



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 najnowszym raporcie okresowym Netii. Netia niniejszym oświadcza, że nie jest zobowiązana do aktualizacji lub korygowania publikowanych prognoz.

Propozycja inwestycyjna Netii

Największy operator alternatywny w Polsce, wykazujący wzrost przychodów r-d-r o 75% w IV kw. 2008r. i o 42% w 2008 r. *

- Transakcja nabycia Tele2 Polska zamknięta w dn. 15 września 2008 r.
 - Cena nabycia: 2,8 x EBITDA prognozowana na 2008 r. w wysokości 40 mln zł
 - Projekty integracyjne w toku; podtrzymana prognoza rocznych efektów synergii powyżej 30 mln zł

Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych zakładająca pozyskanie 800 tys. klientów do 2010 r. i 1 mln klientów do 2012 r.:

- wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych do 414 tys. w IV kw. 2008 r. z 60 tys. w IV kw. 2006 r.
- 36% udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych w IV kw. 2008 r.
- wzrost ogólnego udziału na rynku usług szerokopasmowych z 1,5% w IV kw. 2006 r. do 7,6% w IV kw. 2008 r.
- 90% udział w rynku usług szerokopasmowych opartych na dostępie regulowanym
- ponad 40% klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych przez własną sieć Netii
- przewaga konkurencyjna w postaci ogólnokrajowej sieci szkieletowej oraz znajomości rynku klientów indywidualnych

Atrakcyjny potencjał wzrostu rynku i sprzyjające środowisko regulacyjne

Operator alternatywny z największą bazą klientów biznesowych, generującą wysoki strumień środków pieniężnych

Silny bilans i pełne finansowanie dla realizowanej strategii wzrostu

Doświadczony zespół zarządzający, plan motywacyjny skorelowany z wartością dla akcjonariuszy

* Przychody z działalności kontynuowanej



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

Doświadczony zespół zarządzający
28

Zarząd Netii



Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu, lat 42, dołączył do Netii w lutym 2007 r. Wcześniej pełnił funkcje prezesa zarządu w Opczno SA (w 2006 r.) i Dec Sp. z o.o., spółce zależnej GATX, (w latach 2003-2005). Jeszcze wcześniej pracował w Pepsi-Cola General Bottlers Poland Sp. z o.o. jako dyrektor generalny (w latach 2000-2003) i dyrektor sprzedaży (w latach 1999-2000); w PepsiCo Trading Sp. z o.o. (w latach 1993-1999) oraz w Polskim Biurze Badań Marketingowych Sp. z o.o. jako Retail Audit Manager (w latach 1991-1993). M. Godlewski ukończył Politechnikę Warszawską uzyskując dyplom magistra inżyniera w zarządzaniu przemysłem. Posiada także tytuł MBA uzyskany w Ashridge Management College, Wielka Brytania. Aktywny członek Young Presidents Organisation.



Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy, 42, dołączył do Netii w kwietniu 2006 r. Wcześniej pełnił przez okres 5 lat funkcję członka zarządu i dyrektora finansowego w spółce PTC Sp. z o. o. Jeszcze wcześniej pracował w Lucent Technologies Poland SA na stanowisku członka zarządu i dyrektora finansowego (w latach 1998-2001); w PTK Centertel Sp. z o. o. na stanowisku dyrektora ds. planowania strategicznego i finansowego (w latach 1995-1998); w firmie audytorskiej Arthur Andersen, pracując w londyńskim, a następnie warszawskim biurze tej firmy (w latach 1989-1995). Jon Eastick ukończył studia w LSE (London School of Economics) i jest biegłym rewidentem certyfikowanym w Wielkiej Brytanii.



Piotr Nesterowicz, Dyrektor ds. Strategii i Rozwoju Biznesu, lat 38, został powołany na stanowisko członka zarządu Netii SA z dniem 15 września 2008 r. Od 2004 r. pełnił funkcję dyrektora generalnego Tele2 Polska Sp. z o.o. W latach 1995-2004 pracował w firmie McKinsey & Company kolejno na stanowiskach konsultanta, managera projektu oraz młodszego partnera. W tym czasie pracował przede wszystkim na rzecz krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw z sektora telekomunikacyjnego, energetycznego i bankowego. Karierę zawodową rozpoczynał w 1994 roku w firmie Procter & Gamble. Pan Piotr Nesterowicz ukończył studia i obronił pracę doktorską na wydziale Zarządzania i Organizacji Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.



Tom Ruhan, Główny Dyrektor ds. Prawnych, 45, został powołany na stanowisko członka zarządu Netii SA w kwietniu 2006 r. Od marca 2003 r. pełni funkcję Głównego Dyrektora ds. Prawnych Netii. Wcześniej, w latach 1991-2003, pracował w kancelarii prawnej Wardyński i Wspólnicy na różnych stanowiskach, doradzając w licznych procesach prywatyzacyjnych, między innymi Telekomunikacji Polskiej SA, jak również w restrukturyzacji finansowej Netii SA, a w okresie bezpośrednio poprzedzającym zatrudnienie w Netii, pełniąc funkcję doradcy (Of Counsel). Ukończył Wydział Prawa Uniwersytetu w Warwick w Wielkiej Brytanii. Z dniem 1 stycznia 2009 r. został powołany w skład zarządu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Konkurencji w Telekomunikacji (ECTA) (www.ectaportal.com). Pełni także funkcję wiceprzewodniczącego SOT (Sekcji Operatorów Telekomunikacyjnych) w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (KIGEiT).



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

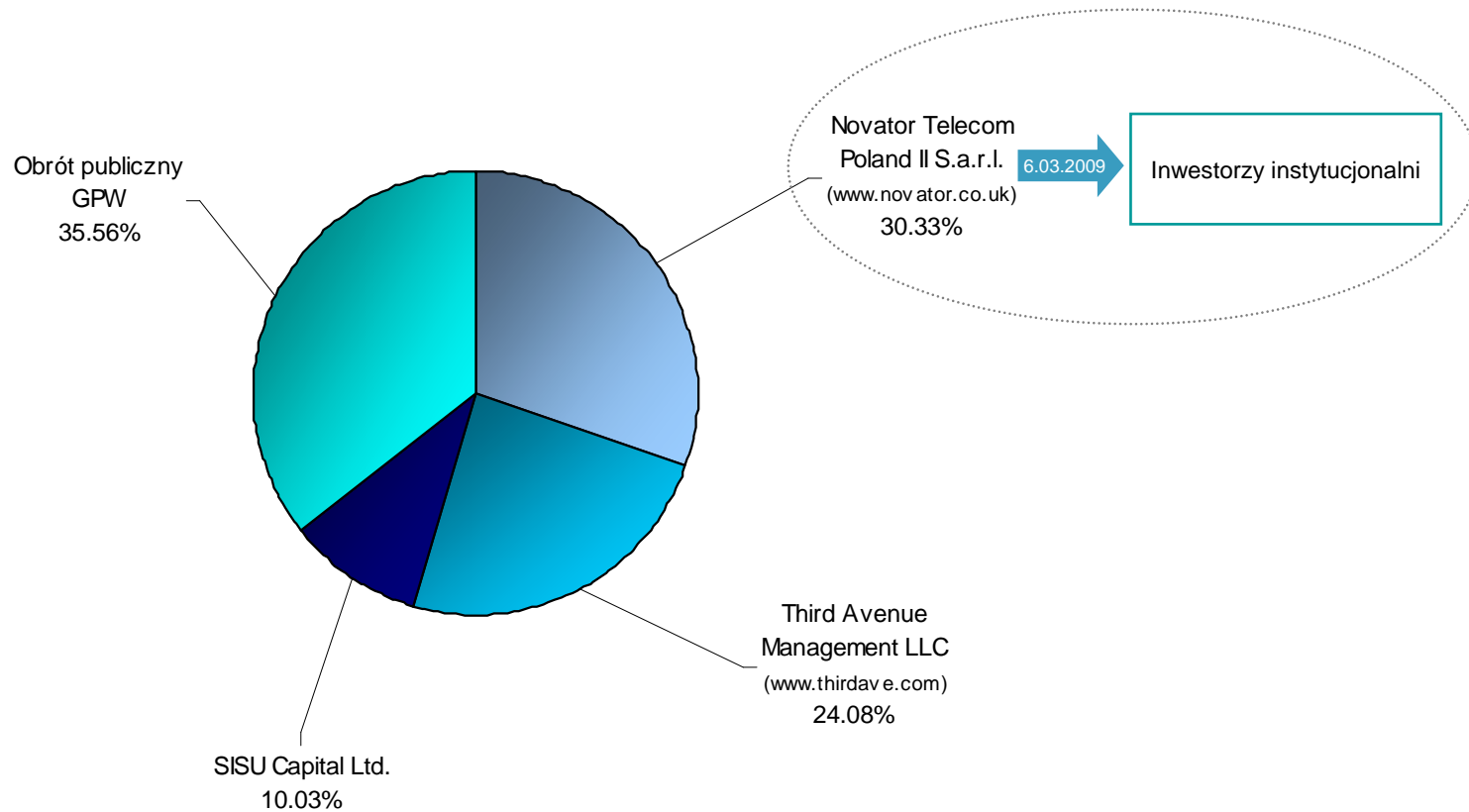
Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

Doświadczony zespół zarządzający
28

Akcjonariat Netii



Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

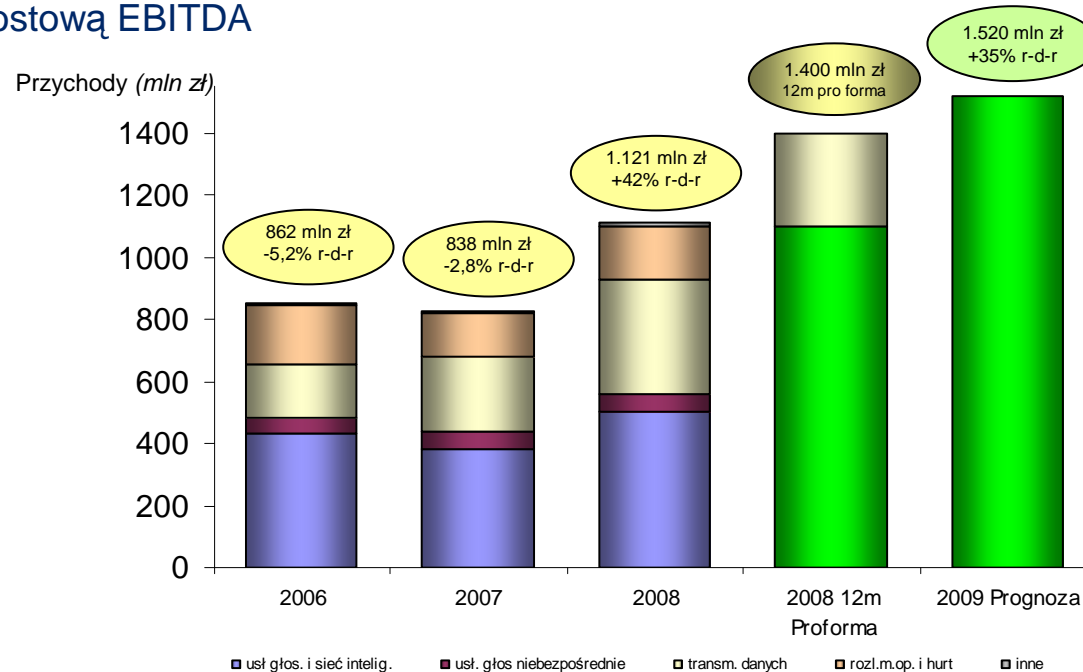
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Coraz szybszy wzrost przychodów

