

PRESSEMITTEILUNG

SES ERNEUT MIT EINER STARKEN FINANZIELLEN PERFORMANCE

Betzdorf, Luxemburg, 18. Februar 2008 - SES, der weltweit führende Satellitenbetreiber (Euronext Paris and Luxemburger Börse: SESG) legt die finanziellen Ergebnisse für das zum 31. Dezember 2007 endende Geschäftsjahr vor.

FINANZIELLE HIGHLIGHTS

- Anstieg der wiederkehrenden Umsatzerlöse ¹ (Recurring revenue) um 8,5% auf 1.597,1 Millionen EUR gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum
 - Der ausgewiesene Umsatz beläuft sich auf 1.610,7 Millionen EUR (2006: 1.615,2 Millionen EUR)
- Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum stieg das wiederkehrende ¹ EBITDA um 12,2% auf 1.125,5 Millionen EUR
 - Der veröffentlichte EBITDA beläuft sich auf 1.090,3 Millionen EUR (2006: 1.080,4 Millionen EUR)
 - Die branchenbeste EBITDA-Marge für Infrastrukturen: 81,5% (gegenüber 78,8% in 2006)
- Der Netto-Cash Flow (*Net Operating Cash Flow*) verbesserte sich auf 1.192,7 Millionen (gegenüber 2006: 1.060,1 Millionen)
- Die durchschnittliche Eigenkapitalrendite (*Return on average equity- ROE*) verbessert sich auf 17,4% (2006: 13,5%)
- Anstieg des durchschnittlichen gewichteten Gewinns je Aktie (*EPS*) um 11% auf insgesamt EUR 0,91 (2006: EUR 0,82)
- Der Vorstand schlägt eine Dividende von EUR 0,60 je Aktie vor (2006: EUR 0,44)
- Getätigte Aktien-Rückkäufe betragen 1,4 Milliarden EUR

OPERATIVE HIGHLIGHTS

- Im Zuge der Split-Off-Transaktion mit GE konnten wir unser Beteiligungsportfolio verschlanken und einen größeren Aktienüberhang abbauen

¹ Der Begriff „Recurring“ (wiederkehrende) entspricht einer Größe, mit der die zu Grunde liegende Performance von Umsatz/ EBITDA unter Ausschaltung der Wechselkursauswirkungen, der Eliminierung einmaliger Vorgänge und der Nichtberücksichtigung jeglicher Veränderungen im Konsolidierungskreis und unter Ausschluss der Umsatzentwicklung (oder des EBITDA) aus neuen noch in der Startphase befindlichen Geschäftsaktivitäten dargestellt werden kann.

- Die Vereinbarung mit Canal+ sicherte die künftige Entwicklung des französischen Marktes für Direktempfangsdienste über ASTRA
- Kräftiges Wachstum des Neugeschäfts bei SES NEW SKIES (+20% auf vergleichbarer Basis)
- Die Nutzungsrate der Konzernflotte beträgt 76,5% (d.h. 802 von 1.048 kommerziell verfügbaren Transpondern)
- Voll abgesichertes Auftragsvolumen im Wert von 5.846,4 Millionen EUR

Romain Bausch, President und CEO von SES, kommentierte hierzu wie folgt:

„Wie geplant legte SES im Geschäftsjahr 2007 ausgezeichnete Ergebnisse vor, wobei die erfreuliche zugrunde liegende operative Performance einen deutlichen Niederschlag in der positiven finanziellen Entwicklung findet. Mit dem Abschluss der Split-Off-Transaktion mit GE in Höhe von 1,2 Milliarden EUR im ersten Quartal 2007 erreichten wir eine Verschlinkung unserer Unternehmensstruktur und konnten einen größeren Aktienüberhang abbauen, wobei die Annullierung der zurückerworbenen Aktien den Aktionären unmittelbar Shareholder Value brachte. In allen Geschäftsbereichen verbesserte sich das Geschäft erfreulich. Wir verfügen dank des aktuellen Verhältnisses der Nettofinanzverbindlichkeiten zum bereinigten Eigenkapital über ausreichenden Handlungsspielraum, um unser Geschäft weiter ausbauen zu können - und zwar entweder durch Investition in den Bau neuer Satelliten oder durch gezielte Akquisitionen. Parallel zur Umsetzung unserer Wachstumsstrategie schlagen wir eine Anhebung der Dividende um 36% auf EUR 0,60 pro Aktie vor. Gleichzeitig setzen wir unsere Aktienrückkaufmaßnahmen fort und machen so deutlich, dass wir an unserem Engagement festhalten, unseren Aktionären regelmäßig höhere Renditen zu bieten. Dies spiegelt sich insbesondere im Anstieg der durchschnittlichen Eigenkapitalrendite von 13,5% in 2006 auf nunmehr 17,4% wider.“

