



Wyniki finansowe za III kw. i 9 miesięcy 2009 r.

Telekonferencja dla inwestorów i konferencja prasowa

5 listopada 2009 r.

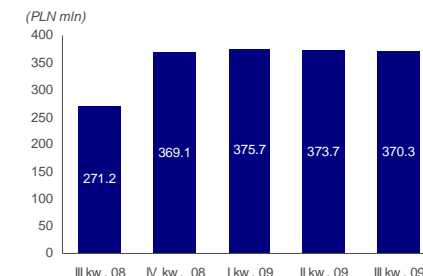
www.inwestor.netia.pl

netia
WOLNOŚĆ WYBORU

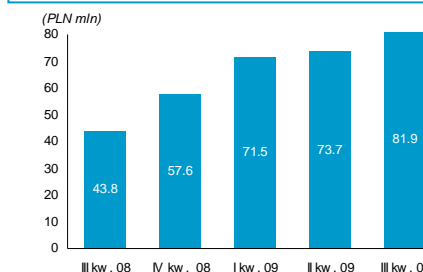
Podsumowanie | Kluczowe osiągnięcia w III kw. i 9 mies. 2009 r.

- **Szybszy wzrost bazy klientów pomimo wymagającego otoczenia rynkowego**
 - 490 tys. klientów usług szerokopasmowych (+41% r-d-r, +7% k-d-k) i ponad 505 tys. klientów na 1 listopada br
 - Rekordowa liczba przyłączeń netto¹ dla stacjonarnych usług szerokopasmowych, szacowany udział w rynku na poziomie 39% w III kw. 2009 r.
 - 1.147 tys. klientów usług głosowych (+11% r-d-r, +2% k-d-k)
- **Dynamiczny wzrost zysku EBITDA w 9 mies. 2009 r.**
 - Zysk EBITDA wyniósł 222,2 mln PLN w I-III kw. 2009 r. (+96% r-d-r) oraz 82,9 mln PLN w III kw. 2009 r. (+82% r-d-r, 19% k-d-k)
 - Skorygowany zysk EBITDA² wyniósł 227,2 mln PLN w 9 mies. 2009 r. (+101% r-d-r) oraz 81,9 mln PLN w III kw. 2009 r. (+87% r-d-r, +11% k-d-k)
- **Zysk netto w III kw. 2009 r. wyniósł 4,2 mln PLN (Skorygowany zysk netto² wyniósł 3,2 mln PLN)**
- **Dalszy wzrost FCF operacyjnego (33,8 mln PLN w III kw. wobec 18,0 mln PLN w II kw. 2009 r.)**
- **Wzrost w segmencie klientów indywidualnych ustabilizował przychody pomimo spowolnienia gospodarczego**
 - Przychody wyniosły 1.119,6 mln PLN w I-III kw. 2009 r. (+51% r-d-r) i 370,3 mln PLN w III kw. 2009 r. (+37% r-d-r, -1% k-d-k)
 - Dalszy wzrost przychodów w segmencie klientów indywidualnych dzięki wysokiej liczbie przyłączeń netto i stabilnym ARPU (+3% k-d-k)
 - Spadek kwartalnych przychodów w segmentach klientów biznesowych i „carrier” spowodowany udzielonymi rabatami i odejściem od projektów charakteryzujących się niską marżą lub wyższym ryzykiem
- **Netia niekwestionowanym liderem rozwoju usług LLU w Polsce**
 - 176 uwolnionych węzłów i 21,3 tys. klientów na dzień 30 września 09 r. , ponad 27 tys. na 1 listopada 09 r.
- **Integracja Tele2 Polska zakończona wraz z migracją klientów na systemy informatyczne i bilingowe Netii**
- **Kompleksowy program redukcji kosztów „Profit” realizowany zgodnie z harmonogramem**
- **Sprzedaż do P4 sprzętu transmisyjnego wykorzystywanego do świadczenia usług transmisyjnych UMTS na rzecz P4**
- **Zaktualizowana prognoza na 2009 r. oraz prognoza średnioterminowa ogłoszona w dniu 5 listopada br.**

