

## PRESSEMITTEILUNG

# Robustes Wachstum von Umsatz und EBITDA in 2013

## Positiver Ausblick für 2014

Luxemburg, 21. Februar 2014 - SES S.A., ein weltweit führender Satellitenbetreiber (NYSE Euronext Paris und Luxemburger Börse: SESG) legt die finanziellen Ergebnisse für das am 31. Dezember 2013 beendete Geschäftsjahr (12 Monate) vor.

### FINANZIELLE HIGHLIGHTS

Wachstum 2013 im Vergleich zum Vorjahr	Ausgewiesen	Bei konstanten Wechselkursen	Ohne Auswirkungen der Beendigung der analogen TV-Ausstrahlung, konstante Wechselkurse
<b>Umsatz</b>	+1,9%	+3,4%	+5,9%
<b>EBITDA</b>	+1,3%	+2,8%	+6,2%

- ▲ Umsatzerlös 2013: 1.862,5 Millionen Euro
  - Dies entspricht bei konstanten Wechselkursen im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung um 3,4%; ohne den mit der analogen TV-Ausstrahlung in 2012 erwirtschafteten Umsatz in Höhe von 42,6 Millionen beträgt die Zunahme 5,9%.
- ▲ EBITDA 2013: 1.364,7 Millionen Euro
  - Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg um 2,8% bei konstanten Wechselkursen; ohne die analoge TV-Ausstrahlung beläuft sich der Zuwachs auf + 6,2%
- ▲ Der ausgewiesene Umsatzerlös erhöht sich um 7,7% auf 851,2 Millionen Euro (2012: 790,5 Millionen Euro)
- ▲ Der Konzerngewinn sinkt um 12,7% auf 566,5 Millionen Euro (2012: 648,8 Millionen Euro)
  - Unter Ausschaltung der einmaligen Auflösung von Steuerrückstellungen in 2012 (EUR 107,9 Millionen Euro) steigt der Konzerngewinn um 4,7%
- ▲ Der Gewinn je Aktie (EPS) beträgt 1,41 Euro (2012: 1,62 Euro)
- ▲ Je A-Aktie wird eine Dividende in Höhe von 1,07 Euro (2012: 0,97 Euro) vorgeschlagen
- ▲ Anhaltend hoher Auftragsbestand in Höhe von 7,5 Milliarden Euro (2012: 7,5 Milliarden Euro)
- ▲ Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA zum Ende des Berichtsjahres: 2,79 (2012: 2,96)

### Romain Bausch, President und CEO von SES:

“SES konnte sich auch weiterhin erfolgreich vom Wettbewerb absetzen und seine Position in den Industrieländern stärken, in Regionen und Anwendungen mit hohem Wachstumspotenzial investieren und innovative Entwicklungen in neuen Dienstleistungen und Satellitentechnologie umsetzen. Die Gruppe hat ihr Geschäft weiter ausgebaut und wie geplant Wachstum verzeichnet. Das Schwergewicht lag dabei auf dem Video-Geschäft, was die Anzahl der über die Satellitenflotte übertragenen TV-Kanäle auf mehr als 6200 (+ 12%) steigert. Neugeschäft und Vertragsverlängerungen im Geschäftsjahresverlauf ermöglichten eine Umsatz- und EBITDA-Erhöhung von etwa 6% (nach Bereinigung des im Zuge der analogen TV-Ausstrahlung erwirtschafteten Umsatzes in 2012) und führten zu einer Ausweitung des Auftragsbestandes auf ein historisches Hoch (bei unveränderten Wechselkursen) von 7,5 Milliarden Euro (Stand Ende 2013). Der erfolgreiche Start von drei Satelliten in 2013 bildet eine solide Grundlage für künftiges Wachstum. Insbesondere der Start des Satelliten SES-8 auf einer Falcon 9 - Trägerrakete im Dezember läutete eine neue Ära ein

und bildet einen wichtigen Meilenstein in unserem kontinuierlichen Engagement für Innovation und die Optimierung der Investitionsausgaben.

*Bausch weiter: "Wie angekündigt werde ich anlässlich der Hauptversammlung von meinem Amt als President und CEO an der Spitze dieses ausgezeichneten Unternehmens SES zurücktreten. Ich bin fest davon überzeugt, dass sich das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich weiter entwickeln und unter der Führung von Karim Michel Sabbagh und seinem Team erfolgreich sein wird. Damit ist das Unternehmen gut aufgestellt, um in 2014 ein anhaltendes organisches Wachstum beim Umsatz und EBITDA von 6-7% und ein dreijähriges (2014-2016) durchschnittliches organisches Jahreswachstum von Umsatz und EBITDA in Höhe von 4-4,5% erzielen zu können und so den finanziellen Spielraum zu schaffen, mit dem SES auch in Zukunft in rentable Chancen investieren kann. Ich freue mich darauf, auch weiterhin als Mitglied des SES-Verwaltungsrates engagiert für das Unternehmen arbeiten zu können."*

## Finanzüberblick - Geschäftsjahr 2013

Die Zahlen für das Geschäftsjahr 2012 beinhalteten die im Zuge von 4 Monaten analoger DTH-TV-Ausstrahlung in Deutschland (42,6 Millionen Euro), die am 30. April 2012 eingestellt wurde, generierten Umsätze und EBITDA. Dies hat Auswirkungen auf den Vergleich der Jahresdaten 2013 und 2012.

- Die Umsatzerlöse steigen, ohne analoge TV-Ausstrahlung und bei konstanten Wechselkursen, um 5,9%
- Das EBITDA erhöht sich, ohne analoge TV-Ausstrahlung und bei konstanten Wechselkursen, um 6,2%
- Ohne die analoge TV-Ausstrahlung verbesserte sich die EBITDA-Marge insgesamt auf 73,3%, während sie im Infrastrukturgeschäft 83,3% erreichte
- Der Aufwand für Wertminderung und Abschreibung nahm um 7,7% ab
- Tatsächliche Steuerquote: 12,9%
- Das Verhältnis von Nettoverschuldung / EBITDA belief sich zum Stichtag auf 2,79
- Der Auftragsbestand lag am Stichtag bei 7,5 Milliarden Euro

Der ausgewiesene Umsatz verbesserte sich um 1,9%, bzw. bei konstanten Wechselkursen um 3,4% (geht man von konstanten Wechselkursen aus, und lässt man die analoge TV-Ausstrahlung 2012 unberücksichtigt, nimmt der Umsatz um 5,9% zu). Zur **Umsatzsteigerung** trug in erster Linie die solide Geschäftsentwicklung im internationalen Geschäft bei, wo die Umsatzerlöse bei konstanten Wechselkursen um 12,8% zulegten. Neue Kapazitäten konnten mit gesicherten Kernkunden unmittelbar einen Umsatzbeitrag leisten, der noch durch die kontinuierliche Entwicklung von DTH-Plattformen im gesamten Bereich ergänzt werden konnte. Der Geschäftsbereich Europa verzeichnete bei konstanten Wechselkursen einen Umsatzanstieg von +1,4%, wobei der Zuwachs ohne Berücksichtigung der analogen DTH-TV-Ausstrahlung beeindruckende 6,3% erreicht. Die Umsätze im Geschäftsbereich Nordamerika sanken bei konstanten Wechselkursen um 2,9%. Diese Entwicklung ist vor allem dem in 2012 verzeichneten Umsatzerlös für Dienstleistungen im Zusammenhang mit der SES-3 Ka-band-Nutzlast zuzuschreiben sowie den Auswirkungen der Nutzlastreduzierung auf AMC-16.

