bei Abschreibungen und Amortisation mit dem Ende der Abschreibung bestimmter Satelliten inklusive EUROBIRD™ 9 sowie der gesunkenen Abschreibungscharge für EUROBIRD™ 3. Dies glich die Abschreibungschargen im Einklang mit den in diesem Geschäftsjahr gestarteten Satelliten mehr als aus.
- Ein scharfer Anstieg bei "Anderen operativen Ausgaben (Kosten)", hauptsächlich durch einen einmaligen Ertrag in Höhe von 25 Mio. € durch den Verkauf einiger Rechte an Hispasat; dem Wertverfall des W2M Satelliten nach einer wesentlichen Anomalie im Januar 2009, der durch eine Versicherungszahlung in gleicher Höhe ausgeglichen wurde. Die Ausgaben im Zusammenhang mit der Dilution und Ausübung von durch Eutelsat S.A. gewährten Aktienoptionen waren relativ gering.

Starker Anstieg des Gruppenanteils am Nettogewinn: +43,6% auf 247,3 Mio. €

Der Anstieg von 75,1 Mio. € des Gruppenanteils am Nettogewinn reflektiert:

- Reduzierte Nettofinanzabgaben im Vergleich zum Vorjahr, hauptsächlich durch angestiegene kapitalisierte Fremdkapitalkosten im Zusammenhang mit der Implementierung des Investitionsprogramms;
- Niedrigere effektive Steuerrate von 34,4% verglichen mit 36,2% im Vorjahr;
- Starker Ertragsanstieg aus Kapitalinvestitionen, in denen sich die ausgezeichneten wirtschaftlichen und betrieblichen Ergebnisse von Hispasat, dem führenden Satellitenbetreiber in den spanisch und portugiesisch sprechenden Märkten, widerspiegeln, an dem Eutelsat einen Anteil von 27,69% hält.

GESTÄRKTE KAPITALSTRUKTUR

Angestiegener Netto Cash-Flow aus operative Aktivitäten: + 15,6% auf 654,7 Mio. €

Darin zeigt sich die Stärke eines Geschäftsmodells vergleichbar einem Infrastrukturanbieter. Eutelsat generierte erneut einen starken Netto Cash-Flow aus operativen Aktivitäten von 654,7 Mio. €. Dies steht für 69,6% der Erlöse, verglichen mit 64,5% im vorigen Geschäftsjahr. Dies wurde insbesondere durch einen einmaligen 25 Mio. € Ertrag nach dem Verkauf einiger Rechte an Hispasat und eine Einkommenssteuerrückzahlung in Höhe von 21,6 Mio. € unterstützt.

Die Kapitalausgaben von 416,6 Mio. € wurden vollständig aus dem operativen Netto Cash-Flow gedeckt. Darin enthalten sind:

- Eine 33 Mio. € Rückvergütung von Kapitalausgaben durch Solaris Mobile, die von der Gruppe für das Tochterunternehmen gezahlt wurden;
- Anhaltende Investitionen im Zusammenhang mit bereits bestellten Satelliten;
- Order von zwei zusätzlichen Satelliten im Verlauf der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres.

Das besonders hohe Niveau des operativen freien Cash-Flows von 358,7 Mio. € (+149%) steht prinzipiell im Zusammenhang mit einer erhaltenen Versicherungsausgleichszahlung von 120,5 Mio. € nach einer wesentlichen Anomalie im Januar 2009 des Satelliten W2M. Dieser Betrag wurde von den Cash-Flows der Investitionen in Sachanlagen abdeckt. Ohne diese Versicherungszahlung hätte der Anstieg des operativen Cash-Flows bei 65,3% gelegen.

Stärkung der Kapitalstruktur der Gruppe

Die Nettoverbindlichkeiten^[19] wurden um fast 100 Mio. € reduziert. Damit sank das Verhältnis Nettoverbindlichkeiten zu EBITDA auf das 3,13-fache verglichen mit dem 3,48-fachen am 30. Juni 2008.

