

Wiodący operator alternatywny w Polsce

Listopad 2009

www.inwestor.netia.pl

netia
WOLNOŚĆ WYBORU



Spis treści

■ Podsumowanie	3
■ Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku	14
■ Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych	26
■ Segmenty klientów biznesowych generują środki pieniężne	36
■ Silna baza aktywów i pełne finansowanie strategii	40
■ Wyniki finansowe i prognoza	43
■ Podsumowanie	52

Zastrzeżenie

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.

Podsumowanie | Propozycja inwestycyjna Netii

Największy operator alternatywny w Polsce

- Największy operator alternatywny w Polsce, odnotowany w 9 mies. 2009 r. wzrost przychodów o 51% r-d-r¹
 - Wzrost poprzez pozyskiwanie klientów w sposób organiczny oraz akwizycje nowych spółek
 - Transakcja nabycia Tele2 Polska zamknięta w dn. 15 września 2008 r.
 - Cena nabycia: 2,8x EBITDA prognozowana na 2008 r. w wysokości 40 mln PLN
 - Projekty integracyjne zakończone: podtrzymana prognoza rocznych efektów synergii powyżej 46 mln PLN
 - Nabycie 22 sieci operatorów ethernetowych zlokalizowanych na terenie całego kraju w okresie 2007-2008 r.

Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych

- Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych i pozyskanie 1 mln klientów do końca 2012 r.
 - Wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych do 490 tys. w III kw. 2009 r. z 60 tys. w IV kw. 2006 r.
 - Wzrost ogólnego udziału w rynku usług szerokopasmowych z 1,5% w IV kw. 2006 r. do 8,5% w III kw. 2009 r.²
 - 23% udział w rynku przyłączy netto dla usług szerokopasmowych w okresie I kw. 2007 r. - III kw. 2009 r.²
 - 88% udział wśród operatorów alternatywnych w rynku usług szerokopasmowych opartych na dostępie regulowanym (BSA)
 - 40% klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych przez własną sieć Netii
 - Netia prognozuje bazę klientów usług szerokopasmowych na poziomie 525 tys. do końca 2009 r.

Wykorzystanie skali i zasięgu własnej sieci

- 1,147 mln klientów usług głosowych pozyskanych do końca III kw. 2009 r.
 - Około 400 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci Netii
 - Ponad 740 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych w ramach umów na dostęp hurtowy z TP (WLR)
 - Potencjał dosprzedaży usług szerokopasmowych dotychczasowym klientom (koncentracja na sprzedaży dwóch usług w pakiecie 2play)
- Około 5 tys. km sieci szkieletowej oraz 4,5 tys. km sieci miejskich zlokalizowanych na terenie całego kraju
- Netia liderem rynku w uwalnianiu węzłów LLU, z możliwością migracji klientów BSA/ WLR do profilu LLU na terenie całego kraju
- Netia prognozuje bazę klientów usług głosowych na poziomie 1.165 tys. do końca 2009 r.

Przewagi konkurencyjne

- 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 szeroki strumień środków pieniężnych
- Silny bilans i pełne finansowanie dla realizacji strategii wzrostu spółki
- Doświadczony zespół zarządzający, plan motywacyjny skorelowany z budową wartości spółki dla akcjonariuszy

¹ Przychody z działalności kontynuowanej

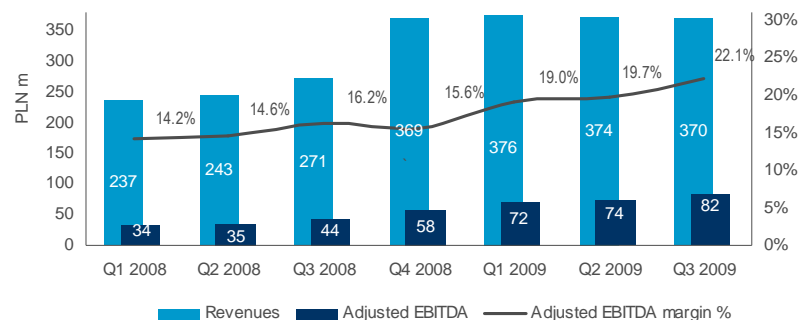
² W oparciu o szacunki Netii dot. łącznej wielkości rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec 2008 r. i za 9 mies. 2009 r.

Podsumowanie | Podstawowe dane finansowe i operacyjne

Dynamiczny rozwój firmy

mIn PLN	2006	2007	2008	2009P	EUR mln 2009P
Przychody	862	838	1,121	1,495	350
Zmiana (rdr%)	-5.2%	-2.8%	33.8%	33.4%	33.4%
Skorygowana EBITDA¹	221	171	171	300	70
Marża (%)	25.6%	20.4%	15.3%	20.1%	20.1%
EBITDA	-69	171	171	290	68
Marża (%)	-8.0%	20.4%	15.3%	19.4%	19.4%
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć)	174	244	248	250	59
Nakłady inwestycyjne na przejęcia	68	37	133	nd	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	242	281	381	nd	nd
Przychody ze sprzedaży P4 i grupy aktywów IVT	na	na	460	25	6

