



# Wyniki finansowe i operacyjne za okres styczeń-wrzesień 2007 r.

*Konferencja prasowa – 14 listopada 2007 r.*

**netia**

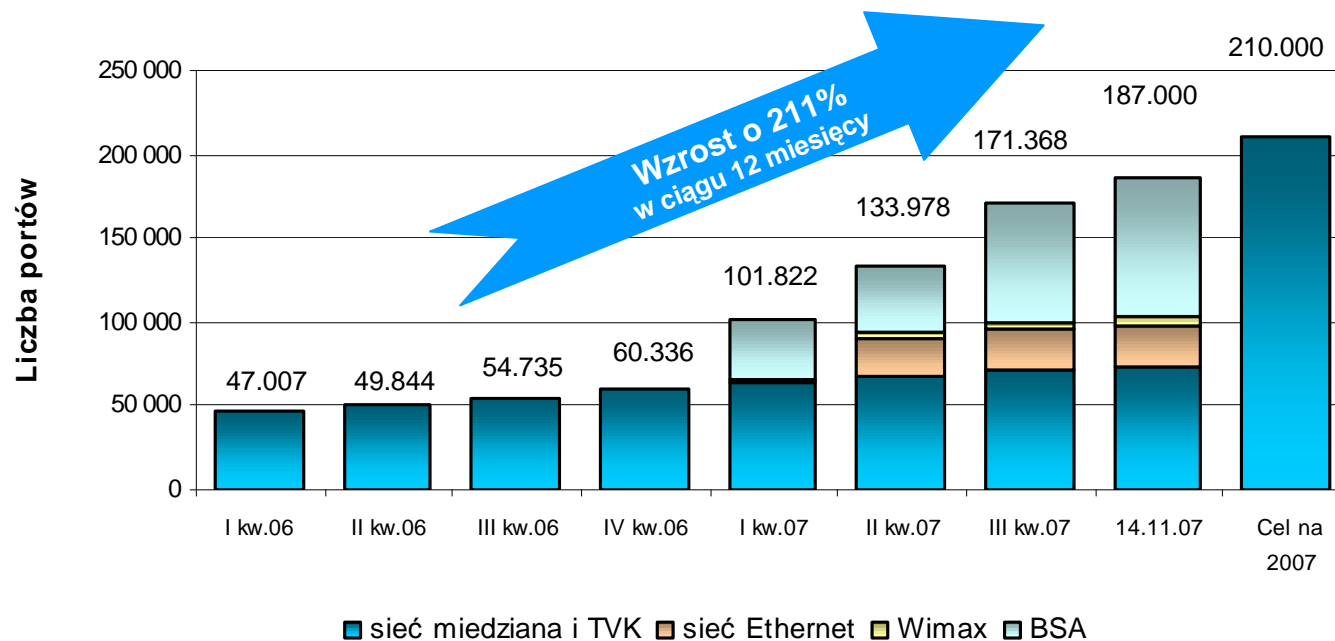
# Prognoza na 2007

<b>NETIA</b> (w mln zł o ile nie podano inaczej)	<i>Wyniki I-III kw. 2007</i>	<i>2007 prognoza dotychczasowa</i>	<i>2007 prognoza zaktualizowana</i>
Użytkownicy usług szerokopasmowych (tys.)	<b>171</b>	<b>&gt;&gt; 200</b>	<b>&gt; 210</b>
Użytkownicy usług głosowych (własna sieć + WLR)	<b>394</b>	<b>&gt; 420</b>	<b>415 - 420</b>
Przychody	<b>616</b>	<b>835 – 850</b>	<b>835 – 850</b>
EBITDA/Skorygowana EBITDA	<b>153</b>	<b>160</b>	<b>165</b>
<i>w tym</i> straty początkowe zdobycia klientów BSA, WLR, LLU	<b>38</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
Nakłady inwestycyjne	<b>153</b>	<b>do 275</b>	<b>230-240</b>
<b>Klienci usług PLAY (tys.)</b>	<b>435</b>	<b>&gt; 750</b>	<b>&gt; 750</b>