- Nowy zespół zarządzający i strategia rozwoju usług szerokopasmowych przyniosły szybsze tempo wzrostu
- Zakup Tele2 Polska przynosi dalszy wzrost przychodów o 40% w skali roku i pozytywną przyrostową EBITDA



- Udział Tele2 Polska w przychodach za konsolidowany okres (15 IX -31 XII 2008 r.) wyniósł 129 mln zł
- Wyłączając przychody z działalności IVT (terminacja międzynarodowego ruchu głosowego) zbytej w I kw. 2008 r. i akwizycję Tele2 Polska, przychody wzrosły r-d-r o 26% w 2008 r.

netia

Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

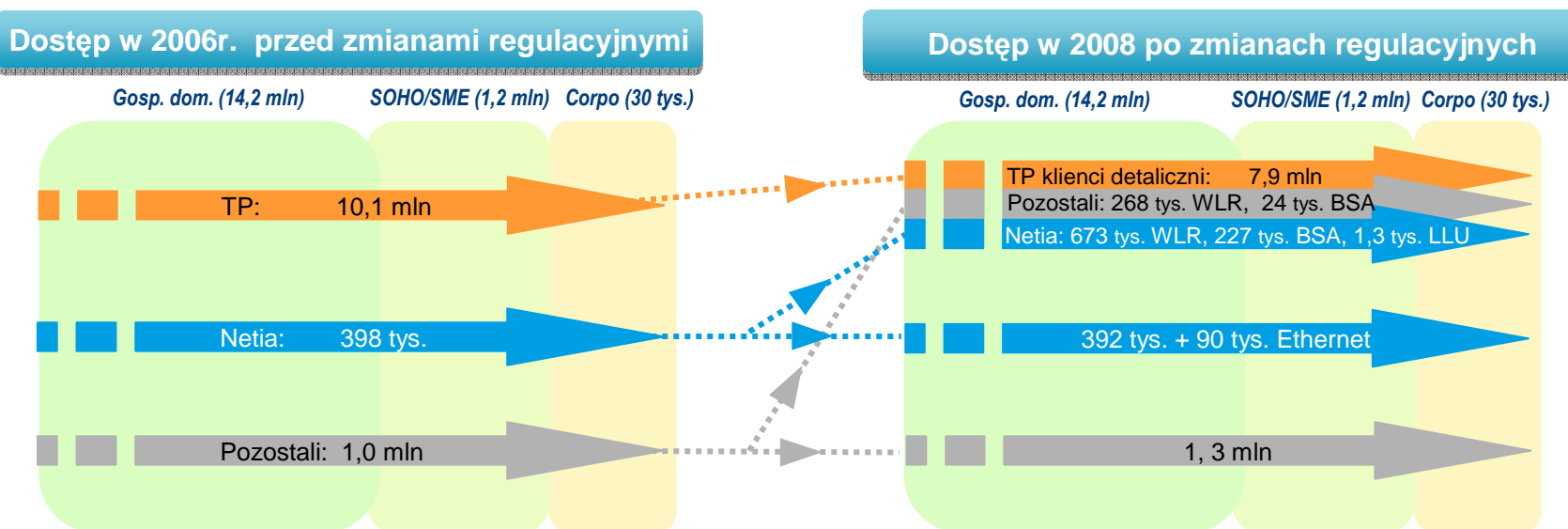
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

Doświadczony zespół zarządzający
28

Sprzyjające zmiany regulacyjne

- Sprzyjające zmiany regulacyjne pozwalają Netii dotrzeć z ofertą do ponad 10 mln gospodarstw domowych oraz klientów biznesowych
- Sieć szkieletowa Netii o zasięgu ogólnokrajowym, funkcje wspierające, marka oraz procesy biznesowe są obecnie wykorzystywane na całym rynku usług telekomunikacyjnych



Rynek dostępny wówczas dla Netii:
398 tys. linii we własnej sieci

Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 8,9 mln linii TP
- 392 tys. linii we własnej sieci Netii
- Ogólnokrajowa licencja WiMAX
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet (obecnie 304 tys. gosp. dom. w zasięgu)

Linie dzwoniące:

TP

Netia

Pozostali operatorzy alternatywni

Źródło: Netia, TP

netia

Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Transakcja nabycia Tele2 Polska

zamknięta w dniu 15 września 2008r.

Przełomowa zmiana pozycji rynkowej Netii

- Netia staje się prawie trzykrotnie większa pod względem przychodów niż drugi co do wielkości operator alternatywny
- Wzrost rocznych przychodów o ponad 40% przy pozytywnej przyrostowej EBITDA
- Znaczny potencjał dosprzedaży usług szerokopasmowych, usług dodanych i kontentowych

Atrakcyjna cena zakupu

- Wartość przedsiębiorstwa (EV): 33,9 mln euro
- 2.8 x EBITDA prognozowana na 2008 r. w wysokości 40 mln zł
- 156 zł (37 euro) za klienta – porównywalna z całkowitym kosztem pozyskania nowego klienta
- Przewidywane osiągnięcie rocznych synergii powyżej 30 mln zł

Znaczące i szybkie efekty synergii

- 20 mln zł oszczędności rocznie na kosztach sieci do zrealizowania w ciągu 12 miesięcy
- 10 mln zł oszczędności rocznie na budżetach promocyjnych – klienci przechodzą pod markę Netii (wygaszenie promocji usług pod marką Tele2 w pierwszych 6-8 miesiącach po nabyciu)
- Do 10% 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



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

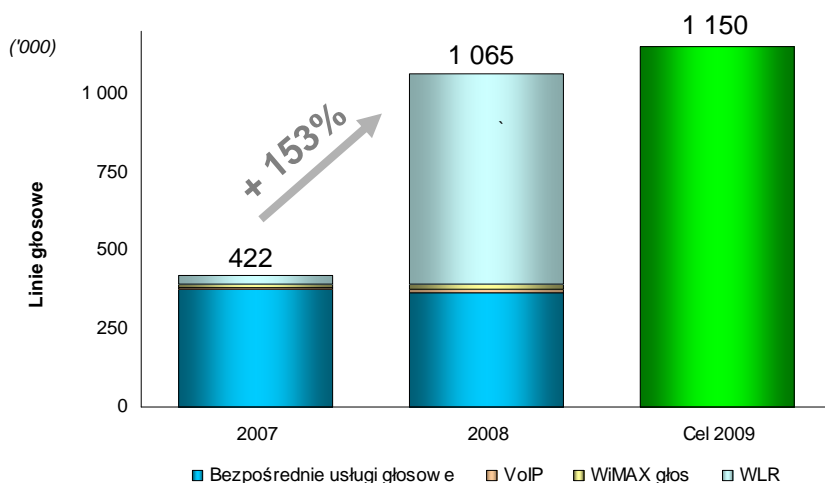
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

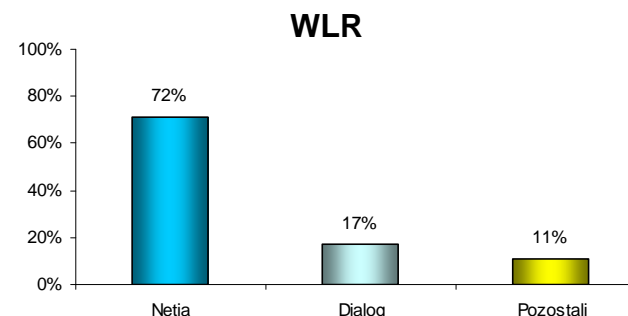
Doświadczony zespół zarządzający
28

Niekwestionowany lider usług głosowych wśród operatorów alternatywnych

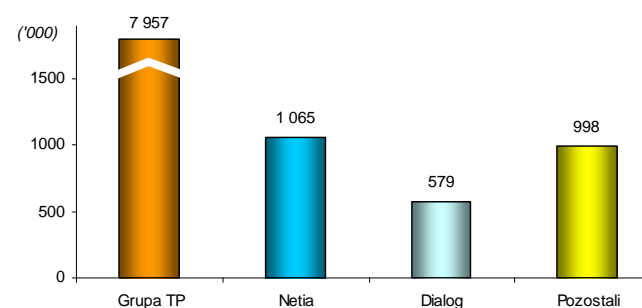
Klienci usług głosowych wg technologii, 31 grudnia 2008 r.



Udział w rynku na dzień 31 grudnia 2008 r.



Łączna liczba linii aktywnych



- Ponad 1.065 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych na dzień 31 grudnia 2008 r.
- Ponad 500 tys. klientów pozyskanych w ramach nabycia Tele2 Polska
- 37% klientów usług głosowych obsługiwanych bezpośrednio we własnych sieciach dostępowych Netii
- Netia ma 72% udział w rynku WLR wśród operatorów alternatywnych
- Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie ponad 1.150 tys. klientów usług głosowych (własna sieć+WLR+LLU)



Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

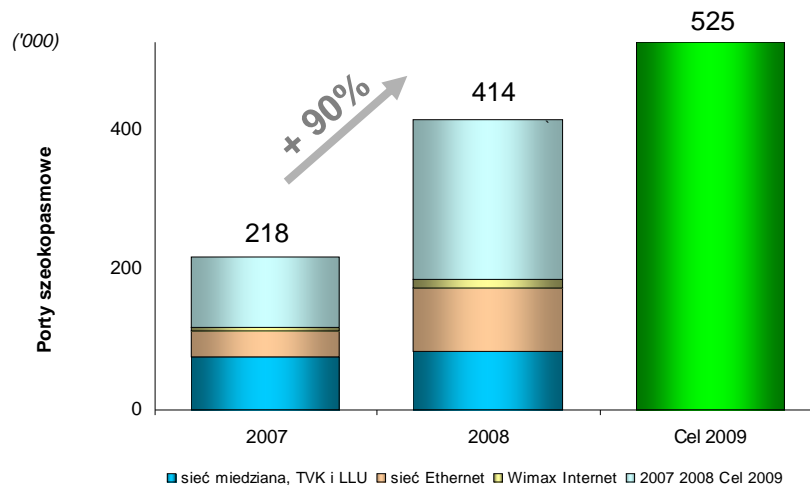
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Niekwestionowany lider usług szerokopasmowych wśród operatorów alternatywnych

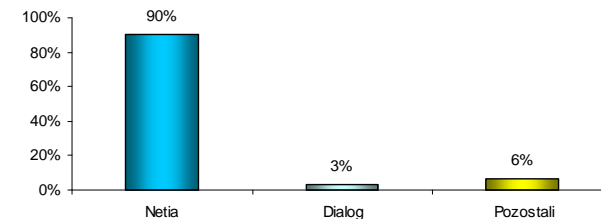
Klienci usług szerokopasmowych wg technologii na 31 grudnia 2008 r.