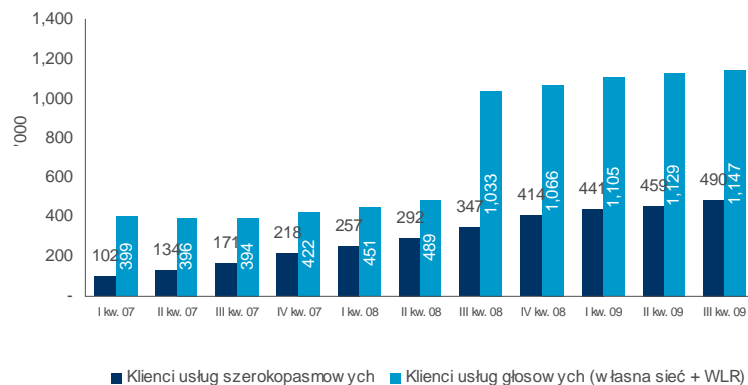
Wzrost przychodów i EBITDA



Nie zadłużona baza aktywów z dostępnymi środkami pieniężnymi

mIn PLN	2006	2007	2008	IX 2009	EUR mln 2009P
Aktywa razem	2,155	2,071	2,283	2,218	520
Zobowiązania	210	343	355	297	70
Kapitał własny	1,945	1,728	1,928	1,921	450
Środki pieniężne netto	144	-37	193	212	50
Dostępne linie kredytowe	200	208	375	295	69
Wartość przedsiębiorstwa				1,486	348
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 5 listopada 2009)				1,697	398
Liczba akcji (mln szt.)				389.3	389.3
Sieć szkieletowa (km)	5,002	5,002	5,002	5,002	5,002
Sieci lokalne (km)	3,886	4,068	4,452	4,452	4,452
Uwolnione węzły LLU	na	na	133	176	300
Klienci usług szerokopasmowych (k)	60	217	414	490	525
Klienci usług głosowych (własna sieć + WLR) (k)	398	391	1,065	1,147	1,165

Klienci usług szerokopasmowych i głosowych

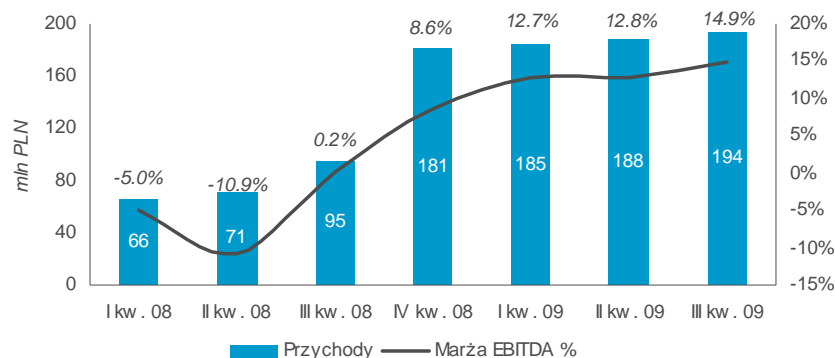


Źródło: Netia

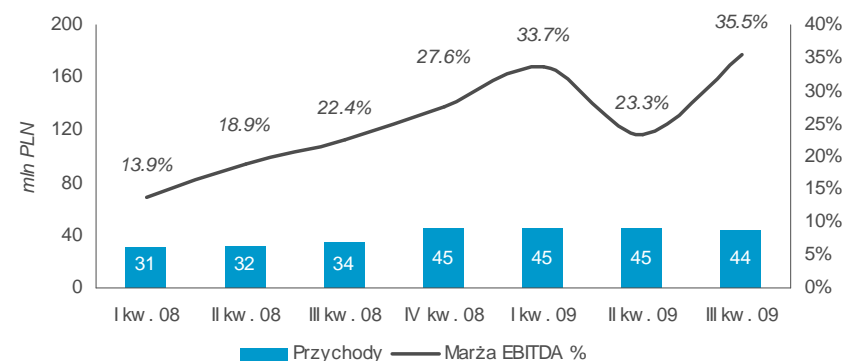
¹ Zysk EBITDA za 2006 r. bez odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych oraz umorzenia zobowiązań koncesyjnych EI-Netu.
Zysk EBITDA za 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach programu redukcji kosztów (projekt Profit) i zysku na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4

Podsumowanie | Główne segmenty klientów

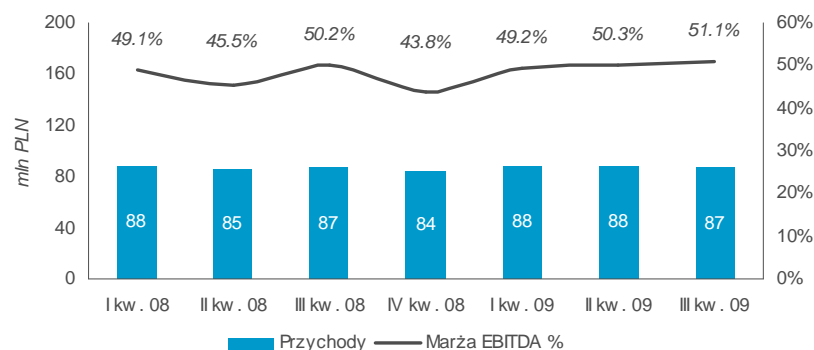
Klienci indywidualni



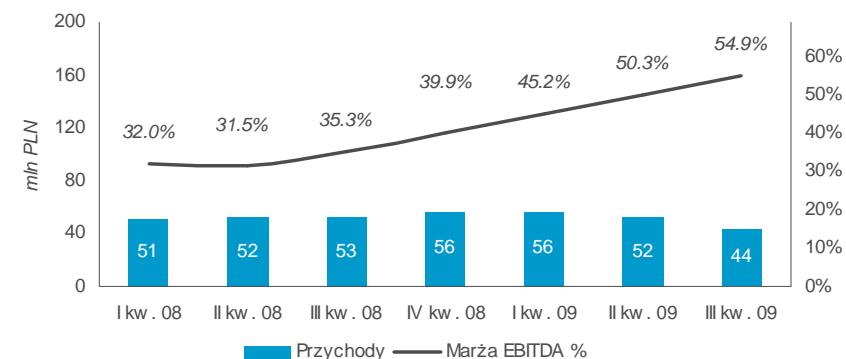
SOHO/SME¹



Klienci biznesowi



Carrier²



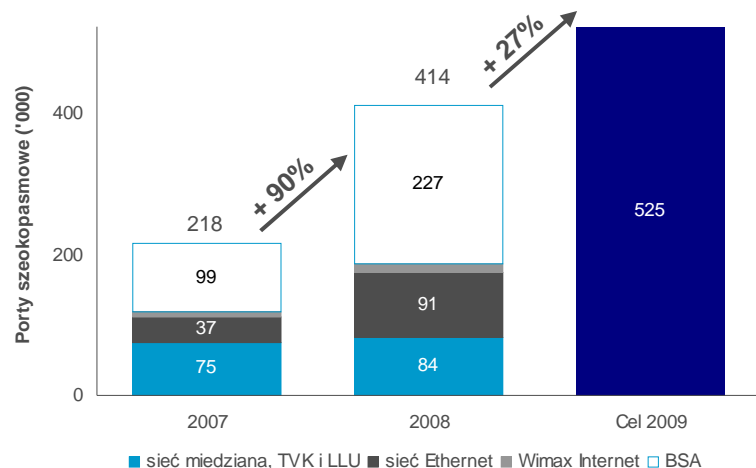
¹ SOHO = małe biuro, biuro w domu, SME = małe i średnie przedsiębiorstwa ² Usługi dla innych operatorów

