



# Netia SA

## Polski rynek szerokopasmowy – nowe możliwości

*kwiecień 2008*

**netia**



*Informacje zawarte w niniejszej prezentacji zawierają stwierdzenia dotyczące przyszłości (prognozy). Prognozy te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych prognoz. Z uwagi na wystąpienie szeregu czynników faktyczne wyniki osiągnięte przez Netię mogą różnić się w istotnym zakresie od wyników przedstawionych w informacjach prognostycznych. Szczegółowy opis czynników ryzyka związanych z inwestowaniem w papiery wartościowe Netii znajduje się w raporcie rocznym Netii opublikowanym w formie raportu okresowego nr 12/2008 z dnia 28 lutego 2008 roku. Netia niniejszym oświadcza, że nie jest zobowiązana do aktualizacji lub korygowania publikowanych prognoz.*

# Najnowsze wydarzenia w Netii

- Bardzo korzystne regulacje prawne od stycznia 2007, szczególnie dla LLU (uwolnienie dostępu do lokalnej pętli abonenckiej) i BSA (dostęp szerokopasmowy przez bitstream)
- Zaktualizowana strategia ukierunkowana na wykorzystanie szans na polskim rynku szerokopasmowym - Netia jest wyraźnym liderem wśród polskich alternatywnych dostawców usług szerokopasmowych:
  - 250 tys. klientów usług szerokopasmowych (wzrost o 260% w 2007)
  - 19% wszystkich nowych przyłączeń netto dla tych usług pozyskane przez Netię w 2007
- Nowy zespół zarządzający mocno motywowany do maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy
- Sprzedaż pakietu założycielskiego 23% udziałów w 4-tym polskim operatorze komórkowym za 130 mln euro:
  - 63% zwrot z zainwestowanego kapitału
  - Kluczowe strategiczne relacje biznesowe utrzymane po transakcji sprzedaży
  - Silny bilans Netii wesprze nowe możliwości

# Treść



## Przegląd rynku

Strategia

Wyniki za 2007 r. i prognoza

Podsumowanie

# Polski rynek jest atrakcyjny i dynamicznie się rozwija

## Główne wskaźniki

### Polityka:

- Szybka liberalizacja rynku telekomunikacyjnego
- Integracja z UE wnosi element stabilności

### Gospodarka:

- Umiarkowana inflacja
- Szybki rozwój gospodarczy
- Niskie realne stopy procentowe

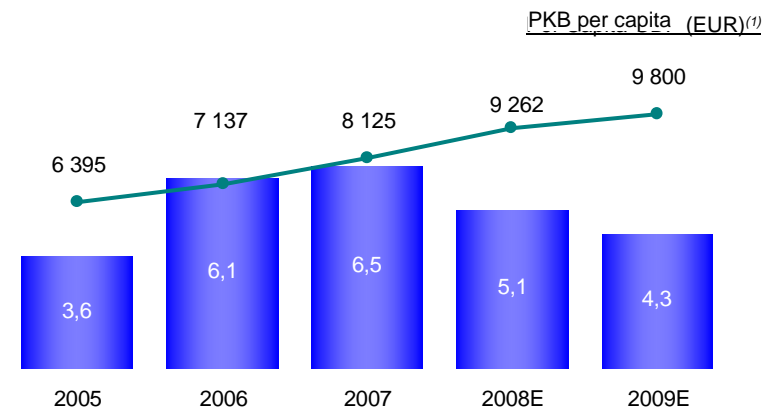
### Społeczeństwo

- Migracja do dużych miast i krajów UE
- Rosnąca klasa średnia i starzejąca się populacja

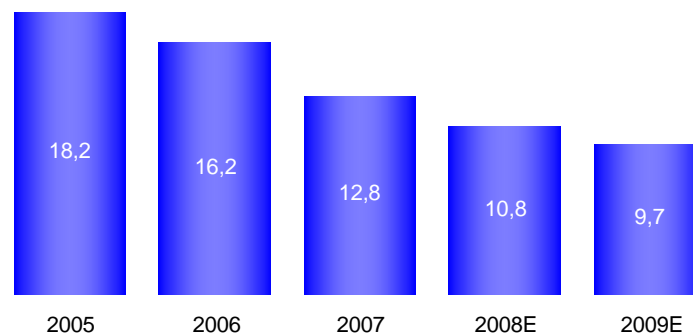
### Technologie:

- Masowe korzystanie z Internetu i telefonii komórkowej
- Szybka akceptacja dla nowych technologii

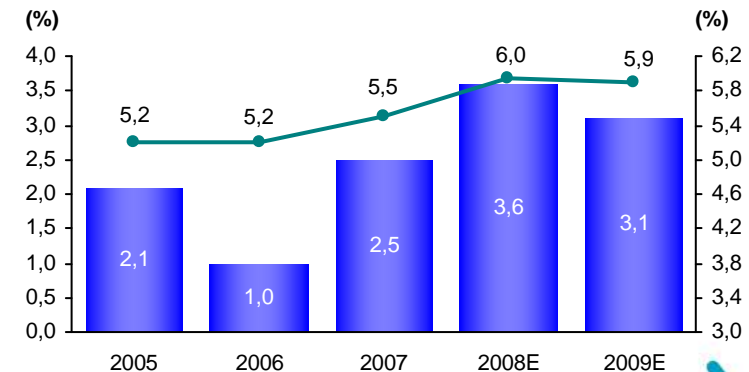
## Wzrost PKB (%)<sup>(1)</sup>



## Stopa bezrobocia (%)<sup>(1)</sup>



## Inflacja / stopy procentowe<sup>(2)</sup>



(1) Źródło: Główny Urząd Statystyczny

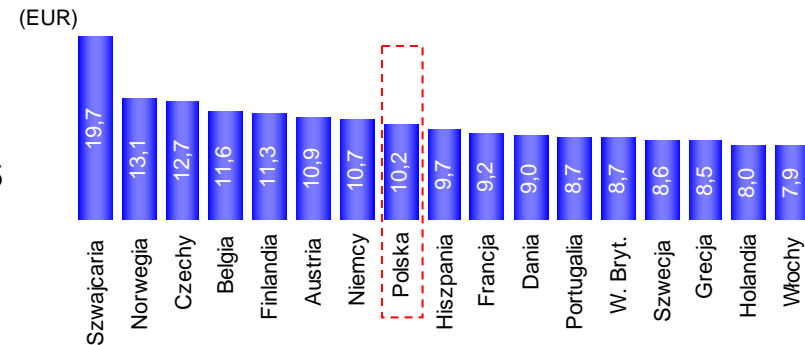
(2) Stopy procentowe w oparciu o oprocentowanie 10-letnich obligacji Skarbu Państwa

# Polski rynek telekomunikacyjny podlega szybkiej liberalizacji

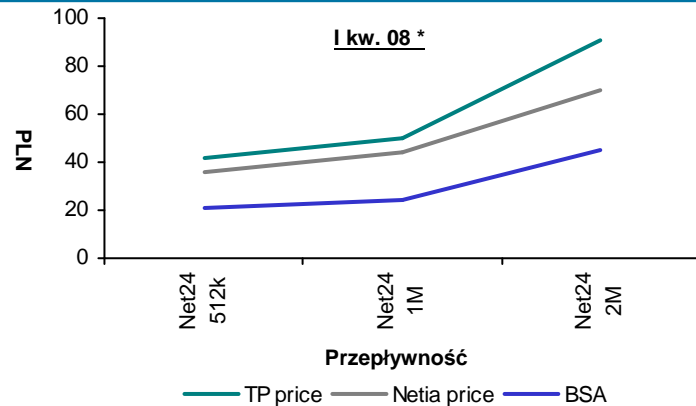
## Regulacje

- Bitstream z 51% upustem od ceny detalicznej
- WLR z 47% upustem
- LLU - pełen dostęp za 36 zł / miesiąc
- Kary nałożone na TP w łącznej wysokości blisko 0,5 mld zł, większość podtrzymana przez sąd
- Netia wezwała TP do zapłaty kar umownych za opóźnienia w procesie aktywacji klientów BSA na łączną kwotę 21 mln zł

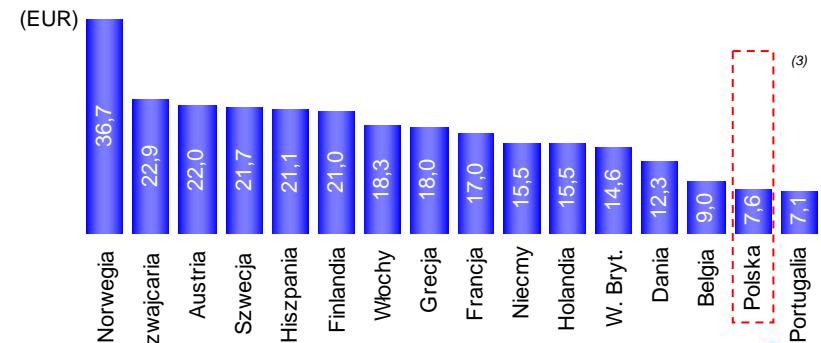
## Hurtowe ceny dla LLU<sup>(1)</sup>



## Atrakcyjne marże dla bitstreamu



## Hurtowe ceny dla bitstreamu<sup>(2)</sup>



Nota: Przeliczenia po kursie wymiany walut z dnia 14 marca 2008

(1) Źródło: Merrill Lynch Research

(2) W przypadku Finlandii, Niemiec, Grecji, Szwecji i Szwajcarii cena dotyczy odsprzedaży ADSL