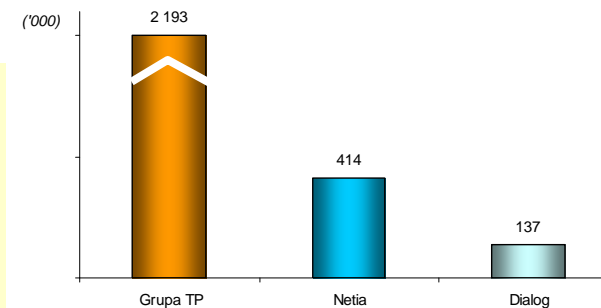
- 414 tys. klientów szerokopasmowych obsługiwanych na dzień 31 grudnia 2008 r.
- Ponad 28 tys. klientów pozyskanych w wyniku przejęcia Tele2 Polska
- 46 tys. nowych klientów pozyskanych dzięki nabyciu sieci Ethernet
- 44% klientów szerokopasmowych obsługiwanych bezpośrednio we własnych sieciach dostępowych Netii
- Netia ma 90% udział w rynku BSA wśród operatorów alternatywnych
- Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie ponad 525 tys. klientów szerokopasmowych (własna sieć+BSA+LLU)

Udział w rynku na dzień 31 grudnia 2008 r.

BSA (bitstream)



Porty szerokopasmowe



Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Netia ma unikalne atuty, by wykorzystać szanse na rynku szerokopasmowym

Lider wśród operatorów alternatywnych

- 414 tys. klientów szerokopasmowych oraz ponad 1 mln klientów usług głosowych czyni Netię liderem wśród polskich dostawców alternatywnych
- Netia pierwsza wykorzystała szanse związane z liberalizacją rynku – w IV kw. 2008 r. udział w rynku wyniósł 90% dla usług BSA i 72% dla usług WLR
- Netia pierwsza uruchomiła usługi z wykorzystaniem dostępu do pętli abonenckiej TP (133 uwolnione węzły i dostęp do ponad 1,3 mln linii na koniec 2008 r.; 300 węzłów z dostępem do 2,3 mln linii prognozowane na koniec 2009 r.)

Ogólnopolski zasięg

- Marka rozpoznawalna na terenie całego kraju w segmencie konsumenckim i biznesowym
- Ogólnopolska sieć dystrybucji
- Ogólnopolska sieć szkieletowa zapewnia pojemność i łączy backhaul od punktów styku
- Utrzymanie i zarządzanie siecią realizowane na terenie całego kraju poprzez umowę serwisową z firmą Ericsson

Obecna działalność wspiera wzrost

- Segment biznesowy generuje środki pieniężne, pozwala osiągnąć wysoką marżę i daje możliwości wzrostu
- Proces optymalizacji kosztów w toku
- Pełne finansowanie dla realizowanej strategii, ze znaczącą poduszką finansową w postaci dostępnych linii kredytowych

Partnerstwo biznesowe

- Współpraca z telewizją cyfrową „n” w celu zaoferowania w 2009 r. usług pakietowych „3play” (telefon+Internet+telewizja)
- Dostęp z ofertą do 500 sklepów Play Germanos
- Wdrożona we współpracy z Play oferta usług komórkowych i konwergentnych (komplementarna oferta dla klientów biznesowych)
- Google hosting

Kierownictwo

- Duże doświadczenie zespołu zarządzającego i znajomość polskiego rynku telekomunikacyjnego
- Udowodnione umiejętności z zakresu fuzji i przejęć oraz obszarów regulacyjnych
- Plany motywacyjne skorelowane z wartością dla akcjonariuszy



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

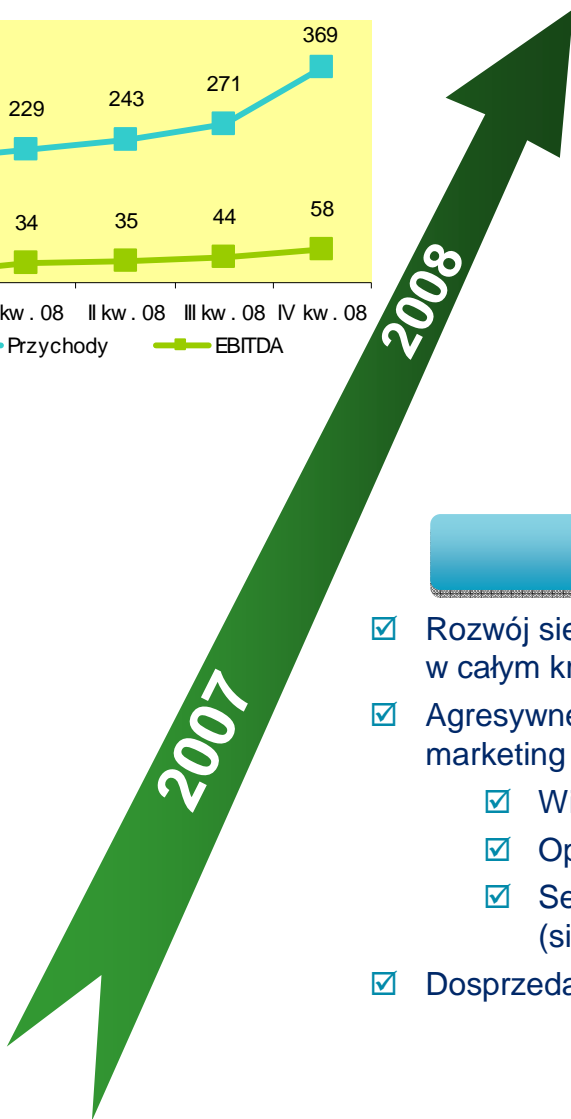
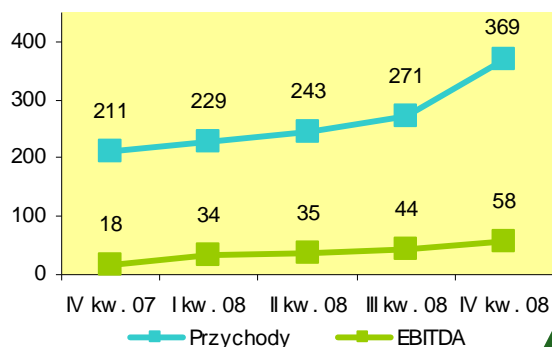
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

Doświadczony zespół zarządzający
28

Elementy strategii wzrostu Netii (1)

(PLN m)



Rozszerzenie portfela usług

- Szybkie wejście i rozwój LLU w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach
- Internetowe usługi dodatkowe i contentowe zwiększają ARPU i lojalność klientów
- Skalowalne i pozbawione ryzyka wprowadzenie oferty „3play” – usług pakietowe i IPTV poprzez partnerstwo z telewizją „n”
- Usługi mobilne i konwergentne poprzez partnerstwo z Play
- Dalszy rentowny wzrost segmentów klientów korporacyjnych i hurtowych

Wzrost liczby klientów

- Rozwój sieci dystrybucji i funkcji wsparcia w celu obsługi klientów indywidualnych w całym kraju
- Agresywne pozyskanie klientów usług szerokopasmowych w oparciu o geo-marketing
 - Wiodąca pozycja w bitstreamie
 - Optymalizacja inwestycji w WiMax
 - Selektywne pozyskanie wysokiej jakości lokalnych sieci dostępnych (sieci Ethernet)
- Dospzedaż usług WLR klientom bitstreamu i pośrednich usług głosowych (CPS)

* Przychody bez działalności IVT (international voice termination – terminacja ruchu międzynarodowego) zbytej w I kw. 2008



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

Doświadczony zespół zarządzający
28

Elementy strategii wzrostu Netii (2)

Zysk netto i dodatni FCF

- Dalsza redukcja kosztów i koncentracja na wzroście efektywności
- Koncentracja na dostępie opartym na infrastrukturze oraz klientach kupujących 2 lub 3 usługi w pakiecie
- Wzrost przychodów od dużej bazy klientów szerokopasmowych dzięki wprowadzeniu usług contentowych i e-handlu
- Możliwa dalsza konsolidacja rynku oraz świadczenie usług mobilnych klientom indywidualnym

Wzrost wartości klienta dla osiągnięcia rentowności

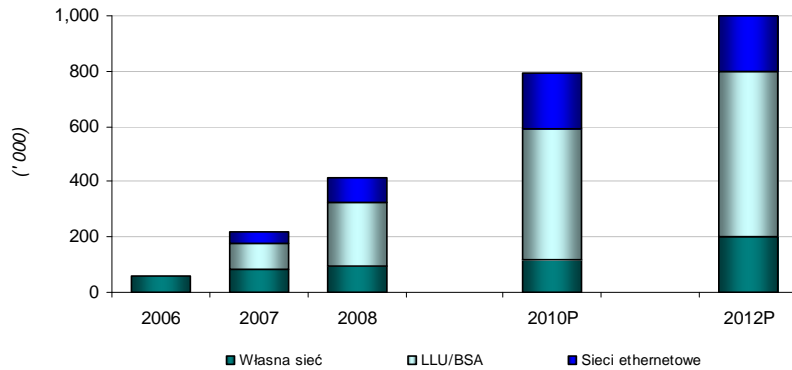
- Wzrost dostępności LLU i migracja do LLU klientów usług Bitstream/WLR
- Dosprzedaż usług pakietowych, mobilnych i konwergentnych
- Utrzymanie wysokiej marży EBITDA w sektorach klientów korporacyjnych i hurtowych
- Integracja Tele2 Polska oraz dalsze pozyskiwanie i integracja lokalnych sieci internetowych (Ethernet)
- Realizacja inicjatyw dot. obniżania kosztów i wzrost efektywności poprzez ekonomię skali



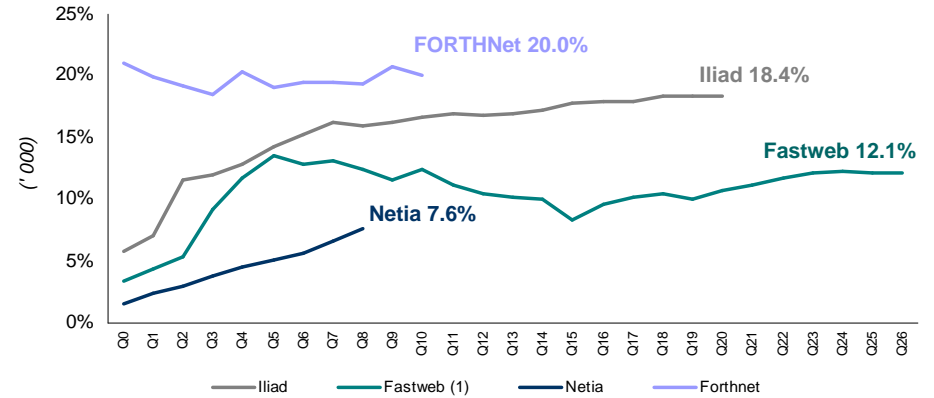
Baza usług szerokopasmowych Netii szybko rośnie

