



Wyniki finansowe za rok 2007

Konferencja prasowa – 28 lutego 2008 r.

netia 

Netia wykonała prognozę na 2007

NETIA (w mln zł, o ile nie podano inaczej)	<i>pierwotna prognoza</i>	<i>aktualna prognoza</i>	<i>2007 wyniki</i>
Klienci usług szerokopasmowych (tys.)	> 200	> 210	218
Klienci usług głosowych (własna sieć + WLR) (tys.)	> 420	415 - 420	422
Przychody	830 - 865	835 – 850	838
EBITDA	130	165	171
w tym straty początkowe zdobycia klientów BSA, WLR, LLU	80	60	60
Nakłady inwestycyjne	300	230-240	244
Klienci usług PLAY (tys.)	> 500	> 750	850



Kluczowe osiągnięcia

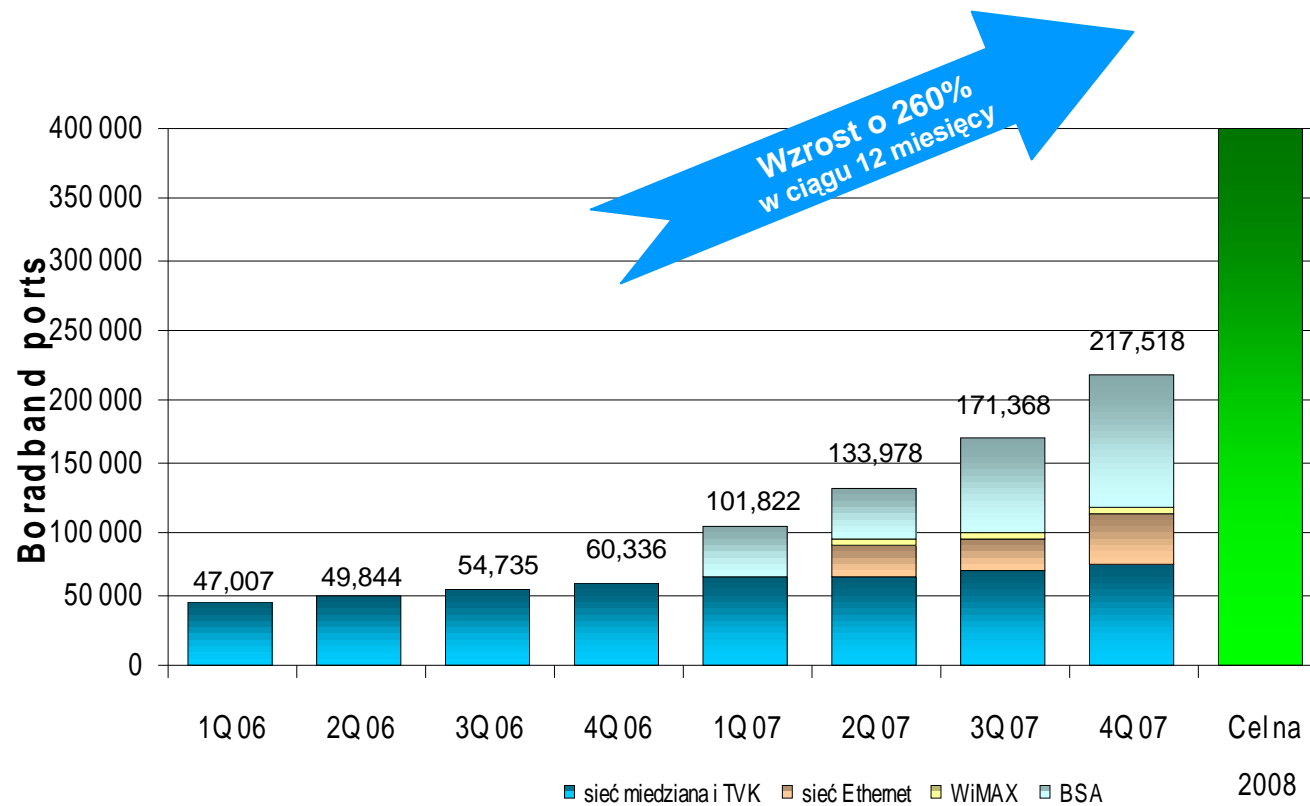
- > **Ponowny wzrost przychodów Netii** - przychody w kwocie 223 mln zł odnotowane za IV kw. 2007 r. wykazują wzrost o 8% w porównaniu z III kw. 2007 r. i o 6% wobec IV kw. 2006 r.
- > Netia **wyraźnym liderem wśród polskich operatorów alternatywnych w zakresie usług szerokopasmowych**
 - w ciągu 2007 r. Netia pozyskała 19% nowych przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych
 - w ciągu 2007 r. udział Spółki w ogólnej liczbie klientów usług szerokopasmowych wzrósł trzykrotnie do poziomu 4,6%
- > Netia jako pierwszy operator alternatywny **uruchamia usługi z wykorzystaniem dostępu do lokalnej pętli abonenckiej (LLU) TP**
- > Netia podpisuje **umowę na sprzedaż 23,4% pakietu udziałów Netii w P4 Sp. z o.o. za cenę 130 mln euro**
 - cena uwzględnia 63% premię wobec kwoty 80 mln euro wniesionej przez Netię na kapitał P4
 - Transakcja, wraz z pozyskanym wcześniej finansowaniem kredytem w kwocie 300 mln zł zapewnia Spółce środki finansowe do realizacji strategii wzrostu na rynku usług szerokopasmowych wystarczające do osiągnięcia punktu zwrotnego w przepływach środków pieniężnych
 - Netia i P4 będą kontynuować współpracę operacyjną w ramach istniejących umów handlowych (umowy o świadczenie usług mobilnych oraz świadczenia usług transmisyjnych dla sieci UMTS P4, wykorzystywanie sieci dystrybucyjnej PLAY Germanos do sprzedaży usług Netii)