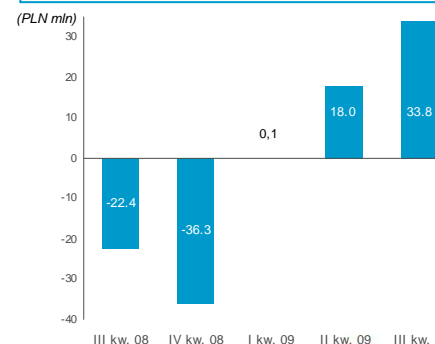
Przychody



Zysk EBITDA



FCF operacyjny³



Przychody z działalności kontynuowanej

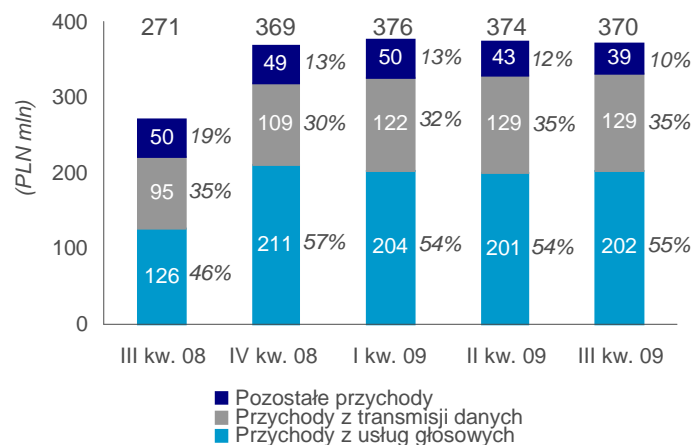
¹ Bez uwzględnienia CDMA szacowany udział Netii w rynku przyłączeń netto w III kw. 2009 r. wynosi 47%

² Zysk EBITDA i wynik netto w 9 mies. 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji ponoszonych w ramach projektu „Profit”

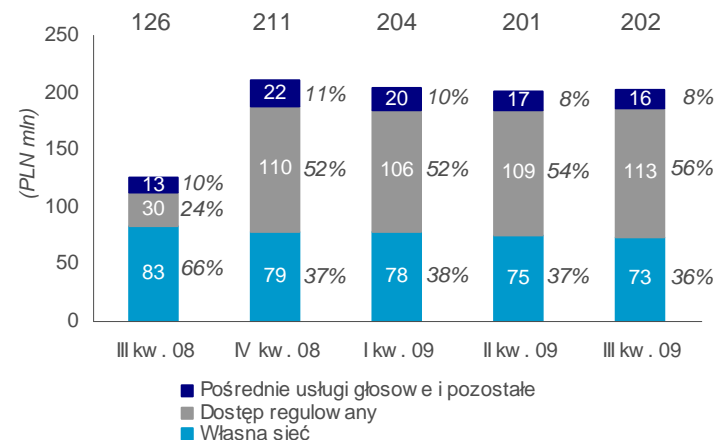
³ FCF operacyjny = zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne; Zysk EBITDA pomniejszony o nakłady na materialne i niematerialne środki trwałe

Podsumowanie | Przychody w podziale na usługi

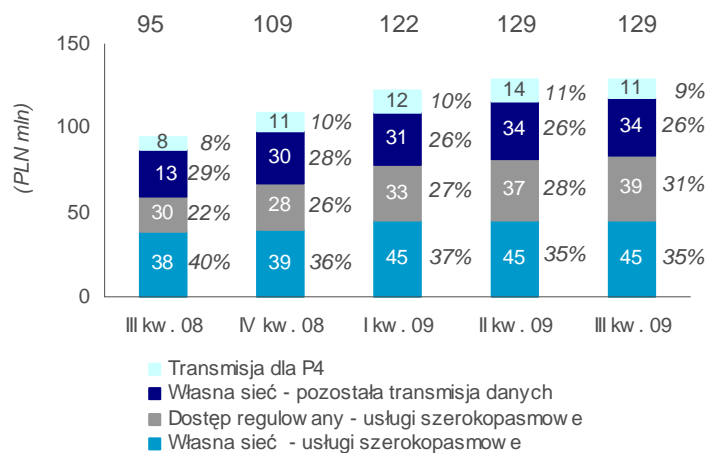
Przychody w podziale na usługi



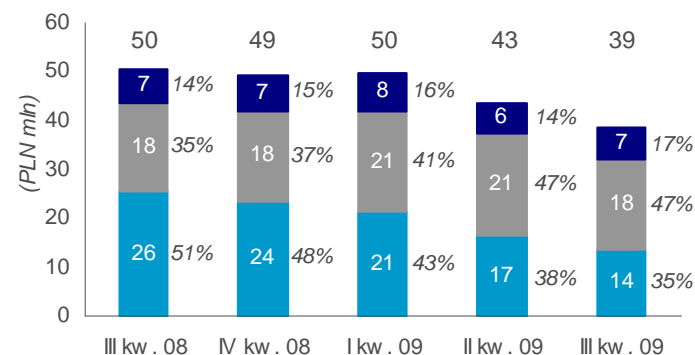
Przychody z usług głosowych wg typu dostępu