Nettoverbindlichkeiten zu EBITDA

12 Monate zum 30. Juni	2008	2009	Veränderung
Nettoverbindlichkeiten zu Beginn der Periode (in Mio. €)	2.295	2.422	+127
Nettoverbindlichkeiten zum Ende der Periode (in Mio. €)	2.422	2.326	-96
Nettoverbindlichkeiten / EBITDA	3,48	3,13	-

Zur Erinnerung: die Finanzverbindlichkeiten der Gruppe bestehen aus zwei syndizierten Fazilitäten:

- 1,9 Mrd. € (von denen 300 Mio. € nicht gezeichnet sind) die im Juni 2013 fällig werden;
- 1,3 Mrd. € (von denen 450 Mio. € nicht gezeichnet sind) die im November 2011 fällig werden.

In den vorausgegangenen Geschäftsjahren setzte die Gruppe Hedginginstrumente ein, um einen großen Teil der syndizierten Fazilitäten für deren Laufzeit gegen Veränderungen der Zinsraten abzusichern. Die durchschnittlichen Kosten der durch die Gruppe gezogenen Verbindlichkeiten im Geschäftsjahr beliefen sich auf Netto 4,15% der Hedging-Effekte.

AUSSCHÜTTUNG AN DIE ANTEILSEIGNER VON NAHEZU 59% DES GRUPPENANTEILS AM NETTOGEWINN

Am 30. Juli 2009 entschied der Board of Directors, den Anteilseignern eine Ausschüttung von €0.66 je Aktie vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 58,6%. Im Geschäftsjahr 2007-2008 wurden 0,60 € je Aktie ausgeschüttet.

Diese Ausschüttungsquote unterstreicht das Ziel der Gruppe den Anteilseignern weiterhin eine attraktive Vergütung im Bereich zwischen 50% und 75% des Anteils der Gruppe am Nettogewinn zu zahlen.

2009-2012 ZIELE: KOMBINATION AUS WACHSTUM UND ÜBERSICHTLICHKEIT

Wachstumsziel nach oben angehoben

Die Gruppe glaubt, dass der Ausblick auf die Entwicklung ihrer Märkte trotz der globalen wirtschaftlichen Abwärtsbewegung solide ist.

Angesichts der erreichten ausgezeichneten Ergebnisse im Geschäftsjahr 2008-2009 erhöht die Gruppe ihre dreijährigen Erlösziele. Sie zielt nun auf Umsatzerlöse in Höhe von über einer Milliarde € im Geschäftsjahr 2009-2010 und ein durchschnittliches jährliches Erlöswachstum für den Dreijahreszeitraum von Juni 2009 bis Juni 2012 von 7% ab.

Profitabilität bleibt auf hohem Niveau

Die Gruppe zielt auf ein EBITDA höher als 780 Mio. € für das Geschäftsjahr 2009-2010 ab. Ihr Ziel ist es, eine hohe EBITDA Gewinnspanne im Bereich von 77% für jedes der Geschäftsjahre bis Juni 2012 zu erhalten.

Anstreben nach einer aktiven Investitionspolitik

Mit Blick auf ihre einmalige Position in Europa und in den expandierenden Märkten ihres Zweiten Kontinents strebt die Gruppe eine aktive Investitionspolitik mit Kapitalausgaben in Höhe von durchschnittlich jährlich 450 Mio. € für den Zeitraum Juni 2009 bis Juni 2012 an, um:

- In-Orbit Ressourcen zu erhöhen, besonders durch den Start von vier neuen Satelliten, die sich gegenwärtig im Bau befinden und die dazu bestimmt sind, die Expansion und Sicherheit auf wichtigen Positionen für die rasch wachsenden Märkte voranzutreiben (36° Ost, 16° Ost, 7° Ost, 7° West).
- Neue Ka-Band Ressourcen großflächig mit dem multiplen Spotbeam-Satelliten KA-SAT über dem erweiterten Europa^[20] zu betreiben, der in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2010-2011 in den Betrieb gehen soll. Durch den Betrieb in einem komplementären Frequenzband zum Ku-Band wird KA-SAT unübertroffene Kapazitäten in Europa für kosteneffiziente Breitbanddienste für Verbraucher und professionelle Nutzer sowie regionales und lokales Fernsehen bereitstellen.
- Um drei zwischen 1998 und 2000 gestartete Satelliten zu ersetzen sind anstoßende Investitionen erforderlich.

Stärken der Kapitalstruktur

Die Gruppe beabsichtigt ihre Kapitalstruktur mit einem Verhältnis zwischen Nettoverbindlichkeiten und EBITDA zwischen dem 3-fachen und 4-fachen zu stärken.