GESCHÄFTS- UND FINANZENTWICKLUNGEN

SES konnte auch im Geschäftsjahr 2007 den Wachstumspfad fortsetzen und gleichzeitig eine verbesserte finanzielle Performance verzeichnen. Nach erfolgter Transaktions-Bereinigung (*transaction adjustments*) zeigt sich, dass sich die wiederkehrenden Umsätze (*recurring revenue*), EBITDA, Betriebsgewinn (*Operating Profit*) und Gewinn je Aktie (*EPS*) deutlich verbessert haben. Der operative Netto-Cash Flow (*Net Operating Cash Flow*) verbesserte sich ein weiteres Mal und versetzt damit SES in die Lage, höhere Investitionsaufwendungen zu finanzieren und nennenswerte Free Cash Flow-Beträge zu generieren, die wiederum zum Teil in Form von Dividenden und Aktienrückkaufprogrammen an die Aktionäre ausgeschüttet wurden.

Mit dem Abschluss einer nennenswerten Split-Off-Transaktion mit dem Hauptaktionär GE setzte SES im Geschäftsjahr 2007 seine Entwicklung fort. Diese Transaktion ermöglichte uns einen Ausstieg aus nicht dem Kerngeschäft angehörenden Geschäftsbereichen, eine Verschlinkung unserer Konzernstruktur und damit ebenfalls eine Fokussierung auf Unternehmen und Geschäftsbereiche, die sich zu 100% im Eigenbesitz befinden. Gleichzeitig erreichten wir durch den Rückkauf und die Annullierung der von GE gehaltenen Aktien einen Abbau des erheblichen Aktienüberhangs. Bei dem in allen Geschäftssparten des Konzerns zu beobachtenden organischen Wachstum ragen die ausgezeichneten Geschäftserfolge von SES ASTRA auf allen wichtigen europäischen Märkten sowie die besonders erfreulichen Ergebnisse bei SES NEW SKIES heraus. So können wir den Beweis erbringen, dass wir im Zuge von Akquisitionen nicht nur zur Erzielung von Kostensynergien, sondern auch von Ertragsynergien fähig sind.

Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen bietet SES zahlreiche Merkmale, die die Gruppe vor den Turbulenzen an den heutigen Märkten schützen. So verfügt SES über erhebliche Liquidität, kann mit einer robusten Bilanz aufwarten und ist direkt und indirekt nur beschränkt von den aktuellen an den Kreditmärkten auftretenden Problemen berührt. Darüber hinaus haben wir Schritte unternommen, um unsere Bilanz und G&V-Rechnung gegen US-Dollar-Wechselkursbewegungen zu schützen. Dies wiederum verschafft uns eine solide operative und finanzielle Stabilität. Vor diesem Hintergrund können wir folglich unsere Strategie mit Nachdruck

bekräftigen, die bisher bereits nachweislich erhebliche Shareholder-Values schaffen konnte. Unser voll abgesicherter Auftragsbestand an Verträgen und gesicherten künftigen Erträgen, belief sich zum 31. Dezember 2007 auf der Grundlage langfristiger Verträge mit unseren Kunden auf insgesamt 5,8 Milliarden EUR. Wir investieren weiterhin, um die Wachstumschancen in den Märkten, in denen wir präsent sind, entsprechend nutzen zu können. Wir schlagen dem Aufsichtsrat mit Blick auf das im Geschäftsjahr 2007 erwirtschaftete Finanzergebnis eine Dividende in Höhe von EUR 0,60 vor. Wir beabsichtigen, die Dividende in der Folge pro Jahr um mindestens 10% anzuheben. Parallel hierzu haben wir ebenfalls unser Aktienrückkaufprogramm umgesetzt. Neben den im März 2007 annullierten 103,1 Millionen Aktien haben wir zwecks Annullierung im restlichen Jahresverlauf weitere 7,7 Millionen FDRs erworben.