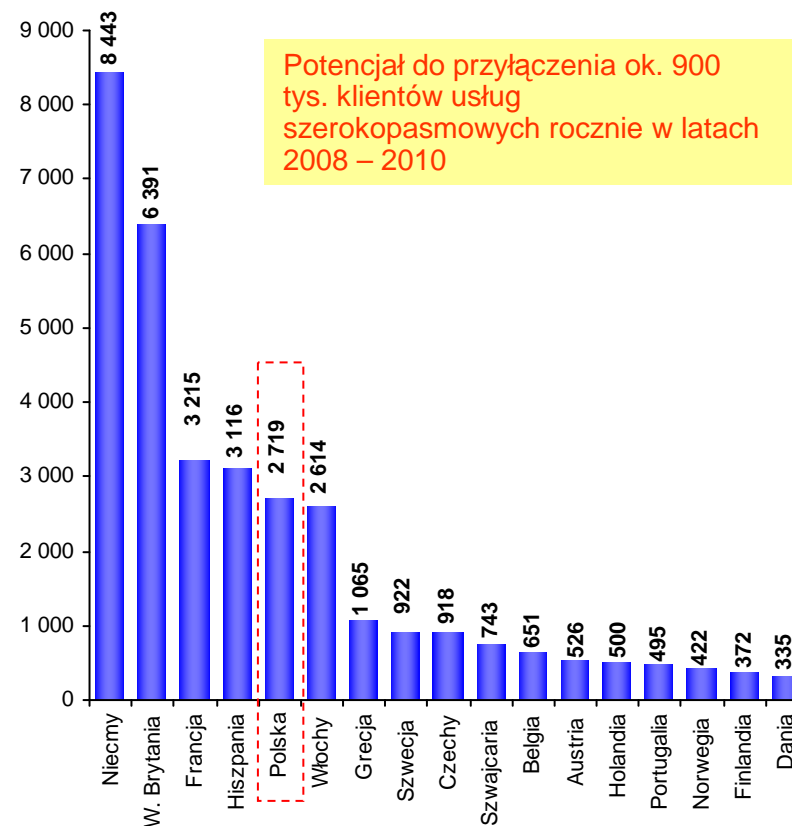
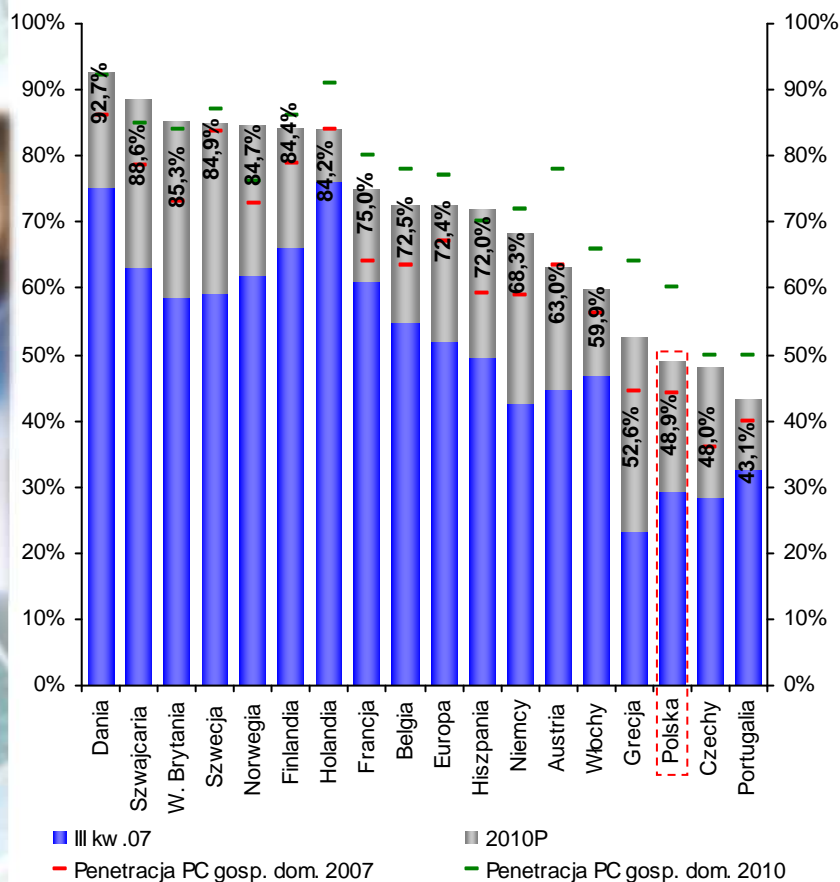
(3) Cena hurtowa obliczona jako 51% upust od APRU dla ADSL w TP w IV kw. 2007

(\*) Porównanie cen dla umowy 2-letniej

# Potencjał rozwoju polskiego rynku szerokopasmowego

Dostęp szerokopasmowy<sup>(1)</sup>

Szacowany wzrost dostępu szerokopasmowego do 2010 roku (gosp. domowe)<sup>(1)(2)</sup>



Potencjał do przyłączenia ok. 900 tys. klientów usług szerokopasmowych rocznie w latach 2008 – 2010

Źródło: Merrill Lynch Broadband Matrix, Merrill Lynch CE3 Matrix

Nota: Szacunki dot. krajów Europy Zachodniej oparte o dane po III kw. 07; dane dla Polski i Czech oszacowane w oparciu o dane po III kw. 06

(1) Bez uwzględnienia sieci osiedlowych (Ethernet)

(2) Obliczony jako różnica liczby gosp. dom. z dostępem szerokopasmowym w 2010 (szac.) i II kw. 2007

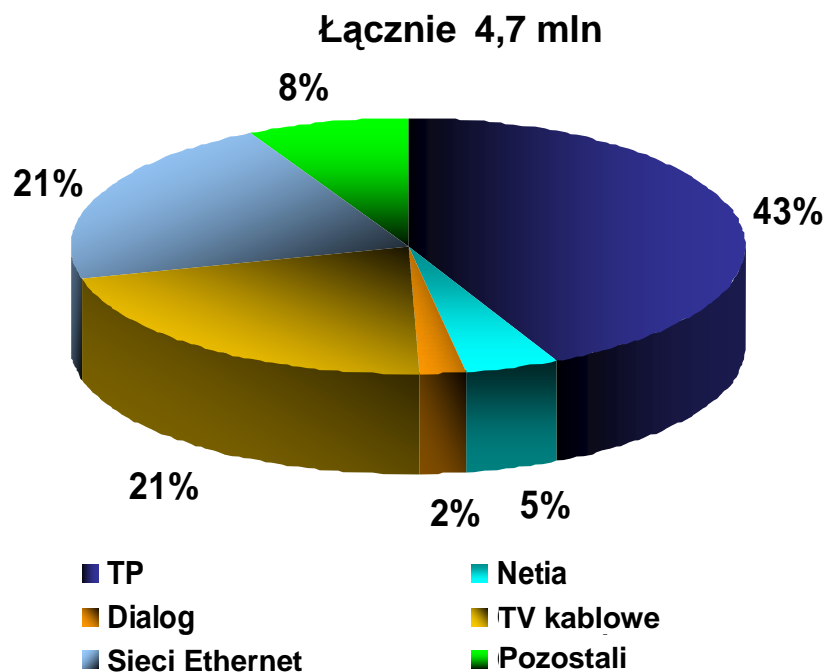




# Rynek szerokopasmowy jest rozdrobniony

Użytkownicy usług szerokopasmowych – IV kw. 2007

Szanse wzrostu dla Netii



- Własna sieć miedziana/światłowodowa Netii
  - Kontynuacja rozwoju ADSL wśród bazy klientów we własnej sieci (ok. 250 tys. linii mieszkaniowych i 150 tys. linii biznesowych)
- Dostęp do sieci TP otwarty decyzjami Regulatora
  - Internet w oparciu o Bitstream Access
  - Dosprzedaż usług głosowych – VoIP i hurtowy dostęp do abonamentu (WLR)
  - Przejście do LLU przy osiągnięciu odpowiedniej skali
  - Dosprzedaż usług IPTV i sprzedaż krzyżowa usług komórkowych
- Sieci osiedlowe (Ethernet)
  - Sieci lokalne o wysokiej przepływności
  - Brak możliwości skali do oferowania kontentu i spełnienia wymogów regulacyjnych
  - Potencjał do małych przejęć zamykających (bolt-on acquisitions)
- TV kablowa
  - Netia ma możliwość konkurowania ofertą typu „multi-play”



# Netia ma najbardziej dogodną pozycję do wykorzystania szans na liberalizowanym rynku

## Główni gracze rynkowi

Operator	Podst. działalność	Pozycja rynkowa	Przychody'07 (EUR mln)	Kapitalizacja giełdowa (EUR mln)	Ogólnokrajowa sieć szkieletowa	Orientacja na klienta	Strategia LLU BSA/WLR	Klienci szerokopasmowi (tys.)
TP	Telefonia stacjonarna, internet, transmisja danych	8.9mln linii stacjonarnych	2,883	8,887				2,022
PTK Centertel (Orange)	Telefonia komórkowa	14.1mln użytkowników	2,284				PCMCIA/ BSA	200^
Polkomtel (Plus)	Telefonia komórkowa	13.4mln użytkowników	2,209	Nie notowana				200^
PTC (Era)	Telefonia komórkowa	12.9mln użytkowników	2,103	Nie notowana			BSA	150^
Netia	Telefonia stacjonarna, transmisja danych, internet	421 tys. linii stacjonarnych	234	441	Tak	Biznesowi/ Mieszkaniowi	WLR, BSA, LLU	217
Exatel	Telefonia stacjonarna	1.2% udział w wartości polskiego rynku telekom.	137 <sup>(1)</sup>	Nie notowana	Tak	Biznesowi	WLR, BSA	<10
Telefonia Dialog	Telefonia stacjonarna, transmisja danych, internet	409 tys. linii stacjonarnych	141	Nie notowana	Nie	Biznesowi/ Mieszkaniowi	WLR, BSA, LLU	110
GTS Energis	Telefonia stacjonarna	7 tys. klientów biznes., ok.1% udział w wartości rynku telekom.	103 <sup>(1)</sup>	Nie notowana	Tak	Biznesowi	WLR, BSA, LLU	<10
UPC Polska	TV kablowa	2mln gosp. dom. w zasięgu, 1mln abonentów TV kablowej	140 <sup>(1)</sup>	Nie notowana	Nie	Mieszkaniowi		263
Tele2	Telefonia stacjonarna, reseller	1mln linii stacjonarnych	101 <sup>(1)</sup>	Nie notowana	Nie	Mieszkaniowi	WLR, BSA, LLU	<10
Multimedia	TV kablowa	626 tys. abonentów TV kablowej 165tys.linii stacjonarnych	119	431	Nie	Mieszkaniowi	WLR, BSA, LLU	211
Vectra	TV kablowa	645 tys. abonentów TV kablowej	82	Nie notowana	Nie	Mieszkaniowi	BSA,LLU	140
Hyperion	Usługi szerokopasmowe	B/D	5.1 <sup>(1)</sup>	22	Nie	Mieszkaniowi		70