Attraktive Anteilseignervergütung

Im Zeitraum Juni 2009 bis Juni 2012 strebt die Gruppe für ihre Anteilseigner eine Auszahlungsquote ihrer Gewinnentwicklung im Bereich zwischen 50% und 75% an.

CORPORATE GOVERNANCE

Michel de Rosen ist am 1. Juli 2009 als Deputy Chief Executive Officer zu Eutelsat Communications gekommen, um eng mit mit Giuliano Berretta zusammenzuarbeiten, bevor er die Position des Chief Executive Officers

nach der Hauptversammlung der Anteilseigner übernimmt, die am 10. November 2009 stattfindet.

Michel de Rosen erklärte anlässlich seiner Ernennung: *„Ich freue mich zu einer Gruppe zu stoßen, die eine weltweite Referenz für technische Exzellenz und Innovation ist und deren Teams eindeutig an erster Stelle stehen, wenn es um Kompetenz und Einsatz geht. Ich sehe nun der engen Zusammenarbeit mit Giuliano Berretta freudig entgegen, um die Erfolgsstrategie weiter zu entwickeln, die unter seiner Führung begonnen wurde.“*

Giuliano Berretta wird weiterhin als Chairman of the Board von Eutelsat Communications bis zur Hauptversammlung der Anteilseigner und der Genehmigung der Ergebnisse des am 30. Juni 2011 endenden Geschäftsjahres fungieren.

* * *

Dokumentation

Die konsolidierten Jahresabschlüsse sind auf der Webseite www.eutelsat.com verfügbar.

Analysten- und Investorentreffen

Eutelsat Communications hält am 31. Juli ein Analysten- und Investorentreffen ab, um die Jahresergebnisse für das komplette Geschäftsjahr 2008-2009 zu präsentieren. Das Treffen findet in der Zentrale der Gruppe, 70 rue Balard, 75015 Paris, statt und beginnt um 10 Uhr morgens.

Die Call-in Nummern für Audio (Französisch und Englisch) lauten +33 1 70 99 42 66 (Französisch) und +44 207 806 1967 (Englisch).

Eine Wiedergabe ist ab dem 31. Juli um 14.00 Pariser Zeit bis zum 7. August Mitternacht unter der Nummer +33 1 71 23 02 48 (Französisch), Zugangscode: 3207647#, und +44 207 806 1970 (Englisch), Zugangscode: 4913783# verfügbar.

Conference-Call

Eutelsat Communications hält zudem einen Conference-Call in Englisch für Analysten und Investoren am 31. Juli ab. Dieser beginnt um 16 Uhr Pariser Zeit (New York: 10am, London: 3pm). Die Call-in Nummern lauten:

- 01 70 99 42 72 (von Frankreich aus)
- +44 207 138 0824 (von Europe aus)
- +1 212 444 0481 (aus den USA).

Eine Aufzeichnung des Calls ist am 31. Juli ab 19 Uhr Pariser Zeit bis 7. August Mitternacht unter den Nummern verfügbar.:

- 01 71 23 02 48 (aus Frankreich)
- +44 207 806 1970 (aus Europe)

- +1 718 354 1112 (aus den USA).
Zugangscode: 4873437#.

Eine Präsentation und die konsolidierten Abschlüsse sind am 31. Juli 2009 ab 8 Uhr Pariser Zeit auf der Webseite der Gruppe unter www.eutelsat.com verfügbar. Der Webcast des Conference-Calls wird ab dem 1. August verfügbar sein.

Finanzkalender

Der unten aufgeführte Finanzkalender dient nur der Information. Dieser kann sich ändern und wird regelmäßig aktualisiert.

- 5. November 2009: Finanzreport für das am 30. September 2009 beendete 1. Quartal.
- 10. November: Jahreshauptversammlung der Anteilseigner.
- 18. Februar 2010: Ergebnisse für das am 31. Dezember 2009 beendete 1. Halbjahr.
- 12 Mai 2010: Finanzreport für das am 31. März 2010 beendete 3. Quartal.
- 29. Juli 2010: Ergebnisse für das am 30. Juni 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr.