**Die betrieblichen Aufwendungen** werden weiterhin strikt gemanagt, was die Ausweisung eines **EBITDA** in Höhe von 1.364,7 Millionen Euro ermöglicht. Die EBITDA-Marge beläuft sich auf 73,3% und liegt damit leicht über der in 2012 ohne die analoge TV-Ausstrahlung verzeichneten Marge von 73,1%. Die Marge des Infrastrukturgeschäfts in Höhe von 83,3% (2012 ohne analoge Ausstrahlung: 83,0%) erhöhte sich. Auch die Marge für den Dienstleistungsbereich verbesserte sich auf 17,1% (2012: 14,9%). In dieser Entwicklung spiegelt sich die erfolgreiche Umsetzung des Effizienz-, Scale- und Kostenmanagements wider.

**Der Aufwand für Wertminderung und Abschreibungen** lag mit 513,5 Millionen Euro insgesamt 7,7% unter dem Stand des Vorjahres. Die Wertminderungen in Höhe von 466,5 Millionen Euro waren geringer insbesondere weil 2012 eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 36,6 Millionen Euro im Zusammenhang mit dem Satelliten AMC-16 verbucht wurde. Der Abschreibungsaufwand erhöhte sich gegenüber 2012 um 16% auf 47,0 Millionen Euro. Folglich erhöhte sich der **Betriebsgewinn** um 7,7% auf 851,2 Millionen Euro.

**Der Nettofinanzierungsaufwand** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresstand um 2,3% auf 173,5 Millionen Euro, vor allem als Folge niedrigerer kapitalisierter Zinsen. Die Nettozinsaufwendungen verringerten sich um 5,4%, was den günstigen, bei neuen Finanzierungen ausgehandelten Zinssätzen zuzuschreiben ist.

Der **Steueraufwand der Gruppe** belief sich auf 87,5 Millionen Euro (2012: 42,2 Millionen Euro). Damit lag die tatsächliche Steuerquote bei 12,9%. Festzuhalten ist an dieser Stelle, dass der Steueraufwand 2012 im Zuge der Auflösung von Steuerrückstellungen in Höhe von insgesamt 107,9 Millionen günstig beeinflusst wurde.

Der **Verlustanteil an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen** belief sich auf insgesamt 21,7 Millionen Euro (2012: 14,0 Millionen Euro). Dieser Posten hängt in erster Linie mit der Beteiligung von SES in Höhe von 47% an O3b Networks zusammen. Der Verlustanteil wurde durch 12,4 Millionen Euro teilweise ausgeglichen, die im Zusammenhang mit dem Verkauf des 50% Anteils an Solaris Mobile als Gewinn gebucht wurden.

Die genannten Positionen entsprechen den wichtigsten Veränderungen gegenüber dem Vorjahr. Erzielt wurde im Geschäftsjahr 2013 ein **Nettogewinn** in Höhe von 566,5 Millionen Euro gegenüber dem in 2012 ausgewiesenen Gewinn von 648,8 Millionen Euro.

Das Verhältnis von **Nettoverschuldung/ EBITDA** (Stand 31. Dezember) betrug 2,79 (2012: 2,96).

Ende 2013 belief sich der voll abgesicherte **Auftragsbestand** unverändert auf 7,5 Milliarden Euro, bei konstanten Wechselkursen ein Allzeithoch, an dem man die im Jahresverlauf unterzeichneten neuen Verträge und erfolgreichen Vertragsverlängerungen ablesen kann.

Für das Geschäftsjahr 2013 wird eine Dividende in Höhe von 1,07 Euro je A-Aktie vorgeschlagen (2012: 0,97 Euro)

## Finanzüberblick - Viertes Quartal 2013

*(Die in diesem Abschnitt ausgewiesenen Vergleichszahlen verstehen sich zu konstanten Wechselkursen)*

- Umsatzsteigerung: + 6,3%
- Anstieg des EBITDA: + 8,9%
- Betriebsgewinn: + 38,4%

Der Quartalsumsatz von 484,3 Millionen Euro entspricht einer Zunahme von 28,8 Millionen Euro (+ 6,3%) gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresstand. Der Zuwachs ist der erfreulichen Entwicklung in Europa und im internationalen Geschäft zuzuschreiben. Die betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 128,9 Millionen Euro liegen auf dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums. Das EBITDA erhöhte sich um 29,0 Millionen Euro (bzw. + 8,9%) auf 355,4 Millionen Euro. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 73,4%, wobei das Infrastrukturgeschäft eine Marge von 82,6% (4. Quartal 2012: 84,2%) und die Dienstleistungssparte eine Marge von 20,3% generierten (4. Quartal 2012: 17,1%).

Der Aufwand für Wertminderung und Abschreibungen belief sich im 4. Quartal 2013 auf insgesamt 131,1 Millionen Euro und lag damit deutlich unter dem Betrag des entsprechenden Vorjahreszeitraums (4. Quartal 2012: 164,4 Millionen Euro), in dem eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 36,6 Millionen Euro in Zusammenhang mit dem Satelliten AMC-16 verbucht wurde. Die günstige Entwicklung des EBITDA, verbunden mit einer niedrigeren Wertminderung, ermöglichte eine Steigerung des Betriebsgewinns um 38,4% auf 224,3 Millionen Euro (4. Quartal 2012: 162,1 Millionen Euro).

## ENTWICKLUNG UND NUTZUNG DER SATELLITTENFLOTTE

- Start und Inbetriebnahme des Satelliten SES-6
- ASTRA 2E wurde am 30. September ins All gebracht und am 1. Februar in Betrieb genommen.
- SES-8 wurde am 3. Dezember ins All gestartet und nahm am 3. Februar 2014 seinen Betrieb auf.
- Anstieg der verfügbaren Transponderkapazität um 3,6%
- Anstieg der genutzten Transponderkapazität um 3,0%

Der Start des Satelliten **SES-6** erfolgte im Juni. Er wurde Ende Juli 2013 auf der Orbitalposition 40,5 Grad West in Betrieb genommen. Der Start des Satelliten **ASTRA 2E** erfolgte Ende September. Er wurde am 1. Februar 2014 auf der Orbitalposition 28,2/28,5 Grad Ost in Betrieb genommen. **SES-8** wurde auf einer Trägerrakete SpaceX Falcon-9 ins All gebracht. Nach der In-Orbit-Testphase erfolgte die Inbetriebnahme am 3. Februar auf der Orbitalposition 95 Grad Ost, wo er mit NSS-6 ko-positioniert ist.

Die verfügbare Transponderkapazität erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 3,6% von 1.436 auf 1.487. Damit konnte neue Satellitenkapazität in Betrieb genommen werden, während gleichzeitig die genutzte Kapazität von 1.068 auf 1.100 Transponder anstieg (+ 3,0%). Zum 31. Dezember 2013 blieb die Kapazitätsnutzungsrate mit 74,0% nahezu unverändert (2012: 74,4%). In diesen Zahlen spiegelt sich die Inbetriebnahme neuer Kapazität und ein starker Anstieg der genutzten Transponder (+ 43) im internationalen Geschäftsbereich wider.

### Nutzung in Europa

Im Vergleich zum 31. Dezember 2012 erhöhte sich die verfügbare Satellitenkapazität um zwei Transponder auf insgesamt 347, wobei die Auswirkungen des Vertragsendes für die Nutzung von ASTRA 1F durch Gazprom (-16 Transponder) durch neue Kapazität auf der Orbitalposition 28.2/28.5 Grad Ost wett gemacht werden konnten. Das kräftige zugrunde liegende Wachstum in Europa, mit günstigen Entwicklungen auf der Orbitalposition 19,2 Grad Ost, 5 Grad Ost sowie anderen europäischen Orbitalpositionen, ermöglichte die Vermarktung zusätzlicher 15 Transponder, eine Entwicklung, die allerdings durch das Ende der Mission von ASTRA 1F für Gazprom wieder wettgemacht gemacht wurde. Die genutzte Kapazität verzeichnete folglich einen Rückgang um einen Transponder von 279 auf 278. Die Gesamtnutzungsrate in der Region betrug 80,1%. (2012: 80,9%). Der durchschnittliche Umsatzerlös je genutztem Transponder fiel in den einzelnen nationalen Märkten nahezu unverändert aus.