Przychody z transmisji danych wg typu dostępu



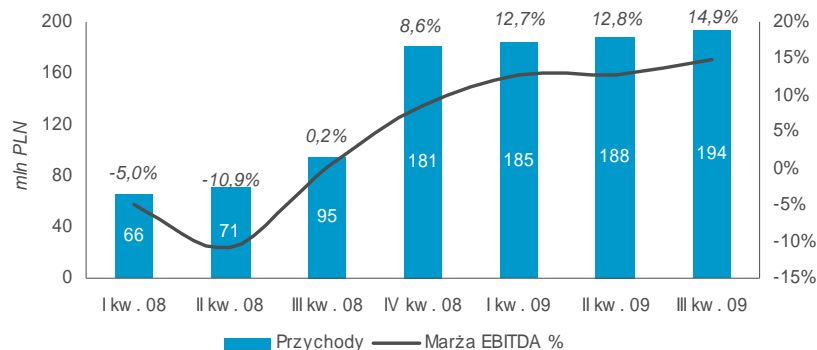
Pozostałe przychody



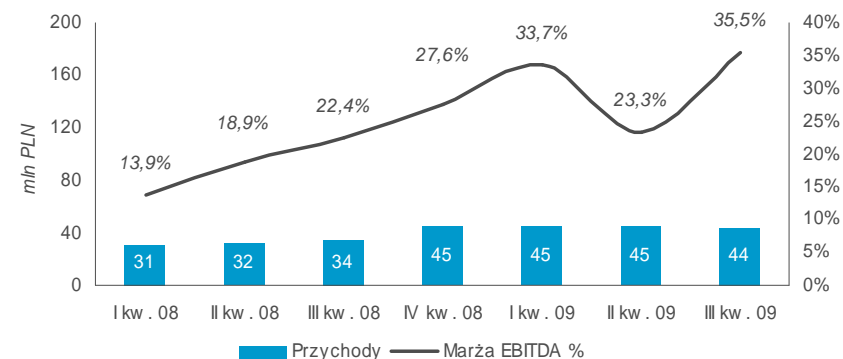
Źródło: Spółka

Podsumowanie | Główne segmenty klientów

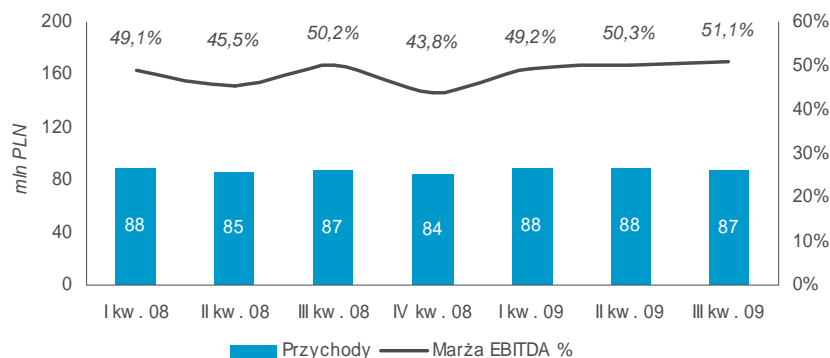
Klienci indywidualni



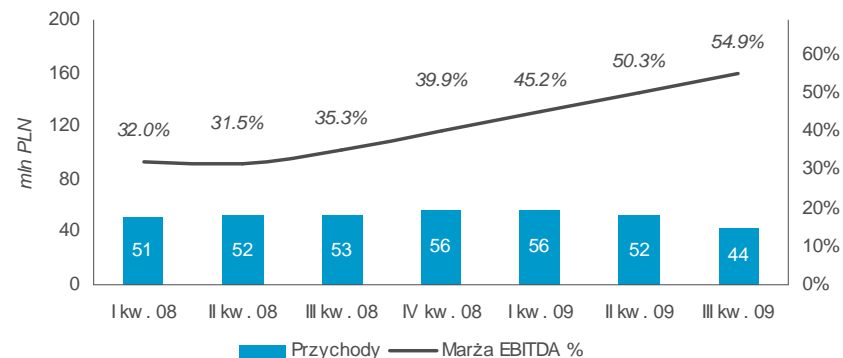
SOHO/SME¹



Klienci biznesowi



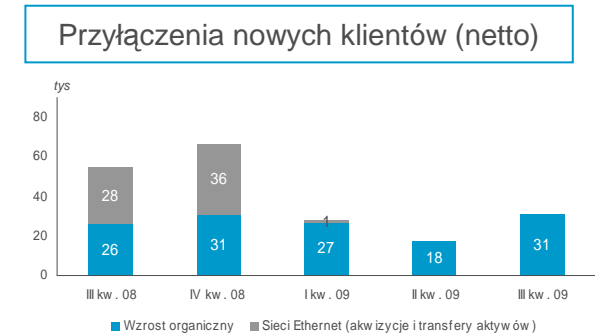
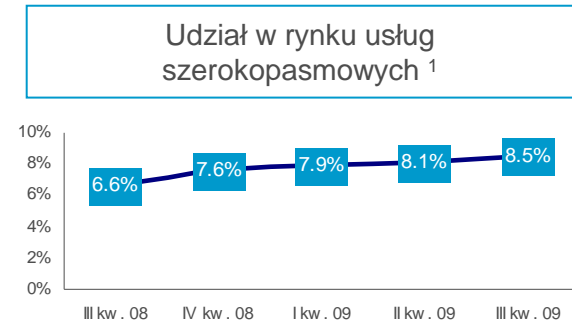
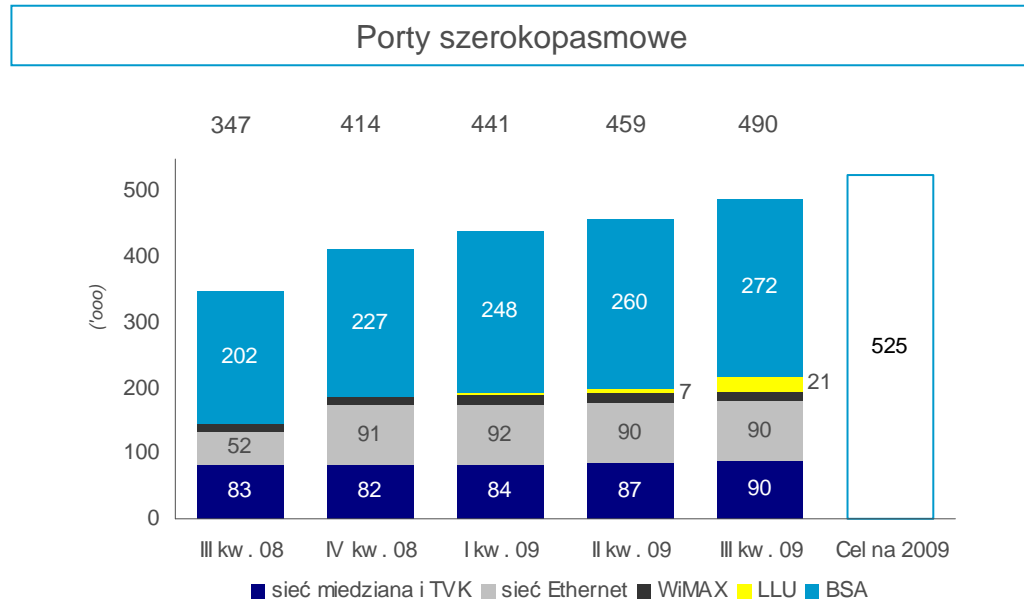
Carrier²