Netia - Polska

Klienci usług szerokopasmowych

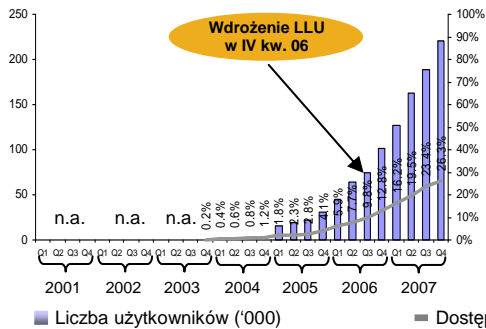


Udział w rynku

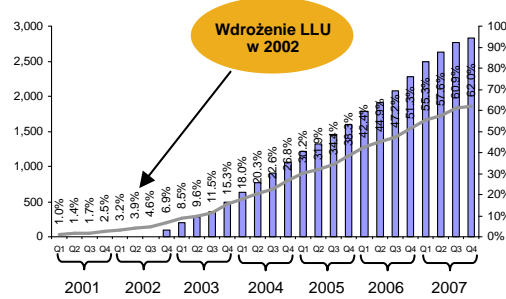


Porównywalne rynki i operatorzy alternatywni⁽²⁾

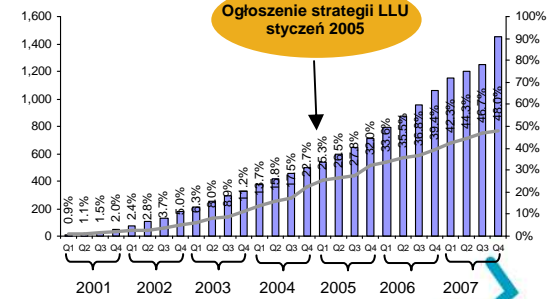
Forthnet - Grecja



Iliad - Francja



Fastweb - Włochy



Źródło: Merrill Lynch Research, Infoma, sprawozdania finansowe spółek

(1) Ogólnokrajowy udział w rynku. Sieć światłowodowa Fastweb obejmowała jedynie ok. 4 mln gospodarstw domowych do momentu rozpoczęcia ogólnokrajowego projektu LLU w styczniu 2005

(2) Dane faktyczne do III kw. 2007 r. włącznie; szacunki za IV kw. 2007 r. wg Merrill Lynch December 2007 Broadband Matrix



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

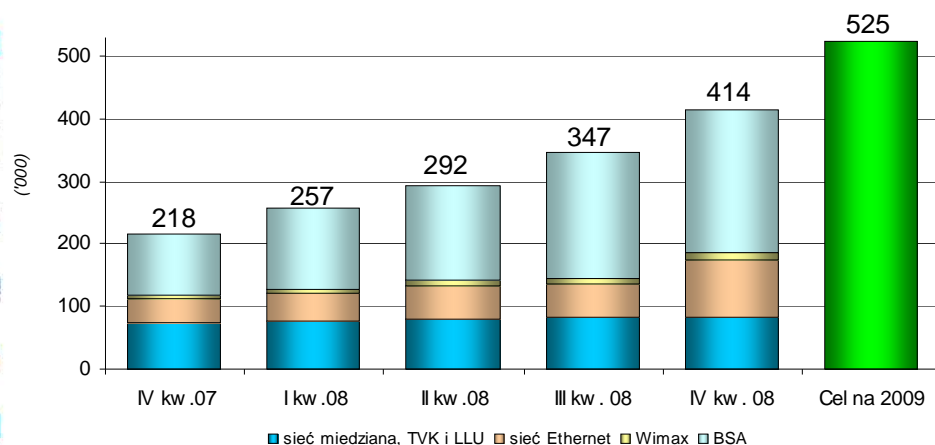
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

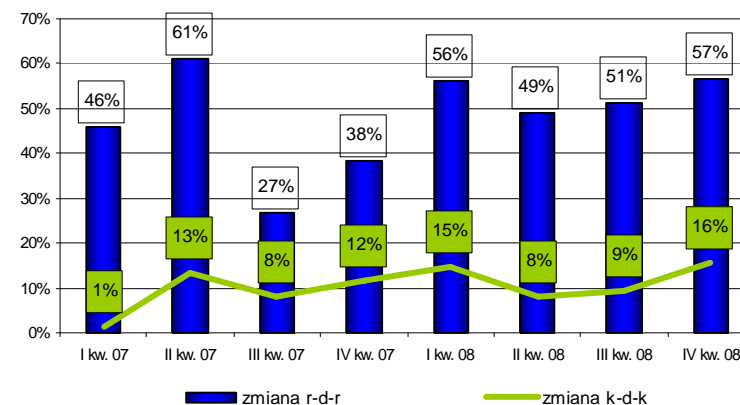
Doświadczony zespół zarządzający
28

Znaczne przyspieszenie ekspansji usług szerokopasmowych

Porty szerokopasmowe

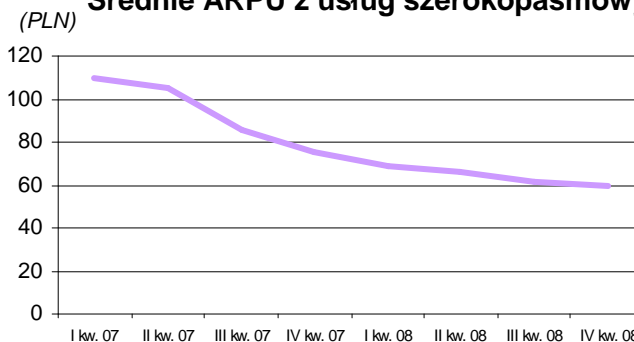


Zmiana przychodów z usług transmisji danych



	I kw. 07	II kw. 07	III kw. 07	IV kw. 07	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08
Liczba nowych przyłączeń usług szerokopasmowych netto (tys.)	41	32	37	46	39	36	54	67
Udział w rynku przyłączeń usług szerokopasmowych netto	16%	15%	25%	21%	18%	26%	42%	36%
Łączny udział w rynku usług szerokopasmowych (przyłączenia)	2.4%	3.0%	3.8%	4.5%	5.1%	5.7%	6.6%	7.6%

Średnie ARPU z usług szerokopasmowych



Źródło: Netia, TP, dane historyczne Netii uwzględniają akwizycje



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

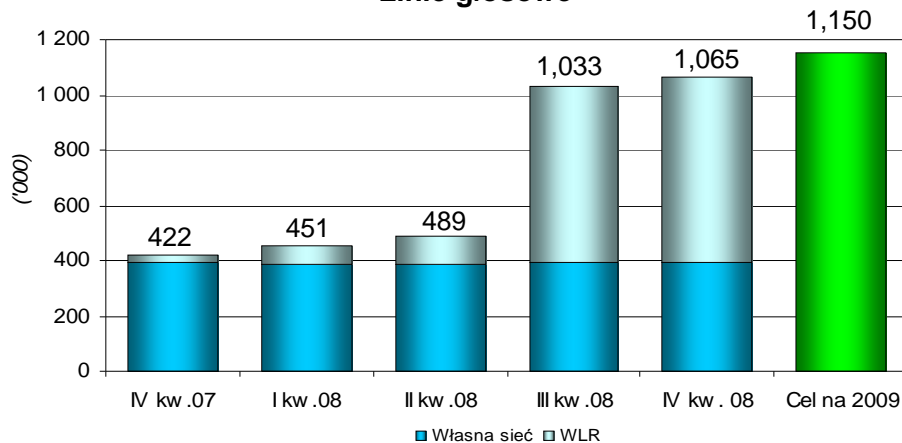
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

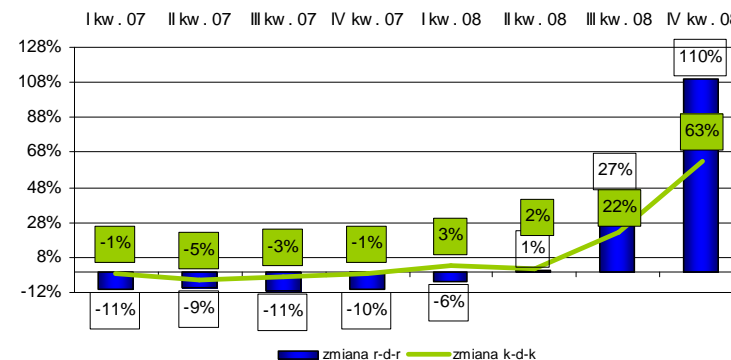
Doświadczony zespół zarządzający
28

Marketing i dystrybucja usług szerokopasmowych wspiera także sprzedaż usług głosowych WLR (wholesale line rental)

Linie głosowe

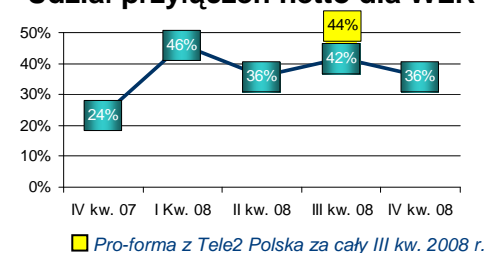


Zmiana przychodów z usług głosowych

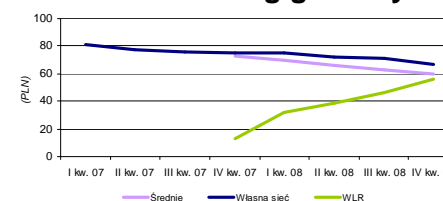


- Łączna liczba linii głosowych (własna sieć Netii i WLR) osiągnęła poziom 1.065 tys. na koniec IV kw. 2008 r.
- Planowana dodatkowa sprzedaż usług głosowych klientom LLU i sieci Ethernet (2play)
- Dosprzedaż usług głosowych i internetowych obniża średni koszt świadczonej usługi i podwyższa marżę

Udział przyłączeń netto dla WLR



ARPU dla usług głosowych



	I kw. 07	II kw. 07	III kw. 07	IV kw. 07	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08
Liczba nowych przyłączeń usług głosowych netto (tys.)	(4)	(2)	(2)	27	30	38	544	32
Łączny udział w rynku usług głosowych	3.5%	3.5%	3.6%	3.9%	4.2%	4.5%	9.7%	10.1%