# Coraz szybszy wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych

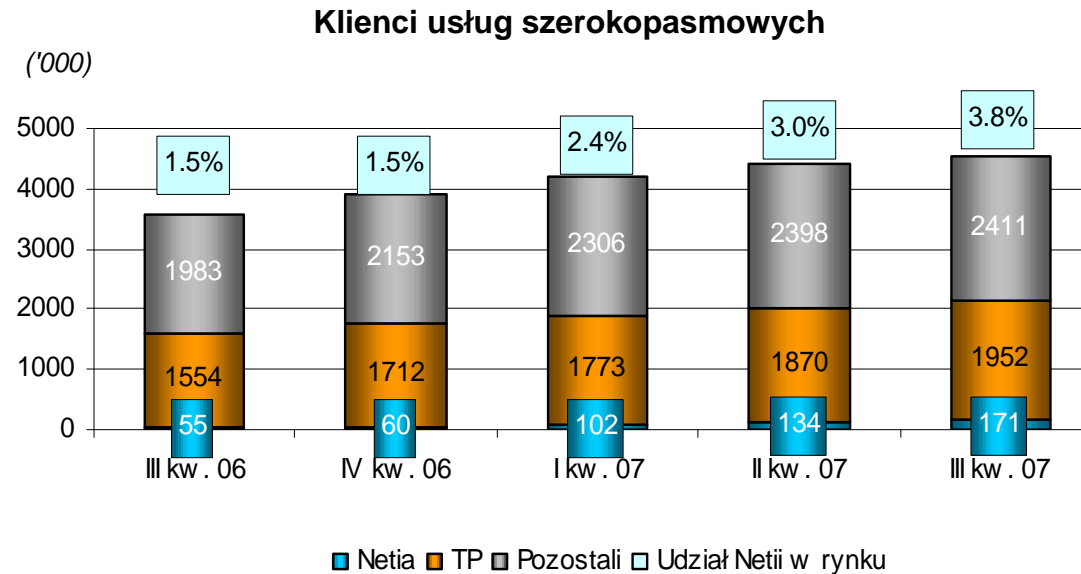
- > W III kw. 2007 Netia zwiększyła bazę klientów usług szerokopasmowych o 28% do 171 tys.:
  - Promocja „Internet przez rok za darmo”
  - Promocja usług pakietowych (Internet i głos)
  
- > Główne czynniki wspierające tempo wzrostu
  - 100% klientów na sieci TP jest w zasięgu usług BSA Netii od września br.
  - Wzrost rozpoznawalności marki Netia dzięki ogólnopolskim kampaniom reklamowym w I i III kw. 2007 r.: wspomagana z 49% do 54%, spontaniczna z 23% do 31% (TNS OBOP, TNS TELECOMS INDEX)
  - Wzrost współczynnika aktywowanych klientów BSA
  - Znaczący udział sklepów Play Germanos w sprzedaży usług Netii
  - Przejęcie 24 tys. klientów usług szerokopasmowych dzięki zakupowi 4 spółek internetowych i możliwe kolejne akwizycje jeszcze w tym roku

