

Netia przejmuje Tele2 Polska

Główne motywy przejęcia Tele2



**Przełomowa
zmiana
pozycji rynkowej
Netii**

- Znaczące przejęcie konsolidacyjne
- Netia staje się najważniejszym konkurentem TP, znacznie wyprzedzając pozostałych alternatywnych operatorów. Absolutny lider w usługach szerokopasmowych (ponad 300 tys. klientów) i stacjonarnych usługach głosowych (ponad 1,2 mln klientów)
- Wzrost przychodów o ponad 40% przy pozytywnej przyrostowej EBITDA
- Znaczny potencjał dosprzedaży usług szerokopasmowych, usług dodanych i kontentowych

Atrakcyjna cena

- 2,8 x EBITDA prognozowana na 2008 rok (zakładając zapłatę 100% ceny dodatkowej)
- 156 zł (46 euro) za klienta – porównywalna z całkowitym kosztem pozyskania nowego klienta

**Znaczące
i szybkie
efekty synergii**

- 20 mln PLN oszczędności rocznie na kosztach sieci
- 10 mln PLN oszczędności rocznie na budżetach promocyjnych (zakończenie promocji usług pod marką Tele2)
- Do 10 proc. nowych klientów przeniesionych na łącza własne Netii – zwiększone marże
- Oszczędności wynikające z efektów skali: niższe koszty outsourcingu, przejęcie pracowników, optymalizacja kosztów obsługi IT i sprzedaży



Szczegóły dotyczące transakcji



Istotne dane finansowe

- Cena zakupu ustala wartość firmy (EV) na poziomie 29,1 mln euro (98,0 mln zł)
- Po uwzględnieniu docelowego stanu środków pieniężnych netto w kwocie 2,3 mln euro (7,7 mln zł) cena zakupu wynosi 31,4 mln euro (105,8 mln zł)
- W zależności o wyników operacyjnych osiągniętych w okresie 12 miesięcy po zamknięciu transakcji, cena zakupu może wzrosnąć o kolejne 4,8 mln euro (16,2 mln zł)
- Netia dodaje wraz z akwizycją 100 mln zł (29,7 mln euro) do środków dostępnych w liniach kredytowych i będzie posiadać środki na pełne sfinansowanie strategii

Założenia umowy

- Finalizacja transakcji zależy od:
 - Pozytywnej opinii ze strony UOKiK
 - Zgody Zgromadzenia Akcjonariuszy Netii dotyczącej części warunków finansowania przez Rabobank
 - Braku poważnych niekorzystnych zmian warunków rynkowych
- Dodatkowe umowy obejmują kwestie migracji, świadczenia usług, fakturowania i SLA i w szczególności zapewniają:
 - Pełne wsparcie firm Tele2 Sverige i Tele2 Polska procesów migracji przez okres do 12 miesięcy
 - Pełne wykorzystanie systemu billingowego Tele2 z możliwością rozszerzenia na obecnych klientów Netii
- Sfinalizowanie transakcji spodziewane jest w III/IV kw. 2008, a procesy integracyjne nie powinny trwać dłużej 12 miesięcy



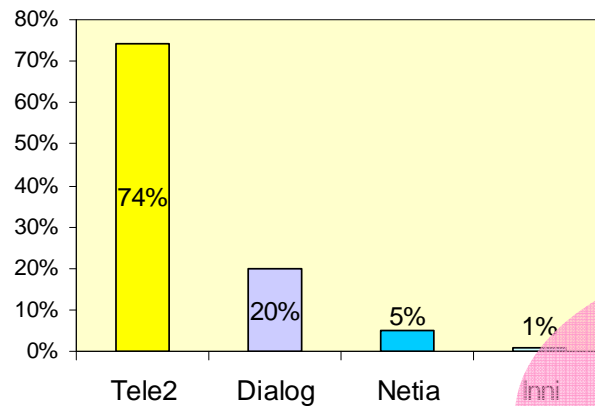
Netia staje się niekwestionowanym liderem wśród operatorów alternatywnych