Źródło: Netia, TP, dane historyczne Netii do II kw. 2008 r. nie obejmują Tele2 Polska



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

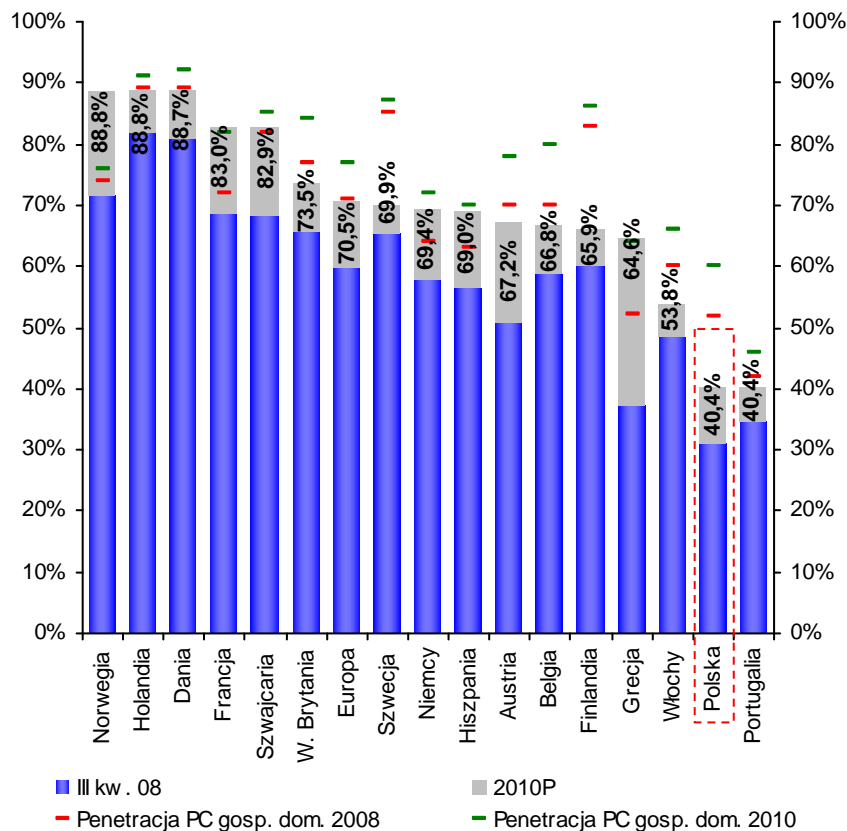
Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii
26-27

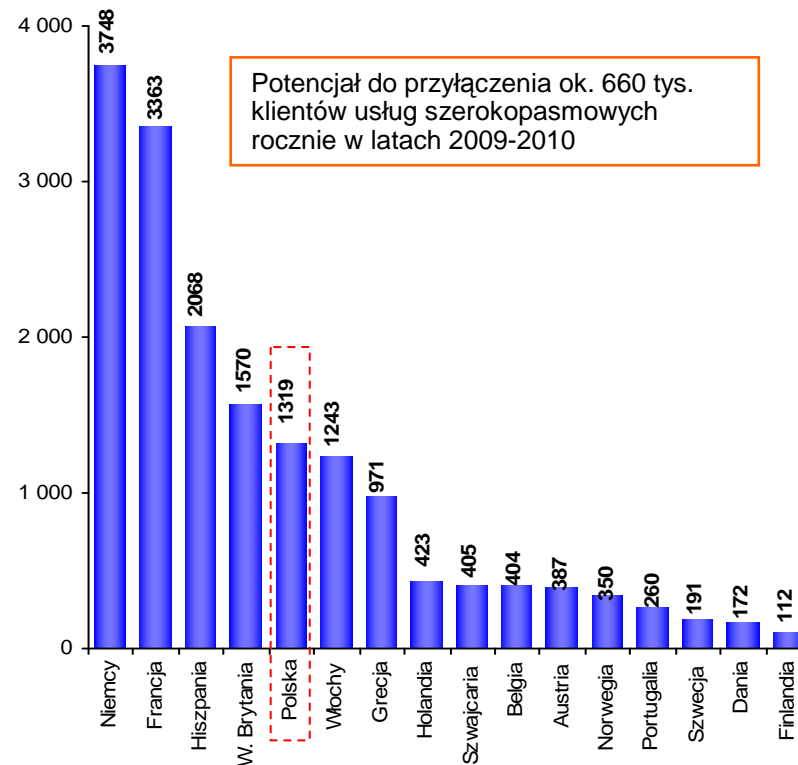
Doświadczony zespół zarządzający
28

Potencjał rozwoju polskiego rynku szerokopasmowego

Dostęp szerokopasmowy ⁽¹⁾



Szacowany wzrost dostępu szerokopasmowego do 2010E (gosp. domowe) ⁽¹⁾⁽²⁾



Potencjał do przyłączenia ok. 660 tys. klientów usług szerokopasmowych rocznie w latach 2009-2010

Źródło: Merrill Lynch Broadband Matrix za wyjątkiem Polski, szacunki Netii

Nota: Szacunki dot. krajów Europy Zachodniej oparte o dane po III kw. 08 za Merrill Lynch Broadband Matrix Q4 2008; dane dla Polski oszacowane przez Netię w oparciu o dane po III kw. 08

(1) Bez uwzględnienia sieci osiedlowych (Ethernet)

(2) Obliczony jako różnica liczby gosp. dom. z dostępem szerokopasmowym w 2010 (szac.) i 2008 (szac.)



Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

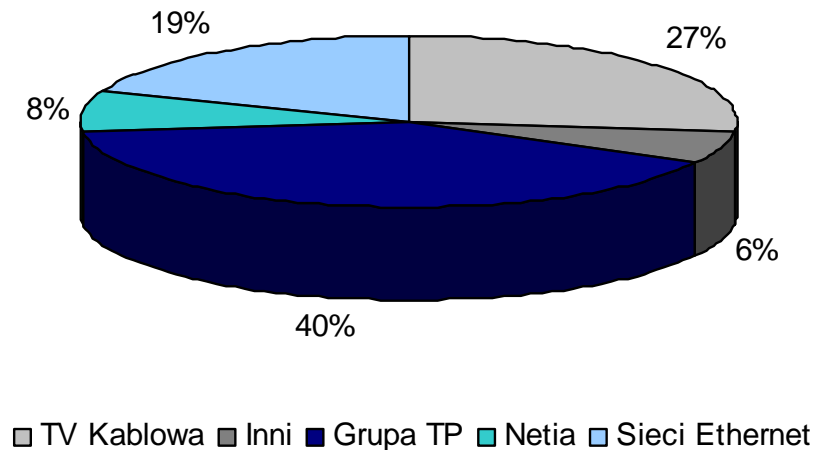
Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Rynek szerokopasmowy jest rozdrobniony

Użytkownicy usług szerokopasmowych – IV kw. 2008 ¹

Łącznie 5,4 mln



Źródło: Netia, PMR

¹ Wg danych TP łączna liczba klientów usług szerokopasmowych wynosiła na dzień 31 grudnia 2008 r. 5,54 mln

Szanse wzrostu dla Netii

- Własna sieć miedziana/światłowodowa Netii
 - Kontynuacja rozwoju ADSL wśród bazy klientów we własnej sieci (ok. 200 tys. linii mieszkaniowych i 170 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 profilu LLU
 - Dosprzedaż usług IPTV i sprzedaż krzyżowa usług komórkowych
- Sieci osiedlowe (Ethernet)
 - Potencjał do małych przejęć zamykających (Bolt-on acquisitions)
 - Sieci lokalne o wysokiej przepływności
 - Dosprzedaż usług głosowych i rozbudowa na potrzeby usług IPTV
 - Proces integracji
- TV kablowa
 - Oferta Netii „3-play” konkurencyjna dla ofert typu „multi-play”

Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Zakupy spółek ethernetowych powiększają infrastrukturę szerokopasmową Netii

Przejęta spółka (miasto)

	Cena za abonenta (zł)	Liczba abonentów
1. Lanet (Wrocław)	1,225	8,233
2. Komnet (Wrocław)	1,298	7,254
3. Magma (Wrocław)	1,255	6,328
4. Akron (Wrocław)	695	1,151
5. Netis (Jastrzębie)	908	4,447
6. 3VNet (Brzeg)	593	665
7. Zielona Burza (Trzebnica)	761	598
8. Inet (Brzeg)	757	1,257
9. Verizone (Wrocław)	659	1,040
10. Ozimek Net (Ozimek)	500	513
11. Ikatel (Wrocław)	930	572
12. Interbit (Tczew)	1,059	3,246
13. Punkt (Opole)	1,174	4,367
14. Cybertech (Białystok)	1,124	3,535
15. Connect (Białystok)	973	4,630
Średnia:¹ 1,100		47,826

Uwaga: Cena za abonenta w transakcjach historycznych uwzględnia gotówkę netto w przejmowanym podmiocie

1 Średnie proste

Następne kroki:

- Integracja na platformy Netii oraz zapewnienie łączności poprzez linie Netii
- Dosprzedaż usług głosowych i kontentowych Netii
- Zwiększenie penetracji wśród gosp. dom. w zasięgu – obecnie 27% ze 304 tys.

Nabycia spółek w IV kw. 2008:

Przejęta spółka (miasto)	Cena za abonenta (zł)	Liczba abonentów
16. Seal-Net (Kluczbork)	800	937
17. Netster (Łomża)	649	1,068
18. Ticom (Tarnowskie Góry)	700	819
19. Air Bites (14 miast)	850	24,486
20. Easy Com (Góra)	929	6,261
Średnia:¹ 785		33,571
Wzrost organiczny		9,110
Łączna liczba abonentów na dzień 31.12.2008		90,507

Uwaga: Cena za abonenta w transakcjach w 4 kw. 2008r. nie uwzględnia gotówki netto w przejmowanym podmiocie



Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Środowisko regulacyjne w Polsce

Koszt odsprzedaży abonamentu (WLR)	20 zł (formuła 'cena detaliczna minus')
Ceny hurtowe dla bitstreamu	24-26 zł (formuła 'cena detaliczna minus')
Koszt pełnego dostępu LLU (opłaty miesięczne)	22 zł
Koszt współdzielonego dostępu LLU (opłaty miesięczne)	5.81 zł

Źródło: Netia

W dn. 1 grudnia 2008 r. UKE (regulator) ogłosił nową ofertę ramową o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej, która obniża opłaty miesięczne za dostęp LLU z 36 zł do 22 zł (dla dostępu pełnego) oraz z 13 zł do 5,81 zł (dla dostępu współdzielonego)



Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

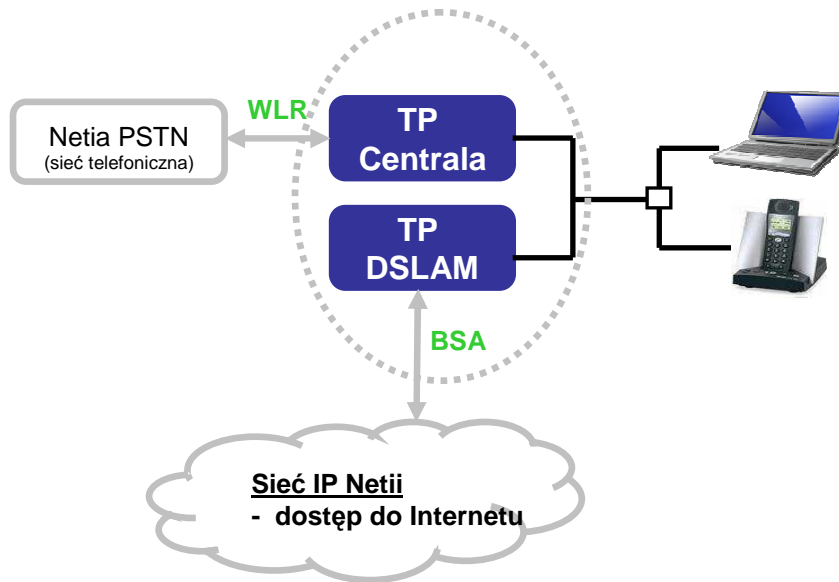
Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Usługi hurtowe świadczone na bazie sieci TP



TP oferuje usługę głosową wraz z Internetem za 110 zł

Netia pobiera od klienta za usługę głosową i Internet ~ 90 zł

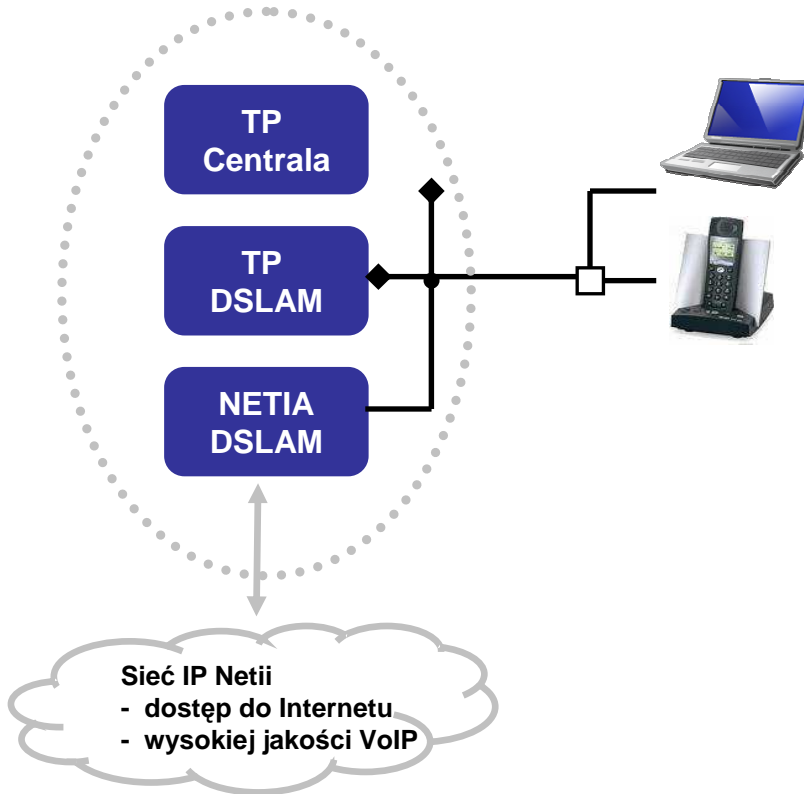
Netia płaci do TP 49% ceny detalicznej TP za Internet i 47% opłaty miesięcznej za WLR
RAZEM ~ 49 zł

Strategia dla usług hurtowych na sieci TP:

- Dosprzedaż usług klientom „1play” (korzystającym z jednej usługi)
- Możliwość przeniesienia klientów BSA/WLR do generującego wyższe marże LLU na przełomie II i III kw. 2009 r. (testy migracji w toku)
- Netia planuje zmigrować do końca 2009 r. ponad 20 tys. klientów BSA i WLR na LLU

- Netia nie inwestuje w sprzęt DSLAM
- Netia może jedynie odsprzedawać usługi oferowane przez TP, np. przepływności

Uwolnienie lokalnej pętli abonenckiej



**Netia pobiera od klienta
2 play ~ 90 zł**

**Netia płaci TP
22 zł miesięcznie za
dzierżawę linii**

**Netia musi zainwestować
we własny sprzęt DSLAM
~ 200 tys. zł / węzeł**

**NETIA kontroluje usługi
oferowane po DSLAM
- prędkość transmisji
- usługi dodane, np.
IPTV, VoD (video na
życzenie)**

Projekt LLU:

- Cel uzyskania dostępu do 5 mln linii TP dzięki zainstalowaniu DSLAM w 500 węzłach w latach 2008-2010
- Cel uwolnienia 300 węzłów do końca 2009 r.
- 135 węzłów TP uwolnionych na dzień 24 lutego 2009 r.
- 2,5 tys. klientów LLU (2play) pozyskanych w sposób organiczny na dzień 24 lutego 2009 r.

- Migracja klientów BSA/WLR do LLU planowana na przełomie II i III kw. 2009 r.
- W grudniu 2008 r. nastąpiła obniżka miesięcznej opłaty dla TP za pełen dostęp LLU z poziomu 36 zł do 22 zł
- Koszt dostępu współdzielonego wynosi 5,81 zł gdy klient zatrzymuje usługę głosową TP
- Jednorazowa opłata instalacyjna LLU wynosi 55,51 zł



Klienci biznesowi generują wysoką EBITDA oraz dodatnie przepływy pieniężne

Segment korporacyjny

- Większa koncentracja na wysokiej wewnętrznej stopie zwrotu z projektów
- Cel osiągania stabilnych przychodów
- Ścisła kontrola kosztów i zmniejszenie relacji nakładów inwest. do przychodów aby podwyższyć poziom FCF
- Oferta usług komórkowych i konwergencych Netii

Segment małych i średnich firm

- Dynamiczny wzrost liczby klientów w tym sektorze – o 23% w 2008 r. do 97 tys.
- OneOffice jako podstawowa, standardowa usługa dla klientów SOHO/SME
- Oferta usług komórkowych i konwergencych Netii
- Wykorzystanie możliwości świadczenia usług większej liczbie klientów w oparciu o dostęp regulowany

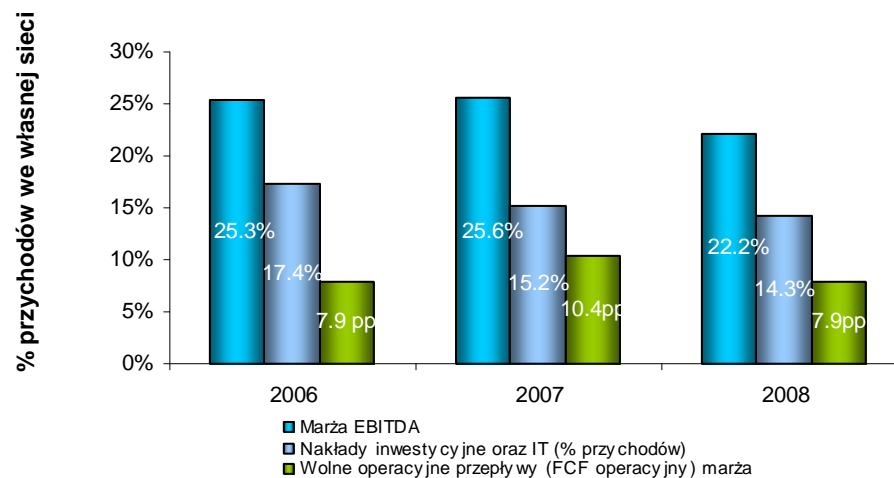
Segment klientów hurtowych (inni operatorzy)

- Oportunistyczne podejście aby podwyższyć poziom wykorzystania aktywów i pojemności
- Projekt teletransmisji dla P4
- Realizacja projektów o wysokiej EBITDA i niskich nakładach inwestycyjnych

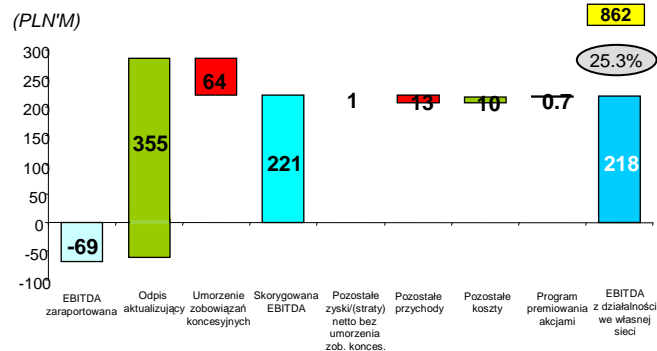


Wysokie przepływy pieniężne z działalności we własnej sieci Netii

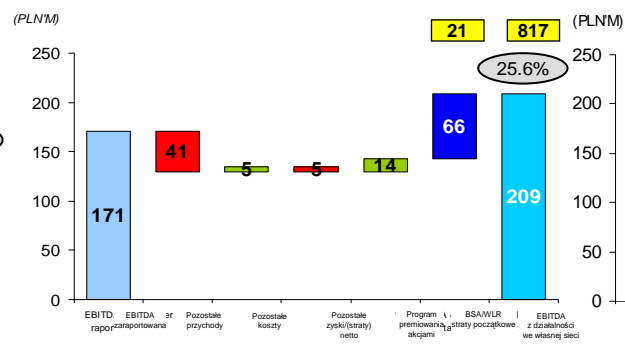
Wolne przepływy pieniężne



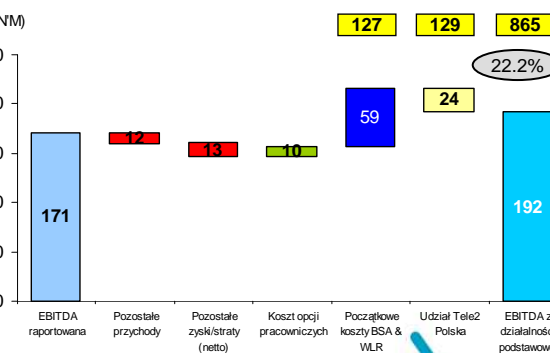
EBITDA 2006



EBITDA 2007



EBITDA 2008



■ Przychody ○ Marża EBITDA



Netia – największy polski operator alternatywny 3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych 11-16