Die Nutzungsraten stiegen von 75,0% zum 31. Dezember 2006 (nach entsprechender Korrektur des Jahresabschlusses (*restatement*) im Zusammenhang mit der Transaktion mit GE und der Vermögensübertragung (*Asset Transfer*) zwischen Geschäftsbereichen) auf nunmehr 76,5% zum 31. Dezember 2007. Die verfügbare Kapazität konnte um insgesamt 44 Transponder ausgeweitet werden, davon 20 im SES ASTRA-Segment (28,2°E +16, 23,5°E +1, 5,0°E +3) sowie 24 in der Geschäftssparte SES AMERICOM (AMC-18). Die genutzte Kapazität konnte um insgesamt 49 Transponder gesteigert werden.

31.12.2007

Transponder-Nutzung	Genutzt	%	Verfügbar
Segment ASTRA	242	85,5%	283
Segment AMERICOM	339	75,8%	447
Segment NEW SKIES	221	69,5%	318
SES-Gruppe	802	76,5%	1 048

31.12.2006 (nach Korrektur der Abschlüsse im Zusammenhang mit der Transaktion mit GE und dem Vermögens-Transfer zwischen den Geschäftsbereichen)

Transponder-Nutzung	Genutzt	%	Verfügbar
Segment ASTRA	228	86,7%	263
Segment AMERICOM	328	77,5%	423
Segment NEW SKIES	197	61,9%	318
SES-Gruppe	753	75,0%	1 004

Allgemeine Entwicklungen im Konzern

Im Jahresverlauf konnten wir mehrere wichtige Transaktionen abschließen, die anhaltenden Shareholder Value und gesicherte Geschäftsabläufe bieten.

Im ersten Quartal 2007 erfolgte der Abschluss der Split-Off-Transaktion mit GE. Diese Transaktion, bei der GE sämtliche von ihr gehaltenen Anteile an SES gegen Assets und einen Barbetrag umtauschte, erfolgte zur Erreichung mehrere Kernziele: insbesondere Ausstieg aus Minderheitsbeteiligungen, bei denen Überlappungen mit zu 100% gehaltenen Konzernunternehmen bestanden, sowie Abbau des Aktienüberhangs, der aus Sicht des Marktes einen Hemmschuh für die Entwicklung des Aktienkurses bildete. Im Zuge des Abschlusses der Transaktion Ende März erfolgte die Annullierung von insgesamt 103,1 Millionen Aktien. Darüber hinaus gibt es nunmehr keine Class C-Aktien mehr, was unsere Aktionärsstruktur deutlich vereinfacht.

Im zweiten Quartal schloss die SES-Gruppe auf Konzernniveau „Multi-Start“-Verträge ab. Diese langfristigen Verträge mit ILS und Arianespace bieten der Gruppe eine substanziell verbesserte Planungssicherheit für Satelliten-Starts. Die Vereinbarungen bieten eine Ausweitung der uns zur Verfügung stehenden Startfenster, was im derzeitigen Wettbewerbsumfeld und angesichts der hohen Nachfrage nach Trägerraketen einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil bietet. Die

entsprechenden Vereinbarungen sichern den Zugang zum All für die kommenden 10 Satellitenstarts. Für spätere Starts unterzeichneten wir entsprechende Optionen.

Im dritten Quartal haben wir uns für einen konzernweiten Ansatz bei der „In-Orbit“-Versicherung unserer Satelliten entschlossen, was sich günstig auf die zu zahlenden Versicherungsprämien auswirkte. In Kombination mit begrenzten Selbstversicherungsmaßnahmen ermöglichte diese Vorgehensweise eine deutliche und anhaltende Reduzierung dieses bedeutenden Kostenpostens in unseren Betriebsausgaben.

Wie bereits angekündigt, haben wir eine neue Konzernsparte aufgebaut: SES ENGINEERING in der auf konzernübergreifender Ebene sämtliche Satelliten-, Boden-, Beschaffungs-, Technik- und Betriebsdienstleistungen zusammengeführt werden. Die Koordinierung der gesamten technischen Satelliten-Expertise wird die künftige Entwicklung der Satelliten-Flotte sowie die Technik- und Betriebsdienstleistungen von SES optimieren und unser Engagement unterstützen, verbesserte operative Synergien zu erzielen. Nicht zuletzt werden unsere operativen Konzernunternehmen in die Lage versetzt, sich völlig auf ihre kommerziellen Aufgaben zu konzentrieren.