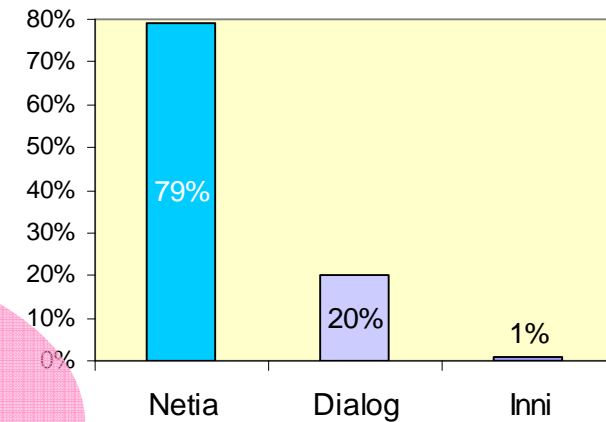
PRZED PRZEJĘCIEM

WLR

Udział
rynkowy:
liczba łączy



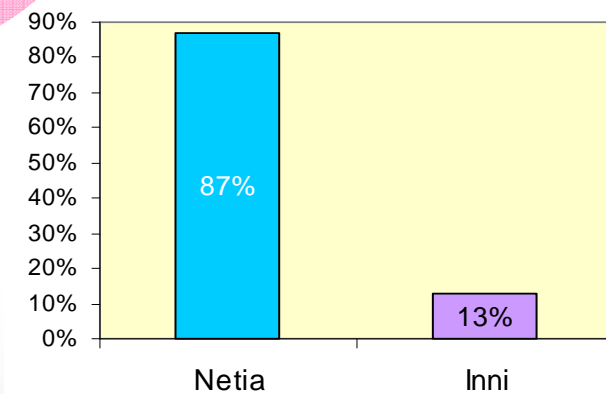
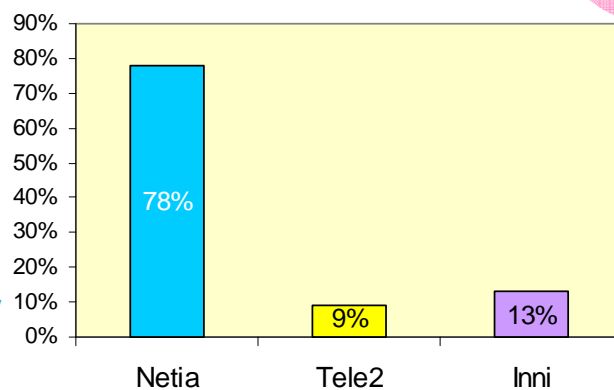
PO PRZEJĘCIU



Netia: lider na
rynku dostępu
regulowanego
w Polsce

BSA

Udział
rynkowy:
liczba klientów



Wszystkie dane za I kwartał 2008



Potencjalny wpływ transakcji na założenia strategiczne Netii na 2008 rok



Cele Netii na 2008 i wpływ przejęcia Tele2	Prognoza na 2008	Skorygowana prognoza proforma na 2008 *)
Klienci usług szerokopasmowych	> 400.000	> 400.000
Klienci usług głosowych (<i>własna sieć + WLR</i>)	> 580.000	> 1.000.000
Przychody (<i>mln PLN</i>)	> 950,0	> 1.050,0
EBITDA (<i>mln PLN</i>)	125,0	125,0
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć) (<i>mln PLN</i>)	280,0	280,0
Nakłady inwestycyjne na przejęcia spółek etnernetowych (<i>mln PLN</i>)	40,0	40,0

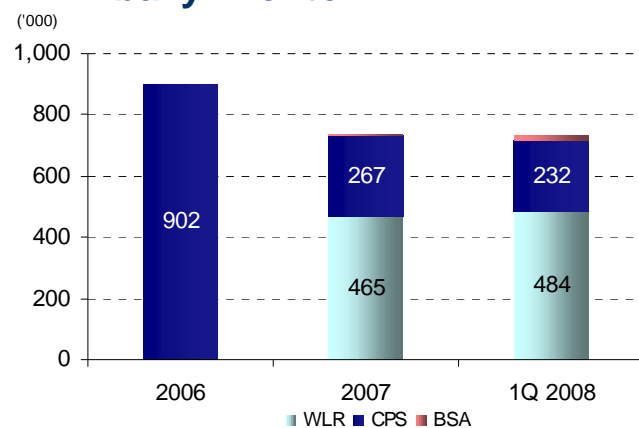
*) Przy założeniu, że finalizacja transakcji nastąpi do końca III kwartału 2008.



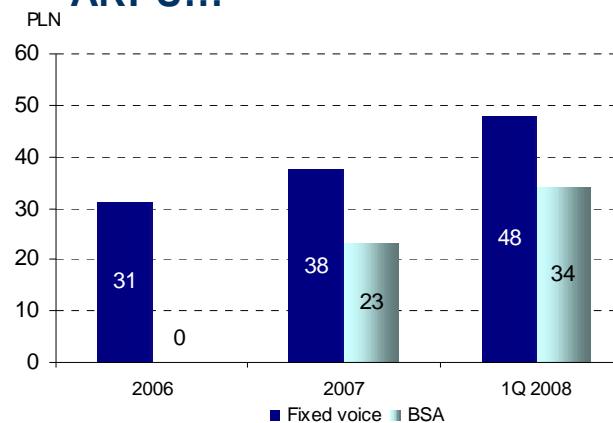
Tele2 w Polsce - wybrane dane finansowe



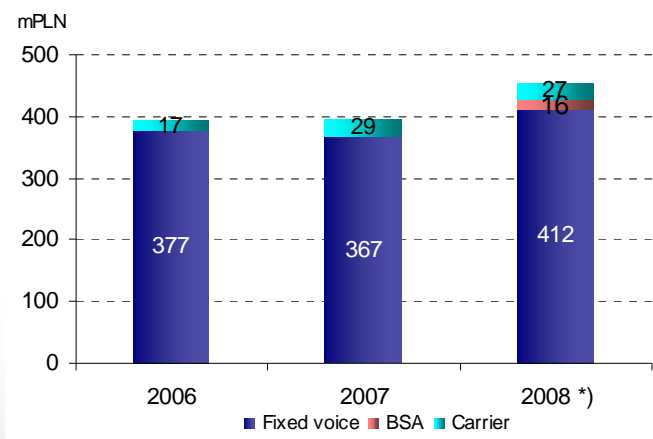
Coraz lepsza struktura bazy klientów...