Coraz szybszy wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych

- > **W ciągu 2007 r. Netia zwiększyła bazę klientów usług szerokopasmowych o 260% do 218 tys., m.in. poprzez:**
 - Promocję „Internet przez rok za darmo”
 - Promocję usług pakietowych (Internet i głos) „Surfuj i rozmawiaj”
 - Promocję świąteczną „600 zł do ręki”

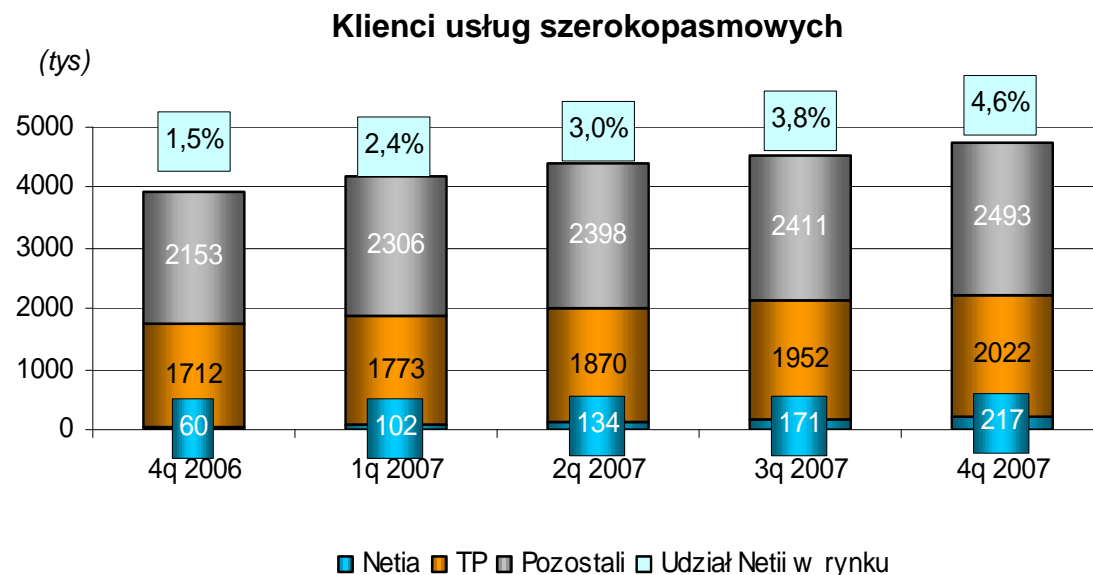
- > **Główne czynniki wspierające rosnące tempo wzrostu**
 - 100% klientów na sieci TP jest w zasięgu usług BSA Netii od września 2007 r.
 - Wzrost spontanicznej rozpoznawalności marki Netia w grupie docelowej dzięki ogólnopolskim kampaniom reklamowym w 2007 r. z 36% w grudniu 2006 roku do 39% w grudniu 2007 roku (badanie TNS Telecoms Index - TNS OBOP)
 - Wzrost współczynnika aktywowanych klientów BSA
 - Znaczący udział e-sales w sprzedaży usług Netii
 - Przejęcie 37 tys. klientów usług szerokopasmowych dzięki zakupowi 12 spółek internetowych