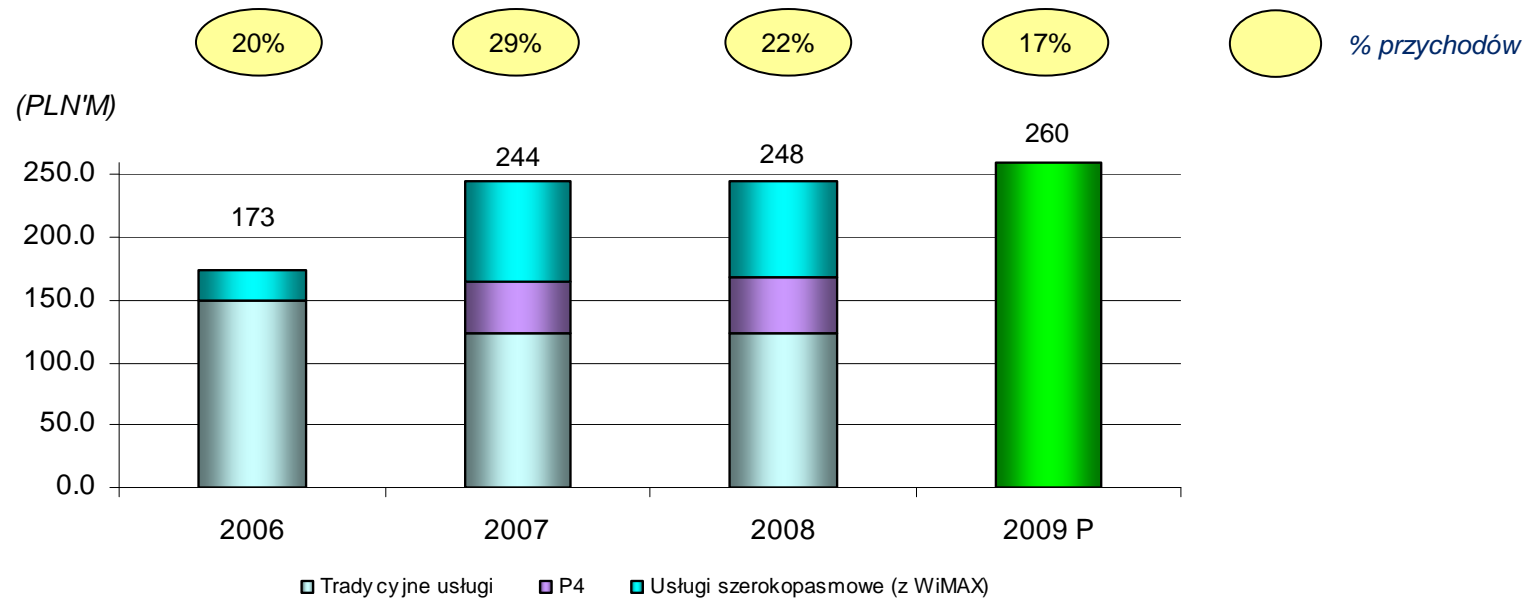
Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku 17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne 23-25

Silny bilans i pełne finansowanie dla strategii 26-27

Doświadczony zespół zarządzający 28

Netia inwestuje dzisiaj w rozwój Spółki w przyszłości



- Łączne nakłady inwestycyjne w 2008 r. utrzymane na poziomie nakładów inwestycyjnych w 2007 r.
- Wzrost nakładów na systemy informatyczne, spowodowany rozwojem nowych usług, był przyczyną relatywnie stabilnej dynamiki nakładów na istniejącą sieć oraz IT w kolejnych latach
- Utrzymanie dotychczasowego poziomu nakładów na sieci szerokopasmowe odzwierciedla spadek nakładów na technologię WiMAX oraz rosnące wykorzystanie pojemności infrastruktury wybudowanej na potrzeby transmisji danych, z uwzględnieniem nakładów poniesionych w pierwszym roku rozwoju LLU
- Projekt P4 zbliża się ku końcowi (nakłady na sieć)



Netia ma pełne finansowanie dla realizacji strategii wzrostu do 2010 r.

Poziom cash burn lub powrót do dodatniego FCF zależy od decyzji dot. tempa wzrostu

<i>mln zł</i>	2008	2007	2006
Koncesje telekomunikacyjne, netto	110	129	147
Zezwolenia WiMAX, netto	14	15	16
Inwestycja w P4	-	150	141
Rzeczowe aktywa trwałe, brutto	4,123	4,028	3,896
Rzeczowe aktywa trwałe, netto	1,416	1,409	1,458
Inne aktywa trwałe	348	132	85
Środki pieniężne	193	58	144
Inne aktywa obrotowe	202	178	164
Aktywa razem	<u>2,283</u>	<u>2,071</u>	<u>2,155</u>
Zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów)	328	234	192
Kredyt	-	95	-
Inne zobowiązania długoterminowe	27	14	19
Shareholders funds	<u>1,928</u>	<u>1,728</u>	<u>1,945</u>
Dostępne linie kredytowe	375	205	200



Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie strategii
26-27

Doświadczony zespół zarządzający
28

Prognoza średnioterminowa

Marża EBITDA na poziomie 25% kluczowym celem

2010 - 2012

Roczny wzrost przychodów (CAGR)

5% - 10%

Marża EBITDA

na poziomie 20% w roku

2010

na poziomie 25% w roku

2012

Zysk netto w roku

2010

Dodatnie przepływy środków pieniężnych w roku

2010

Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku

2011

1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku

2012

Prognoza została opublikowana przez Spółkę w dniu 10 lutego 2009 r.

netia

Netia – największy polski operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku
17-22

Klienci biznesowi generują dodatnie przepływy pieniężne
23-25

Silny bilans i pełne finansowanie strategii
26-27

Doświadczony zespół zarządzający
28

27

Plan motywacyjny Netii dla zarządu i kluczowych pracowników

Cena realizacji	3,50 zł	5,50 zł	7,00 zł	8,25 zł	Inne	
Uczestnicy						
Członkowie Zarządu	8,333,500	11,200,000	8,400,000	8,400,000	271,814	36,605,314
Pracownicy * i byli członkowie Zarządu	3,284,750	5,439,000	4,207,000	300,000	432,059	13,662,809
Łącznie	11,618,250	16,639,000	12,607,000	8,700,000	703,873	50,268,123

Termin realizacji opcji:

do 20 grudnia 2012r.

Maksymalna liczba akcji wyemitowanych w ramach Planu:

18.373.785

z czego liczba akcji wyemitowanych dotychczas:

5.054.520

W przypadku, kiedy opcje są wykonywane po cenie rynkowej przewyższającej cenę realizacji, uczestnik otrzymuje akcje w ilości wynikającej z różnicy między tymi wartościami.

** Zarząd jest upoważniony do przyznania kadrze zarządzającej wyższego szczebla do 1,6 mln opcji po cenie realizacji 3,50 zł oraz 3,6 mln opcji po wyższych cenach realizacji*



Netia – największy polski
operator alternatywny
3-10

Strategia rozwoju usług
szerokopasmowych
11-16

Atrakcyjny potencjał
rozwoju rynku
17-22

Klienci biznesowi
generują dodatnie
przepływy pieniężne
23-25

**Silny bilans i pełne
finansowanie strategii
26-27**

Doświadczony zespół
zarządzający
28

Kluczowe osiągnięcia w 2008 r.

■ Dynamiczny wzrost przychodów i EBITDA

- Przychody wzrosły w 2008 r. o 34% rok do roku
- Przychody wzrosły w IV kw. 2008 r. o 75% rok do roku
- EBITDA wzrosła w IV kw. 2008 r. o 225% rok do roku

■ Przejęcie Tele2 Polska we wrześniu 2008 r.

- Cena: wskaźnik 2,8x EBITDA Tele2 Polska za 2008 r. tj. 40 mln PLN
- Znaczący wzrost skali prowadzonej działalności
- Zaawansowany proces integracji zakładający roczne synergie na poziomie 30 mln PLN +

■ Netia niekwestionowanym liderem rozwoju usług LLU w Polsce

- 133 węzłów uwolnionych na dzień 31 grudnia 2008 r.
- Wzrost tempa sprzedaży usług głosowych i internetu
- Możliwość dosprzedaży internetu klientom BSA/ WLR (a następnie ich migracja na generujące wyższą marżę usługi LLU)
- Testy migracji na LLU prowadzone z TP (plan migracji ponad 20.000 klientów do końca 2009 r.)

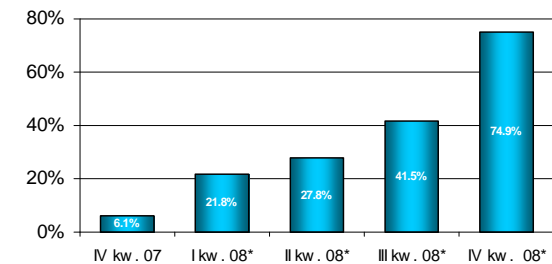
■ Netia dysponuje środkami na pełne sfinansowanie realizacji planów rozwoju

- Sprzedaż udziałów w P4 i koncentracja na realizacji strategii rozwoju poprzez wzrost bazy klientów internetu szerokopasmowego
- Gwałtowny spadek wykorzystania gotówki (dodatknie przepływy wolnych środków pieniężnych w 2010)
- Możliwość akwizycji większej skali lub skupu akcji własnych Spółki

■ Podwyższona prognoza na 2009 r.

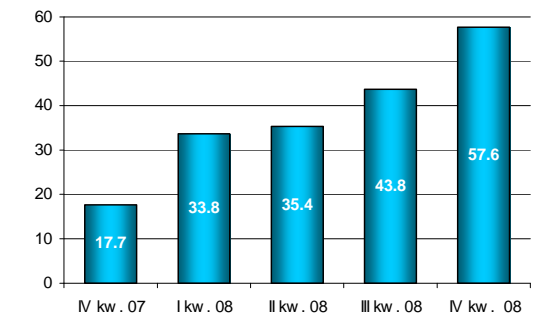
* Przychody z działalności kontynuowanej

Wzrost przychodów (r-d-r)