Źródło: Wewnętrzne raporty zarządcze Netii

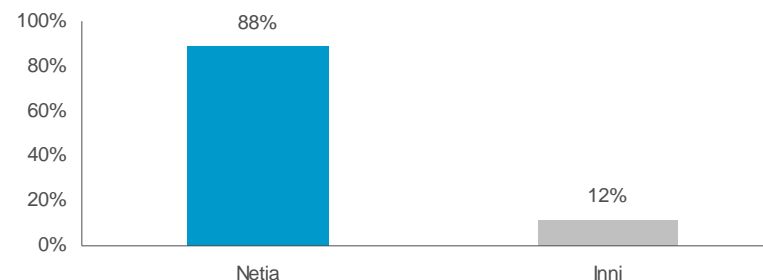
Nota: Kwartalny zysk EBITDA i przychody dla prezentowanych segmentów nie sumują się do łącznego zysku EBITDA i przychodów prezentowanych w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje w notach do sprawozdania finansowego)
Migracja klientów Tele2 Polska do systemu bilingowego i IT Netii spowodowała konieczność przeklasyfikowania wybranych kategorii klientów z segmentu klientów indywidualnych do segmentu SOHO/ SME, która została odzwierciedlona w wynikach I kw. - III kw. 2009 r.

Podsumowanie | Wiodący alternatywny dostawca usług szerokopasmowych

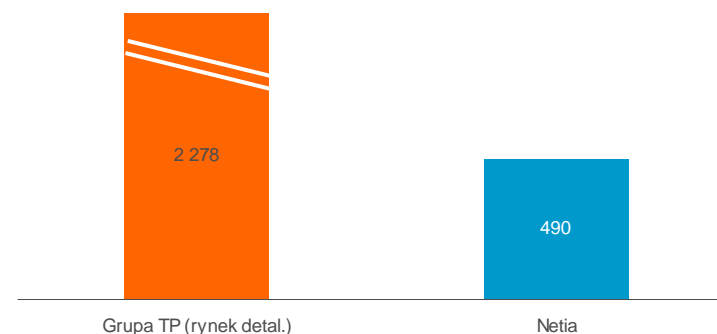
Klienci usług szerokopasmowych wg technologii,
na dzień 31 grudnia 2008 r.



Udział operatorów alternatywnych w rynku usług BSA,
na dzień 30 września 2009 r.



Porty szerokopasmowe, na dzień 30 września 2009 r.



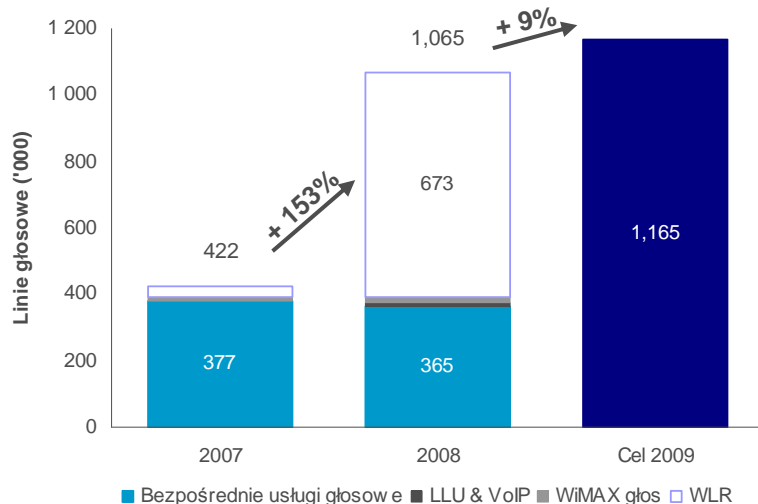
- 490 tys. klientów szerokopasmowych obsługiwanych na dzień 30 września 2009 r.
- Wzrost ogólnego udziału w rynku usług szerokopasmowych z 2,4% w I kw. 2007 r. do 8,5% w III kw. 2009 r.
- Udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych wyniósł 23% pomiędzy I kw. 2007 r. a III kw. 2009 r.
- 40% klientów szerokopasmowych obsługiwanych bezpośrednio we własnych sieciach dostępowych Netii
- Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie 525 tys. klientów szerokopasmowych, nie uwzględniając dalszych potencjalnych przejęć spółek ethernetowych

Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne

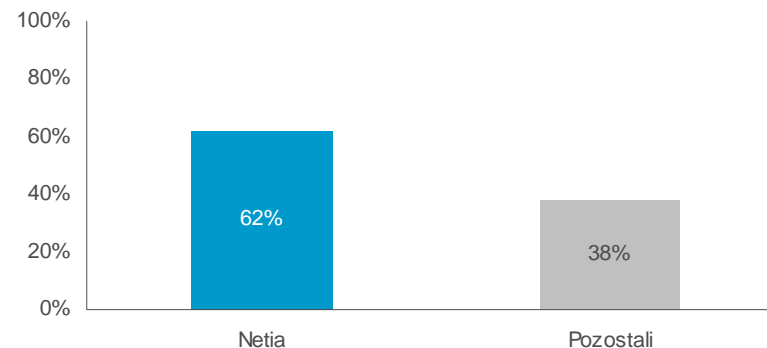
www.inwestor.netia.pl

Podsumowanie | Wiodący alternatywny dostawca usług głosowych

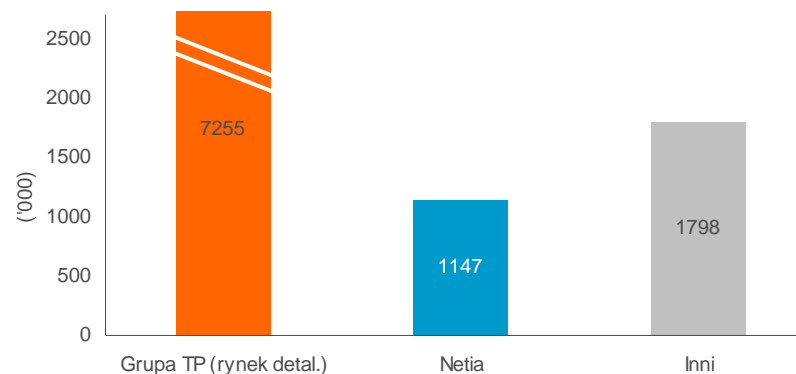
Klienci usług głosowych wg technologii,
na dzień 31 grudnia 2008 r.



Udział w rynku WLR¹ na dzień 30 czerwca 2009 r.



Łączna liczba klientów usług głosowych,
na dzień 30 czerwca 2009 r.



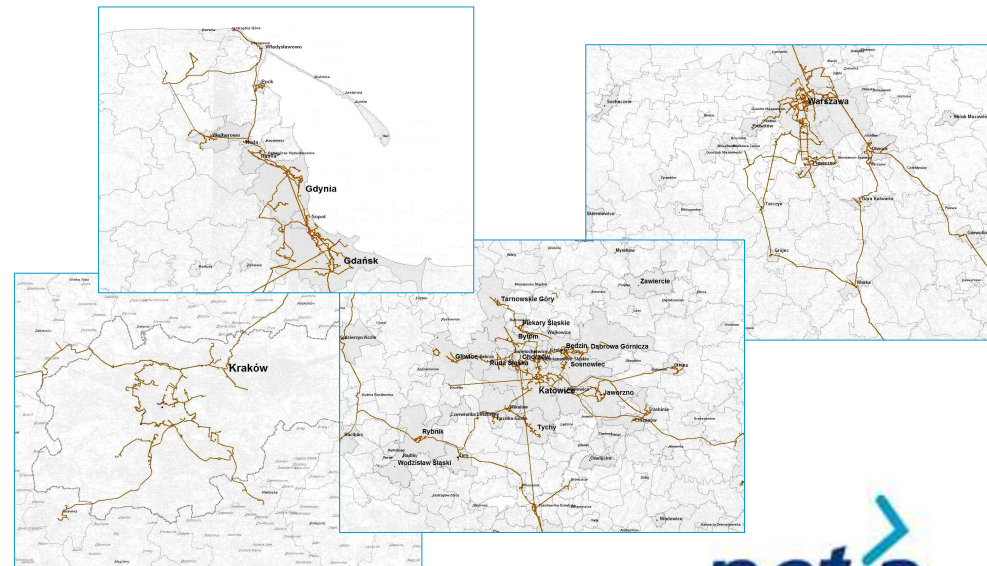
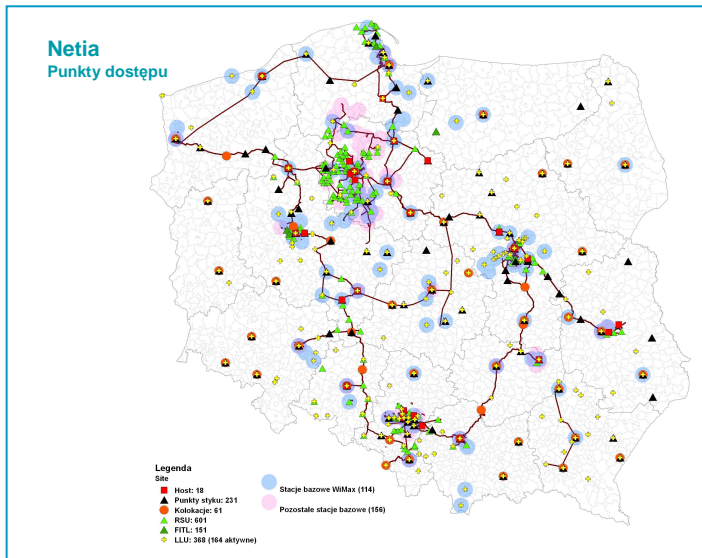
- 1.147 tys. klientów głosowych obsługiwanych na dzień 30 września 2009 r.
- Ponad 500 tys. klientów pozyskanych w ramach nabycia Tele2 Polska
- 34% klientów głosowych obsługiwanych bezpośrednio poprzez sieć dostępową Netii
- 62% udział w rynku WLR wśród operatorów alternatywnych
- Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie 1.165 tys. klientów głosowych (własna sieć + BSA + LLU)
- 11,2% udział w rynku usług głosowych

Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne 1 Hurtowy dostęp do abonamentu

www.inwestor.netia.pl

Podsumowanie | Zasięg sieci Netii

- Około 5.000 km światłowodowej sieci szkieletowej
- Około 4.500 km światłowodowych sieci miejskich
 - Około 3.200 km kanalizacji teletechnicznej
 - Standardowa przepustowość 72j
 - Miejska infrastruktura światłowodowa w 44 największych miastach Polski
- Ponad 40 lokalizacji C/DWDM w największych miastach
- Sieć SDH zbudowana w oparciu o systemy Alcatel (1500+ węzłów SDH STM -16 i STM -64)
- Dwie niezależne sieci obsługujące cały ruch pakietowy
 - Carrier Ethernet i Metro Ethernet dla usług L2
 - 30 węzłów ethernetowych z szybkością transferu 10Gb
 - 150 węzłów ethernetowych z szybkością transferu 1Gb
 - 550+ węzłów ADSL z szybkością transferu 1Gb
 - Sieć IP dla usług L3
 - 15 węzłów IP z szybkością transferu 10Gb
 - 4 punkty styku z międzynarodowymi operatorami sieci IP
- 5 centrów kolokacyjnych (klasy Tier III)
- Międzynarodowy punkt styku w Cieszynie (połączenie do Pragi i Frankfurtu)
- Spójny system zarządzania z możliwością zautomatyzowanego kreowania usług (end-to-end)



Podsumowanie | Sprzyjające zmiany regulacyjne

Sytuacja rynkowa przed wprowadzeniem dostępu regulowanego w 2006 r.