Znaczne przyspieszenie ekspansji usług szerokopasmowych



Źródło: Netia, TP

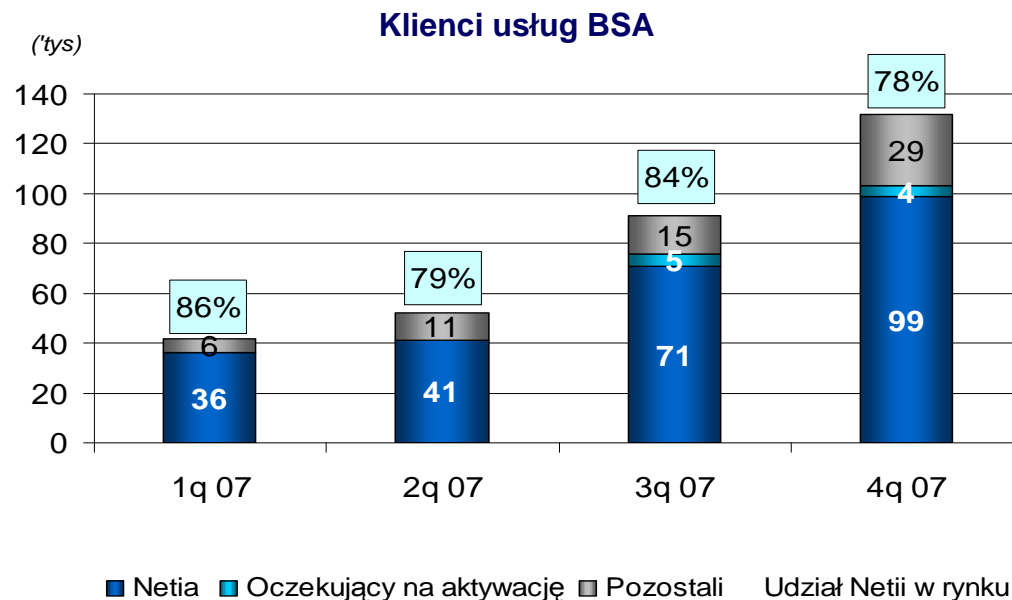
... i coraz większy udział Netii w rynku usług szerokopasmowych



- Udział Netii w liczbie nowopozyskanych klientów netto wyniósł 19% w 2007 r.
- W ciągu 2007 r. udział Spółki w ogólnej liczbie klientów usług szerokopasmowych wzrósł trzykrotnie do poziomu 4,6% z 1,5% w IV kw. 2006 r.