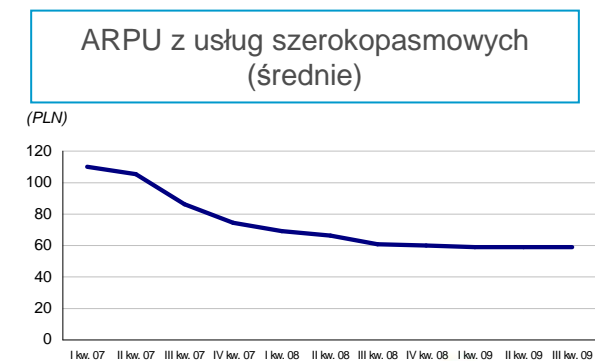
¹ SOHO = małe biuro, biuro w domu, SME = małe i średnie przedsiębiorstwa ² Usługi dla innych operatorów Źródło: Wewnętrzne raporty zarządcze Netii

Nota: Kwartalny zysk EBITDA i przychody dla prezentowanych segmentów nie sumują się do łącznego zysku EBITDA i przychodów prezentowanych w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje w notach do sprawozdania finansowego)

Usługi szerokopasmowe | Wysoki wzrost bazy klientów



- Baza klientów osiągnęła 490 tys. na dzień 30 września 2009 r.
 - 40% klientów obsługiwanych bezpośrednio we własnej sieci Netii
 - 39%¹ udział w przyłączeniach netto stacjonarnych usług szerokopasmowych w III kw. 2009 r.
 - Wszyscy klienci z 31 tys. przyłączeń netto zostali pozyskani w III kw. 2009 r. w ramach działalności organicznej
 - Klienci 2play (oferta pakietowa) stanowili 53% nowych przyłączeń w III kw. 2009 r.
 - Klienci LLU stanowili 45% przyłączeń netto w III kw. 2009 r.
 - Netia podwyższyła prognozę łącznej liczby klientów usług szerokopasmowych do pozyskania do końca 2009 r. do co najmniej 525 tys.
- Stabilne ARPU z usług szerokopasmowych