# Znaczne przyspieszenie ekspansji usług szerokopasmowych



Źródło: Netia, TP

# ... i coraz większy udział Netii w rynku usług szerokopasmowych

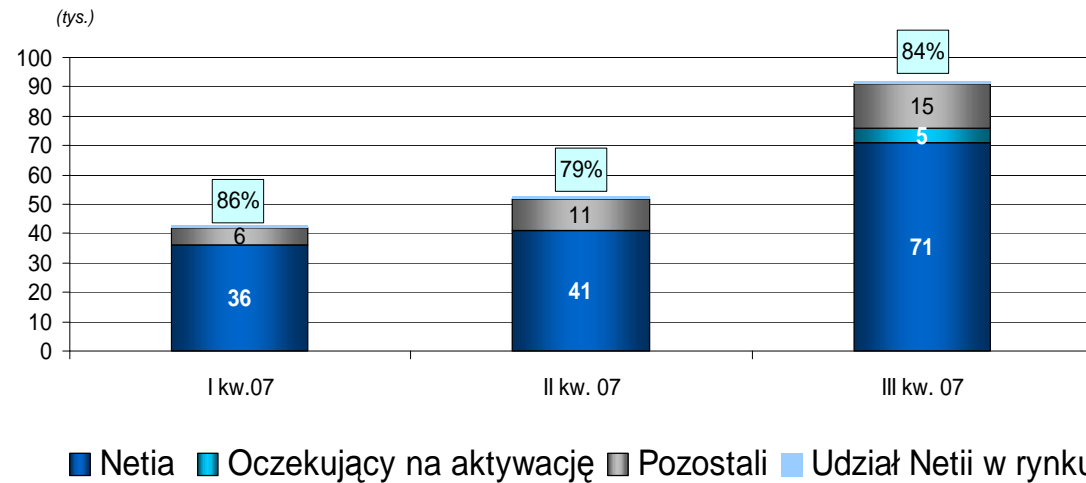


- Udział Netii w liczbie nowopozyskanych klientów netto wyniósł 18% za pierwsze trzy kwartały 2007 r.
- Udział Netii w ogólnej liczbie klientów usług szerokopasmowych wzrósł do 3,8% w III kw. 2007 r. z 1,5% w III kw. 2006 r.

Źródło: Netia, TP

# Netia niekwestionowanym liderem na polskim rynku BSA

## Klienci usług BSA



- Netia obsługuje 84% klientów BSA
- Widoczna poprawa standardów obsługi klienta od wprowadzenia pierwszej oferty BSA w styczniu br. (obecnie średni czas oczekiwania na aktywację usługi wynosi 20 dni)
- Wezwanie do zapłaty przez TP kar umownych za opóźnienia w procesie aktywacji klientów BSA na łączną kwotę 4,4 mln zł

Źródło: Netia, TP

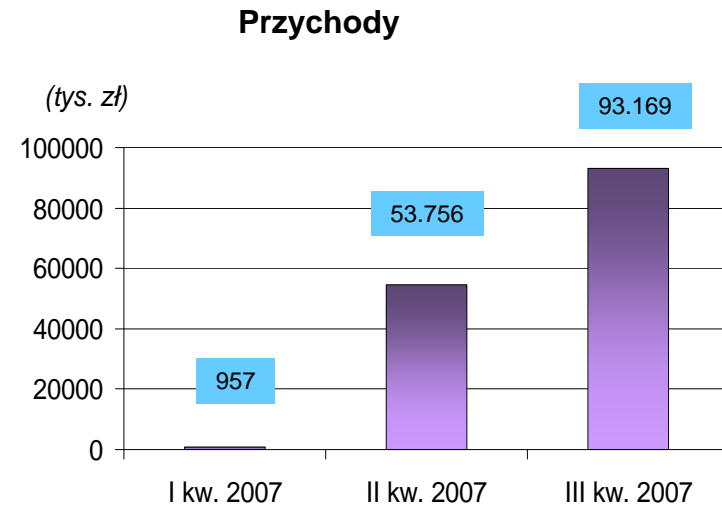
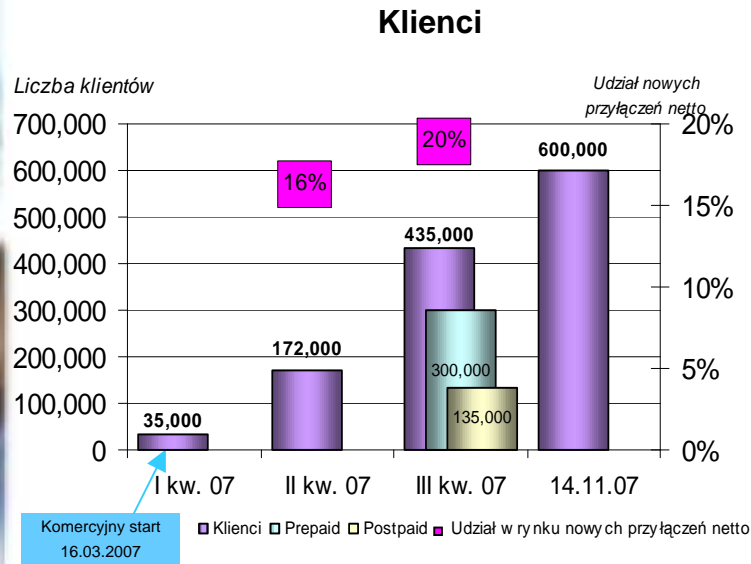