### Transpondernutzung in Nordamerika

Die verfügbare Satellitenkapazität blieb im Berichtsjahr unverändert bei 384 Transpondern. Das Neugeschäft und die Vertragsverlängerungen konnten die Nicht-Vertragsverlängerungen durch Geschäftskunden und die US-Regierung nicht wettmachen. Ergebnis: ein Rückgang der genutzten Transponder von 289 auf 279. Damit liegt die Nutzungsrate zum Jahresende bei 72,7% (2012: 75,3%). Der durchschnittliche Umsatz pro Transponder blieb unverändert.

### Transpondernutzung - International

Die verfügbare Satellitenkapazität erhöhte sich von 707 um 49 Transponder auf insgesamt 756. Die Nutzung erhöhte sich um 43 Transponder von 500 auf 543, während die Nutzungsrate zum Jahresende 2013 insgesamt 71,8% betrug (2012: 70,7%). Der durchschnittliche Umsatz pro genutztem Transponder blieb unverändert.

### Funktionsfähigkeit der Satelliten

Kein Satellit verzeichnete 2013 im Orbit irgendeine Beeinträchtigung aufgrund von Schaltkreisproblemen bei Sonnenkollektoren, die eine Reduzierung der kommerziellen Kapazität bewirkt hätten.

## Geografische Regionen: *Europa und der Bereich Internationales bilden die Wachstumsmotoren*

### Europa

Das Geschäft in Europa verzeichnete bei konstanten Wechselkursen im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum einen Anstieg des Umsatzerlöses um 1,4% auf 936,4 Millionen Euro, bzw. unter Ausschluss der analogen TV-Ausstrahlung einen Anstieg um 6,3%.

Die Ausstrahlung von DTH-TV bleibt das Kernelement des Geschäfts von SES. Der größte Teil der Umsatzerlöse der europäischen Region entfällt auf dieses Angebot. Das Wachstum bei den TV-Kanälen setzt sich auf den westeuropäischen Märkten weiter fort. HD bildet hierbei einen wichtigen Wachstumstreiber. Die Anzahl der in Europa über SES-Satelliten ausgestrahlten TV-Kanäle erhöhte sich bis zum Jahresende 2013 um 14% auf 2.359, davon 488 (bzw. 21%) HD-Kanäle. Auch die Marktdurchdringung entwickelte sich erfreulich. Die Studie European Satellite Monitor 2012 bestätigte die verbesserte Reichweite von ASTRA in Europa mit Marktanteilsgewinnen in Deutschland. Die Beendigung der analogen TV-Ausstrahlung und der Erfolg der HD+Plattform sorgten dafür, dass sich die Anzahl der Satellitenhaushalte um mehr als 500.000 erhöhte, so dass die Gesamtzahl der nunmehr in Deutschland gezählten Satellitenhaushalte die 18 Millionen-Schwelle überstiegen hat. ASTRA versorgt europaweit 143 Millionen TV-Haushalte (einschließlich der indirekt über Kabelanschluss sowie per IPTV versorgten Haushalte). In Europa bedient ASTRA nunmehr 73% der insgesamt 85 Millionen Satelliten-TV-Haushalte und 80% sämtlicher europäischen HD-Satelliten-TV-Haushalte (insgesamt 35 Millionen).

Im Verlauf des Jahres kam es zum Abschluss von mehreren neuen Verträge für die Bereitstellung von DTH-Diensten. MagtiSat, die georgische DTH-Plattform, sicherte sich zur Unterstützung des wachsenden Geschäfts vertraglich die Nutzung eines vierten Transponders auf der Orbitalposition 31,5 Grad Ost. Telekom Srbija unterzeichnete einen mehrjährigen Kapazitätsdeal auf der Orbitalposition 23,5 Grad Ost, während sich Orange Romania zusätzliche Kapazität für TV-Dienstleistungen sicherte. Etwas später im Jahr unterzeichnete Arqiva einen mehrjährigen Multi-Transpondervertrag für den britischen Markt auf der Orbitalposition 28,2/28,5 Ost.

Weitere nennenswerte Entwicklungen waren die Vereinbarung mit RTL zur Ausstrahlung schweizerischer DTH-Programme über die ASTRA-Satellitenflotte ab 2014, sowie eine Vereinbarung mit der RAI über die Ausstrahlung des HD-Programms der Anstalt für den italienischen Markt von der Orbitalposition 19,2 Grad Ost aus.

Am 4. Oktober 2013 begann SES den Betrieb des kürzlich gesicherten deutschen 500 MHz-Spektrums auf der Orbitalposition 28,5 Grad Ost. Mit dem Zugang zu diesem Frequenzspektrum erhöht sich die SES-Satellitenkapazität netto um 20 zusätzliche Transponder auf dem Orbitalbogen 28,2/28,5 Grad Ost, sobald die Flottenkonfiguration mit der Inbetriebnahme von ASTRA 2G vollständig abgeschlossen sein wird.

SES Broadband Services unterzeichnete zahlreiche Vereinbarungen mit Vertriebspartnern zur Vermarktung und zum Vertrieb ihrer neuen Angebotspalette mit Downloadgeschwindigkeiten von bis zu 20 Mbps.

HD+ verzeichnete ein anhaltend kräftiges Wachstum und ermöglicht Kunden seit der Aufnahme von Disney HD auf die Plattform den Empfang von nunmehr insgesamt 16 HD-Angeboten. Die Anzahl der zahlenden Kunden lag Ende 2013 oberhalb der 1,4 Millionen-Schwelle. Dies entspricht gegenüber dem Stand Ende 2012 einem Zuwachs um 49%, während weitere 1,3 Millionen Haushalte derzeit noch in der anfänglichen kostenlosen 12-monatigen Versuchsperiode stehen, was künftiges Wachstum sichern dürfte. Für 2014 ist mit weiteren Entwicklungen auf der Plattform zu rechnen. Drei neue Kanäle dürften im April mit der Ausstrahlung beginnen. Im Mai 2014 wird HD+ eine Erhöhung der Gebühren für den technischen Zugang auf dann 60 Euro/Jahr einführen, um dem erweiterten Programmangebot Rechnung zu tragen. Das HD+-Geschäft ist ein erstklassiges Beispiel für das Engagement von SES, den Kunden differenzierte Dienste anzubieten. Desgleichen illustriert es bestens unsere Strategie der Unterstützung künftiger rentabler Wachstumsentwicklungen.

TechCom unterzeichnete eine wichtige Vereinbarung über die Bereitstellung terrestrischer Infrastruktur und Dienstleistungen für das europäische Programm Galileo.

Gegen Ende des Jahres vereinbarten SES und ihr Joint Venture Partner Eutelsat den Verkauf von Solaris Mobile an EchoStar.

## Nordamerika

Das Nordamerika-Geschäft verzeichnet bei konstanten Wechselkursen im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum einen Rückgang des Umsatzerlöses um 2,9% auf 398,0 Millionen Euro. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf das Ausbleiben des in 2012 verzeichneten einmaligen Umsatzerlöses zurückzuführen, der damals durch Dienstleistungen an einen Kunden über den Satelliten SES-3 generiert wurde. Desgleichen wirkte sich die Nutzlastreduzierung auf dem Satelliten AMC-16 sowie die Nicht-Erneuerung verschiedener Verträge durch kommerzielle und Regierungs-Kunden auf das gesamte Geschäftsjahr aus.