Źródło: Netia, TP

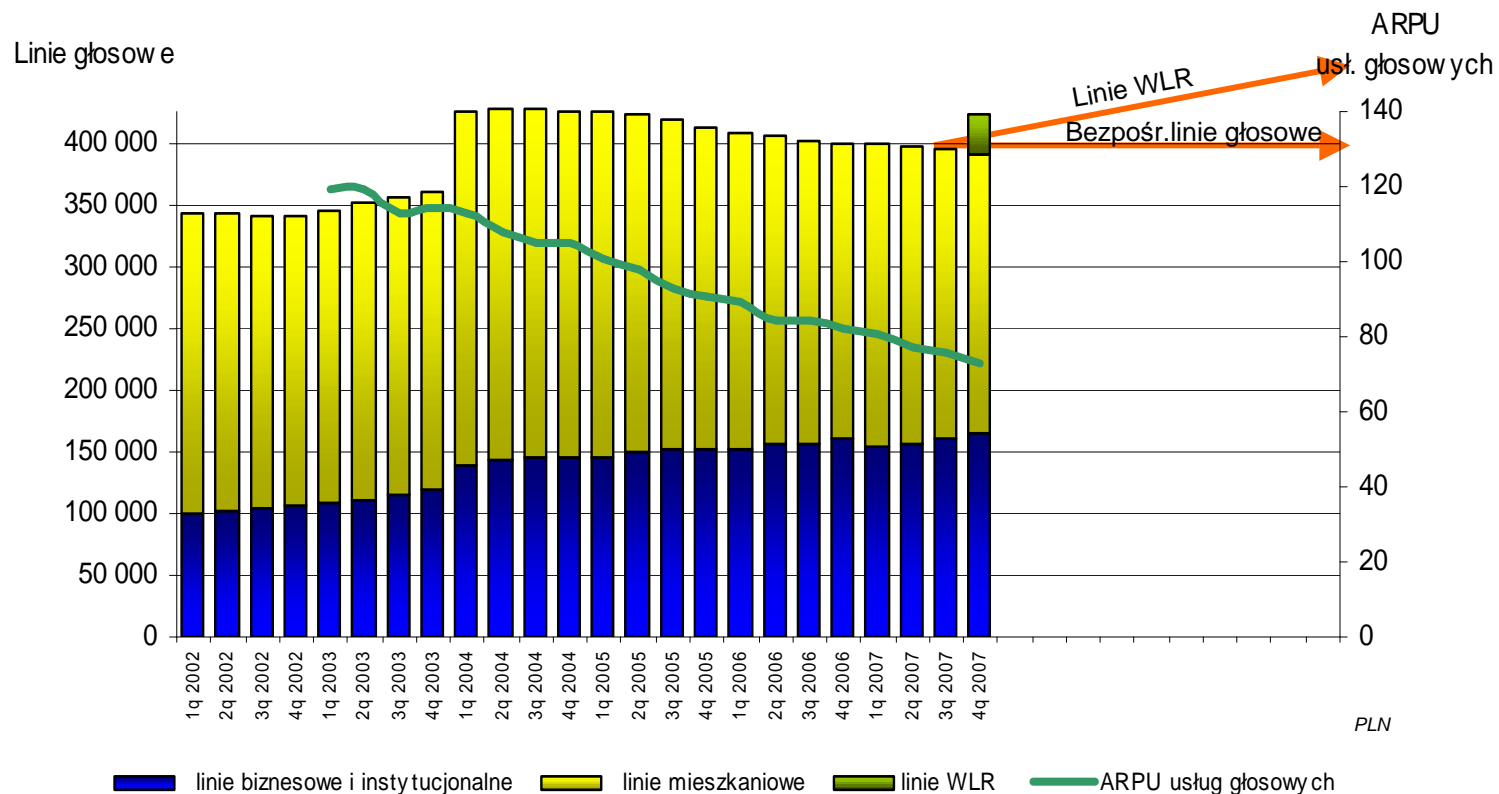
Netia niekwestionowanym liderem na polskim rynku BSA




- Netia obsługuje 78% 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)

Źródło: Netia, TP

Oczekujemy, że oferta pakietowa pomoże ustabilizować przychody z usług głosowych



- Liczba linii głosowych (we własnej sieci Netii i WLR) wyniosła 422 tys. na koniec 2007 r.
- Netia oczekuje, że liczba linii głosowych (we własnej sieci Netii i WLR) osiągnie ponad 580 tys. w 2008 r.