# Postępy prac nad uwolnieniem pętli lokalnej zgodnie z planem

- Netia jako pierwszy operator niezależny podpisała z TP umowę o uwolnieniu pętli lokalnej (LLU)
- Pierwszy węzeł został uruchomiony 13 listopada br. (ul. Kaliska w Warszawie) – dostęp do 15.500 klientów TP
- Wybór węzłów TP do uwolnienia opiera się na analizach geomarketingowych
  - Ponad 500 węzłów zaplanowano do uwolnienia
  - Dostęp do ok. 50% linii TP
- Znaczna część zamówień już wysłana do TP w sprawie otwarcia zaplanowanych przez Netię węzłów
- Rozpoczęto zakup sprzętu DSLAM do zainstalowania przez Netię w lokalizacjach TP
- Pierwsi klienci usług LLU będą aktywowani jeszcze w tym roku, komercyjnie usługa będzie oferowana w I kw. 2008 r.
- W przyszłości zaplanowana jest migracja klientów BSA/WLR na usługi świadczone na bazie LLU
  - Stały wzrost przychodów z linii klienta (dosprzedaż usług kontentowych i konwergentnych)



# Coraz szybszy rozwój PLAY, pierwsze sieci miejskie UMTS uruchomione



- 232 stacje bazowe działające w 6 miastach na dzień 30 września 2007 r.
- ARPU powyżej średniej rynkowej
- 400 punktów sprzedaży postpaidowej i 40.000 punktów sprzedaży przedpłaconej
- Punkty sprzedaży Play Germanos oferują usługi Netii dla klientów indywidualnych



## Postęp działań regulacyjnych wspiera rozwój konkurencji na rynku telekomunikacyjnym

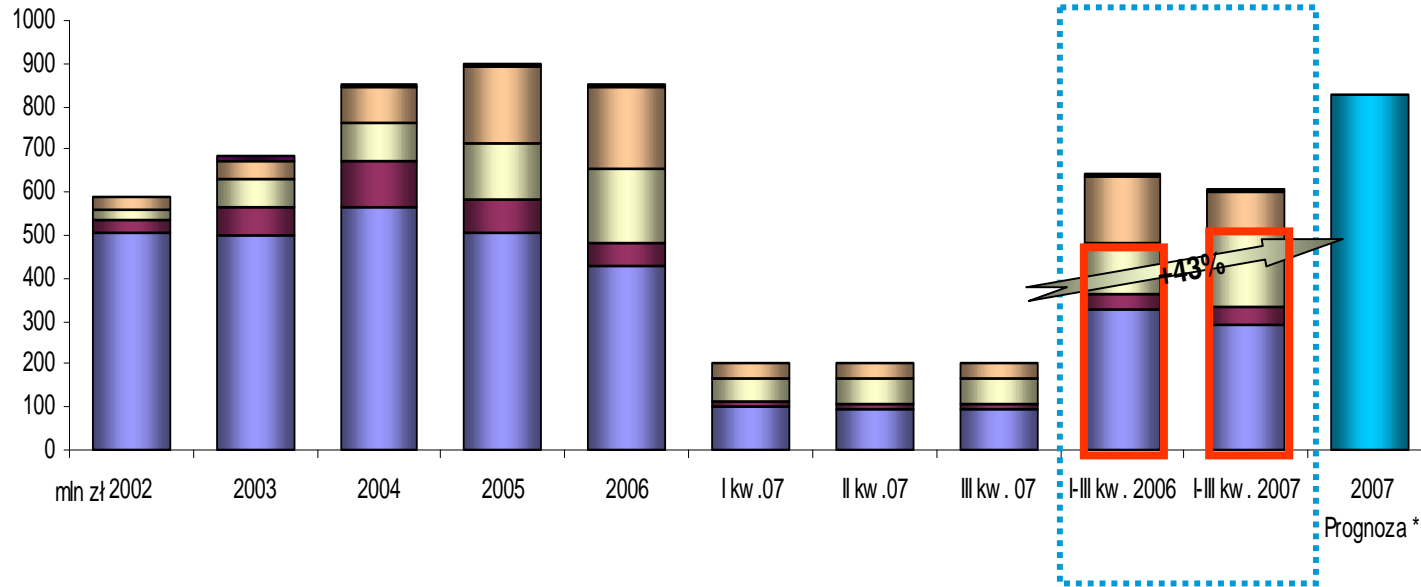
- Nowa umowa interconnectowa z TP obowiązująca od 30 września 2007 r. pozwoli osiągnąć większą rentowność niż zabudżetowano (asymetryczne stawki)
- Opłata dla TP za usługi BSA z 51-procentowym upustem zarówno od standardowej jak i promocyjnej ceny detalicznej TP
- Odrzucenie przez UKE wyników kalkulacji kosztów TP – utrzymanie stawek ofert ramowych