Der Geschäftsbereich Nordamerika verzeichnete eine weitere Ausweitung der Nachfrage nach Mobilitäts-Lösungen. Nennenswerte Entwicklungen im Berichtsjahr u.a.: Vereinbarungen mit Gogo, Hughes/Row44 und Panasonic, in deren Rahmen Satellitenkapazität und -infrastruktur bereit gestellt werden, um Flugpassagieren auf Flügen Inflight-Breitband-Konnektivität über Nordamerika und dem Nordatlantik zu bieten. Desgleichen kam es zur Sicherung der Abdeckung des Kontinents zur Unterzeichnung von Kapazitätsnutzungsverträgen für die nordatlantische Ausleuchtzone auf SES-6 und anderen Satelliten. Die vorgenannten Verträge belegen die Attraktivität von Satelliten für Mobility-Anwendungen sowie unser Engagement, diese zur Förderung eines nachhaltigen Wachstums weiter zu entwickeln.

KVH, ein US-amerikanischer Anbieter von Kommunikationslösungen im Schiffsverkehr, einschließlich Internet-Breitbandangeboten, sicherte sich zur Befriedigung der zunehmenden Nachfrage vertraglich zusätzliche Kapazität. ITC Global sicherte sich zusätzliche Kapazität für die Ausweitung seiner Firmennetzwerklösungen für Schiffsbesatzungen auf See sowie für Crews auf abgelegenen Öl- und Erdgasbohrinseln, während Globecast und iN Demand ihre Kapazitätsnutzungsverträge verlängerten.

SES Government Solutions leistete einen Umsatzbeitrag in Höhe des Vorjahrs. Festzuhalten ist dabei, dass einige Verträge in der zweiten Jahreshälfte infolge der in den USA beschlossenen Haushaltsbeschränkungen nicht verlängert wurden. Ungeachtet dessen erwarten wir auf mittlere und längere Sicht gutes Wachstumspotenzial, da die Nachfrage nach Kapazität für Mobility-Anwendungen weiter zunimmt. Desgleichen prüft die US-Regierung derzeit ihren Beschaffungsprozess, und es ist damit zu rechnen, dass sich hieraus eine Verbesserung der Beschaffungs- und Budgetprozesse für kommerzielle Satellitenkapazitätsverträge ergeben wird.

## International

Das internationale Geschäft verzeichnet bei konstanten Wechselkursen im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg des Umsatzerlöses um 12,8% auf 528,1 Millionen Euro.

Das Geschäft entwickelte sich in allen geografischen Regionen des Bereichs erfreulich. Dies gilt insbesondere für Lateinamerika und Asien, wo die Anzahl der DTH-TV-Plattformen weiter zunimmt. In Brasilien sicherte sich Oi die Hauptnutzung der lateinamerikanischen Kapazität des im Juni ins All gestarteten Satelliten SES-6. Gleichzeitig sicherten sich asiatische Betreiber zusätzliche Kapazität für ihr wachsendes DTH-Angebot. So unterzeichneten z.B. Sky Vision (Indonesien), GSAT und Mediascape/Signal (Philippinen) sowie IPMTV (Thailand) neue Transpondernutzungsverträge. Auch in Afrika entwickelt sich DTH erfreulich. SES-5 bietet von seiner Orbitalposition nunmehr ein hochwertiges DTH-Angebot. Zuku TV migrierte von NSS-12 auf SES-5, ein Satellit auf dem auch Platco Digital und Star Times TV-Plattformen für den Satelliten-Direktempfang (DTH) betreiben.

Kommunikationsnetzwerke sind ein wesentlicher Bestandteil der Kundenbasis von SES im Geschäftsbereich International. Hier kam es zur Unterzeichnung von neuen Kapazitätsnutzungsverträgen zur Unterstützung von Backhaul-Services für GSM-Netzwerke (Pakistan,

Papua Neuguinea und die Pazifikregion) sowie VSAT Netzwerke (russischer Fernosten, Naher Osten) und für die Konnektivität zwischen Regionen.

Das internationale Geschäft profitierte ebenfalls von Umsätzen, die ASTRA 3A im 4. Quartal erwirtschaftete. Dieser Satellit befindet sich in einer inklinierten Umlaufbahn.

Ende 2013 veräußerte SES seine Glocom-Beteiligung (75%) an den Minderheitsaktionär. Dabei handelte es sich um eine Restbeteiligung der ND SatCom.

## Dienstleistungen

Die Aktivitäten des Geschäftsbereichs Dienstleistungen haben sich mit den Kernbereichen HD+ und SPS günstig entwickelt und generierten bei konstanten Wechselkursen ein Umsatzplus von 14,1%. Die Dienstleistungen waren ebenfalls ein wichtiger Faktor, um der Nachfrage nach Satelliten-Transponderkapazität Dynamik zu verleihen. In diesem Sinne verzeichnete die vermarktete "pull-through"-Kapazität bei konstanten Wechselkursen in 2013 einen Anstieg um 12,7%. Größenvorteile unterstützten den Anstieg der Marge im Dienstleistungsgeschäft von 14,9% (in 2012) auf nunmehr 17,1%.

## Innovation

SES hat sich der Innovation verschrieben um stets verbesserte Renditen bieten zu können. Im Jahr 2013 stellte SES den rauscharmen Signalumsetzer IP-LNB vor. Diese neue Technologie wandelt Satellitensignale direkt an der Antenne in IP-Signale um, bevor diese per Ethernet, Powerline-Kommunikation (PLC) oder WLAN übertragen werden. Entwicklungen dieser Art schützen die Rolle von Satelliten im Entertainment-Umfeld und erleichtern ihre Integration in die IP-basierten Empfangsgeräte, die heute zunehmend auf den Markt kommen.

SES erweist sich ebenfalls als führend bei der Förderung der Entwicklung des elektrischen Antriebs für Satelliten, eine Initiative, die Kostenersparnisse und eine Verlängerung der Lebensdauer von Satelliten bieten wird. SES arbeitet zur Entwicklung einer Satellitenplattform mit voll elektrischem Antrieb partnerschaftlich mit der Europäischen Raumfahrtbehörde (ESA) und dem Forschungszentrum der Bundesrepublik Deutschland für Luft- und Raumfahrt (DLR) am Projekt Electra zusammen. Mit dem elektrischen Antrieb können Satelliten bei gleichen Kosten mehr Nutzlast anbieten. Außerdem reduziert er die Kosten für den Transport einer gegebenen Nutzlast in die geostationäre Umlaufbahn sowie für die Stabilisierung der Orbitalbahn.

Im Dezember war SES-8 im Rahmen der Innovationsinitiative von SES der erste kommerzielle Satellit, der an Bord einer SpaceX-Trägerrakete ins All gebracht wurde. SpaceX ist ein Newcomer unter den Raketenstart-Serviceanbietern. Der Ansatz des Unternehmens ermöglicht erhebliche Einsparungen beim Transport der Satelliten ins All. Der Erfolg des Starts von SES-8 dürfte für die Branche weitreichende Konsequenzen haben, da Startkosten als wesentlicher Faktor der gesamten Programmkosten reduziert werden können.

Die letzten Entwicklungen in neuen Marktsegmenten wie der Mobilität im Luftverkehr über Vereinbarungen mit Gogo, Panasonic und Hughes/Row44, sowie der Entwicklung von hoch differenzierten High-Throughput Satelliten (HTS) im Zuge der Investition in O3b Networks verbessern weiter die langfristige Attraktivität und Relevanz der Satellitenanwendungen von SES.