EBITDA kwartalnie

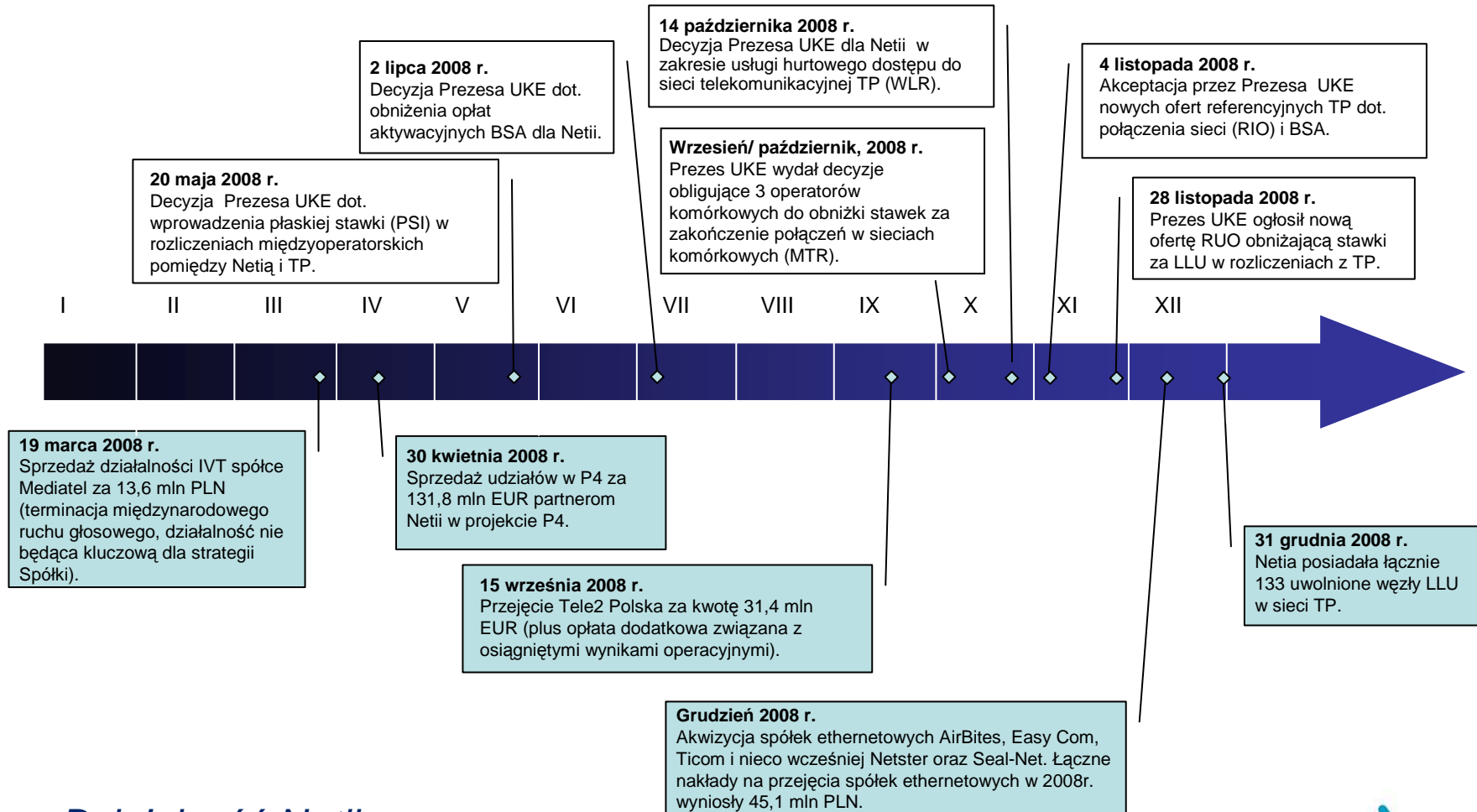
(PLN M)



netia

Kluczowe wydarzenia dla Netii w 2008 r.

Środowisko regulacyjne

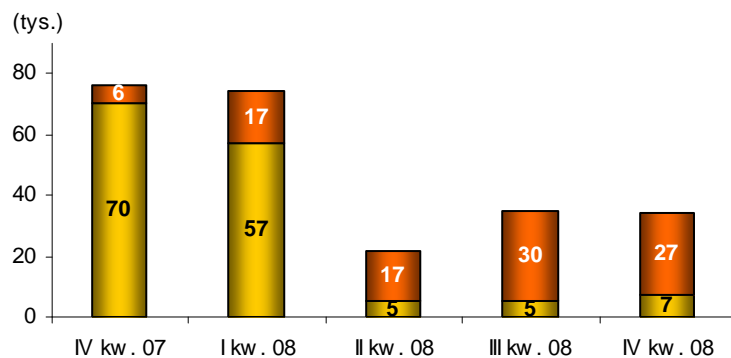


Działalność Netii



Netia pozostaje największym konkurentem grupy TP w usługach szerokopasmowych

Przyłączenia netto portów szerokopasmowych – Grupa TP

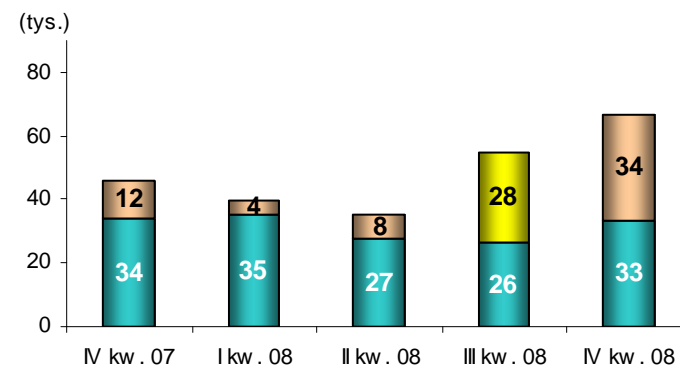


Źródło: TP

■ TP

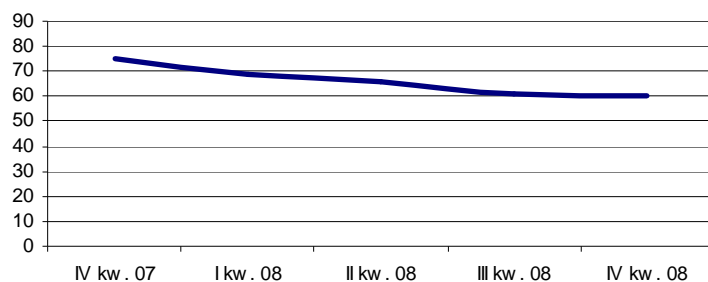
■ Orange

Przyłączenia netto portów szerokopasmowych – Netia

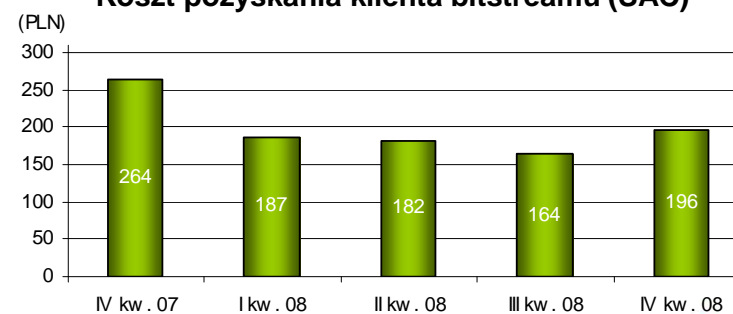


■ Netia - akwizycja Tele2 Polska
 ■ Netia - przejęcia sieci Ethernet
 ■ Netia - wzrost organiczny

(PLN) Średnie ARPU dla usług szerokopasmowych



Koszt pozyskania klienta bitstreamu (SAC)



Wyniki finansowe Grupy Netia

Transakcja nabycia Tele2 Polska została zamknięta w dniu 15 września 2008 r.

(w tys. PLN)

	2008				2008	2007	2006
	IV kw.	III kw.	II kw.	I kw.			
Przychody z dział. kontynuowanej	369.056	271.159	243.483	228.696	1.112.394	780.884	nm
Wzrost %	79,4%	41,5%	27,8%	21,8%	42,5%	nm	nm
Przychody	369.056	271.159	243.483	237.470	1.121.168	838.025	862.057
Wynik na sprzedaży	116.333	73.720	51.926	55.676	297.655	200.473	232.182
EBITDA / Skorygowana EBITDA¹	57.576	43.829	35.436	33.800	170.641	170.682	221.284 ¹
Marża %	15,6%	16,2%	14,6%	14,2%	15,2%	20,4%	25,7%
Wzrost %	225,7%	21,2%	(43,1%)	(38,1%)	0,0%	(22,9%)	(34,7)
EBIT (zysk operacyjny)	(14.683)	(22.714)	(33.230)	(29.079)	(99.706)	(103.840)	(341.384)
Udział w kosztach początkowych P4	--	--	--	(22.625)	(22.625)	(165.237)	(30.724)
Zysk ze sprzedaży udziałów w P4	--	(46)	353.427	--	353.381	--	--
Wynik netto	(10.096)	(18.586)	314.581	(55.294)	230.605	(268.881)	(378.355)
Aktywa łącznie	2.283.479	2.260.204	2.169.214	2.062.256	2,283,479	2,070,651	2,155,359
Środki pieniężne netto	192.685	232.736	324.017	(105.264)	192,685	(37,300)	143,586
Dostępne linie kredytowe	375.000	375.000 ²	375.000 ²	120.000	375,000	205,000	200,000

¹ EBITDA za 2006 nie uwzględnia kwoty odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych oraz umorzenia zobowiązań [koncesyjnych EI-Netu.

² Łącznie z opcją pozyskania 100 mln PLN dodatkowego finansowania.

Wyniki finansowe Tele2 Polska

Przed nabyciem przez Netię

(zł w tys.)

	2008		2007			
	II kw.	I kw.	IV kw.	III kw.	II kw.	I kw.
Przychody z działalności kontynuowanej	115,385	114,989	111,208	105,606	92,074	88,769
Przychody	115,385	114,989	111,208	105,606	92,074	88,769
Zysk brutto	46,958	44,511	48,723	44,703	39,530	38,817
EBITDA	18,052	9,478	8,901	6,170	22	1,061
<i>Marża</i>	15.6%	8.2%	8.0%	5.8%	0.0%	1.2%
EBIT	15,892	7,022	7,644	4,994	(1,039)	(273)
Wynik netto	15,754	1,941	2,676	369	(5,181)	(4,479)
Aktywa razem	84,598	148,133	139,232	152,455	137,588	137,412
Aktywa netto	36,691	(297,135)	(299,076)	(276,208)	(276,576)	(271,394)
Środki pieniężne/ dług netto	20,971	(299,110)	(309,898)	(312,557)	(327,799)	(328,283)



Zaktualizowana prognoza na 2009 r. odzwierciedla osiągniętą skalę i koncentrację na rentowności

	Zaktualizowana	Poprzednia
Liczba klientów usług szerokopasmowych (w tys.)	525	--
Liczba klientów usług głosowych (we własnej sieci i WLR)	1.150	--
Liczba uwolnionych węzłów LLU	300	--
Przychody (w mln PLN)	1.520	1.500
EBITDA (w mln PLN)	260	225
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć) (w mln PLN)	260	280



Podsumowanie

- Strategia rozwoju usług szerokopasmowych głównym czynnikiem wzrostu przychodów i poprawy rentowności
- Koncentracja na rozwoju bazy klientów usług głosowych i internetowych (2play) oraz usług LLU, integracji Tele2 Polska i efektywności kosztowej
- Podwyższona prognoza na 2009 r.:
 - Przychody przekraczające 1,5 mld PLN
 - Wzrost zysku EBITDA o 52% do 260 mln PLN
 - Osiągnięcie zysku netto w 2010 r.
- Netia posiada środki na pełne sfinansowanie planów rozwoju
 - Elastyczność dot. możliwości kolejnych akwizycji
 - Badanie możliwości zwrotu gotówki do akcjonariuszy