# Realizacja zapowiedzi

(z konferencji prasowej o wynikach II kw. 2007 z dnia 13 sierpnia br.)

Zapowiedź	Obecny status
Usługi na bazie WLR oraz pakiety usług głosowych i internetowych dla klientów TP	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Usługi wdrożone w dn. 20 sierpnia br.</li><li>✓ Rewolucyjna promocja świąteczna w ofercie od 5 listopada (obowiązuje do końca br.)</li></ul>
Zmiana zasad rozliczeń z TP od 30 września br. zwiększy rentowność – asymetryczny interconnect	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Umowa w realizacji</li></ul>
Minimum 2 promocje usług szerokopasmowych do końca roku	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Promocja „Surfuj i Rozmawiaj” (20.08-05.11.07)</li><li>✓ Promocja „600 zł do ręki” (05.11-31.12.07)</li></ul>
Uwolnienie pierwszych węzłów pętli lokalnej do końca roku	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Projekt pilotażowy w realizacji</li><li>✓ Komercyjne wdrożenie usługi planowane na I kw. 2008 r.</li></ul>

# Przychody w podziale na produkty



■ usł. głos. i sieć intelig.  
 ■ usł. głos. niebezpośrednie  
 ■ transm. danych  
 ■ interconnection i hurt  
 ■ inne

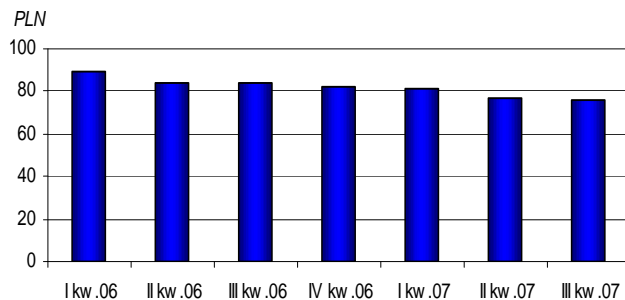
- > Przychody z usług transmisji danych za I-III kw. 2007 r. wzrosły do 172,2 mln zł, wykazując wzrost o 43% w porównaniu z I-III kw. 2006 r. i o 8% wzrost w porównaniu z II kw. br. Powyższy wzrost zrekompensował zawiązką obniżkę przychodów w bezpośrednich usługach głosowych
- > Łączne przychody z usług transmisji danych, pośrednich i bezpośrednich usług głosowych za I-III kw. 2007 r. wzrosły o 4% rok-do-roku do kwoty 492,6 mln zł
- > Ujemny wpływ na poziom przychodów ogółem miał spadek przychodów z tytułu usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich (przychody ogółem za I-III kw. 2007 r. wyniosły 615,7 mln zł wykazując spadek o 6% rok-do-roku)
- > Dalsza rozbudowa bazy użytkowników usług szerokopasmowych, dosprzedaż usług głosowych WLR nowym klientom szerokopasmowym oraz znaczące przychody z tytułu dostarczania rozwiązań sieci transmisyjnej dla P4 pozwolą na przyspieszenie tempa wzrostu przychodów Netii w kolejnych kwartałach