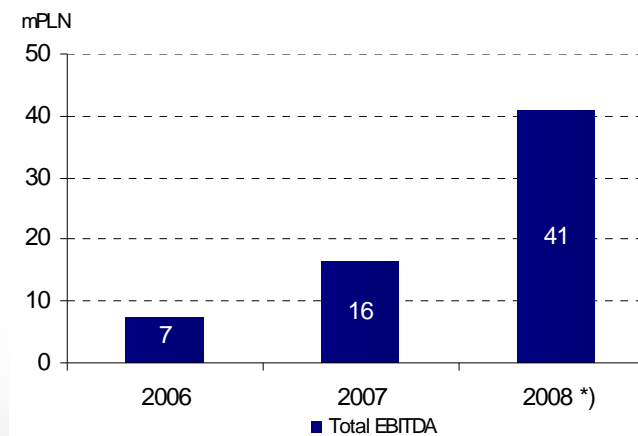
... powoduje poprawę ARPU...



... wzrost przychodów ...



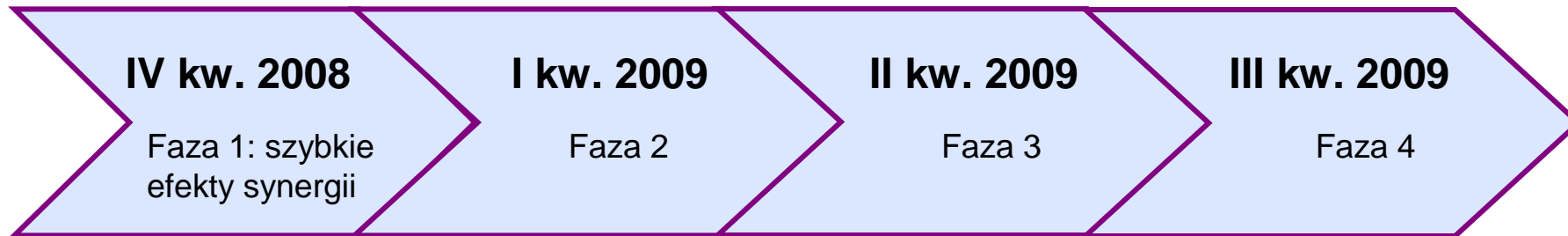
... i wzrost EBITDA



*) prognoza



Elementy planu migracji



- Natychmiastowe zwiększenie produktywności
- Unifikacja kosztów pozyskania klientów i obliczenie przewidywanych oszczędności
- Zmniejszenie odłączeń klientów (*churn*)
- Nawiązanie pierwszego kontaktu ze wszystkimi klientami

- Dalsze zwiększanie produktywności
- Pierwsze oszczędności w budżecie promocyjnym
- Zakończenie szczegółowej analizy ARPU/Churn dla kontraktów terminowych klientów Tele2

- Ukończenie rozwiązań technicznych służących połączonej bazie klientów
- Osiągnięcie poziomu kontraktów terminowych dla klientów T2 na WLR porównywalnego do Netii
- Zakończenie migracji do systemu billingowego dla wszystkich klientów w ciągu 12 miesięcy od finalizacji umowy

- Dalsze zmniejszanie kosztów pozyskania klientów (SAC)
- Zwiększenie liczby klientów korzystających z double play



Sieć i IT – roczne oszczędności do 20 mln PLN

- Usunięcie podwójnych punktów styku z TP
- Optymalizacja sieci – eliminacja łącz dzierżawionych we wszystkich możliwych przypadkach i przekierowanie ruchu do sieci szkieletowej Netii

Reklama i promocja – roczne oszczędności do 10 mln PLN

- Zakupy mediów na potrzeby kampanii – przewidywane oszczędności do 10% wszystkich wydatków
- Zwiększona efektywność – połączone budżety promocyjne będą zmniejszone o 12% w porównaniu do samodzielnych budżetów

Inne synergie

- Korzyść skali w obsłudze klienta, sprzedaży i administracji
- Wykwalifikowany zespół Tele2 zasili Netię wspierając dalszą realizację strategii wzrostu na rynku usług szerokopasmowych

- **1 mln klientów usług szerokopasmowych do 2010 roku**
- **1,5 mln klientów usług głosowych do 2010 roku**
- **Wzrost przychodów w przedziale 15%-20% z powiększonej skokowo o 40% po akwizycji bazy**
- **Marża EBITDA powyżej 20% w długim okresie**
- **Pozytywny EBIT w 2010 i zysk netto w 2011 roku**
- **Pełne finansowanie do momentu osiągnięcia dodatnich przepływów środków pieniężnych w 2010**