- Operatorzy alternatywni konkurowali z operatorem zasiedziałym (TP) na koncesjonowanym obszarze poprzez własne lokalne sieci, rynek dostępny dla tych operatorów ograniczał się do ich własnych sieci (dla Netii do 398 tys. linii), brak możliwości konkurencji o zasięgu ogólnokrajowym

Sytuacja rynkowa po wprowadzeniu dostępu regulowanego WLR/ BSA w 2007 r.

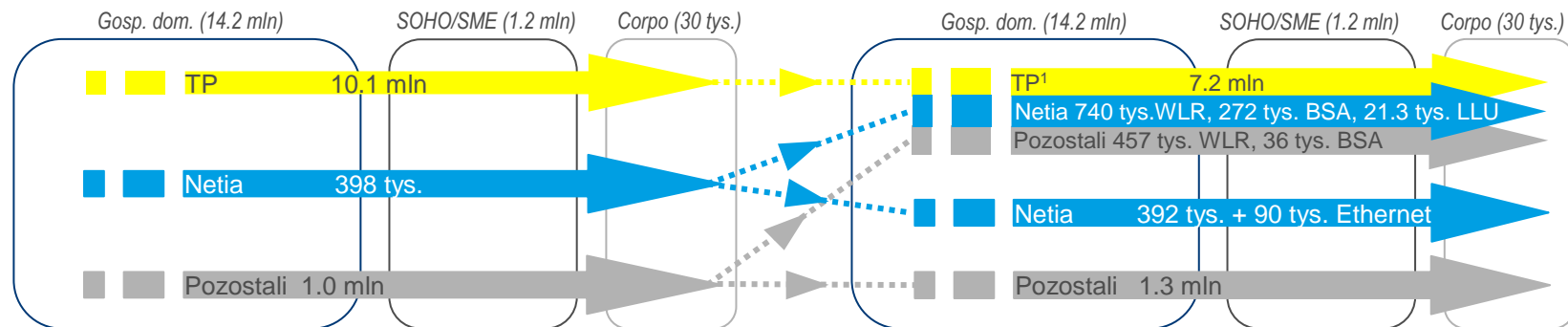
- Regulowany dostęp z wykorzystaniem sieci TP umożliwia operatorom alternatywnym odsprzedaż usług głosowych i szerokopasmowych w oparciu o umowy z TP o dostępie hurtowym (WLR/ BSA)
- Zmiany regulacyjne pozwalają Netii dotrzeć z ofertą do ponad 10 mln gospodarstw domowych i klientów biznesowych przyłączonych do sieci lokalnych TP
- Sieć szkieletowa o ogólnokrajowym zasięgu, funkcje wspierające, marka oraz procesy biznesowe są obecnie wykorzystywane na całym rynku telekomunikacyjnym

Sytuacja rynkowa po wprowadzeniu dostępu regulowanego LLU w 2007 r.

- Regulacje prawne w zakresie LLU obowiązują w Polsce od 2003 r., jednakże efektywny proces uwalniania węzłów LLU rozpoczął się w 2007 r., stawki za dostęp LLU zostały obniżone od 2009 r., dzięki czemu klienci LLU stali się bardziej atrakcyjni dla operatorów alternatywnych
- Sieć TP obejmuje ~5 tys. węzłów ze średnio ~2 tys. linii na węzeł (w sumie ~10 mln linii)
- Netia jest jedynym prawdziwie skutecznym operatorem w Polsce – na dzień 30 września 2009 r. uwolniono 176 węzłów, planowane jest uwolnienie 500+ węzłów do końca 2012 r. (średnio ~10 tys. linii na węzeł) zapewniających dostęp łącznie do około 50% linii TP

Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi

Dostęp w III kw. 2009 r. po zmianach regulacyjnych



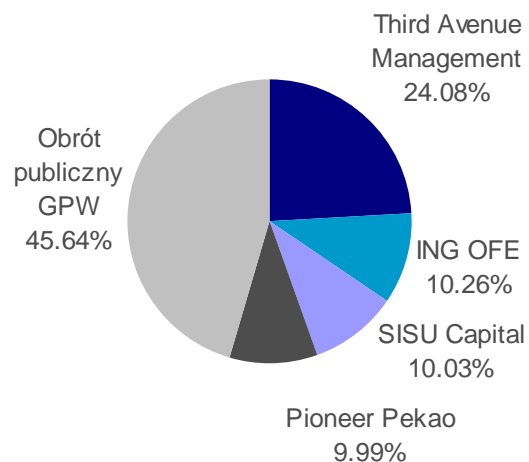
Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 8,5 mln linii TP
- 392 tys. linii we własnej sieci Netii (550 tys. linii zainstalowanej pojemności)
- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet (obecnie 304 tys. gosp. dom. w zasięgu)

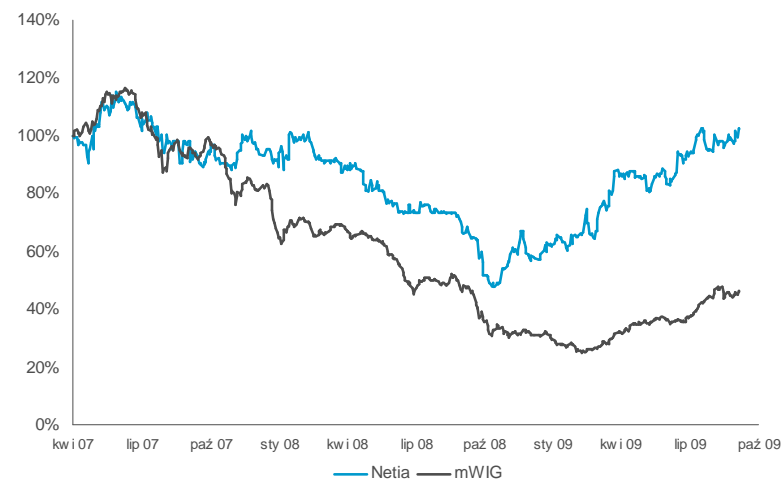
¹ Linie TP na rynku detalicznym (bez dostępu hurtowego dla operatorów alternatywnych) Źródło: Netia, TP, UKE, komunikaty prasowe

Podsumowanie | Akcjonariat i kurs akcji Netii

Struktura akcjonariatu



Kurs akcji od momentu wdrożenia strategii wzrostu poprzez rozwój bazy klientów szerokopasmowych (kwiecień 2007 r.)