Kapitalizacja rynkowa z dn. 28-02-2008

^ mobilne usługi szerokopasmowe

(1) Przychody'06

Źródło: GUS, CBOS, TNS OBOP, PMR, dane własne, sprawozdania finansowe operatorów, szacunki Netii



# Netia ma unikalne atuty, by wykorzystać szanse na rynku szerokopasmowym

<b>Przewaga pierwszeństwa</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <u>Ponad 250 tys. klientów usług szerokopasmowych czyni Netię liderem wśród polskich dostawców alternatywnych</u></li><li>▪ Netia pierwsza wykorzystała szanse związane z liberalizacją rynku - ok. 78% udział w rynku bitstreamu</li><li>▪ Netia pierwsza uruchomiła usługi z wykorzystaniem dostępu do pętli lokalnej TP</li></ul>
<b>Partnerstwo biznesowe z PLAY</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Oferta szerokopasmowa Netii dostępna w 450 sklepach Play Germanos</li><li>▪ Trwają prace nad uruchomieniem przez Netię usług komórkowych pod własną marką i wprowadzeniem we współpracy z Play usług konwergentnych</li></ul>
<b>Ogólnopolski zasięg</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Marka rozpoznawalna na terenie całego kraju</li><li>▪ Ogólnopolski marketing i sieć dystrybucji</li><li>▪ Ogólnopolska sieć szkieletowa zapewnia pojemność i łączy backhaul od punktów styku</li><li>▪ Utrzymanie i zarządzanie siecią realizowane na terenie całego kraju poprzez umowę serwisową z firmą Ericsson</li></ul>
<b>Obecna działalność wspiera wzrost</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Tradycyjna działalność generuje środki pieniężne</li><li>▪ Znaczący potencjał do dalszej optymalizacji</li><li>▪ Silny bilans wesprze finansowanie rozwoju usług szerokopasmowych</li></ul>
<b>Kierownictwo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Duże doświadczenie zespołu zarządzającego i znajomość polskiego rynku telekomunikacyjnego</li><li>▪ Udowodnione umiejętności z zakresu fuzji i przejęć</li><li>▪ Plany motywacyjne skorelowane z wartością dla akcjonariuszy</li></ul>

# Treść

Przegląd rynku

**Strategia**

Wyniki za 2007 r. i prognoza

Podsumowanie



## Cele Netii ukierunkowane na wzrost wartości dla akcjonariuszy

- Pozycja lidera usług szerokopasmowych wśród operatorów alternatywnych – cel: pozyskanie 1 miliona klientów usług szerokopasmowych do końca 2010 r.
- Optymalizacja silnej pozycji w segmencie klientów biznesowych
- Wykorzystanie inwestycji w PLAY

### *Przy jednoczesnej*

- Zmianie kultury organizacyjnej, aby wesprzeć strategię skoncentrowaną na wzroście wartości
- Prowadzeniu strategii skalowalnych inwestycji dla uzyskania wzrostu wartości

# Strategia wzrostu

## Wzrost wartości klienta

- Wzrost dostępności LLU i migracja do LLU klientów bitstreamu / WLR
- Dalsze pozyskiwanie lokalnych sieci Ethernet
- Wprowadzenie i dosprzedaż usług „triple-play”
- Dosprzedaż usług mobilnych i konwergentnych
- Dalsza optymalizacja wykorzystania pojemności sieci

## Rozszerzenie portfela usług

- Szybkie wejście i rozwój LLU w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach
- Ocena potencjału rynku, technologii i modelu biznesowego dla usług IPTV i VoD, następnie wdrożenie (roll-out) w 2008
- Przygotowanie, ocena biznesowa i technologiczna oraz pierwsze wejście na rynek usług mobilnych i konwergentnych

## Wzrost liczby klientów

- Rozwój sieci dystrybucji i funkcji wsparcia w celu obsługi klientów indywidualnych w całym kraju
- Agresywne pozyskiwanie klientów usług szerokopasmowych w oparciu o geo-marketing
  - Wiodąca pozycja w bitstreamie
  - Lepsze wykorzystanie własnej sieci miedzianej
  - Optymalizacja inwestycji w WiMax
  - Selektywne pozyskiwanie wysokiej jakości lokalnych sieci dostępowych (sieci Ethernet)
- Dosprzedaż usług WLR klientom bitstreamu i pośrednich usług głosowych



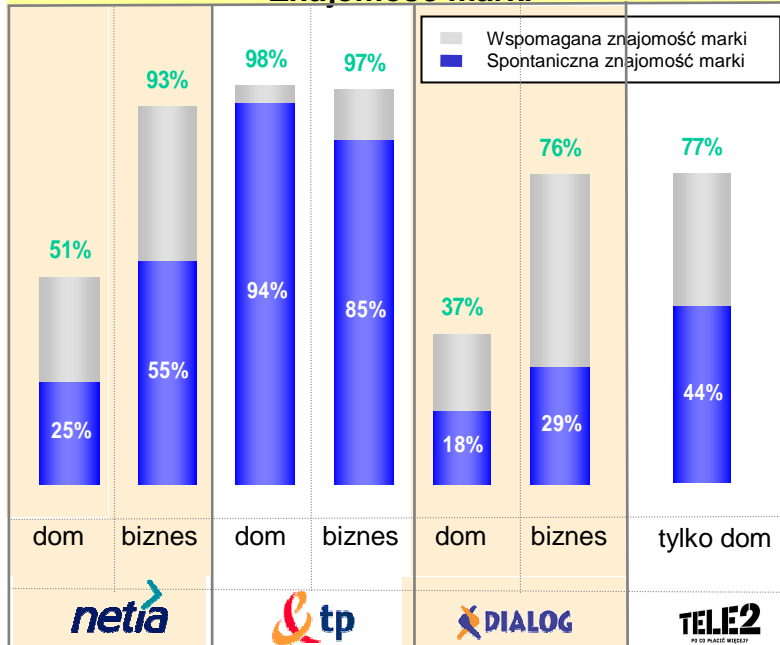
# Marketing strategy

- Netia pierwsza i dynamicznie pozyskująca klientów szerokopasmowych
- Usługi dodatkowe jako czynnik wyróżniający
- Wysoki standard obsługi klienta
- Nacisk na niskokosztowe kanały dystrybucji i pozyskania klienta
- Zapewniona obecność w najatrakcyjniejszych punktach sprzedaży

## Infrastruktura marketingowa gotowa

- Nowoczesny system sprzedaży elektronicznej
- 200+ pracowników Telesales (113 własnych i 91 zewnętrznych)
- 530 osób pracujących w sprzedaży bezpośredniej w systemie prowizyjnym
- 450 punktów sprzedaży Play Germanos dostępnych w najlepszych lokalizacjach, wyłączności na sprzedaż usług szerokopasmowych

## Znajomość marki



Dane o klientach indywidualnych: styczeń 2008 (Netia=3000)  
 Dane o klientach biznesowych: październik 2007 (Netia=300)

## Przejście do sektora masowego

- Marka dobrze upozycjonowana w segmencie klientów biznesowych
- Nowy wzór logo ukierunkowany na rynek masowy
- Masowa kampania reklamowa rozpoczęta (TV, czasopisma, megaboards, reklama bezpośrednia, itd.)
- Reklama o zasięgu ogólnopolskim



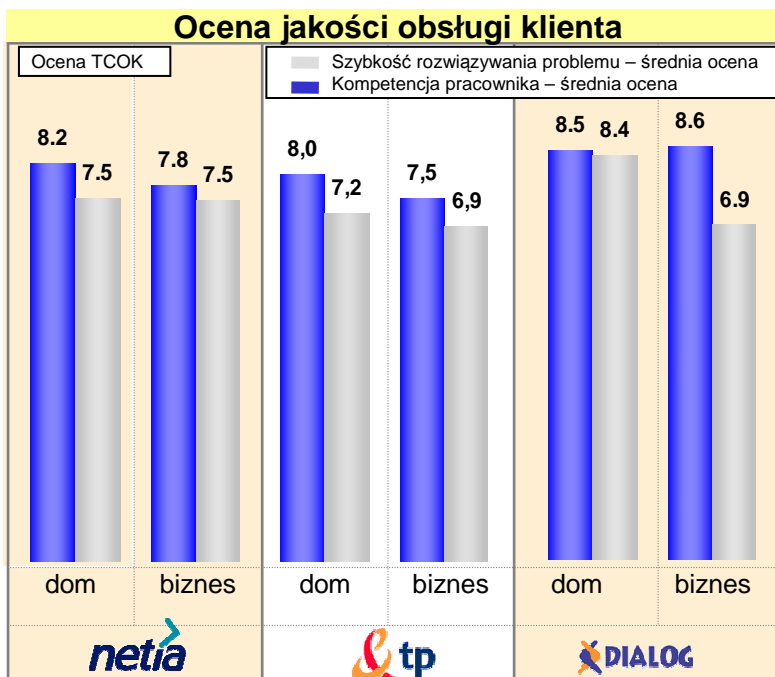


# Obsługa klienta

- Poziom obsługi wysoko oceniany przez klientów Netii
- Nacisk na wysoką jakość obsługi klienta
- Odpowiednie środki alokowane aby zapewnić wysokie standardy