SES ASTRA

SES ASTRA konnte erneut auf allen wichtigen europäischen Märkten mit einer soliden Geschäftsentwicklung und einem robusten Wachstum aufwarten. Die Geschäftsentwicklung verzeichnete sowohl in den Segmenten Standard Definition als auch High Definition (HDTV) Wachstum. SES ASTRA baute die technische Reichweite auf nunmehr insgesamt 109 Millionen Kabel- und Satellitenhaushalte in ganz Europa und Nordafrika aus und steigerte die Anzahl der durch die ASTRA- und SIRIUS-Flotte verbreiteten Kanäle und Dienstleistungen auf nunmehr nahezu 2 300 Video-, Audio- und interaktive Angebote.

Die nach der Fusion zwischen dem französischen Geschäft von Canal+ und dem Konkurrenten TPS mit der Gruppe Canal+ geschlossene Vereinbarung zur Bereitstellung von Satelliten-Kapazität über eine einzige Orbitalposition von SES ASTRA, ermöglichte eine spürbare Verbesserung der Position von SES ASTRA auf dem französischen Markt. Sie bestätigt ebenfalls die Attraktivität von SES für Fernsehanstalten.

Andere nennenswerte Vertragsabschlüsse:

- Eine Vereinbarung über die Bereitstellung zusätzlicher Kapazität für die britische Sendeanstalt ITV
- Zusätzliche langfristige Vereinbarungen mit den deutschen öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten ARD und ZDF für die Bereitstellung weiterer Sendekapazitäten insbesondere mit Blick auf die Möglichkeit der Expansion der digitalen Angebote
- Die dynamische Expansion im niederländischen Markt im Zuge der Verträge über die Bereitstellung von Kapazitäten mit dem niederländischen Pay-TV-Anbieter Canal Digitaal sowie dem niederländischen regionalen TV-Anbieter ROOS und der dadurch erreichten Etablierung von 23,5° Ost als Prime-Orbitalposition für Direct-to-Home (DTH) Dienste.
- Der Vertragsabschluss für die Bereitstellung zusätzlicher Kapazität für den spanischen Pay-TV-Betreiber Sogecable
- Die Schaffung einer neuen ukrainischen DTH-Plattform auf SES SIRIUS.

Der Satellit ASTRA 1L startete im Mai 2007 erfolgreich und nahm im September seinen kommerziellen Betrieb auf. Er ermöglichte damit die Neupositionierung von ASTRA 2C auf der Orbitalposition 28,2° Ost und stellt nunmehr für Sendedienstleistungen in Großbritannien und Irland zusätzliche 16 Transponder zur Verfügung.

Der Start des Satelliten SIRIUS 4 verlief am 18. November 2007 erfolgreich. Er nahm ab dem 30. Dezember 2007 seinen Betrieb auf der Orbitalposition 5° Ost auf. Der Satellit bietet Ersatzkapazitäten für die Satelliten SIRIUS 2 und SIRIUS 3 sowie sieben Transponder für den

nordeuropäischen Markt, das Baltikum, Zentral- und Osteuropa und sechs weitere Transponder für den afrikanischen Markt.

Die Anzahl der kommerziell verfügbaren Transponder der SES ASTRA-Flotte stieg im Geschäftsjahr 2007 um insgesamt 20. Die erfolgreiche Betriebsaufnahme von ASTRA 1L ermöglichte die Verschiebung von ASTRA 2C von der Orbitalposition 19,2° Ost auf die Position 28.2° Ost, was die Zahl der kommerziell verfügbaren Transponder auf dieser Orbitalposition um 16 erhöhte. ASTRA 1E ersetzte den Satelliten ASTRA 1D auf der Orbitalposition 23,5° Ost und fügte auf diesem Weg einen weiteren kommerziell nutzbaren Transponder auf dieser Position zu. Das geschickte Management der Solarzellenpaneele des Sirius 2-Satelliten ermöglichte es, drei Transponder auf der Orbitalstation 5° Ost erneut zur Verfügung zu stellen.