## Sonstige Entwicklungen

### Beilegung des Rechtsstreits mit Eutelsat

Am 30. Januar 2014 kündigten SES und Eutelsat die Beilegung ihres Rechtsstreits bezüglich der Nutzung deutscher Frequenzrechte durch SES auf der Orbitalposition 28,5 Grad Ost an. Die beiden Unternehmen schlossen eine Serie von Vereinbarungen, darunter einen umfassenden Vergleich zur Beilegung der Rechtsverfahren bezüglich des Betriebs von Satelliten auf dieser Position (28,5 Grad Ost) durch SES, eine langfristige Kommerzialisierungsvereinbarung, sowie Vereinbarungen zu

verschiedenen Frequenzkoordinierungsthemen. Im Zuge der Vereinbarungen kann SES nunmehr seine in die Flotte angelegten Investitionen wirksam einsetzen und seine Satelliten sowie sein Frequenzspektrum effizient nutzen.

### O3b Networks

O3b Networks ist ein Unternehmen, das in Schwellenländern Unternehmen Breitbandkonnektivität mit Höchst-Geschwindigkeit anbietet. Dafür setzt das Unternehmen eine Konstellation von Ka-Band-Satelliten im mittleren Erdorbit ein. O3b Networks brachte seine ersten vier Satelliten im Juni 2013 ins All. Nach der Orbit-Testphase beschloss O3b, den Start der nächsten vier Satelliten zu verzögern und Änderungen an den nächsten Satelliten vorzunehmen. Aus diesem Grund verzögerte sich der kommerzielle Start. Die Satelliten 5 bis 8 werden voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2014 starten. Diskussionen über die Finanzierung des Starts der Satelliten 9 bis 12 laufen. SES verfügt über eine Beteiligung in Höhe von 47% an O3b.

### Geplante Satellitenstarts

Satellit	Datum	Trägerrakete	Orbitalposition	Markt
<b>ASTRA 5B</b>	März 2014	Ariane 5	31,5 Grad Ost	CEE / Russland
<b>ASTRA 2E</b>	Zweites Quartal 2014	Proton	28,2/28,5 Grad Ost	GB & Irland / EMEA
<b>SES-9</b>	1. Halbjahr 2015	Falcon 9	108,2 Grad Ost	Asien-Pazifik
<b>SES-10</b>	2. Halbjahr 2016	Falcon 9	67 Grad West	Lateinamerika

Im Jahr 2014 ist der Start von zwei Satelliten geplant. ASTRA 5B wird im März auf einer Ariane 5-Trägerrakete von Kourou in Französisch-Guyana ins Orbit gebracht. Der Satellit wird auf der Orbitalposition 31,5 Grad Ost stationiert und ist mit 40 Ku-Band-Transpondern ausgestattet, die die Transponderkapazität und die geografische Reichweite von SES für Dienste in Mittel- und Osteuropa, sowie in Russland und den GUS-Märkten ausweiten.

Der Satellit ASTRA 2G soll im April 2014 für den Start auf einer Proton-Trägerrakete vom Kosmodrom Baikonur in Kasachstan verschifft werden. ASTRA 2G wird auf dem wichtigen europäischen Orbitalbogen 28,2/28,5 Grad Ost Nachfolgekapazität sowie zusätzliche Ku-Band-Kapazität in Afrika bieten.

Der Start von SES-9 ist für das 1. Halbjahr 2015 vorgesehen. Der Satellit soll auf der Orbitalposition 108,2 Grad Ost positioniert werden und wird die Region Asien-Pazifik bedienen.

Der Start von SES-10 ist im 2. Halbjahr 2016 auf einer Falcon 9-Trägerrakete vorgesehen und zwar im Rahmen einer Vereinbarung zwischen SpaceX und SES über den Start mehrerer Satelliten. Der Satellit soll auf der Orbitalposition 67 Grad West positioniert werden und die Andengemeinschaft sowie andere lateinamerikanische Märkte abdecken.

### Finanzierung

Im Zuge der Differenzierung von anderen Wettbewerbern konnte sich SES wesentlich leichter auf den weltweiten Kapitalmärkten attraktive Finanzierungen sichern. Im Verlauf des Jahres machte die Gruppe erhebliche Fortschritte bei der Diversifikation ihrer Finanzierungsbasis. Im März 2013 legte das Unternehmen eine anfängliche Anleiheemission in US-Dollar auf. Die Emission wurde deutlich überzeichnet und ermöglichte die Aufnahme von 1 Milliarde USD in zwei Tranchen: 750 Millionen USD mit 10 Jahre Laufzeit (zu 3,6%) und 250 Millionen USD mit 30 Jahren Laufzeit (zu 5,3%).

Im Oktober 2013 konnte SES dann erfolgreich eine 5-jährige Euro-Anleihe mit einem Emissionsvolumen von 500 Millionen Euro und einem Coupon von 1,875% platzieren. Dies ist der bisher niedrigste Coupon der Unternehmensgeschichte.



Im Januar 2014 verlängerte das Unternehmen erfolgreich zu günstigen Bedingungen seine Revolving Credit Facility in Höhe 1,2 Milliarden Euro. Zwanzig Banken beteiligten sich an der Syndizierung dieser 5-jährigen Multi-Währungs-Revolving Credit Facility mit zwei Verlängerungsoptionen von jeweils einem Jahr. Die Marge beträgt bei dem aktuellen Rating von BBB / Baa2 45 Basispunkte/Jahr (die Fazilität ersetzt die vorherige syndizierte und zugesagte Kreditlinie mit einer Marge von 95 Basispunkten/Jahr).

## Aussichten und Finanzprognosen

Auf der Grundlage des aktuellen Satellitenstartkalenders sowie der aktuellen Betriebsfähigkeit der Satellitenflotte rechnen wir damit, dass sowohl die Umsatzerlöse als auch das EBITDA in 2014 stark organisch wachsen werden (6%-7% - bei konstanten Wechselkursen und gleichem Umfang). Dieses Wachstum erhält Dynamik durch den ganzjährigen Performancebeitrag der im Jahr 2013 und Anfang 2014 ins All gebrachten Kapazitäten, aus der Geschäftsausweitung des Bereichs Dienstleistungen, sowie schließlich der Vermarktung der im Orbit befindlichen SES-Satellitenkapazität.

SES legt heute für den Zeitraum 2014-2016 eine neue 3-Jahres-Prognose für die Entwicklung von Umsatz und EBITDA vor. Bei konstanten Wechselkursen und unverändertem Konsolidierungskreis erwarten wir für den genannten 3-jährigen Zeitraum auf der Grundlage des aktuellen Satellitenstartkalenders sowie der aktuellen Betriebsfähigkeit der Satellitenflotte einen organischen Anstieg von Umsatz und EBITDA in Höhe von jährlich durchschnittlich 4%-4,5%. Dieses Wachstum wird aus unserer Sicht getragen von der Vermarktung der neuen und bestehenden Transponderkapazität sowie der anhaltenden Entwicklung der hiermit zusammenhängenden Dienstleistungen, dies insbesondere in Europa und dem Geschäftsbereich International.