## Zasoby alokowane do obsługi klienta

- 3 telefoniczne centra obsługi klienta, w tym 2 zewnętrzne (możliwość obsłużenia 10.000 rozmów dziennie)
- Billing (Geneva) / CRM (Clarify) przygotowane na jeszcze wyższe obciążenie
- Wsparcie techniczne realizowane przez umowę serwisową z firmą Ericsson
  - 300 fachowców
  - Ogólnopolski zasięg
- 300+ pracowników w obsłudze klienta
- Do 150 stanowisk zewnętrznych dostępne w razie potrzeby (dodane w ciągu ostatnich 12 miesięcy)
- 200+ pracowników telesales w CRM i dosprzedaży
- Instalacje
  - Urządzenia końcowe Plug&Play
  - Konsultanci zewnętrzni do pomocy technicznej



Dane o klientach indywidualnych: listopad 2007 (Netia=202, TP=284, Dialog=208)  
 Dane o klientach biznesowych: listopad 2007 (Netia=273, TP=300, Dialog=210)

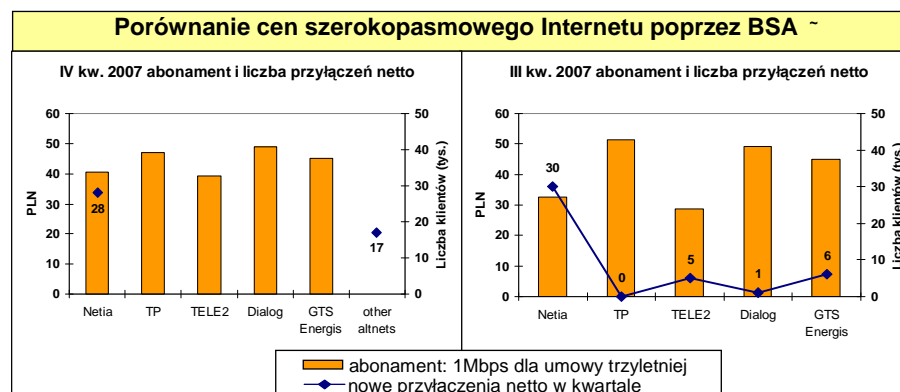


# Porównanie produktów / cen Netii

- W I poł. 2007 koncentracja na dostępie do usług szerokopasmowych i konkurencyjności cenowej
- W II poł. 2007 koncentracja na ofercie pakietowej: usługi głosowe (WLR) + Internet (BSA) – w sprzedaży od 20.08.2007
- W 2008 r. koncentracja na usługach głosowych (WLR/ VOIP) + Internet



Przykład reklamy promocyjnej oferty Netii dla usług bitstreamu „600 zł do ręki” z listopada/grudnia 2007



~ Porównanie średnich opłat miesięcznych, ceny brutto

\* Oferta promocyjna Netii „600 zł do ręki” (05.11-31.12.2007)

\*\* Oferta promocyjna Tele2 z laptopem (05.11-31.12. 2007)

~ Porównanie średnich opłat miesięcznych, ceny brutto

\* Oferta promocyjna Netii „Internet – rok za darmo” (09.07-10.08. 2007)

\*\* Letnia oferta promocyjna Tele2



Przykład reklamy promocyjnej oferty Netii dla usług bitstreamu „Internet - Rok za darmo” z lipca 2007



# Netia proponuje klientom usług szerokopasmowych także usługi dodane

## Bezpieczny Internet

- Zestaw funkcjonalności obejmuje m.in.:
  - Moduł antywirusowy
  - Moduł ochrony przed spyware
  - Firewall
  - Filtr antyspamowy
  - Mechanizmy kontroli rodzicielskiej
- Oparty o rozwiązania firmy F-Secure

**Bezpieczny Internet**

**Bezpieczny Internet**  
– chroniący Ciebie i Twój komputer przed zagrożeniami z sieci

Czy wiesz, że istnieje już 200 000 wirusów komputerowych, a w ciągu zaledwie jednego dnia powstaje 10 mutacji każdego z nich? Wirus potrzebuje kilka sekund, aby zainfekować Twój komputer.

**F-SECURE** Liderem w zakresie bezpieczeństwa w sieci jest firma F-Secure, z której rozwiązań skorzystało ponad 70 największych dostawców Internetu na całym świecie. F-Secure udostępnia aktualizację bazy danych wirusów wiele godzin wcześniej, niż jego konkurenci. Najszybciej reaguje na nowo pojawiające się zagrożenia z sieci.

Netia we współpracy z F-Secure przygotowała skuteczne narzędzia do ochrony Twoich danych w komputerze – Bezpieczny Internet i Bezpieczny Internet Premium.

Bezpieczny Internet 1 komputer 9,90 zł	antywirus	zabezpieczenie przed wirusami, robotami, korbami trojanami i programami szpiegującymi
Bezpieczny Internet 2 komputery 14,90 zł	firewall	zabezpieczenie przed włamaniem niepożądanych osób do komputera poprzez sieć internetową
Bezpieczny Internet 1 komputer 14,90 zł	antyspam	filtracja niechcianych e-mail
Bezpieczny Internet Premium 2 komputery 19,90 zł	kontrola rodzicielska	ochrona dzieci przed niepożądanymi treściami w Internecie

## Osobisty portal internetowy - mynet.pl

- Bezpłatny dla użytkowników stałego dostępu do Internetu Netii
- Unikalna oferta wśród polskich operatorów telekomunikacyjnych

**mynet.pl**

**mynet.pl – TWOJA STRONA INTERNETU**  
Zaloguj się do **mynet.pl**, a wszystko, co lubisz w internecie zobaczysz w jednym miejscu – na swojej osobistej stronie **mynet.pl**

- bądź zawsze na bieżąco i czytaj najnowsze wiadomości z kraju i ze świata
- śledź wydarzenia z życia gwiazd i nowości muzyczne, obserwuj najnowsze trendy w modzie
- zapisuj linki do ciekawych stron, żeby mieć je zawsze pod ręką
- przeglądaj swoją pocztę, sprawdzaj prognozę pogody i program TV oraz oglądaj filmy w internecie

Do Twojej strony internetu – **mynet.pl** dostaniesz się z dowolnego miejsca na świecie. Bezpłatny serwis **mynet.pl** jest dostępny wyłącznie dla Klientów korzystających z Szybkiego Internetu Netii.

**Już dziś zarejestruj się na [www.mynet.pl](http://www.mynet.pl) i zacznij korzystać z własnego serwisu.**

# Netia jest najlepiej postrzeganym operatorem na rynku

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

Netia jest **postrzegana jako najlepszy operator** przez swoich klientów i klientów TP

Ankieta przeprowadzona przez firmę 4P research mix w listopadzie 2007 przy użyciu metody indywidualnych rozmów telefonicznych na losowej próbie klientów wybranych operatorów. Skala ocen: 1-10.

Usługi którego operatora by Pan(i) wybrał(a)?

(Pytanie zadane wyłącznie użytkownikom telefonii stacjonarnej rozważającym zmianę operatora)

**Następujący operatorzy byli najczęściej wymieniani jako operatorzy alternatywni: Netia (22,0%) i Telefonia Dialog (17,3%).** Mniej niż co dziesiąty ankietowany wymieniał Tele2 (8,7%) i Telekomunikację Polską (5,5%).

CBM INDICATOR dla Urzędu Komunikacji Elektronicznej







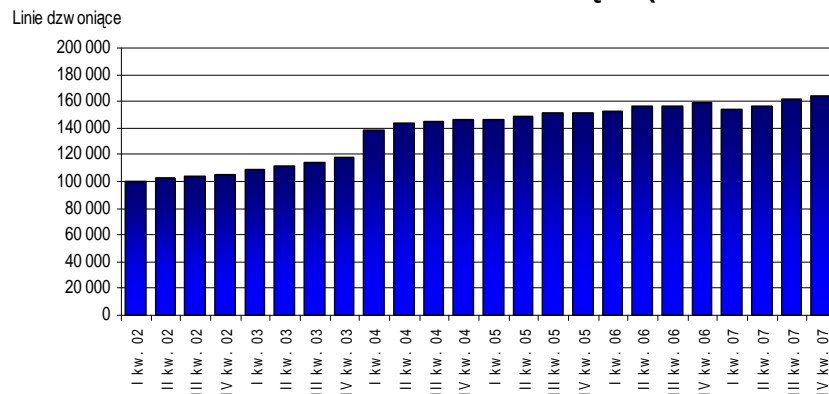
# Netia jako pierwszy operator alternatywny uruchomiła usługi oparte o dostęp do lokalnej pętli abonenckiej TP (LLU)

- Pierwszy węzeł uwolniony w grudniu 2007 r. w ramach projektu pilotażowego w Warszawie
- Usługi LLU komercyjnie wdrożone w I kw. 2008 r.
- Wybór węzłów TP przeznaczonych do uwolnienia dokonany w oparciu o badania geo-marketingowe
  - Planowane uwolnienie ponad 500 węzłów TP, w tym 100 węzłów w 2008 r.
  - 50% pokrycie sieci TP
- Obecnie w ramach usług LLU Netia oferuje pakiety usług głosowych i internetowych po stawkach identycznych z ofertą dla usług WLR i BSA
- W przyszłości planowana migracja klientów BSA/WLR do profilu LLU
  - Dalszy wzrost wartości klienta (dosprzedaż kontentu i usług konwergentnych oraz usług głosowych)