Eutelsat Communications

Eutelsat Communications (Euronext Paris: ETL, ISIN code: FR0010221234) ist die Holdinggesellschaft der Eutelsat S.A. Die Gruppe ist ein führender Satellitenbetreiber mit wirtschaftlich nutzbaren Kapazitäten auf 27 Satelliten. Deren Abdeckung erstreckt sich über den gesamten europäischen Kontinent, den Mittleren Osten, Afrika, Indien und wichtige Teile Asiens sowie Nord- und Südamerikas. Die Gruppe ist gemessen am Umsatz weltweit einer der drei größten Satellitenbetreiber. Die Satelliten übertragen zum 30. Juni 2009 über 3.200 TV-Kanäle und 1.100 Rundfunksender. Davon werden mehr als 1.000 Kanäle via HOT BIRD™ an über 123 Millionen Satelliten- und Kabelhaushalte in Europa, Nordafrika und den Mittleren Osten übertragen. Die Gruppe stellt darüber hinaus TV-Verteil- und Zuführdienste, Unternehmensnetze, IP-basierte Anwendungen wie High-Speed-Internetzugänge, Multimediadienste, Internet-Backbone-Anbindungen sowie Breitbandzugänge für maritime, terrestrische und Anwendungen in Flugzeugen bereit. Die Eutelsat-Breitbandtochter Skylogic vermarktet und betreibt über Teleports in Frankreich und Italien Dienste für Unternehmen, Kommunen, Behörden und Hilfsorganisationen in Europa, Afrika, Asien sowie in Nord- und Südamerika. Eutelsat Communications hat ihren Hauptsitz in Paris und beschäftigt 610 Experten aus 28 Ländern. Für weitere Informationen: www.eutelsat.com und www.eutelsat.de

Pressekontakte:

Vanessa O'Connor
 Tel: + 33 1 53 98 3888
 email: voconnor@eutelsat.fr

Gilles Janvier
 Tel: + 33 1 53 98 3535
 email: investor@eutelsat-communications.com

Thomas Fuchs
 Tel: + 49 (0) 2261 994 2395
 email: tfuchs@fuchsmc.com

Anhang

Veränderung der Nettoverbindlichkeiten (in Mio. €)

12 Monate zum 30. Juni	2008	2009	Change (%)
Netto Cash-Flow aus operative Tätigkeiten	566,6	654,7	+15,6%
Kapitalausgaben	(422,5)	(416,6)	-1,4%
Operativer freier Cash-Flow	144,1	358,7 ^[21]	+149%
Zins und andere Fee-Zahlungen, Netto	(87,3)	(102,8)	+17,8%
Akquisition von Minderheitsanteilen	(47,7)	(7,5)	-84,4%
Kapitalanstieg	0,1	-	NM
Ausschüttung an Anteilseigner (inkl. Minderheitsanteile)	(138,9)	(141,7)	+2%
Andere	3,2	(11,1)	NM
Rückgang (Anstieg) Netto-Verbindlichkeiten	(126,5)	95,6	NM

Erlöse nach Anwendungen (in Prozent der Erlöse)*

12 Monate zum 30. Juni	2008	2009
TV-Dienste	75,5%	73,3%
Daten & Mehrwertdienste	17,7%	18,6%
.....davon Datendienste	13,7%	14,4%
.....davon Mehrwertdienste	4,0%	4,2%
Multiple Anwendungen	6,8%	8,1%
Total	100%	100%

*ausschliesslich andere Erlöse und einmalige Erlöse (17,8 Mio. € in 2007-2008 und 12,5 Mio. € in 2008-2009)

Quartalsergebnisse nach Geschäftsanwendungen (Geschäftsjahr 2007-2008)

In Mio. €	Drei Monate zum			
	30/09/2007	31/12/2007	31/03/2008	30/06/2008
TV-Dienste	158,1	161,2	164,9	165,2

Daten & Mehrwertdienste	37,2	37,7	40,0	37,5
Multiple Anwendungen	14,5	15,0	14,2	14,3
Andere	2,0	3,6	4,8	7,4
Zwischensumme	211,9	217,5	223,9	224,4
Einmalige Erlöse	-	-	-	-
Total	211,9	217,5	223,9	224,4

Quartalsergebnisse nach Geschäftsanwendungen (Geschäftsjahr 2008-2009)