Von den insgesamt 283 kommerziell verfügbaren Transpondern wurden zum 31. Dezember 2007 242 bzw. 85% kommerziell genutzt. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahresende (d.h. 228 von insgesamt 263 Transpondern per 31. Dezember 2006, unter Ausschluss der am 1. Januar 2007 an SES NEW SKIES übertragenen Satelliten-Kapazität) einer deutlichen Zunahme (+ 14 Transponder).

Der Anteil der Dienstleistungen im ASTRA-Segment wuchs weiter und stellt einen bedeutenden Anteil am Umsatzwachstum der Gruppe dar. Als treibende Kräfte erwiesen sich die Fortschritte von ND SatCom beim Satcom Projekt der Bundeswehr sowie der weitere Ausbau der APS-Dienstleistungen im deutschen Markt.

Zu den weiteren Entwicklungen bei SES ASTRA gehört der Launch der Digitalplattform entavio in Deutschland. Ein erster Rahmenvertrag zur Nutzung von entavio wurde in der ersten Jahreshälfte mit dem Pay-TV-Sender Premiere unterzeichnet. Die Plattform wurde am 1. September gemäss Zeitplan und im erwarteten Budget gelauncht. Nach der moderaten Marktresonanz in der frühen Launchphase arbeitet entavio mit seinen Kunden weiter an der Optimierung des Angebots.

SES AMERICOM

Die Betriebsaufnahme des Satelliten AMC-18 im Februar 2007 ermöglichte die Bereitstellung zusätzlicher Kapazität zur Befriedigung des wachsenden Bedarfs der in den Vereinigten Staaten führenden „HD-PRIME Cable Neighbourhood“. Comcast Media Center, ein Kernkunde der Plattform, unterzeichnete einen Mehrjahresvertrag für die Bereitstellung von Kapazitäten für HD-Übertragungen von HITS Quantum, die bereits den Sendebetrieb aufgenommen haben. Anfang 2008 erfolgte die Unterzeichnung eines Vertrages mit Comcast zur Erweiterung des HD-Angebotes sowie zur Deckung des künftigen Kapazitätsbedarfs. Damit ist die Kapazität des AMC-18-Satelliten voll ausgelastet.

Weitere Vertragsabschlüsse umfassen:

- fünf zusätzliche Transponder zur Unterstützung des interaktiven Satelliten-Breitbandnetzes von HNS
- vier Transponder auf AMC-6 für den argentinischen Anbieter AR-Sat
- zwei Transponder für die SNG-Abteilung (Satellite News Gathering) von Turner Broadcasting Systems

Der AMC-14-Satellit soll im März vom Kosmodrom Baikonur in Kasachstan ins All starten. Unser Kunde EchoStar hat sich die gesamte Nutzlast dieses Satelliten vertraglich gesichert, um die Entwicklung seines Pay-TV-Geschäftes und der entsprechend anhängenden Dienstleistungen in den USA entsprechend ausbauen zu können. EchoStar wird folglich Ende Februar die zwischenzeitliche Nutzung des AMC-2-Satelliten einstellen. Dieser Satellit wird dann zusammen mit AMC-4 auf der Orbitalposition 101° West positioniert, um auf diese Weise das Service-Angebot für den nordamerikanischen Markt zu stärken sowie die Aktivierung und Kommerzialisierung von Transpondern für Südamerika zu ermöglichen.

Die Nutzungsrate von SES AMERICOM betrug im Berichtszeitraum 76%, d. h. 339 der 447 kommerziell verfügbaren Transponder (Stand zum 31.12.06: 78%, bzw. 328 von 423 kommerziell verfügbaren Transpondern; 2006 ohne Berücksichtigung der am 1. Januar 2007 an SES NEW SKIES übertragenen Satellitenkapazität sowie ohne die Kapazitäten des an GE verkauften AMC-23).

Der innovative IP-PRIME-Service, der Telefon- und Kabelbetreibern ein IPTV-Programmangebot (TV und Radio) bietet, nahm im Juli 2007 den Betrieb auf und wird derzeit in den ganzen Vereinigten Staaten vermarktet. IP PRIME ist nunmehr bei mehreren Telekom-Unternehmen installiert und operationell, und weitere Kunden werden in den kommenden Monaten den Sendebetrieb aufnehmen.