Netia jako pierwszy operator alternatywny uruchamia usługi z wykorzystaniem dostępu do lokalnej pętli abonenckiej TP (LLU)

- Grudzień 2007 – uruchomienie pierwszego węzła w Warszawie w ramach projektu pilotażowego
- I kw. 2008 – komercyjna oferta usług LLU
- Wybór węzłów TP do uwolnienia opiera się na analizach geomarketingowych:
 - ogółem - ponad 500 węzłów do uwolnienia, z czego 100 węzłów zaplanowano do uwolnienia w 2008 r.
 - dostęp do ok. 50% linii TP
- W ramach usług LLU Netia oferuje pakiety usług głosowych i internetowych po stawkach identycznych z ofertą dla usług WLR i BSA
- W przyszłości - migracja klientów BSA/ WLR na usługi świadczone na bazie LLU
 - stały wzrost przychodów z linii klienta (dosprzedaż usług kontentowych i konwergentnych oraz usług głosowych)

Netia najlepiej postrzeganym operatorem na rynku

<u>Oceniany operator:</u>	Klienci TP S.A.	Klienci Netii	Klienci Tele2
Telekomunikacja Polska S.A.	7,30	5,54	6,36
Netia	8,00	8,22	7,96
Tele2	4,82	4,49	8,15

Netia jest **najlepiej postrzeganym operatorem** zarówno wśród własnych klientów, jak i klientów TP S.A.

Badanie zrealizowane przez firmę 4P research mix w listopadzie 2007 roku, metodą indywidualnych wywiadów telefonicznych, na losowych próbach klientów wybranych operatorów telekomunikacyjnych. W skali 1-10.

Z usług jakiego innego operatora skorzystał(a)by Pan(i)?

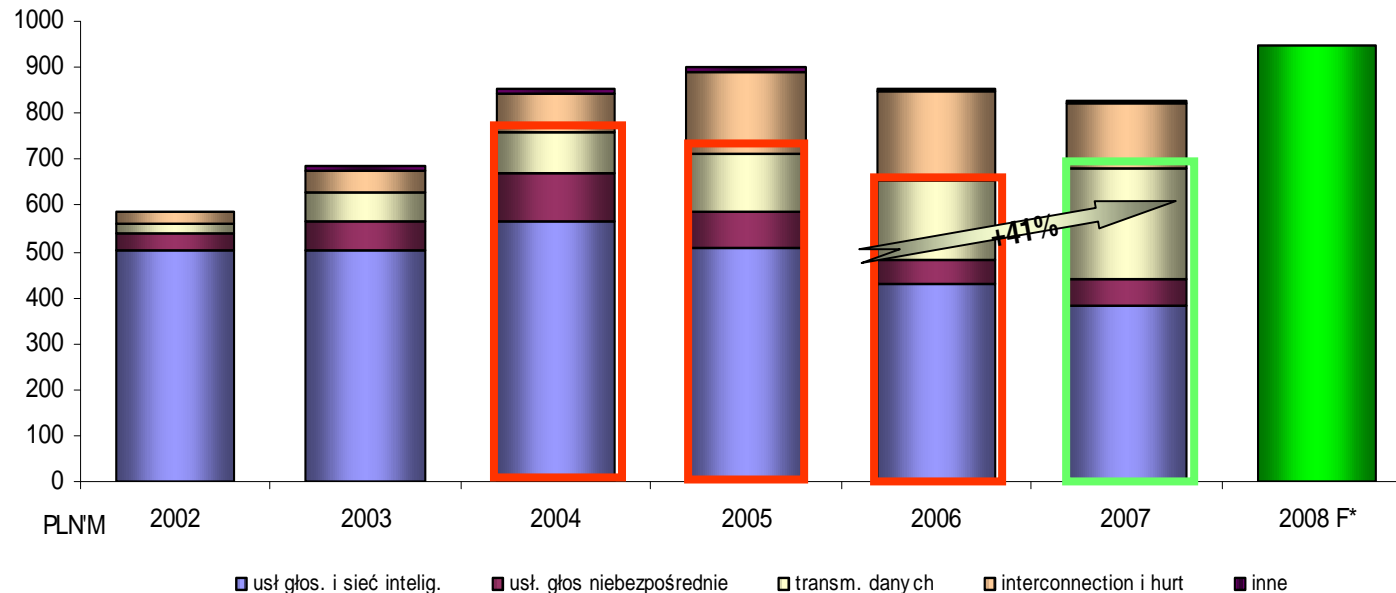
(Pytanie zadano wyłącznie użytkownikom telefonii stacjonarnej rozważającym skorzystanie z usług innego operatora)

Jako alternatywnych operatorów telefonicznych badani najczęściej wskazują Netię (22,0%) i Telefonię Dialog (17,3%). Mniej niż co dziesiąty badany wspomina o Tele2 (8,7%) oraz Telekomunikacji Polskiej (5,5%).