In Mio. €	Drei Monate zum			
	30/09/2008	31/12/2008	31/03/2009	30/06/2009
TV-Dienste	166,7	169,8	172,3	170,8
Daten & Mehrwertdienste	41,1	43,2	42,3	46,4
Multiple Anwendungen	15,6	19,3	19,7	20,8
Andere	3,2	4,5	2,2	0,8
Zwischensumme	226,7	236,8	236,5	238,8
Einmalige Erlöse	-	-	-	1,8
Total	226,7	236,8	236,5	240,5

Voraussichtlicher Satellitenstartplan

Satellit	Voraussichtliche Orbitalposition	Erwarteter Start	Transponder
W7	36° Ost	Q4 2009	70 Ku
W3B	16° Ost	Q2 2010	53 Ku / 3 Ka > 80 Ka-beams
KA-SAT	13° Ost	Q4 2010	
W3C	7° Ost	Q3 2011	56 Ku
ATLANTIC BIRD™ 7	7° West	Q4 2011	50 Ku

Anmerkung: Satelliten nehmen im Allgemeinen ihren Betrieb ein bis zwei Monate nach ihrem Start auf.

[1] EBITDA ist definiert als operative Erträge vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen, bereinigt um Impairment Charges, verwässerte Profite (Verluste) und Einnahmen aus Versicherungsfällen etc.

[2] Enthält Einnahmen in Höhe von 120,5 Mio. € aus Versicherungszahlungen für den Satelliten W2M. Ohne diese Versicherungszahlungen hätte sich der operative Cash-Flow um 65,3% erhöht.

[3] Ausschließlich einmaliger Erlöse hatte das Erlöswachstum 7,9% betragen. Zu festen Wechselkursen und ohne einmalige Erlöse lag das Wachstum bei 6,7%

[4] Nicht-wiederkehrende Erlöse stehen für erhaltene Strafzahlungen aus verspäteten Lieferungen und Zahlungen für Ausfälle.

[5] Zuvor HOT BIRD™ 10

[6] Mittel- und Osteuropa, Russland, Mittlerer Osten, Nordafrika und das Afrika südlich der Sahara

[7] Der D-STAR Dienst stellt Internetzugänge und Virtual Private Networks für Unternehmen und Institutionen in Regionen bereit, die keine ausreichenden oder gar keine terrestrischen Breitbandinfrastrukturen haben.

[8] Der TOOWAY™ Dienst bietet im Ka-Band und Ku-Band Breitbandzugänge für Haushalte ausserhalb der Reichweite terrestrischer Netze.

[9] Auftragsbestand steht für zukünftige Erlöse aus Kapazitätsmietverträgen (inklusive Satelliten, die derzeit bestellt und noch zu liefern sind). Diese Kapazitätsabkommen können sich über die gesamte Lebensdauer von Satelliten erstrecken.

[10] Zwei andere Satelliten erreichen ihr Lebensende und werden derzeit umgruppiert

[11] Vorher als HOT BIRD™ 7A und ATLANTIC BIRD™ 4 bekannt

[12] Vergleiche Presseinformation vom 28. Januar 2009

[13] Zahl der Transponder im stabilen Orbit, ohne Spare-Kapazitäten

[14] Zahl der vermieteten Transponder auf Satelliten im stabilen Orbit.

[15] Weitere Details finden sich in der konsolidierten Zwischenbilanz der Gruppe auf www.eutelsat.com.

[16] Operative Ausgaben ist definiert als Summe der Kosten für den Betrieb, Vertrieb und Verwaltungsaufwand..

[17] EBITDA ist definiert als operative Erträge vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen, bereinigt um Impairment Charges, verwässerte Profite (Verluste) und Einnahmen aus Versicherungsfällen etc.

[18] Beinhaltet Amortisationsausgaben in Höhe von 44,45Mio. € durch den immateriellen Aktivposten "Customer Contracts and Relationships", der im Rahmen der Akquisition der Eutelsat S.A. durch Eutelsat Communications identifiziert wurde.

[19] Netto-Verbindlichkeiten beinhalten alle Bankverbindlichkeiten und Passiva aus langfristigen Mietabkommen, abzüglich Bargeld, Bargegenwerten und handelbaren Wertpapieren (Netto der Bankkreditbilanz).

[20] Westeuropa, Mittel- und Osteuropa, Russland, Mittlerer Osten, Nordafrika

[21] Inklusive einer Versicherungsausgleichszahlung von 121 Mio. € im Zusammenhang mit dem Satelliten W2M.