# Optymalizacja silnej pozycji w segmencie klientów biznesowych

- Adresowanie oferty do klientów korporacyjnych przynoszących wyższe marże przy minimalizacji dodatkowych nakładów
- Zmiana struktury bazy klientów - wzrost liczby małych i średnich przedsiębiorstw kosztem dużych korporacji
  - Standaryzacja produktów dla małych i średnich firm
  - Uproszczenie oferty
- Ukierunkowanie działu sprzedaży na marże jako kluczowy parametr działalności w sektorze klientów biznesowych
- Sprzedaż dodatkowa usług głosowych klientom bitstreamu; sprzedaż dodatkowa usług bitstreamu klientom usług głosowych
- Obniżenie kosztów operacyjnych i nakładów inwestycyjnych

**Biznesowe linie dzwoniące (własna sieć)**



# Wykorzystanie inwestycji w PLAY

- Rozszerzenie portfela usług:
  - Odsprzedaż usług komórkowych klientom Netii pod własną marką
  - Stworzenie oferty usług konwergentnych wraz z PLAY
- Dostarczenie rozwiązań transmisyjnych dla sieci Play
  - 5 – letni kontrakt może przynieść do 50 mln zł przychodów rocznie
  - Nakłady inwestycyjne do 100 mln zł w latach 2007 - 2008
- Dostęp do sieci dystrybucyjnej Play z punktami sprzedaży w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach



Do 10% sprzedaży usług bitstreamu Netii jest obecnie prowadzone poprzez sklepy Play Germanos



# PLAY: Cel Netii osiągnięty przy 63% zwrocie z inwestycji

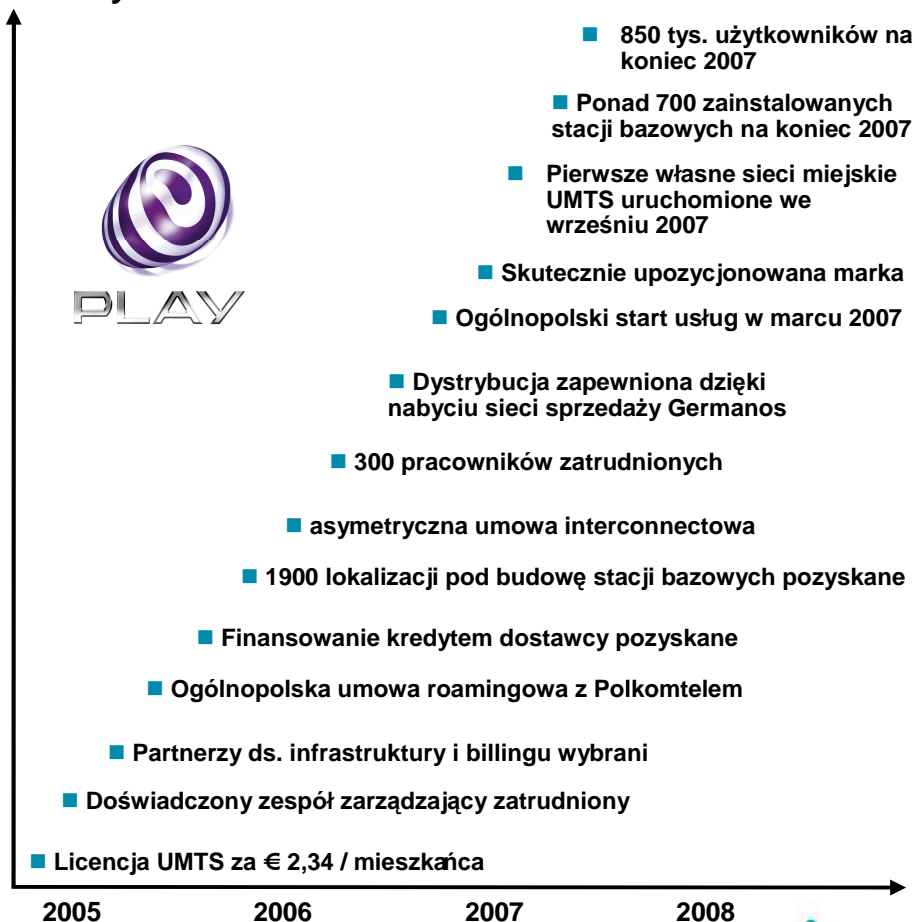
## Stan na I kw. 08

- Udział w rynku: 2,5%
- 1 mln użytkowników
- Wyniki za 2007 r.:
  - Przychody: 235 mln zł
  - Strata: 657 mln zł

## Transakcja sprzedaży 23% udziałów za kwotę 130 mln euro:

- EV: 2,175 mln zł
- EV/ użytkownika: 2,175 zł; > 60% premia w stosunku do wyceny zasiedziałych operatorów
- Umowy handlowe pozostają w mocy
- Netia unika wpłat na kapitał i materialnych gwarancji
- Zysk proforma na sprzedaży w kwocie 410 mln zł i środki pieniężne netto > 300 mln zł

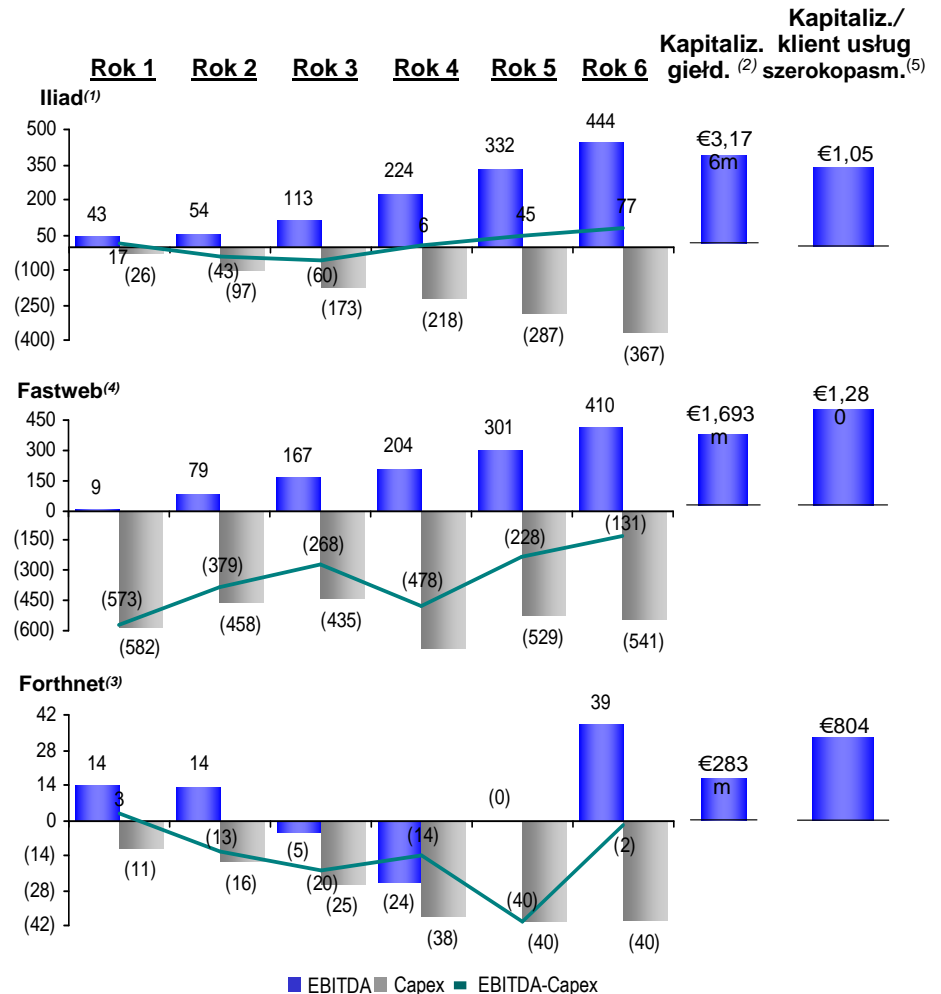
Wartość firmy



netia

# Skalowalne inwestycje w rentowny rozwój

- Strategia zorientowana bardziej na wartość sprzedaży niż nakłady inwestycyjne
- Netia spodziewa się utrzymać pozytywną EBITDA podczas całej fazy wzrostu
- Wpływ nowych inwestycji na przepływy pieniężne znacząco zneutralizowany przez:
  - Przepływy pieniężne z tradycyjnej działalności (we własnej sieci)
  - Wykorzystanie istniejących aktywów
  - Optymalizację nieruchomości / innych niekluczowych aktywów
- Prognoza średnioterminowa:
  - 1 mln klientów usług szerokopasmowych do końca 2010
  - Roczne stopy wzrostu przychodów w przedziale 15%-20%
  - Powrót EBITDA powyżej 220 mln zł do 2010 r.
  - Marża EBITDA powyżej 20% w perspektywie długoterminowej
  - Pozytywne przepływy środków pieniężnych w 2010 r.
  - Zysk operacyjny w 2010 r. i zysk netto najdalej w 2011 r.