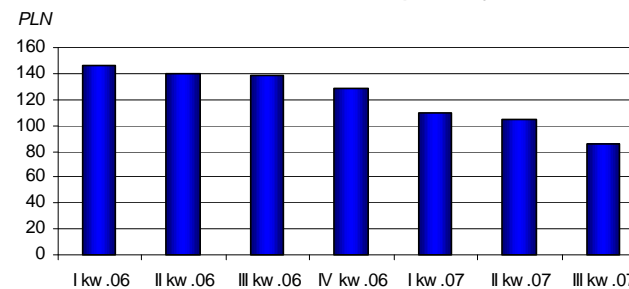
\* Prognoza na 2007: 835-850 mln zł

# Kluczowe wskaźniki operacyjne zgodne z oczekiwaniami

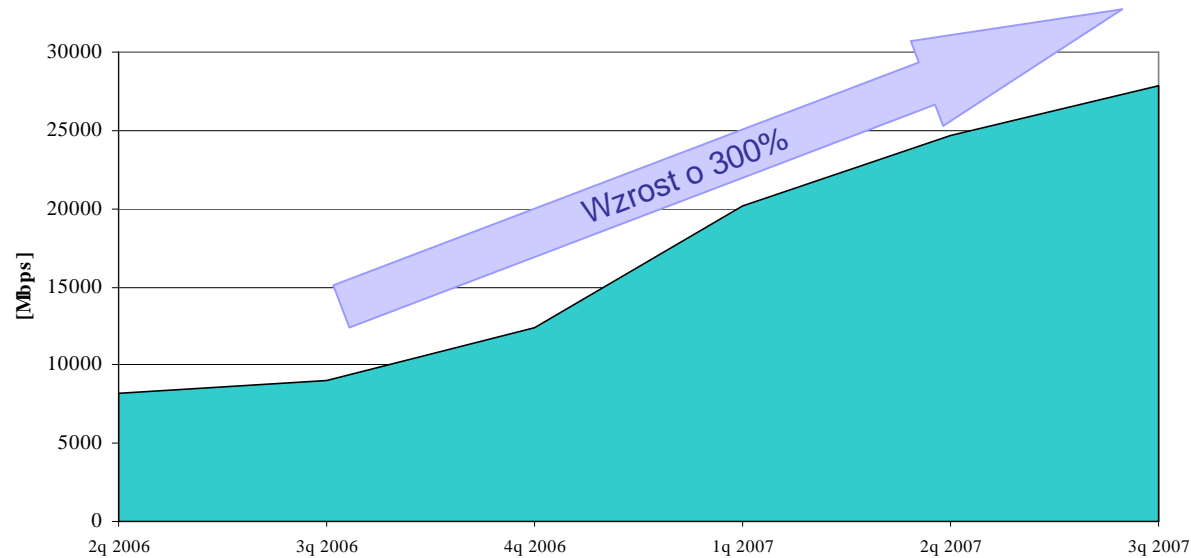
ARPU dla bezp. ust. głosowych



ARPU dla ust. szerokopasmowych



Wzrost ruchu w sieci szkieletowej IP Netii od I kw.06 do III kw.07



# Podstawowe dane finansowe

## Stabilizacja przychodów

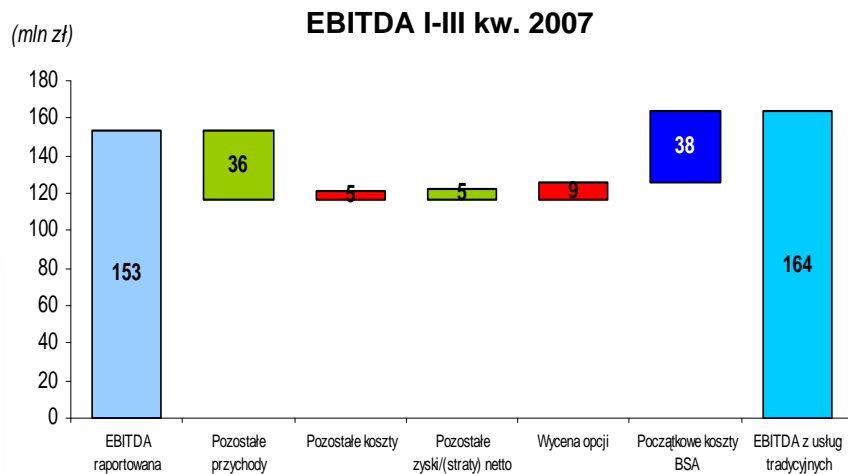
(tys. zł)