CBM INDICATOR dla Urzędu Komunikacji Elektronicznej



Przychody w podziale na produkty

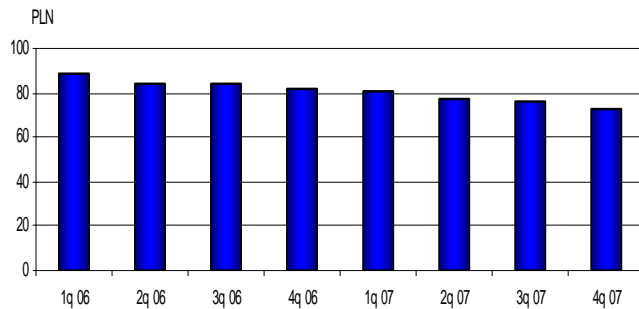


- > 6% wzrost przychodu w IV kw. 2007 r. wobec IV kw. 2006 r. oraz 8% wzrost w porównaniu z III kw. 2007 r.
- > Wzrost przychodów z transmisji danych za 2007 r. do poziomu 242,2 mln zł tj. o 41% w porównaniu z 2006 r., 12% wzrost przychodów kwartalnych z tego tytułu w porównaniu z III kw. 2007 r. , co rekompensuje z nawiązką obniżkę przychodów ze sprzedaży bezpośrednich usług głosowych
- > Wzrost o 5% łącznych przychody z transmisji danych, bezpośrednich i pośrednich usług głosowych za 2007 r. do poziomu 665,9 mln zł w porównaniu z 2006 r.
- > Obniżka przychodów za 2007 r. spowodowana spadkiem przychodów z tytułu usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich (przychody za rok 2007 spadły o 3% do 838,0 mln zł w porównaniu z 2006 r.)
- > Planowana rozbudowa bazy klientów internetowych, usługi świadczone w ramach WLR oraz znaczące przychody z umowy o świadczenie usług transmisyjnych dla P4 przyspieszą wzrost przychodów Netii w nadchodzących kwartałach