SES NEW SKIES

SES NEW SKIES konnte von dem äußerst günstigen Umfeld im Geschäftsjahr 2007 profitieren und wartet mit einem deutlich über den Planvorgaben liegenden Neugeschäftsvolumen auf. Trotz des gescheiterten Starts des Satelliten NSS-8, der im Januar 2007 auf der Orbitalposition 57° Ost Ersatz- und Expansionskapazität schaffen sollte, werden die Rest-Kapazitäten des Satelliten NSS-703 weiterhin kommerzialisiert und tragen zu einer Ertragssteigerung in der Region Indischer Ozean bei. Der Auftrag für den Bau des Satelliten NSS-12 wurde vergeben. Er soll die für NSS-8 geplanten Aufgaben übernehmen, NSS-703 ersetzen sowie zusätzliche Kapazitäten auf der Orbitalposition 57° Ost bereitstellen. Der Einsatz des Satelliten ist ab Mitte 2009 vorgesehen. Ob auf der Orbitalposition 57° Ost oder auf anderen Orbitalpositionen – stets konnte SES NEW SKIES über eine breite Palette an Dienstleistungen ein erfreuliches Wachstum erreichen, von DTH-Fernsehen bis hin zur GSM-Anbindung.

Folgende Verträge konnten insbesondere unterzeichnet werden:

- Internet-Anbindung per Satellit für Französisch-Polynesien
- Direktempfangskapazität für den Fernsehsender STV auf dem Gebiet der Republik Kamerun (Westafrika).
- Bereitstellung von Kapazität für Impsat in Südamerika
- GSM-Backhaul-Dienstleistungen für PNG Telikom (Papua-Neuguinea)
- Breitbanddienste über Satellit für Afsat in Sub-Sahara (Afrika).

Die Nutzungsrate von SES NEW SKIES belief sich im Berichtszeitraum auf 70% d.h. 221 der 318 kommerziell verfügbaren Transponder (Stand zum 31.12.06: 62%, bzw. 197 von 318 kommerziell verfügbaren Transpondern; 2006 einschließlich der von SES ASTRA und SES AMERICOM am 1. Januar 2007 übertragenen Satelliten-Kapazität).

Aussichten und Finanzprognosen

Die Aussichten für SES bleiben höchst robust und illustrieren die Stärken des Geschäftsmodells. Unser hohes Niveau an vertraglich gesicherten Umsätzen bildet eine solide Grundlage für künftiges Ertragswachstum. Dank unserer soliden Bilanzstruktur verfügen wir über die Grundlagen, um künftige Entwicklungsmöglichkeiten nutzen zu können. Im Zuge eines aktiven Treasury-Managements gewährleisten wir ausreichende Liquiditäten zur Sicherung der geplanten Rückzahlungen der Schuldverschreibungen sowie zur Finanzierung unseres Investitionsprogramms sowie jeglicher potenziellen Akquisition. Mit unserem Investitionsprogramm ermöglichen wir die Ausweitung der verfügbaren Kapazität und unterstützen das künftige Wachstum.

Wir haben heute eine Aktualisierung unserer Vorgaben (*Guidance*) für die Umsatz- und EBITDA-Entwicklung im Geschäftsjahr 2008 veröffentlicht. Ungeachtet der negativen Folgen des schwachen US-Dollarkurses gegenüber dem Euro wiederholen wir unsere im Oktober 2007 vorgelegten Vorgaben, und heben folglich unsere Zielvorgaben an.

Nach der starken finanziellen Performance in 2007 bestätigen wir demnach unsere Wachstums-Prognose von mehr als 6% für 2008. Wir erwarten zudem ein gewichtetes jährliches Wachstum von mehr als 6% in den drei Jahren bis 2010, sowie eine EBITDA-Marge von mehr als 81%.

Analyst guidance				
EUR million	29 October 2007		18 February 2008	
	1 EUR = 1.40 USD	1 EUR = 1.44 USD	Upgrade	New guidance 1 EUR = 1.44 USD
Total				
- Revenues	1623 - 1663	1603 - 1643	20	1623 - 1663
- EBITDA	1100 - 1140	1087 - 1127	13	1100 - 1140
Infrastructure				
- Revenues	1355 - 1395	1340 - 1380	15	1355 - 1395
- EBITDA	1097 - 1137	1085 - 1125	12	1097 - 1137
Services				
- Revenues ^{*)}	345 - 375	340 - 370	5	345 - 375
- EBITDA ^{*)}	43 - 53	42 - 52	1	43 - 53
*) Services revenue and EBITDA exclude start-up activities				

ANMERKUNG: Nur die englische Version (16 Seiten) dieser Pressemitteilung ist verbindlich.