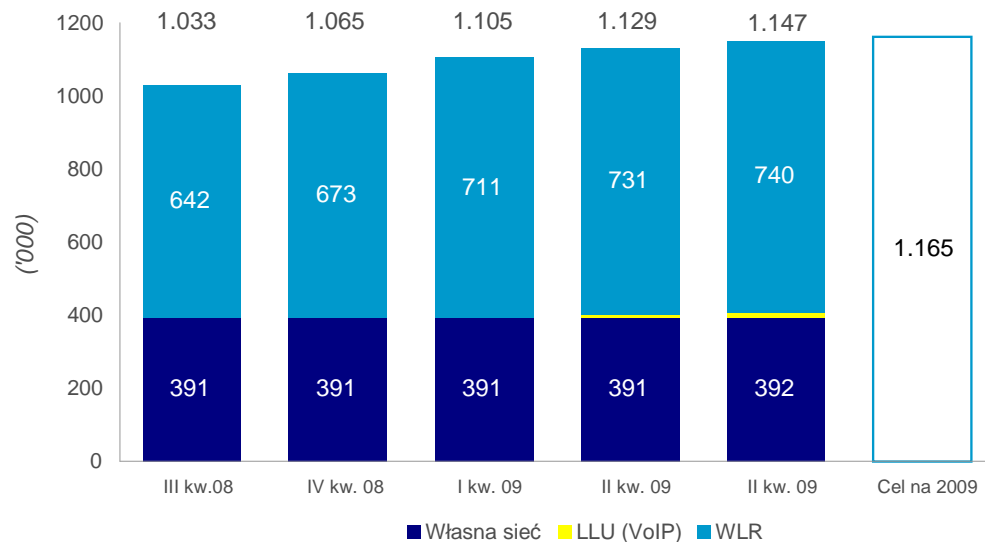


Źródło: Netia, TP, informacje publicznie dostępne

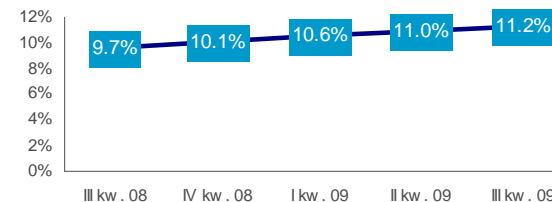
¹ W oparciu o szacunki Netii dot. łącznej wielkości rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec 2008 r. i I – III kw. 2009 r. Bez uwzględnienia CDMA szacowany udział Netii w rynku przyłączeń netto w III kw. 2009 r. wynosi 47%

Usługi głosowe | Dalszy wzrost sprzedaży usług głosowych

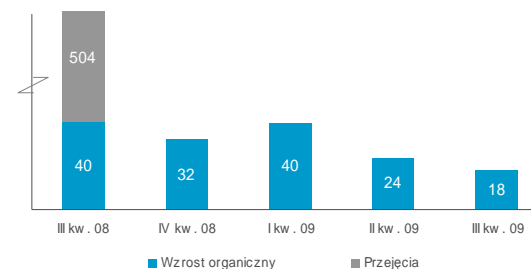
Klienci usług głosowych



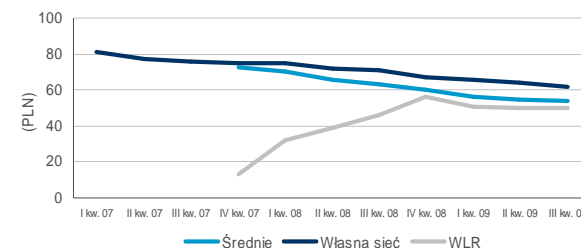
Udział w rynku usług głosowych¹



Przyłączenia nowych klientów (netto)



ARPU z usług głosowych



- Baza 1.147 tys. klientów obsługiwanych na dzień 30 września 2009 r.
 - 34% klientów obsługiwanych bezpośrednio we własnej sieci Netii
 - Szacowany 62% udział Netii w rynku WLR (klienti WLR obsługiwani przez operatorów alternatywnych)
 - Zaktualizowana prognoza zakłada pozyskanie łącznie do końca 2009 r. 1.165 tys. klientów usług głosowych
- Stabilizacja ARPU z usług głosowych przewidywana w perspektywie średnioterminowej

Źródło: Netia, TP, informacje publicznie dostępne

¹ W oparciu o szacunki Netii dot. łącznej wielkości rynku usług szerokopasmowych na koniec 2008 r. i I – III kw. 2009 r.

Projekt integracji Tele2 Polska | Status rok po akwizycji

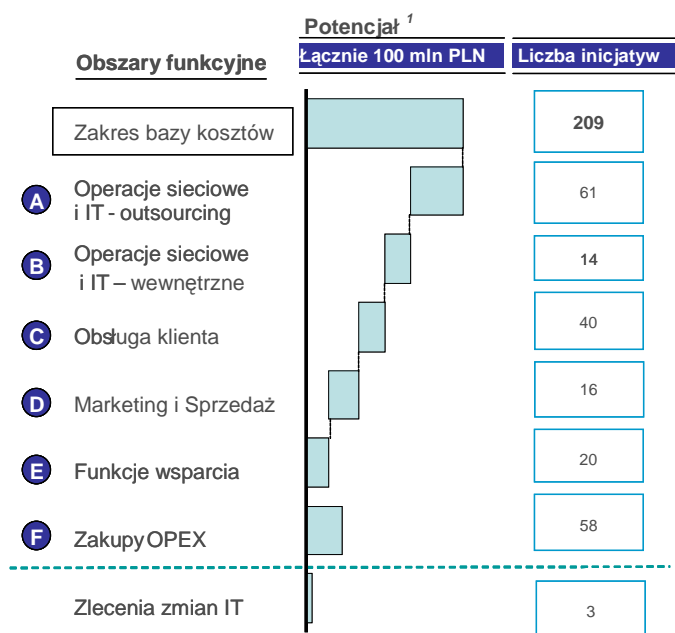
- Netia nabyła Tele2 Polska we wrześniu 2008 r. za kwotę 115m PLN (2,8x EBITDA prognozowana na 2008 r.)
- Odłączenia (churn) i dosprzedaż usług szerokopasmowych na poziomie zgodnym z oczekiwaniami:
 - Odłączenia na poziomie 9% w skali roku dla bazy 23 tys. dawnych klientów usług BSA Tele2 Polska
 - Odłączenia na poziomie 17% w skali roku dla bazy 504 tys. dawnych klientów usług WLR Tele2 Polska
 - Dosprzedano usługi szerokopasmowe 14 tys. dawnych klientów Tele2 Polska
- Wraz z migracją systemu bilingowego i obsługi klienta na własną platformę IT Netii w III kw. 2009 r. wszystkie złożone procesy integracyjne zostały zakończone
- Roczne synergie operacyjne w 2010 r. przewidywane są na poziomie 46,2 mln PLN, 54% powyżej pierwotnego celu:

Pierwotne oszczędności w skali roku (mln PLN)	Obszar	% Realizacji	Oszczędności zapewnione w 2010 r. (mln PLN)	Nowy cel na 2010 r. (mln PLN)	Opis
20,0	Sieć	80%	15,0	18,8	Rezygnacja z dzierżawy łączy, racjonalizacja punktów styku
	Biling i IT	100%	9,6	9,6	Konsolidacja na wspólną platformę
10,0	Marketing	100%	10,6	10,6	Wycofanie marki Tele2, niższy łączny budżet reklamowy
	Obsługa klienta	100%	0,8	0,8	Konsolidacja do wspólnego, efektywnego kosztowo procesu
	Procesy finansowe	100%	1,3	1,3	Optymalizacja procesu ściągalności należności i kosztów usług finansowych
	Oplaty zarządcze	100%	3,6	3,6	Brak
	Migracja na linie miedziane	10%	0,0	1,5	Zakończenie projektu pilotażowego. Pełna migracja ok.. 8 tys. klientów planowana na 2010 r.
30,0		RAZEM:	40,9	46,2	

- Synergie z tytułu integracji z Tele2 Polska są realizowane dodatkowo do oszczędności oczekiwanych w ramach projektu 'Profit'

Program 'Profit' przebiega planowo | Obecny status

- Celem projektu jest redukcja kosztów operacyjnych o 100 mln PLN w skali roku począwszy od 2010 r.
 - Około 20 mln PLN oszczędności w 2009 r.
 - Jednorazowe koszty restrukturyzacji w ramach programu „Profit” w 2009 r. przewidywane są na poziomie 15 mln PLN (w tym 10,3 mln PLN zostało poniesionych w I – III kw. 2009 r.)

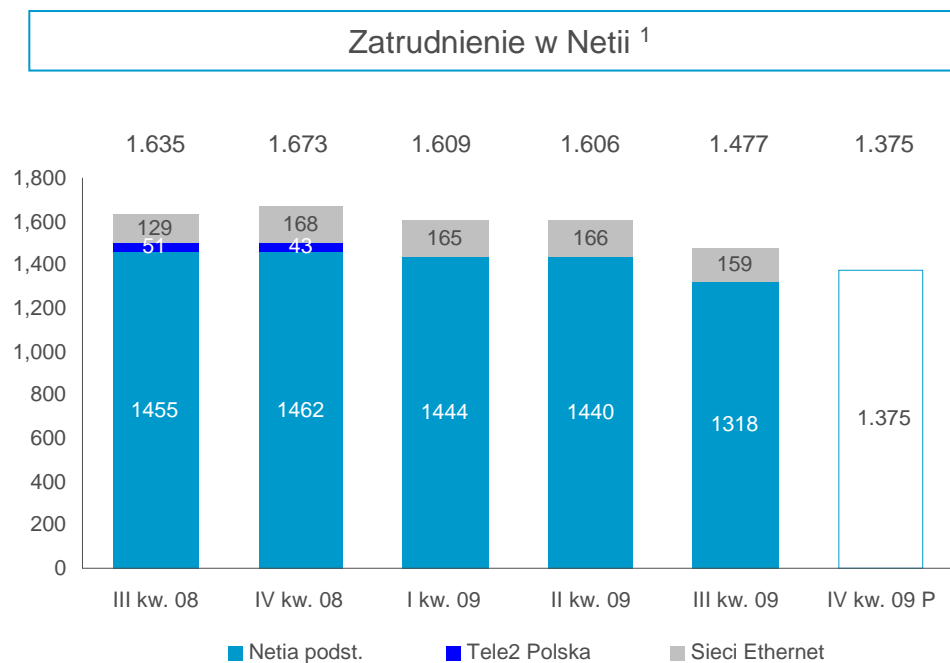


- 75% inicjatyw zostało zakończonych, a 25% jest obecnie wdrażanych
- 47 nowych inicjatyw zastąpiło 16 inicjatyw wycofanych lub zamrożonych
- Zakładamy, że wdrożone dotychczas inicjatywy pozwolą zrealizować:
 - 85% wartości celów do końca 2009 r.
 - 63% wartości celów do końca 2010 r.
- W wyniku optymalizacji zatrudnienia prowadzonej w ramach programu „Profit” w okresie od 30 czerwca do 30 września 2009 r. zredukowano 129 pełnych etatów. W październiku Netia rozpoczęła proces redukcji zatrudnienia o dodatkowe 100 etatów

- Netia spodziewa się, że oszczędności które zostaną osiągnięte dzięki projektowi 'Profit' przekroczą pierwotną prognozę

¹ Dla celów ilustracyjnych rozmiar słupków nie musi odpowiadać przewidywanym przez Spółkę oszczędnościom w poszczególnych obszarach

Program 'Profit' | Zatrudnienie



- Zatrudnienie w Grupie Netia na koniec III kw. 2009 r. wynosiło 1.477 etatów
- W październiku 2009 r. Netia rozpoczęła proces redukcji zatrudnienia o dodatkowe 100 etatów
- Zarząd oczekuje, że na koniec 2009 r. zatrudnienie spadnie do ok. 1.375 etatów (wyłączając zatrudnienie związane z możliwymi przejęciami sieci ethernetowych)
- Powyższy poziom zatrudnienia powinien być stosunkowo stabilny w ciągu 2010 r.