Źródło: Raporty finansowe spółek, zewnętrzne raporty analityczne

(1) LLU wdrożone w Roku 2

(2) Kurs akcji z dnia 14 marca 2008

(3) Ostatnie trzy lata wg szacunków brokera

(4) EBITDA skorygowana (i przekształcona za 2006 r.); nieskorygowana EBITDA za lata 2-6 wynosiła odpowiednio €111m, €217m, €305m, €425m i €474m

(5) Kapitalizacja giełdowa/klienta wg szacunków brokera wynoszących 3 mln klientów dla spółki Iliad i zaraportowanej liczby 1,323 mln klientów dla spółki Fastweb. Kalkulacja dla spółki Forthnet w oparciu o analizę SOTP brokera przy założeniu wartości klienta ADSL w wysokości €900 minus proporcjonalne zadłużenie / klienta w wysokości €96

netia

# Treść

Przegląd rynku

Strategia

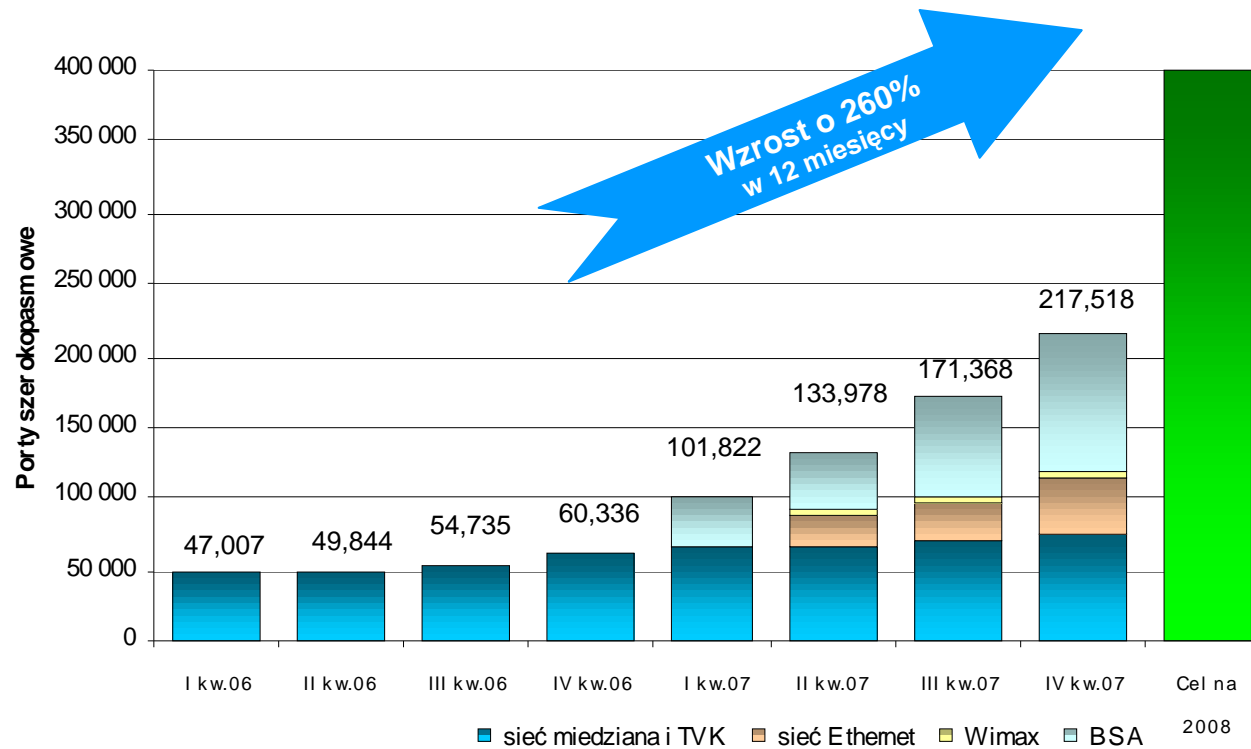
**Wyniki za 2007 r. i prognoza**

Podsumowanie

## Netia zrealizowała prognozę na 2007 r.

<b>NETIA</b> <i>(w mln zł, chyba że wskazano inaczej)</i>	<b>Pierwotna Prognoza</b>	<b>Najbardziej aktualna Prognoza</b>	<b>2007 Wynik</b>
Liczba klientów usług szerokopasmowych <i>(tys.)</i>	<b>&gt; 200</b>	<b>&gt; 210</b>	<b>218</b>
Liczba klientów usług głosowych (własna sieć + WLR) <i>(tys.)</i>	<b>&gt; 420</b>	<b>415 - 420</b>	<b>422</b>
Przychody	<b>830 - 865</b>	<b>835 - 850</b>	<b>838</b>
EBITDA	<b>130</b>	<b>165</b>	<b>171</b>
<i>w tym</i> <i>Początkowe straty na rozwój usług</i> <i>BSA, WLR, LLU</i>	<b>80</b>	<b>60</b>	<b>66</b>
Nakłady inwestycyjne	<b>300</b>	<b>230 - 240</b>	<b>244</b>
<b>Liczba klientów usług mobilnych PLAY <i>(tys.)</i></b>	<b>&gt; 500</b>	<b>&gt; 750</b>	<b>850</b>

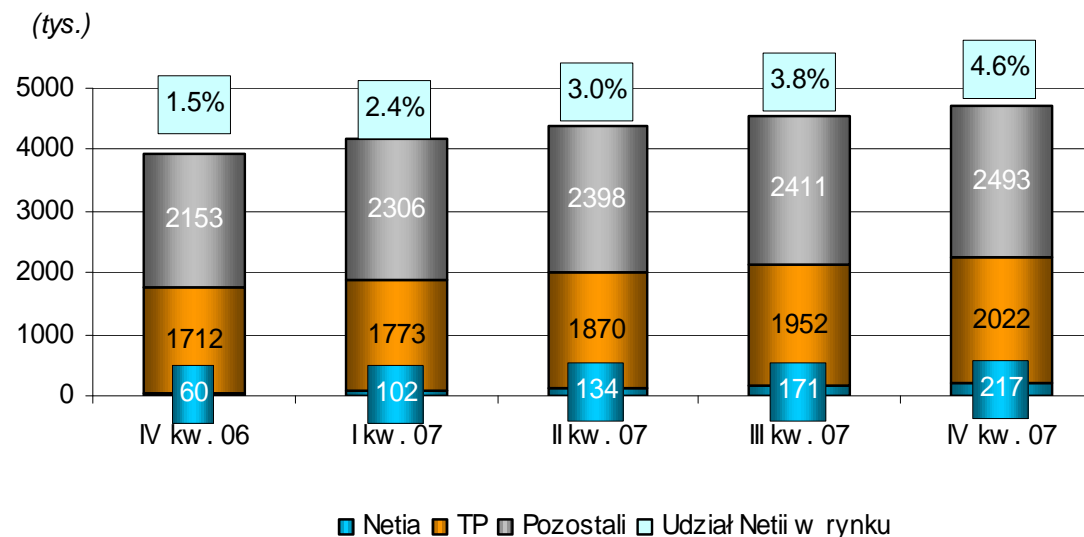
# Znaczne przyspieszenie ekspansji usług szerokopasmowych



Źródło: Netia, TP

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

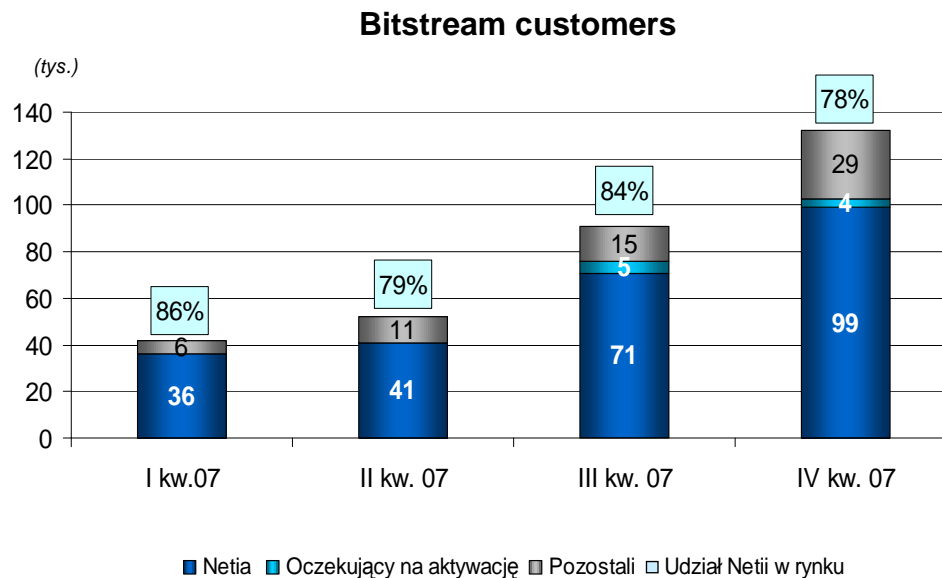
Klienci usług szerokopasmowych



- Udział Netii w ilości nowych przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych wyniósł w 2007 r. 19%
- Udział Netii w ogólnej liczbie klientów usług szerokopasmowych wzrósł do 4,6% w IV kw. 2007 r. z 1,5% w IV kw. 2006 r.