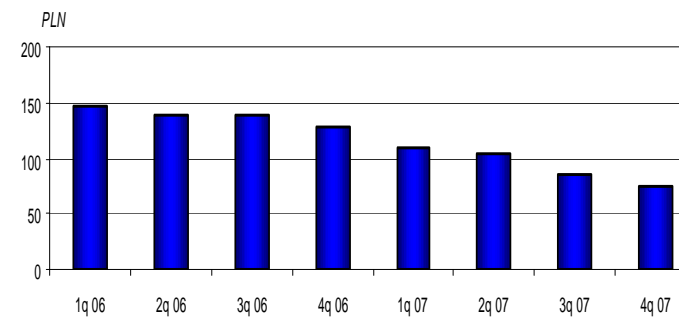
* Prognoza na 2008: > PLN 950 mln

Kluczowe wskaźniki operacyjne zgodne z oczekiwaniami

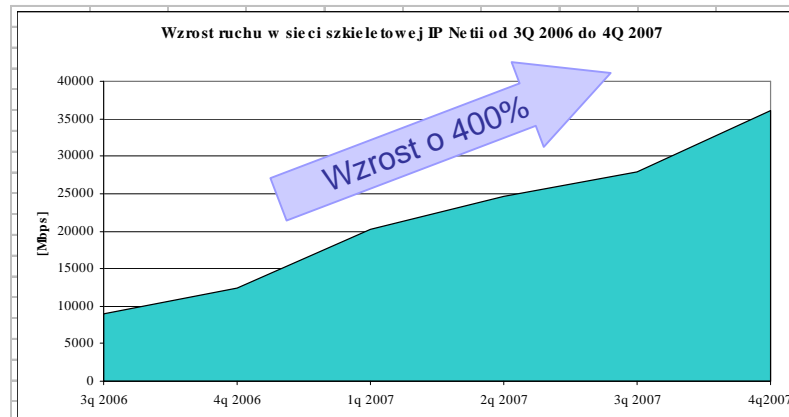
ARPU dla bezp. usł. głosowych



ARPU dla usł. szerokopasmowych



Wzrost ruchu w sieci szkieletowej IP Netii od 3Q 2006 do 4Q 2007



- > ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych spada wraz ze wzrostem liczby pozyskanych klientów indywidualnych
- > Opłaty za usługi kupowane przez nowych klientów w IV kw. 2007 r. o 20% wyższe w porównaniu z III kw. 2007 r.

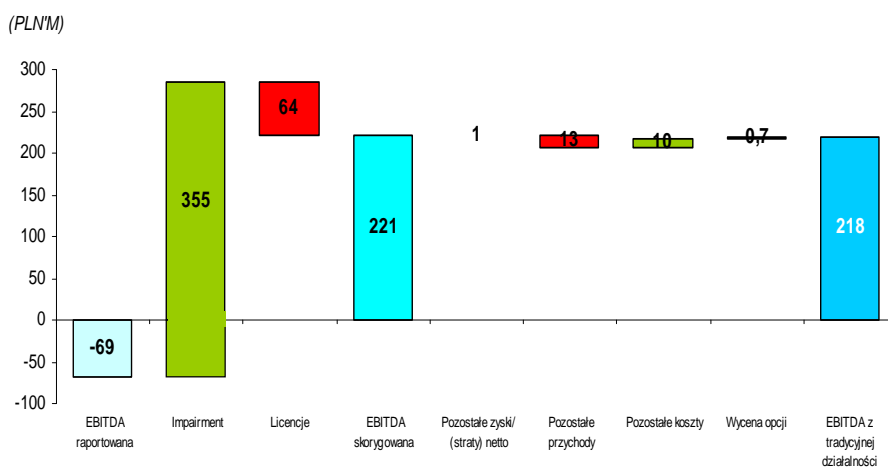
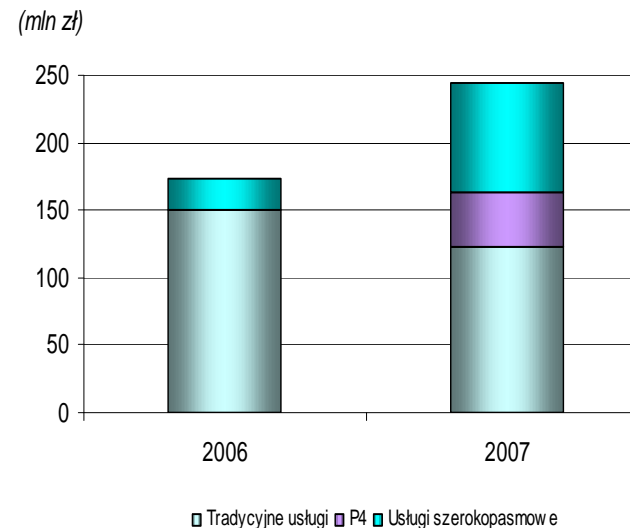
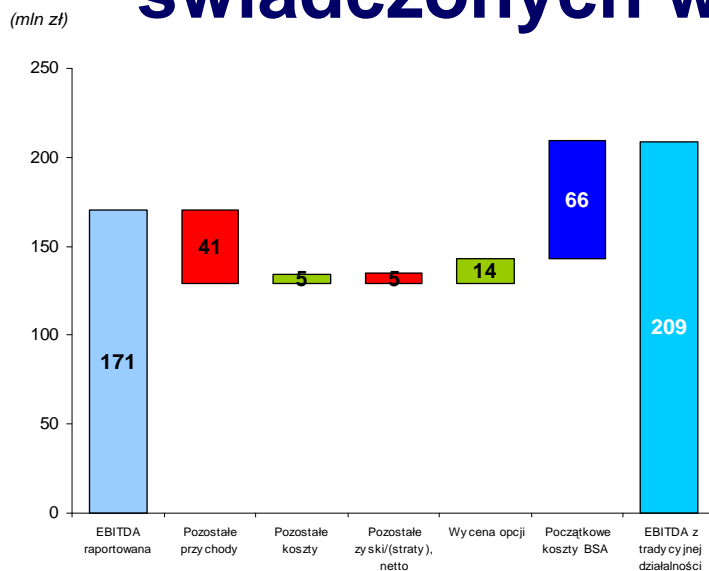
Podstawowe dane finansowe