Źródło: Netia
¹ Ekwiwalenty pełnych etatów

Pozostałe wydarzenia | Sprzedaż 1-szej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4

- W dniu 24 lipca 2009 r. Netia zawarła umowę z P4 na sprzedaż części dedykowanego sprzętu transmisyjnego wykorzystywanego do świadczenia usług hurtowych na rzecz P4
- Cena za zbywany sprzęt transmisyjny wynosi 65,4 mln PLN
 - W lipcu 2009 r. Netia otrzymała płatność za pierwszą transzę zbywanego sprzętu transmisyjnego w kwocie 22,8 mln PLN
 - Zysk na tej transakcji w kwocie 5,3 mln PLN został odnotowany w III kw. 2009 r.
- Przychody i EBITDA ze zmniejszonego zakresu usług oczekiwane są na poziomie 30% szczytowych przychodów, wynoszących ok. 50 mln PLN w skali roku
- Spółka spodziewa się zwrotu nakładów inwestycyjnych poniesionych na projekt usług transmisyjnych dla P4, z dwucyfrową stopą zwrotu IRR
- Transakcja wzmacnia koncentrację na inwestycjach w strategiczne segmenty klientów indywidualnych i biznesowych, a nie projekty usług hurtowych dla innych operatorów
- Transakcja wraz z kontynuowanym odejściem od niskomarżowych i bardziej ryzykownych projektów usług hurtowych dla innych operatorów została odzwierciedlona w zaktualizowanej prognozie średnioterminowej z dnia 5 listopada 2009 r.

Źródło: Netia Nota: Prognoza z dnia 5 października 2009 r.

www.inwestor.netia.pl

Wyniki finansowe | Wyniki finansowe za 9 mies. 2009 r. i 2008 r.

(tys. PLN)

	2008				2009		
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.
Przychody	237.470	243.483	271.159	369.056	375.665	373.679	370.281
zmiana % (r-d-r)	16,2%	18,4%	31,9%	65,9%	58,2%	53,5%	36,6%
Zysk brutto	55.676	51.926	73.720	116.333	123.847	116.416	123.603
Marża	23,4%	21,3%	27,2%	31,5%	33,0%	31,2%	33,3%
EBITDA / Skorygowana EBITDA¹	33.800	35.436	43.829	57.576	71.530	73.752	81.908
Marża	14,2%	14,6%	16,2%	15,6%	19,0%	19,7%	22,1%
zmiana % (r-d-r)	(38,1%)	(43,1%)	21,2%	225,7%	111,6%	108,1%	86,9%
EBIT	(29.079)	(33.230)	(22.714)	(14.683)	(3.051)	(4.984)	7.060
Udział w kosztach początkowych P4	(22.625)	--	--	--	--	--	--
Zysk ze sprzedaży udziałów w P4	--	353.427	(46)	--	--	--	--
Wynik netto	(55.294)	314.581	(18.586)	(10.096)	(6.401)	(8.250)	4.231
Aktywa łącznie	2.062.256	2.169.214	2.270.672	2.282.705	2.264.686	2.216.531	2.218.287
Środki pieniężne netto i obligacje skarbowe³	(105.264)	324.017	232.736	192.685	190,571	162,886	211.641
Dostępne linie kredytowe	120.000	375.000 ²	375.000 ²	375.000	375.000	295.000	295.000

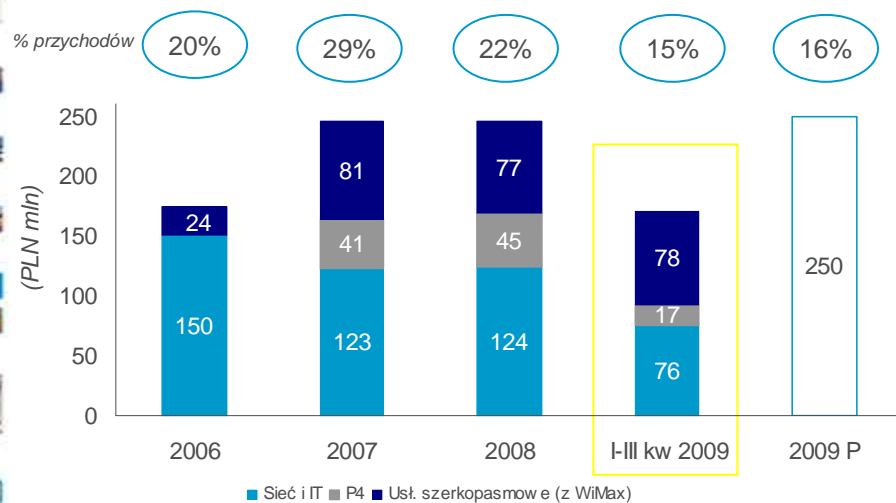
¹ Zysk EBITDA za 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach projektu „Profit”