	2007			2006			
	3Q	2Q	1Q	4Q	3Q	2Q	1Q
<b>Przychody</b>	205,559	205,580	204,392	209.718	230.537	203.422	218.380
<b>% zmiana (r-d-r)</b>	(10.8%)	1.1%	(6.4%)	(11.7%)	(0.1%)	(9.2%)	0.8%
<b>EBITDA / Skorygowana EBITDA* Marża</b>	36,160 17.6%	62,236 30.3%	54,609 26.7%	60,552* 28.9%*	53,994* 23.4%*	48,009* 23.6%*	58,759 26.9%
<b>EBIT/Pro Forma EBIT*</b>	(35,714)	(8,249)	(14,910)	(9,827)*	(15,583)*	(19,928)*	(5,843)
<b>Udział w kosztach początkowych P4</b>	(43,733)	(42,994)	(25,618)	(15,735)	(7,262)	(4,650)	(3,007)
<b>PAT/Pro Forma PAT *</b>	(80,543)	(51,010)	(37,802)	(31,494)*	(22,919)*	(23,101)*	(10,638)
<b>Aktywa razem</b>	2,016,734	2,092,063	2,093,132	2,155,359	2,528,943	2,527,046	2,588,619
<b>Środki pieniężne netto</b>	43,416	98,861	152,129	143,586	107,783	136,008	228,957
<b>Dostępny kredyt</b>	295,000	295,000	100,000	200,000	--	--	--

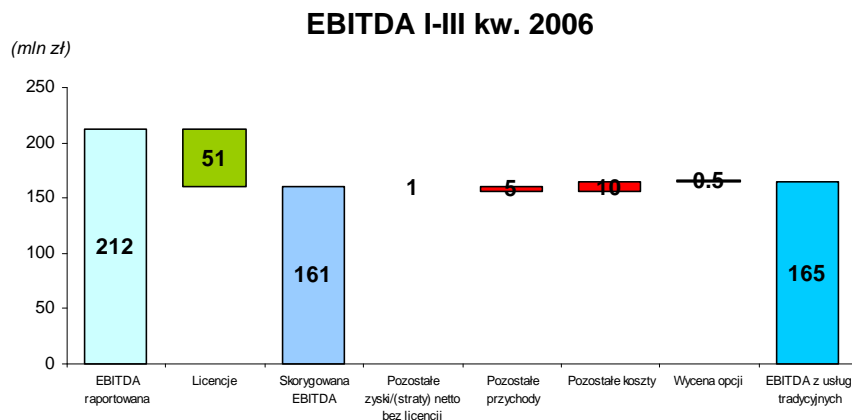
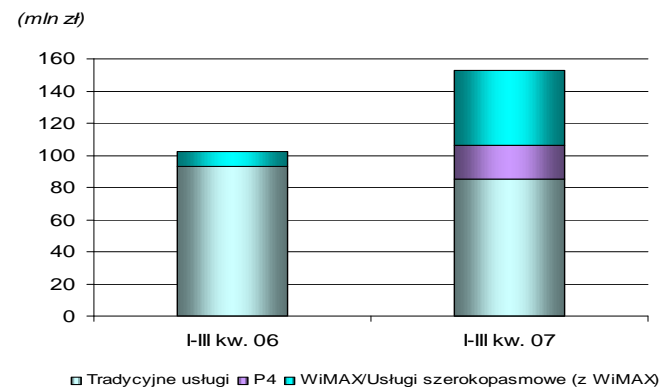
# Nakłady inwestycyjne w latach 2006 - 2007

<i>(mln zł)</i>	I-III kw. 2006	I-III kw. 2007	2006	2007 <i>prognoza</i>
<b>Obecna sieć i projekty IT</b>	<b>93</b>	<b>85</b>	<b>150</b>	<b>125-130</b>
<b>Rozwiązania transmisyjne dla P4</b>	-	<b>21</b>	-	<b>35</b>
<b>Usługi szerokopasmowe</b>	<b>9</b>	<b>47</b>	<b>24</b>	<b>70-75</b>
- w tym <i>WiMax</i>	9	22	21	27
<b>Razem</b>	<b>102</b>	<b>153</b>	<b>174</b>	<b>230-240</b>

# Stabilne przepływy pieniężne z tradycyjnych produktów i usług



## Nakłady inwestycyjne



- > Stabilna EBITDA z tradycyjnych produktów i usług
- > Nakłady inwestycyjne na tradycyjne usługi za I-III kw. 2007 r. niższe rok-do-roku





*Dziękujemy za uwagę*