SES hat in 2013 seine Investitionsaufwendungen reduziert und wird diesen Posten auch weiterhin entsprechend anpassen, da sich der Satelliten-Ersatzzyklus nunmehr seinem Mindestniveau annähert. Die Investitionsaufwendungen wurden ausgehend vom Stand von 835 Millionen Euro in 2011 reduziert. Sie betragen 2013 419 Million Euro. Es ist damit zu rechnen, dass sich dieser Posten im Zeitraum 2015-2018 auf jährlich durchschnittlich etwa 450 Millionen Euro belaufen wird. Folglich wird das Free Cashflow ab 2013 in den kommenden Jahren deutlich ansteigen, eine unmittelbare Folge der Umsatz- und EBITDA-Ausweitungen sowie der Reduzierung der Investitionsaufwendungen. SES wird weiterhin attraktive, rentable, organische und nicht-organische Investmentchancen nutzen. Dabei werden wir Investitionen bevorzugen, mit denen SES weiter differenzierte Dienstleistungen bieten kann, um in reifen Märkten sowie in den Schwellenmärkten Wachstum zu unterstützen. Das Unternehmen wird auch in Zukunft die Ausschüttungen an die Aktionäre weiter verbessern und gleichzeitig an der Fortschreibung des Investment Grade-Ratings festhalten.

## Quarterly development of operating results (as reported)

<i>In millions of euro</i>	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	<b>Q4 2013</b>
<i>Average U.S. dollar exchange rate</i>	1.2970	1.3291	1.2961	1.3197	1.3585
Revenue	468.4	440.8	469.7	467.7	<b>484.3</b>
Operating expenses	(133.8)	(119.6)	(128.9)	(120.4)	<b>(128.9)</b>
EBITDA	334.6	321.2	340.8	347.3	<b>355.4</b>
Depreciation expense	(155.0)	(116.1)	(120.1)	(120.2)	<b>(110.1)</b>
Amortisation expense	(14.8)	(7.9)	(9.3)	(8.8)	<b>(21.0)</b>
Operating profit	164.8	197.2	211.4	218.3	<b>224.3</b>

## Quarterly development of operating results (at constant FX)

<i>In millions of euro</i>	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013
Revenue	455.5	435.9	458.3	461.4	<b>484.3</b>
Operating expenses	(129.1)	(117.6)	(123.8)	(117.4)	<b>(128.9)</b>
EBITDA	326.4	318.3	334.5	344.0	<b>355.4</b>
Depreciation expense	(149.6)	(114.9)	(117.4)	(118.6)	<b>(110.1)</b>
Amortisation expense	(14.7)	(7.9)	(9.4)	(8.8)	<b>(21.0)</b>
Operating profit	162.1	195.5	207.7	216.6	<b>224.3</b>

## Transponder utilisation at end of period

<i>In 36 MHz-equivalent</i>	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013
Europe Utilised	279	278	283	269	<b>278</b>
Europe Available	345	345	345	329	<b>347</b>
Europe %	80.9%	80.6%	82.0%	81.8%	<b>80.1%</b>
North America Utilised	289	287	284	282	<b>279</b>
North America Available	384	384	384	384	<b>384</b>
North America %	75.3%	74.7%	74.0%	73.4%	<b>72.7%</b>
International Utilised	500	516	517	537	<b>543</b>
International Available	707	707	707	756	<b>756</b>
International %	70.7%	73.0%	73.1%	71.0%	<b>71.8%</b>
Group Utilised	1,068	1,081	1,084	1,088	<b>1,100</b>
Group Available	1,436	1,436	1,436	1,469	<b>1,487</b>
Group %	74.4%	75.3%	75.5%	74.1%	<b>74.0%</b>

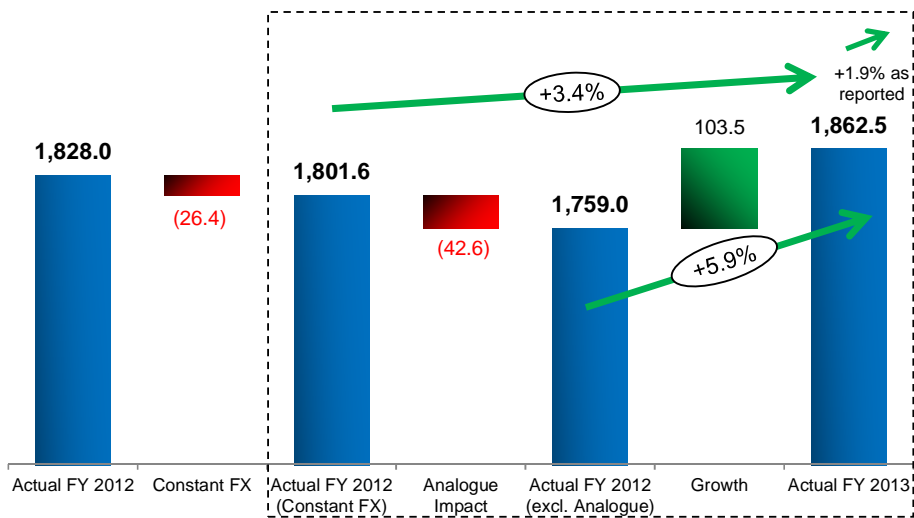
## U.S. dollar exchange rate

	2013 Average	2013 Closing	2012 Average	2012 Closing
EUR 1 = United States dollar	1.3259	1.3791	1.2910	1.3194

<sup>1</sup> "Constant FX" refers to the restatement of comparative figures to neutralise currency variations and thus facilitate comparison. 2012 comparative revenue and operating expenses are also adjusted to reflect the disposal of the Glocom business in November 2013.

## Revenue

<i>In millions of euro</i>	2013	2012	Change	%
Revenue	<b>1,862.5</b>	1,828.0	+34.5	+1.9%
Revenue with prior at constant FX	<b>1,862.5</b>	1,801.6	+60.9	+3.4%



Revenue growth on a constant FX basis was strong across both the International and European regions. International growth of 12.8% or EUR 60.1 million was primarily fuelled by new direct-to-home capacity from the SES-5 and SES-6 satellites.

European ex-analogue growth of 6.3% or EUR 55.1 million was primarily driven by the continued strong performance of service activities and the recontracting of transponder capacity.

North American revenues reduced by 2.9% or 11.7 MEUR, which mainly reflected the revenue recorded in 2012 for services associated with the SES-3 Ka-band payload, and the reduction in AMC-16 capacity.

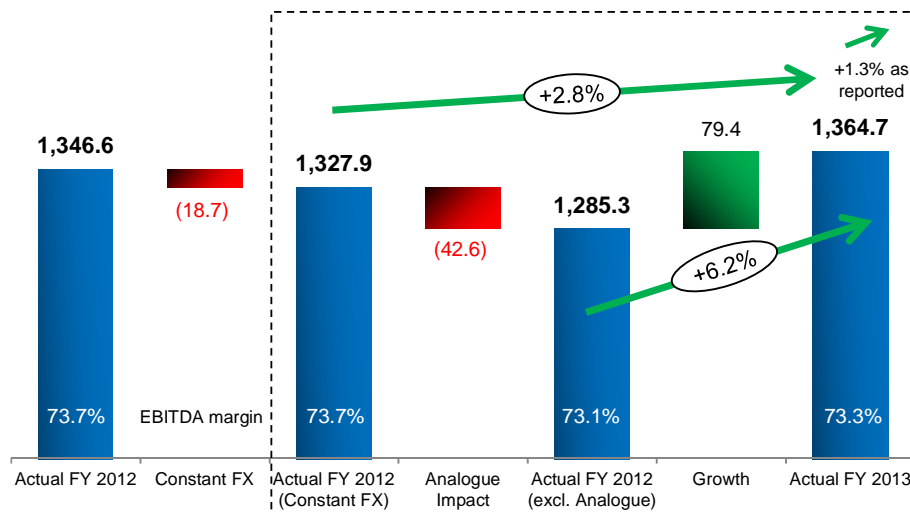
## Revenue by downlink region:

<i>As reported</i> <i>In millions of euro</i>	Q4 2013	Q4 2012	Change (%)	2013	2012	Change (%)
Europe	<b>253.9</b>	235.4	+7.9%	<b>936.4</b>	923.3	+1.4%
North America	<b>94.3</b>	105.9	-11.0%	<b>398.0</b>	422.1	-5.7%
International	<b>136.1</b>	127.1	+7.1%	<b>528.1</b>	482.6	+9.4%
Group	<b>484.3</b>	468.4	+3.4%	<b>1,862.5</b>	1,828.0	+1.9%

<i>At constant FX</i> <i>In millions of euro</i>	Q4 2013	Q4 2012	Change (%)	2013	2012	Change (%)
Europe	<b>253.9</b>	234.9	+8.1%	<b>936.4</b>	923.9	+1.4%
North America	<b>94.3</b>	101.1	-6.7%	<b>398.0</b>	409.7	-2.9%
International	<b>136.1</b>	119.5	+13.9%	<b>528.1</b>	468.0	+12.8%
Group	<b>484.3</b>	455.5	+6.3%	<b>1,862.5</b>	1,801.6	+3.4%

## EBITDA

<i>In millions of euro</i>	2013	2012	Change	%
Operating expenses	<b>(497.8)</b>	(481.4)	-16.4	-3.4%
Operating expenses with prior at constant FX	<b>(497.8)</b>	(473.7)	-24.1	-5.1%
EBITDA	<b>1,364.7</b>	1,346.6	+18.1	+1.3%
EBITDA with prior at constant FX	<b>1,364.7</b>	1,327.9	+36.8	+2.8%



Operating expenses of EUR 497.8 million increased by 5.1% year-on-year at constant FX, as the continuing favourable development of services businesses delivered strong revenue growth, with an accompanying increase in associated cost of goods sold. Excluding this, total operating costs were tightly managed, increasing by only 2.8%.

The Infrastructure margin was 83.3%, an increase of 0.3% points on the ex-analogue margin recorded for 2012 of 83.0%. The Services margin of 17.1% represented a significant strengthening over the prior year margin at constant FX of 14.9%.

The overall margin of 73.3% reflects a rise over the 73.1% recorded in 2012 for ex-analogue activities, despite an increased contribution of Services revenue, from 20.5% in 2012 to 22.7% in 2013.

<i>In millions of euro</i>	Infrastructure	Services	Elimination / Unallocated <sup>1</sup>	Total
Revenue	1,591.0	432.5	(161.0)	1,862.5
EBITDA	1,325.2	73.8	(34.3)	1,364.7
2013 % margin	83.3%	17.1%	--	73.3%
2012 % margin at constant FX	83.5%	14.9%	--	73.7%
2012 ex-analogue % margin at constant FX	83.0%	14.9%	--	73.1%

<sup>1</sup> Revenue elimination refers to cross-charged capacity and other services; EBITDA impact represents unallocated corporate expenses

## Operating profit

<i>In millions of euro</i>	2013	2012	Change	%
Depreciation expenses	<b>(466.5)</b>	(515.6)	+49.1	+9.5%
Amortisation expenses	<b>(47.0)</b>	(40.5)	-6.5	-16.0%
Depreciation and amortisation	<b>(513.5)</b>	(556.1)	+42.6	+7.7%
Operating profit	<b>851.2</b>	790.5	+60.7	+7.7%
Operating profit with prior at constant FX	<b>851.2</b>	781.5	+69.7	+8.9%

Aggregated depreciation and amortisation charges were lower year-on-year, mainly reflecting impairment charges totalling EUR 36.6 million taken in connection with the AMC-16 satellite in 2012.

## Profit before tax

<i>In millions of euro</i>	<b>2013</b>	2012	Change	%
Net interest expense	<b>(210.4)</b>	(222.5)	+12.1	+5.4%
Capitalised interest	<b>41.1</b>	57.1	-16.0	-28.0%
Net foreign exchange gains	<b>4.3</b>	4.5	-0.2	-4.4%
Value adjustment on financial assets	<b>(8.5)</b>	(8.7)	+0.2	+2.3%
Net financing charges	<b>(173.5)</b>	(169.6)	-3.9	-2.3%
Profit before tax	<b>677.7</b>	620.9	+56.8	+9.1%

The increase of EUR 3.9 million in net financing charges in 2013 mainly reflects lower capitalised interest charges than the prior year, related to the capital expenditure cycle. Overall interest charges were lower due to the favourable terms of refinancing activities in 2013, with a 5.4% reduction in net interest expense.

## Profit attributable to equity holders of the parent

<i>In millions of euro</i>	<b>2013</b>	2012	Change	%
Income tax income/(expense)	<b>(87.5)</b>	42.2	-129.7	Nm
Share of joint ventures and associates' result	<b>(21.7)</b>	(14.0)	-7.7	-55.0%
Non-controlling interests	<b>(2.0)</b>	(0.3)	-1.7	Nm
Profit attributable to SES equity holders	<b>566.5</b>	648.8	-82.3	-12.7%

Net profit decreases year on year reflecting the one-time favourable impact of tax provision releases recorded in 2012 of EUR 107.9 million. Excluding this item, underlying net profit rose 4.7%.

## Cash flow

<i>In millions of euro</i>	<b>2013</b>	2012	Change	%
Net operating cash flow	<b>1,148.5</b>	1,233.4	-84.9	-6.9%
Investing activities	<b>(422.3)</b>	(697.7)	+275.4	+39.5%
Free cash flow before financing activities	<b>726.2</b>	535.7	+190.5	+35.6%

Whilst operating cash flow declined 6.9% year on year, reflecting both the weaker U.S. dollar and an increased investment in working capital, free cash flow jumped 35.6% as cash outflows for capital expenditure reduced.

## Net debt

<i>In millions of euro</i>	<b>2013</b>	2012	Change	%
Cash and cash equivalents	<b>(544.2)</b>	(240.0)	-304.2	-126.8%
Loans and borrowings	<b>4,345.9</b>	4,227.7	+118.2	+2.8%
Net debt	<b>3,801.7</b>	3,987.7	-186.0	-4.7%
Net debt / EBITDA	<b>2.79</b>	2.96	-0.17	-5.7%

The group's net debt/EBITDA ratio was 2.79 at the end of the year, against 2.96 at the end of 2012.

## CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

For the year ended December 31

<i>In millions of euro</i>	2013	2012
<b>Revenue</b>	<b>1,862.5</b>	1,828.0
Cost of sales	(179.6)	(173.3)
Staff costs	(185.8)	(180.7)
Other operating expenses	(132.4)	(127.4)
<b>Operating expenses</b>	<b>(497.8)</b>	(481.4)
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>1,364.7</b>	1,346.6
Depreciation expense	(466.5)	(515.6)
Amortisation expense	(47.0)	(40.5)
<b>Operating profit</b>	<b>851.2</b>	790.5
Finance revenue	9.6	6.5
Finance costs	(183.1)	(176.1)
<b>Net financing charges</b>	<b>(173.5)</b>	(169.6)
<b>Profit before tax</b>	<b>677.7</b>	620.9
Income tax income / (expense)	(87.5)	42.2
<b>Profit after tax</b>	<b>590.2</b>	663.1
Share of joint ventures and associates' result, net of tax	(21.7)	(14.0)
<b>Profit for the year</b>	<b>568.5</b>	649.1
<b>Attributable to:</b>		
Equity holders of the parent	566.5	648.8
Non-controlling interests	2.0	0.3
	<b>568.5</b>	649.1
<b>Earnings per share (in euro)<sup>2</sup></b>		
Class A shares	1.41	1.62
Class B shares	0.56	0.65

<sup>1</sup> Earnings before interest, tax, depreciation, amortisation and share of joint ventures and associates' result.