Na dzień 14 października 2009 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji (mln)	% Kapitału	% Głosów
Third Avenue Management	93.7	24.08%	24.08%
ING OFE	39.9	10.26%	10.26%
SISU Capital	39.0	10.03%	10.03%
Pioneer Pekao	38.9	9.99%	9.99%
Pozostali (free float)	177.7	45.64%	45.64%
Łącznie	389.3	100.0%	100.0%

Źródło: Netia

	PLN mln	EUR mln
Wartość firmy (na dzień 5.11.2009)	1,485.7	348.1
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 5.11.2009)	1,697.3	397.7
Zadłużenie (na dzień 30.09.2009)	-	-
Środki pieniężne netto (na dzień 30.09.2009)	211.6	49.6
Akcje w obrocie (mln)	389.3	389.3
Cena akcji (na dzień 5.11.2009)	4.36	1.02
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dzień 5.11.2009)	684,031	684,031
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 5.11.2009</i>	<i>4.2680</i>	

Źródło: Netia

- W dniu 6 marca 2009 r. Novator Telecom Poland II S.a.r.l. zbył pakiet 30.33% udziałów Netii ponad 20 polskim funduszom inwestycyjnym i emerytalnym

Podsumowanie | Zarząd



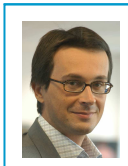
Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu, lat 42, dołączył do Netii w 2007 r. Przed podjęciem współpracy z Netią pełnił funkcję prezesa zarządu w Opoczno SA (w 2006 r.) i w Dec Sp. z o.o., spółce zależnej GATX (w latach 2000-2005). Jeszcze wcześniej pracował w Pepsi-Cola General Bottlers Poland Sp. z o.o. na stanowisku dyrektora generalnego (w latach 2000-2003) i dyrektora sprzedaży (w latach 1999-2000). W latach 1993-1999 pracował w PepsiCo Trading Sp. z o.o. na różnych stanowiskach menedżerskich oraz w Polskim Biurze Badań Marketingowych Sp. z o.o. jako Retail Audit Manager. Pan Mirosław 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. W dniu 25 marca 2009 r. został powołany na członka zarządu Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych na następną kadencję.



Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy, lat 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). Pan Jon Eastick ukończył studia w LSE (London School of Economics) i jest biegłym rewidentem certyfikowanym w Wielkiej Brytanii.



Grzegorz Esz, Dyrektor ds. Komercyjnych, lat 37, dołączył do Netii w październiku 2009 r. Wcześniej pełnił funkcję wiceprezesa zarządu w spółce Polskie Przedsiębiorstwo Wydawnictw Kartograficznych SA (PPWK) (w latach 2007-2009). Pan Esz posiada bogate doświadczenie z zakresu marketingu i zarządzania sprzedażą, zdobyte w wiodących firmach telekomunikacyjnych, takich jak MTS (największy operator telefonii komórkowej w Rosji) (w latach 2006-2007) i PTC Sp. z o.o. (w latach 1997-2005). Pan Grzegorz Esz jest absolwentem Wydziału Zarządzania Politechniki Warszawskiej, posiada również dyplom Executive MBA, London Business School w Londynie.



Piotr Nesterowicz, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu i Technologii, 38 lat, został powołany na stanowisko członka zarządu Netii 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 i młodszego partnera. W tym czasie pracował przede wszystkim na rzecz krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw z sektora telekomunikacyjnego, energetycznego i bankowego. Karierę zawodową rozpoczął w 1994 r. w firmie Procter & Gamble. Pan Piotr Nesterowicz ukończył studia i obronił pracę doktorską na wydziale Zarządzania i Organizacji Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.



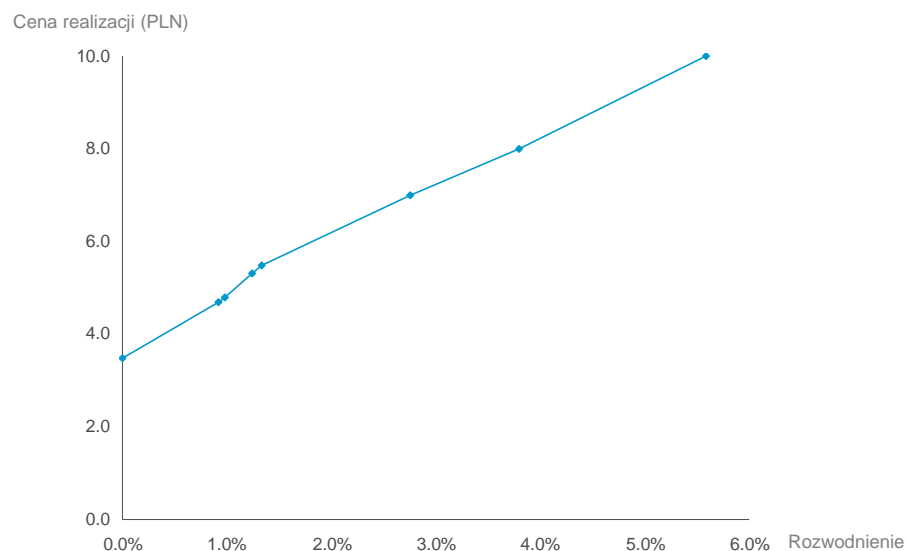
Tom Ruhan, Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji, lat 45, został powołany na stanowisko członka zarządu Netii S.A. w kwietniu 2006 r. Od marca 2006 r. pełnił funkcję Głównego Dyrektora ds. Prawnych Netii. Wcześniej, w latach 1991-2003, pracował w kancelarii Wardyński i Wspólnicy na różnych stanowiskach, doradzając w licznych procesach prywatyzacyjnych, między innymi Telekomunikacji Polskiej S.A., jak również w restrukturyzacji finansowej Netii S.A., 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). Pełni także funkcję wiceprzewodniczącego SOT (Sekcji Operatorów Telekomunikacyjnych) w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (KIGEiT).