Die Original-Pressemitteilung sowie eine Präsentation zu den Geschäftszahlen können auf den Internet-Seiten „Investor Relations“ unter www.ses.com heruntergeladen werden.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Mark Roberts
Investor Relations
Tel. +352 710 725 490
Mark.Roberts@ses.com

Yves Feltes
Media Relations
Tel. +352 710 725 311
Yves.Feltes@ses.com

TELEKONFERENZEN FÜR PRESSE / ANALYSTEN

Eine Telefonkonferenz für die **Presse** in englischer Sprache wird heute, am 18. Februar 2008, um 11.00 Uhr (MEZ) abgehalten. Zur Teilnahme werden Journalisten gebeten, fünf Minuten vor Beginn unter folgenden Nummern anzurufen:

Conference Code: 1408398

Belgien	+32 (0)2 789 8726
Frankreich	+33 (0)1 70 99 43 04
Deutschland	+49 (0)69 5007 1316
Luxemburg	+352 342 080 8656
UK	+44 (0)20 7806 1966

Eine Telefonkonferenz für **Investoren und Analysten** wird heute, am 18. Februar 2008, um 14.00 Uhr (MEZ) abgehalten. Die interessierten Teilnehmer werden gebeten, fünf Minuten vor Beginn unter folgenden Nummern anzurufen:

Conference Code: 4892884

Frankreich	+33 (0)1 70 99 43 01
Belgien	+32 (0)2 789 8726
Luxemburg	+352 342 080 8656
Deutschland	+49 (0)69 5007 1317
UK	+44 (0)20 7806 1967
USA	+1 718 354 1389

FINANCIAL REVIEW BY MANAGEMENT
In Euro millions unless otherwise stated

Summary Financial Information

	2007	2006	Variance	Variance %
Revenues	1,610.7	1,615.2	-4.5	-0.3%
Operating expenses	(520.4)	(534.8)	+14.4	+2.7%
EBITDA	1,090.3	1,080.4	+9.9	+0.9%
Depreciation	(435.7)	(438.6)	+2.9	--
Amortisation	(41.5)	(36.5)	-5.0	-13.7%
Operating profit	613.1	605.3	+7.8	+1.3%
Net financing charges	(130.0)	(80.8)	-49.2	-60.9%
Profit before tax	483.1	524.5	-41.4	-7.9%
Income tax expense	(78.3)	(99.4)	+21.1	+21.2%
Share of associates' result	0.3	10.5	-10.2	-97.1%
Minority interests	(1.1)	0.2	-1.3	--
Net profit	404.0	435.8	(31.8)	-7.3%
Earnings per A-share (Euro)	0.91	0.82	0.09	11.0%
EBITDA margin	67.7%	66.9%	+0.8 % pts.	--
Net income margin	25.1%	27.0%	-1.9% % pts.	--
Net operating cash flow	1,192.7	1,060.1	+132.6	+12.5%
Free cash flow	672.8	(17.5)	+690.3	--
Net debt	3,217.9	2,903.2	+314.7	+10.8%
Net debt / EBITDA	2.95	2.68	+0.27	+10.1%
Net debt / Total equity	199.7%	95.3%	+ 104.4 % pts	--

Operating profit development

2007	Q1	Q2	Q3	Q4	YTD
Revenue	399.5	389.6	406.9	414.7	1,610.7
Operating expenses	(124.3)	(116.6)	(123.7)	(155.8)	(520.4)
EBITDA	275.2	273.0	283.2	258.9	1,090.3
Depreciation	(127.5)	(102.4)	(97.4)	(108.4)	(435.7)
Amortisation	(9.8)	(9.7)	(9.9)	(12.1)	(41.5)
Operating profit	137.9	160.9	175.9	138.4	613.1

Revenue

	2007	2006	Variance	%
Revenue	1,610.7	1,615.2	-4.5	-0.3%