² Łącznie z 100 mln PLN dostępnego kredytu

³ Obligacje skarbowe w wartości rynkowej

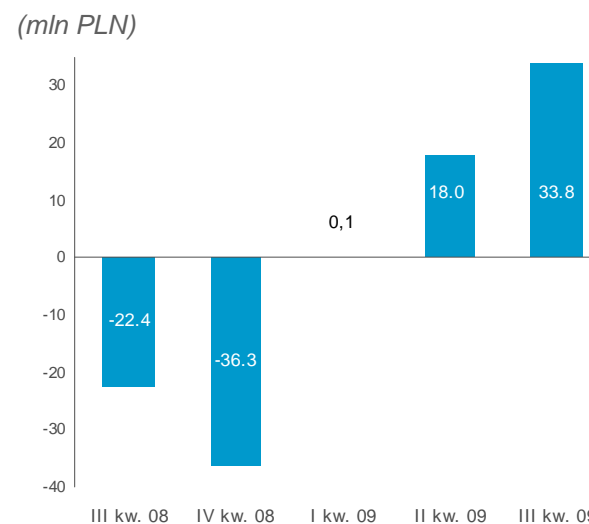
Wyniki finansowe | Nakłady inwestycyjne i FCF operacyjny

Nakłady inwestycyjne



■ Netia kontynuuje inwestycje w rozwój Spółki

FCF operacyjny ¹



■ Netia dynamicznie poprawia poziom generowanych wolnych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej (OpFCF)

¹ FCF operacyjny = zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne; Zysk EBITDA pomniejszony o nakłady na materialne i niematerialne środki trwałe

Zaktualizowana prognoza na 2009 r. | Dalsza koncentracja na wzroście rentowności

	Poprzednia	Zaktualizowana
Liczba klientów usług szerokopasmowych (tys.)	510	525+
Liczba klientów usług głosowych (własna sieć + WLR) (tys.)	1.200	1.165+
Liczba uwolnionych węzłów LLU	300	300
Przychody (mln PLN)	1.500	1.495
Skorygowany zysk EBITDA¹ (mln PLN)	290	300
EBITDA (mln PLN)	275	290
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć) (mln PLN)	260	250

Źródło: Netia ¹ Skorygowana EBITDA bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach programu „Profit” i zysku na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4

Prognoza została opublikowana przez Spółkę w dniu 5 listopada 2009 r.

Prognoza średnioterminowa | Prognoza średnioterminowa 2010 – 2012

	Poprzednia	Zaktualizowana
Roczny wzrost przychodów (CAGR) – ogółem	5% - 10%	3% - 5%
Roczny wzrost przychodów (CAGR) – segment detaliczny¹	nd	5% - 10%
Marża EBITDA		
23% w roku	2010	2010
28% w roku	2012	2012
Zysk netto w roku	2010	2010
Dodatnie przepływy środków pieniężnych w roku	2010	2009
Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku	2011	2010
1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku	2012	2012

¹ Segment detaliczny oznacza Home, SOHO/ SME, klienci biznesowi

Źródło: Netia Nota: Prognoza z dnia 5 listopada 2009 r.

www.inwestor.netia.pl

Podsumowanie

- Strategia rozwoju usług szerokopasmowych głównym czynnikiem poprawy rentowności i generowania wolnych przepływów środków pieniężnych
- Koncentracja na dalszym pozyskiwaniu klientów 2play i migracji na LLU
- Szybsza od zakładanego tempo realizacji głównych inicjatyw oszczędnościowych
 - Doskonały postęp w ramach projektu 'Profit', którego celem jest redukcja kosztów operacyjnych o 100 mln PLN począwszy od 2010 r.
 - Synergie z tytułu integracji z Tele2 Polska oczekiwane są na poziomie 46+ mln PLN, wyższym o 54% od pierwotnego celu
- Zaktualizowana prognoza na 2009 r. i prognoza średnioterminowa:
 - Wzrost skorygowanego zysku EBITDA do 300 mln PLN
 - Wzrost zysku EBITDA do 295 mln PLN
- Zaktualizowana prognoza średnioterminowa:
 - Roczny wzrost przychodów (CAGR) ogółem na poziomie 3% - 5% ze względu na niższe przychody w segmencie carrier (usługi dla operatorów)
 - Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie detalicznym na poziomie 5% - 10%
 - Dodatkowo przepływy środków pieniężnych w roku 2009 r. (rok wcześniej niż poprzednio zakładano)



Dziękujemy za uwagę

www.inwestor.netia.pl

netia
WOLNOŚĆ WYBORU