Podsumowanie | Plan motywacyjny Netii dla zarządu i kluczowych pracowników

Cena realizacji:	PLN 3.50 ¹	PLN 5.50	PLN 7.00	PLN 8.25	Pozostałe	Razem
Uczestnicy:						
Członkowie zarządu ²	10,000,000	12,200,000	9,150,000	9,150,000	271,814	40,771,814
Pracownicy ³ i byli członkowie zarządu	4,204,000	5,184,000	4,016,000	300,000	432,059	14,136,059
Razem	14,204,000	17,384,000	13,166,000	9,450,000	703,873	54,907,873

Termin realizacji opcji: do 20 grudnia 2012 r.
 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.



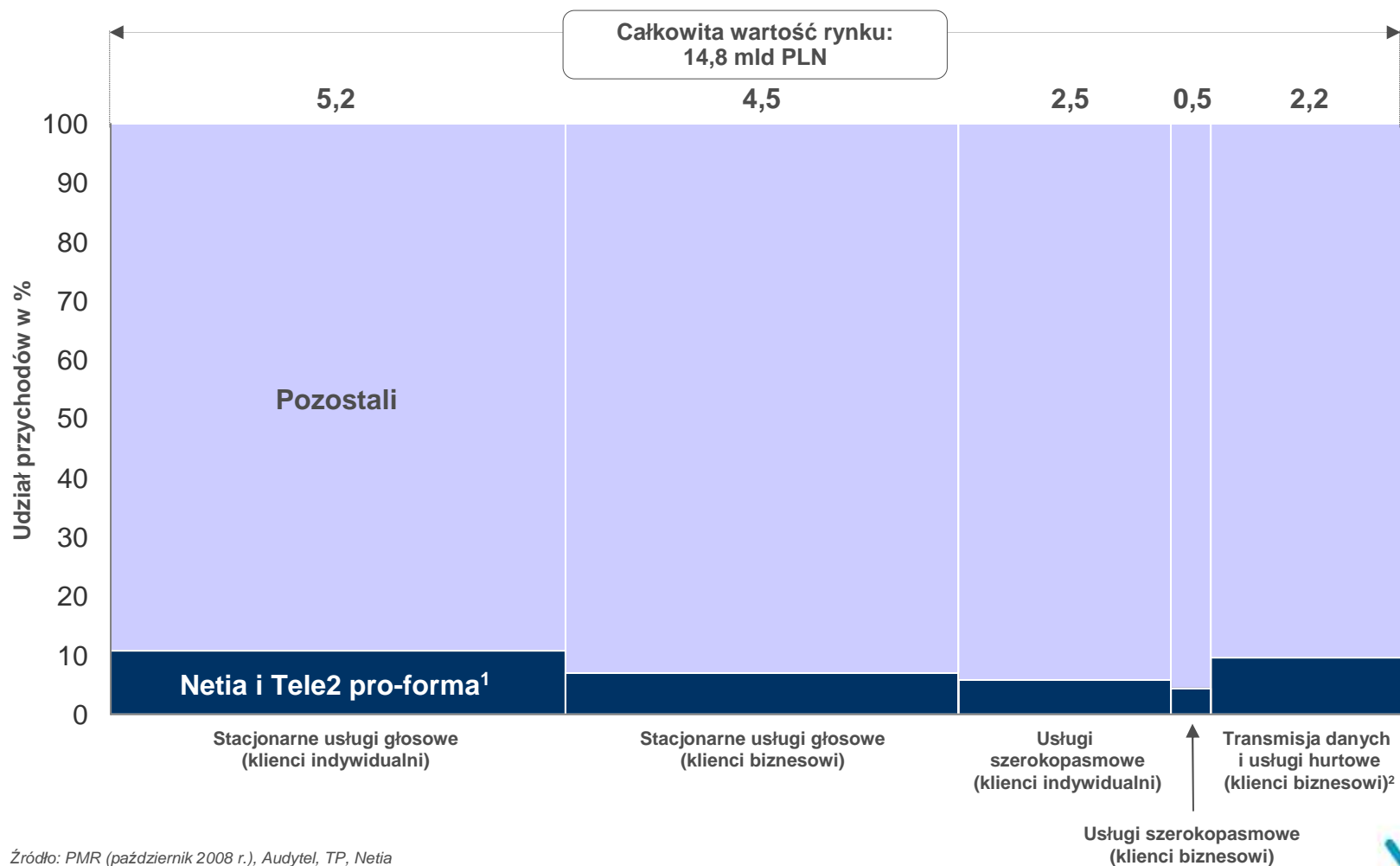
¹ Cena realizacji jest uzależniona od kursu akcji na dzień objęcia uczestnika planem motywacyjnym, jednakże nie może być niższa niż 3,50 PLN

² Zarząd jest upoważniony do przyznania kadrze zarządzającej wyższego szczebla do 0,6 mln opcji po cenie realizacji 3,50 PLN oraz 3,2 mln opcji po wyższych cenach realizacji*

Źródło: Netia

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Netia na rynku stacjonarnym

Na dzień 31 grudnia 2008 r. udział Netii w całkowitej wartości rynku stacjonarnego wynosił 8%