Źródło: Netia, TP

# Netia niekwestionowanym liderem na polskim rynku usług bitstreamu

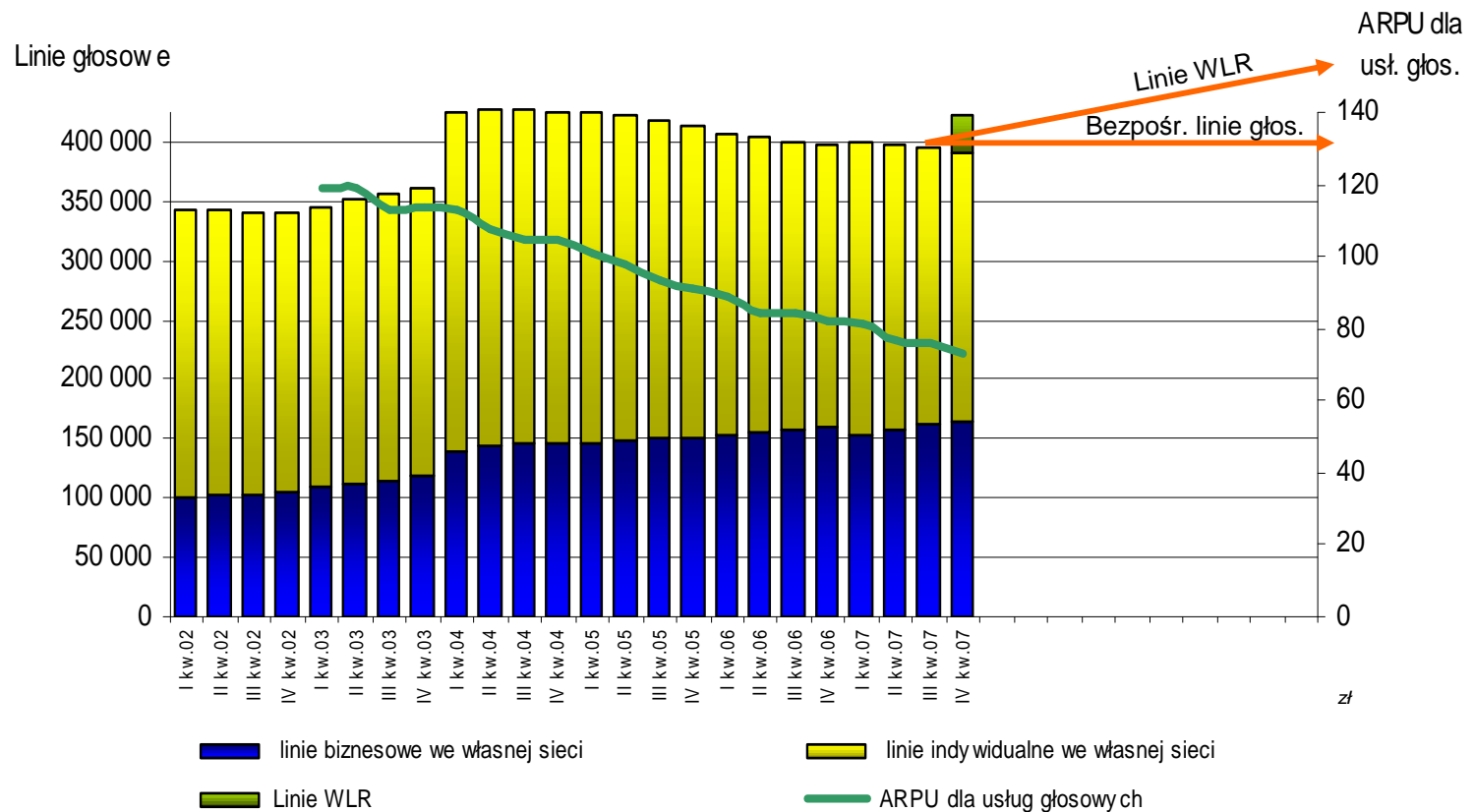


- Netia obsługuje 78% wszystkich klientów usług bitstreamu
- Znacząca poprawa standardów obsługi klienta od momentu uruchomienia usług bitstreamu w styczniu 2007 r. (średni czas aktywacji usługi wynosi obecnie 20 dni)

Źródło: Netia, TP

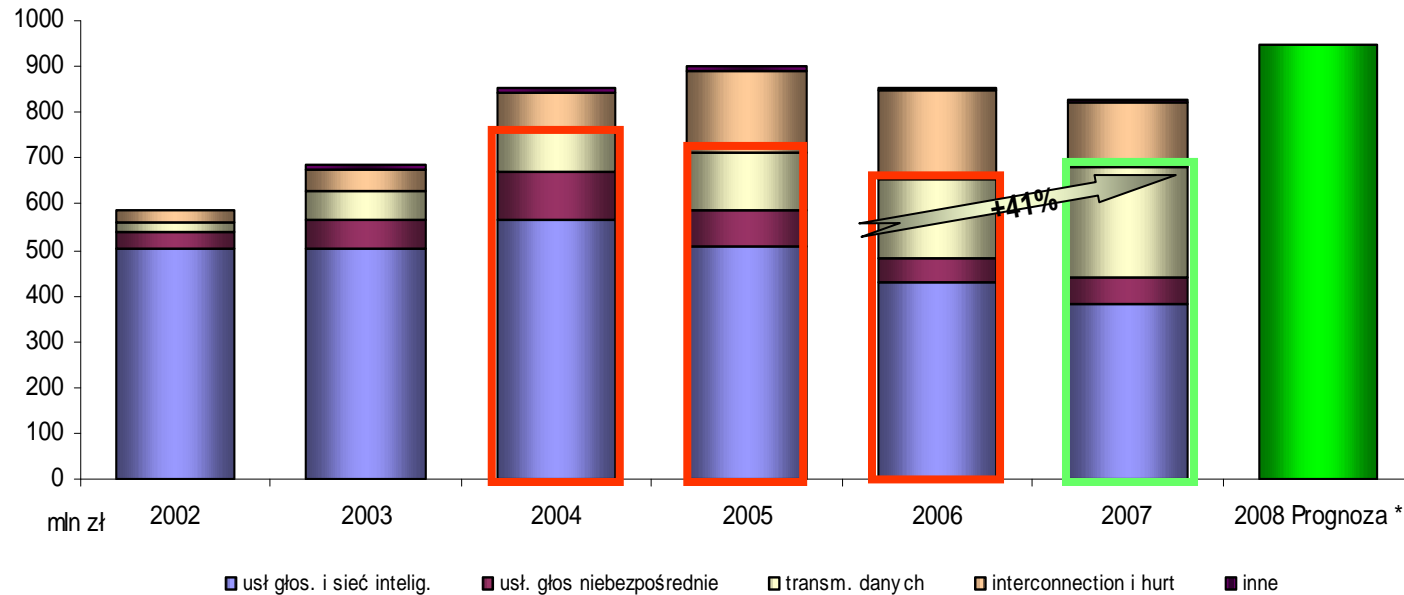


# Spodziewana stabilizacja przychodów z usług głosowych dzięki ofercie pakietowej



- > Łączna liczba linii głosowych (we własnej sieci i WLR) wyniosła 422 tys. na koniec 2007 r.
- > Netia zakłada w 2008 r. wzrost liczby linii głosowych (we własnej sieci i WLR) do ponad 580 tys.

# Przychody w podziale na produkty

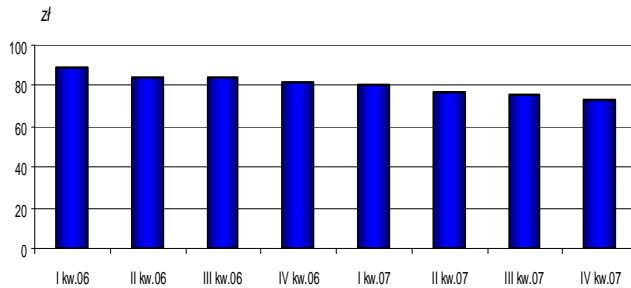


- Netia odnotowała w IV kw. 07 wzrost przychodów o 6% r-d-r i o 8% k-d-k
- Przychody z transmisji danych za 2007 r. wzrosły do 242,2 mln zł, tj. o 41% r-d-r, a kwartalne przychody z tego tytułu wzrosły o 12% k-d-k, rekompensując z nawiązką spadek przychodów z usług głosowych w porównaniu z 2006 r.
- Łączne przychody z usług transmisji danych oraz usług głosowych (bezpośrednich i pośrednich) za 2007 r. wzrosły o 5% r-d-r do kwoty 665,9 mln zł
- Ujemny wpływ na poziom przychodów ogółem miał spadek przychodów z usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich (przychody za 2007 r. zmniejszyły się o 3% r-d-r do 838,0 mln zł)
- Oczekuje się, że dalszy wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych, wdrożenie usług WLR i nowe istotne przychody z usług transmisyjnych dla P4 przyczynią się do przyspieszenia tempa wzrostu przychodów w najbliższych kwartałach

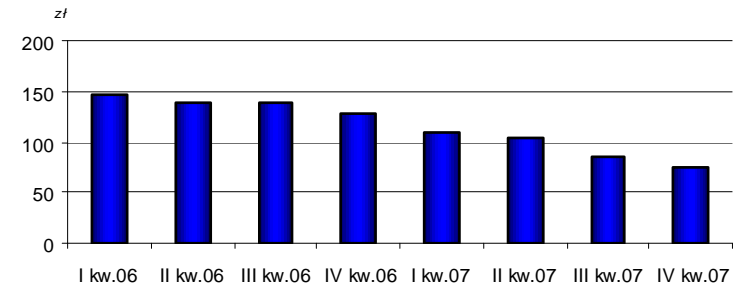
\* Prognoza na 2008 r.: > 950 mln zł

# Kluczowe wskaźniki operacyjne

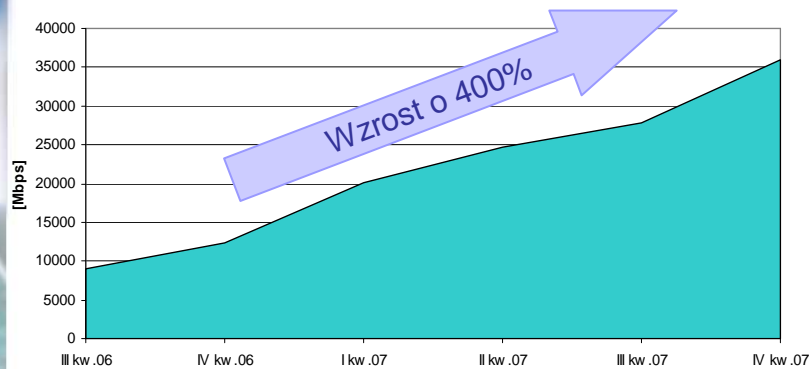
## ARPU dla bezpośrednich usług głosowych



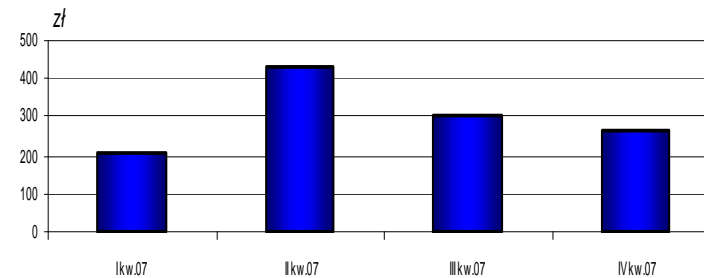
## ARPU dla usług szerokopasmowych



## Wzrost ruchu IP w sieci szkieletowej Netii od III kw. 2006 do IV kw. 2007



## Średni koszt pozyskania klientów bitstreamu (SAC)



- Obniżka ARPU z usług szerokopasmowych ze względu na rosnący udział klientów indywidualnych
- Opłaty za usługi świadczone nowym klientom były o około 20% wyższe w IV kw. 2007 r. niż w III kw. 2007 r.