<sup>2</sup> Earnings per share are calculated by dividing the net profit for the year attributable to ordinary shareholders by the weighted average number of shares outstanding during the year, as adjusted to reflect the economic rights of each class of share. Fully diluted earnings per share are insignificantly different from basic earnings per share.

## CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

As at December 31

<i>In millions of euro</i>	2013	2012 Restated <sup>1</sup>
<b>Non-current assets</b>		
Property, plant and equipment	3,747.7	4,037.1
Assets in the course of construction	1,099.8	1,050.3
Total property, plant and equipment	4,847.5	5,087.4
Intangible assets	2,750.3	2,876.0
Investments in joint ventures and associates	141.8	171.6
Other financial assets	3.9	10.6
Trade and other receivables	65.5	70.1
Deferred tax assets	95.7	89.2
<b>Total non-current assets</b>	<b>7,904.7</b>	<b>8,304.9</b>
<b>Current assets</b>		
Inventories	6.4	4.4
Trade and other receivables	586.6	412.7
Prepayments	37.4	34.9
Derivatives	9.5	4.3
Cash and cash equivalents	544.2	240.0
<b>Total current assets</b>	<b>1,184.1</b>	<b>696.3</b>
<b>Total assets</b>	<b>9,088.8</b>	<b>9,001.2</b>
<b>Equity</b>		
Attributable to equity holders of the parent	2,820.7	2,801.7
Non-controlling interests	78.2	79.4
<b>Total equity</b>	<b>2,898.9</b>	<b>2,881.1</b>
<b>Non-current liabilities</b>		
Loans and borrowings	3,542.2	3,068.0
Provisions	129.0	169.8
Deferred income	227.8	285.4
Deferred tax liabilities	645.3	669.1
Other long-term liabilities	59.7	42.5
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>4,604.0</b>	<b>4,234.8</b>
<b>Current liabilities</b>		
Loans and borrowings	803.7	1,159.7
Provisions	12.6	16.0
Deferred income	385.6	238.2
Trade and other payables	341.4	410.7
Derivatives	-	40.4
Income tax liabilities	42.6	20.3
<b>Total current liabilities</b>	<b>1,585.9</b>	<b>1,885.3</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>6,189.9</b>	<b>6,120.1</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>9,088.8</b>	<b>9,001.2</b>

<sup>1</sup> Restated for the adoption of IAS 19 (revised) and for certain balance sheet reclassifications

## CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

For the year ended December 31

<i>In millions of euro</i>	2013	2012
<b>Profit before tax</b>	<b>677.7</b>	620.9
Taxes paid during the year	(30.6)	(37.9)
Finance costs, net	147.7	132.4
Depreciation and amortisation	513.5	556.1
Amortisation of client upfront payments	(42.3)	(41.0)
Other non-cash items in consolidated income statement	24.2	23.5
<b>Consolidated operating profit before working capital changes</b>	<b>1,290.2</b>	1,254.0
(Increase) / decrease in inventories	1.3	0.6
(Increase) / decrease in trade and other debtors	(211.6)	(63.7)
(Increase) / decrease in prepayments and deferred charges	2.9	14.5
Increase / (decrease) in trade and other creditors	(60.3)	64.5
Increase / (decrease) in payments received on account	(21.2)	11.6
Increase / (decrease) in upfront payments and deferred income	147.2	(48.1)
<b>Changes in operating assets and liabilities</b>	<b>(141.7)</b>	(20.6)
<b>Net operating cash flow</b>	<b>1,148.5</b>	1,233.4
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Net disposal / (purchase) of intangible assets	(5.5)	(1.6)
Purchase of tangible assets	(377.5)	(634.0)
Disposal of tangible assets	0.2	3.2
Investment in equity-accounted investments	-	(68.1)
Proceeds from disposal of subsidiaries and joint ventures	15.5	-
Loan granted to associate	(12.3)	-
Repayment of loan to associate	14.2	4.1
Settlement of net investment hedge instruments	(57.0)	-
Other investing activities	0.1	(1.3)
<b>Net cash absorbed by investing activities</b>	<b>(422.3)</b>	(697.7)
<b>Free cash flow before financing activities</b>	<b>726.2</b>	535.7
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Proceeds from borrowings	1,769.5	790.6
Repayment of borrowings	(1,587.1)	(784.6)
Dividends paid on ordinary shares, net of dividends received	(390.2)	(351.0)
Dividends paid to non-controlling interest	(5.6)	(5.6)
Interest on borrowings	(180.3)	(194.5)
Issue of shares	--	86.7
Acquisition of treasury shares	(22.9)	(86.7)
Proceeds on treasury shares sold	44.7	44.1
<b>Net cash absorbed by financing activities</b>	<b>(371.9)</b>	(501.0)
<b>Net foreign exchange movements</b>	<b>(50.1)</b>	(12.7)
Net (decrease) / increase in cash	<b>304.2</b>	22.0
<b>Net cash at beginning of the year</b>	<b>240.0</b>	218.0
<b>Net cash at end of the year</b>	<b>544.2</b>	240.0



**ANMERKUNG: Nur die englische Version dieser Pressemitteilung ist verbindlich.**

## For further information please contact:

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

Additional information is available on our website [www.ses.com](http://www.ses.com)

## TELECONFERENCES

A **press** call will be hosted at **11.00 CET** today, 21 February 2014. Journalists are invited to call the following numbers five minutes prior to this time.

Belgium	+32 (0)2 620 0137
France	+33 (0)1 76 77 22 34
Germany	+49 (0)69 2222 10632
Luxembourg	+352 2088 1428
UK	+44 (0)20 3427 1933
Confirmation Code:	9558368

A call for **investors and analysts** will be hosted at **14.00 CET** today, 21 February 2014. Participants are invited to call the following numbers five minutes prior to this time.

Belgium	+32 (0)2 402 3092
France	+33 (0)1 76 77 22 24
Germany	+49 (0)69 2999 3286
Luxembourg	+352 342 080 8570
UK	+44 (0)20 3427 1919
USA	+1 646 254 3365
Confirmation Code:	9798571

A presentation, which will be referred to during the call, will be available for download from the Investor Relations section of our website [www.ses.com](http://www.ses.com)

A replay will be available for one week on our website: [www.ses.com](http://www.ses.com)

## Disclaimer / “Safe Harbor” Statement

This presentation does not, in any jurisdiction, and in particular not in the U.S., constitute or form part of, and should not be construed as, any offer for sale of, or solicitation of any offer to buy, or any investment advice in connection with, any securities of SES nor should it or any part of it form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment whatsoever.

No representation or warranty, express or implied, is or will be made by SES, its directors, officers or advisors or any other person as to the accuracy, completeness or fairness of the information or opinions contained in this presentation, and any reliance you place on them will be at your sole risk. Without prejudice to the foregoing, none of SES or its directors, officers or advisors accept any liability whatsoever for any loss however arising, directly or indirectly, from use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection therewith.

This presentation includes “forward-looking statements”. All statements other than statements of historical fact included in this presentation, including, without limitation, those regarding SES’ financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations (including development plans and objectives relating to SES products and services) are forward-looking statements. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors that could cause the actual results, performance or achievements of SES to be materially different from future results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding SES and its subsidiaries and affiliates, present and future business strategies and the environment in which SES will operate in the future and such assumptions may or may not prove to be correct. These forward-looking statements speak only as at the date of this presentation. Forward-looking statements contained in this presentation regarding past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue in the future. SES and its directors, officers and advisors do not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.