Przychody ponownie rosną

(w mln zł)

	2007				2006			
	4Q	3Q	2Q	1Q	4Q	3Q	2Q	1Q
Przychody	222,494	205,559	205,580	204,392	209,718	230,537	203,422	218,380
% zmiana (r-d-r)	6.1%	(10.8%)	1.1%	(6.4%)	(11.7%)	(0.1%)	(9.2%)	0.8%
EBITDA / Skorygowana EBITDA* Marża	17,677 7.9%	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%
EBIT/Pro Forma EBIT*	(44,967)	(35,714)	(8,249)	(14,910)	(9,827)*	(15,583)*	(19,928)*	(5,843)
Udział w kosztach początkowych P4	(52,892)	(43,733)	(42,994)	(25,618)	(15,735)	(7,262)	(4,650)	(3,007)
PAT/Pro Forma PAT *	(99,902)	(80,543)	(51,010)	(37,802)	(31,494)*	(22,919)*	(23,101)*	(10,638)
Aktywa razem	2,070,651	2,016,734	2,092,063	2,093,132	2,155,359	2,528,943	2,527,046	2,588,619
Środki pieniężne netto	(37,300)	43,416	98,861	152,129	143,586	107,783	136,008	228,957
Dostępny kredyt	205,000	295,000	295,000	100,000	200,000	--	--	--

Poprawa przepływów pieniężnych z usług świadczonych we własnej sieci Netii



- Marża EBTIDA z produktów i usług świadczonych we własnej sieci Netii wykazała nieznaczny wzrost do poziomu 25,6%
- EBITDA z produktów i usług świadczonych we własnej sieci Netii spadła jedynie o 4%
- Nakłady inwestycyjne na tradycyjne usługi za 2007 r. zmniejszyły się w stosunku do 2006 r.
- Kwota środków pieniężnych generowanych z usług świadczonych przez Netię we własnej sieci wzrosła z 68 mln zł do 86 mln zł

Cele na 2008 r.

- Przyspieszenie pozyskiwania klientów usług szerokopasmowych
- Dosprzedaż usług pakietowych
- Wzrost efektywności sprzedaży
- Wzrost tempa uwalniania węzłów LLU – w 2008 r. Netia planuje uzyskać dostęp do ponad 100 węzłów
- Wprowadzenie usług komórkowych pod własną nazwą Netii – planowane na druga połowę 2008 r.
- Dalsza konsolidacja lokalnych sieci ethernetowych – do 40 mln zł przeznaczonych na działania w ramach Fuzji i Przejęć (M&A)

Prognoza na 2008 r.

NETIA (w mln zł, o ile nie podano inaczej)	2007 wyniki	2008 prognoza
Klienci usług szerokopasmowych (tys)	218	> 400
Klienci usług głosowych (własna sieć + WLR) (tys)	422	> 580
Uwolnienie węzłów pętli abonenckiej (LLU) (szt.)	4	100
Przychody	838	> 950
EBITDA	171	125
w tym Straty początkowe zdobycia klientów BSA, WLR, LLU	66	80
Nakłady inwestycyjne	244	280
Nakłady na przejęcia sieci Ethernetowych	39	40

Prognoza nakładów inwestycyjnych

<i>(mln zł)</i>	2007	2008 prognoza
Obecna sieć i projekty IT	123	109
Rozwiązania transmisyjne dla P4	40	47
Usługi szerokopasmowe	81	124
- w tym <i>WiMax</i>	30	18
Razem	244	280



Dziękujemy za uwagę