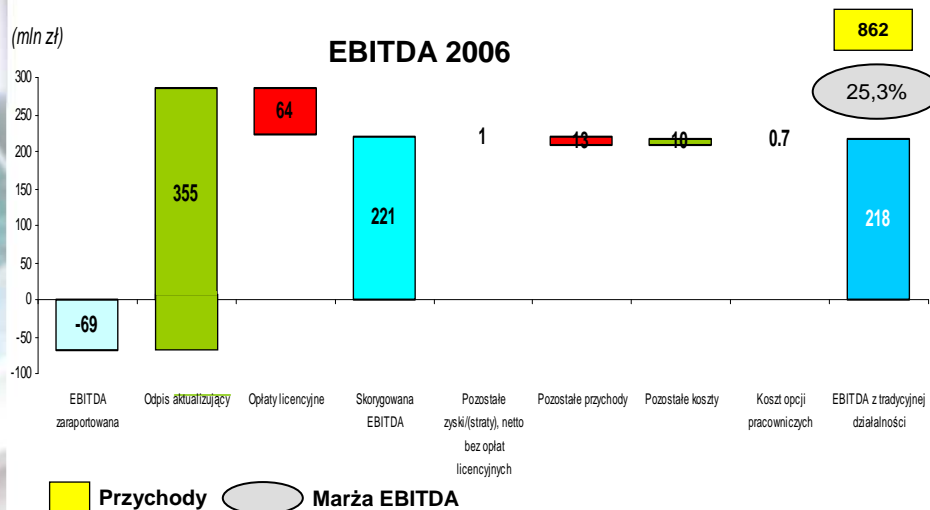
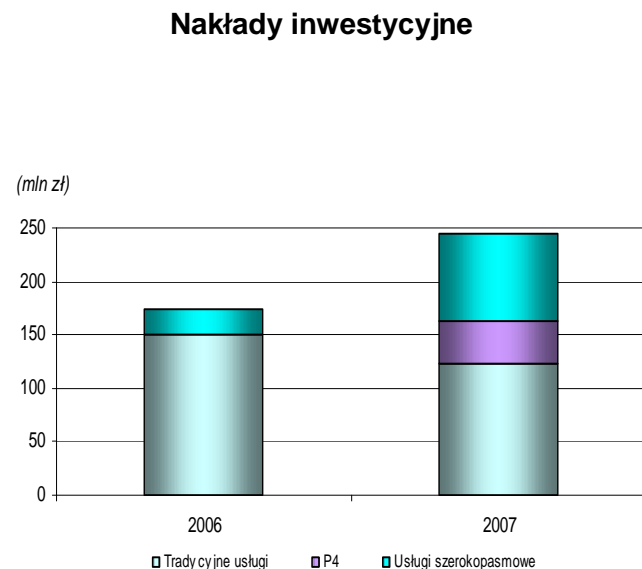
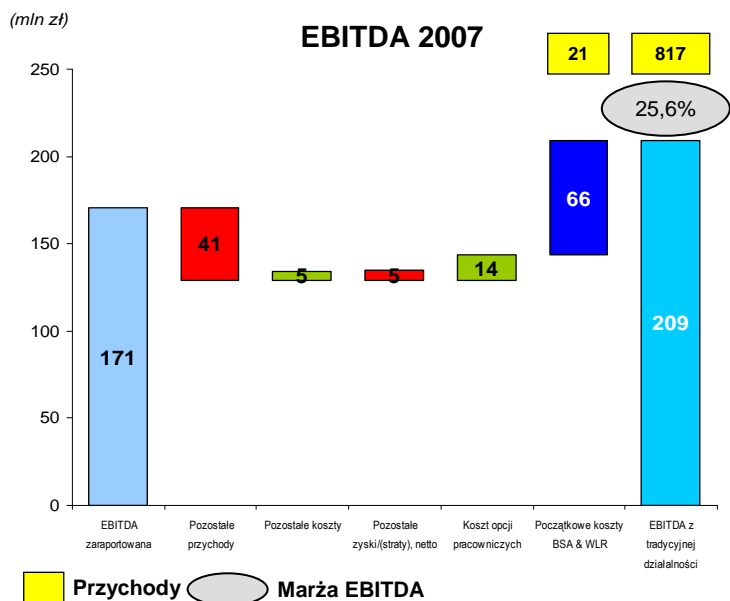
# Wyniki finansowe

## Ponowny wzrost przychodów

(zł w tysiącach)

	2007				2006			
	IV kw.	III kw.	II kw.	I kw.	IV kw.	III kw.	II kw.	I kw.
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
Dostępne linie kredytowe	205.000	295.000	295.000	100.000	200.000	--	--	--

# Poprawa przepływów pieniężnych z tradycyjnej działalności (we własnej sieci Netii)



- > Marża EBITDA z tradycyjnej działalności (we własnej sieci Netii) wzrosła do 25,6% z 25,3%
- > EBITDA z tradycyjnych produktów i usług zmniejszyła się o 4%
- > Nakłady inwestycyjne na tradycyjne usługi spadły o 18% r-d-r
- > Środki pieniężne generowane przez tradycyjne usługi wzrosły z 68 mln zł do 86 mln zł

## Główne cele na 2008 r.

- Dalsze przyspieszenie pozyskiwania klientów usług szerokopasmowych
- Dosprzedaż usług oferowanych w pakietach (głos+Internet)
- Wzrost efektywności sprzedaży
- Intensywny rozwój projektu LLU – cel: uwolnienie co najmniej 100 węzłów TP w 2008 r.
- Wprowadzenie pod marką Netii usług mobilnych – planowane na II połowę 2008 r.
- Dalsza konsolidacja lokalnych sieci ethernetowych – do 40 mln zł przeznaczone na przejęcia

## Prognoza na 2008 r.

<b>NETIA</b> <i>(w mln zł, chyba że wskazano inaczej)</i>	<b>2007</b> <i>Wyniki</i>	<b>2008</b> <i>Prognoza</i>
Liczba klientów usług szerokopasmowych (tys.)	<b>218</b>	<b>&gt; 400</b>
Liczba klientów usług głosowych (własna sieć + WLR) (tys.)	<b>422</b>	<b>&gt; 580</b>
Liczba uwolnionych węzłów LLU (szt.)	<b>4</b>	<b>100</b>
Przychody	<b>838</b>	<b>&gt; 950</b>
EBITDA	<b>171</b>	<b>125</b>
<i>W tym</i> <i>Początkowe straty na rozwój usług BSA, WLR, LLU</i>	<b>66</b>	<b>80</b>
Nakłady inwestycyjne	<b>244</b>	<b>280</b>
Nakłady inwestycyjne na przejęcia sieci ethernetowych	<b>39</b>	<b>40</b>



# Prognoza nakładów inwestycyjnych

<i>Mln zł</i>	2007	2008 <i>prognoza</i>
Istniejąca sieć i IT	123	109
Projekt transmisji dla P4	40	47
Usługi szerokopasmowe - w tym <i>WiMax</i>	81 30	124 18
<b>Razem</b>	<b>244</b>	<b>280</b>

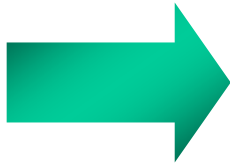
# Treść

Przegląd rynku

Strategia

Wyniki za 2007 r. i podsumowanie

**Podsumowanie**



# Podsumowanie

- Dynamiczny wzrost rynku **klientów indywidualnych** i liberalizacja dostępu stwarzają nowe możliwości wykorzystania kluczowych kompetencji i zasobów Netii

*poprzez:*

- Szybkie zdobywanie klientów usług szerokopasmowych i dalsze podnoszenie wartości klienta poprzez migrację usług bitstreamu do LLU - dosprzedaż usług kontentowych i konwergentnych będą głównymi źródłami wzrostu
- Wsparcie strategii wzrostu Netii przez organizację skoncentrowaną na potrzebach klienta
- Zoptymalizowanie silnej pozycji Netii w segmencie **klientów biznesowych** dzięki koncentracji na najatrakcyjniejszych segmentach rynku i minimalizacji wydatków
- Kontynuacja bliskiej współpracy z PLAY pozwoli Netii świadczyć **usługi komórkowe i konwergentne**
- Trzyletnie inwestycje w usługi szerokopasmowe powinny doprowadzić do poprawy EBITDA w 2009 roku, pozytywnych przepływów środków pieniężnych w 2010 roku, zysku operacyjnego w 2010 roku, a zysku netto najdalej w 2011 roku



**Dziękujemy za uwagę**