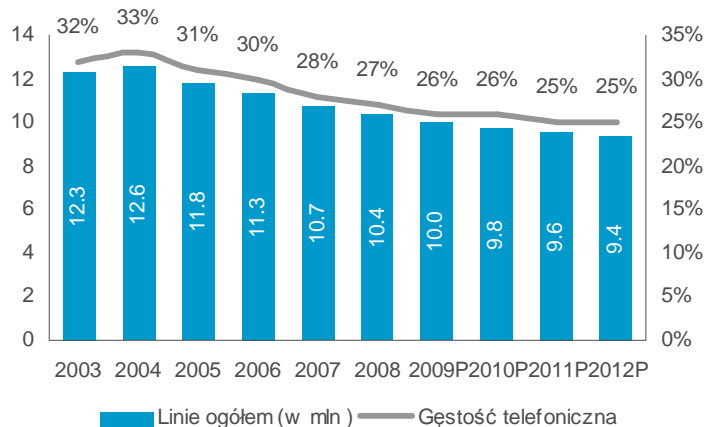
Źródło: PMR (październik 2008 r.), Audytel, TP, Netia

¹ Pro-forma tj. zakładając, że Netia & Tele2 byłyby jedną spółką przez cały 2008 r.

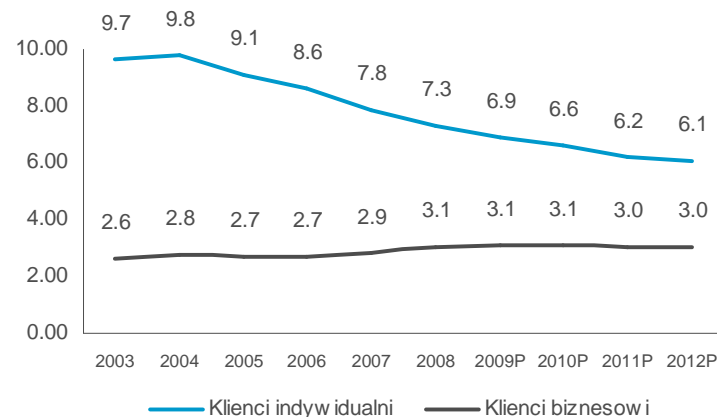
² Łącznie z transmisją danych i dzierżawą linii

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Możliwość dotarcia do 38 mln klientów

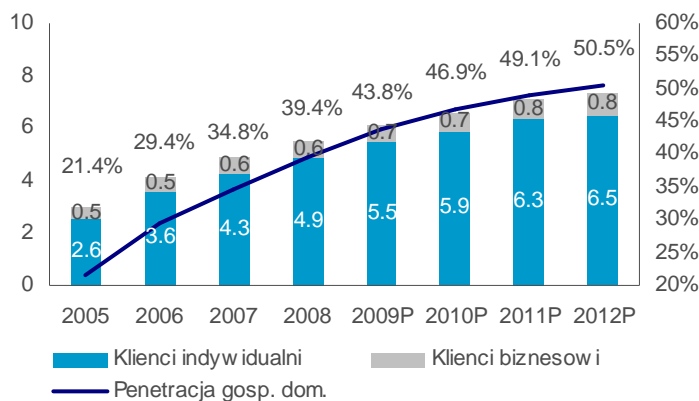
Stacjonarne linie głosowe i penetracja



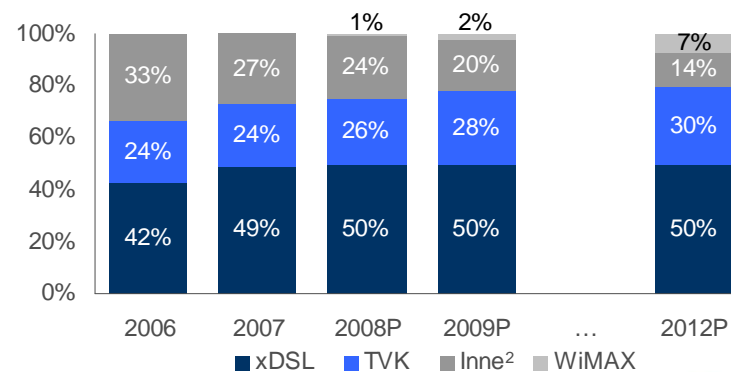
Stacjonarne linie głosowe – klienci indywidualni i biznesowi



Klienci stacjonarnych usług szerokopasmowych i penetracja¹



Klienci stacjonarnych usług szerokopasmowych w podziale na technologie



Źródło: raport PMR, październik 2008 r.

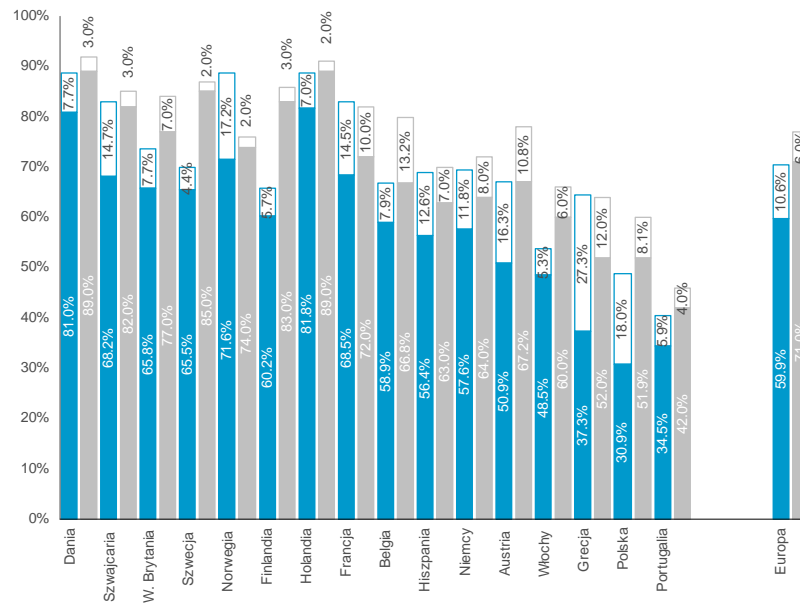
¹ Łączna baza klientów indywidualnych i biznesowych

² Dzierżawa linii, ETTH, dostęp radiowy, satelitarny, PLC, etc.

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Niska penetracja szerokopasmowego internetu

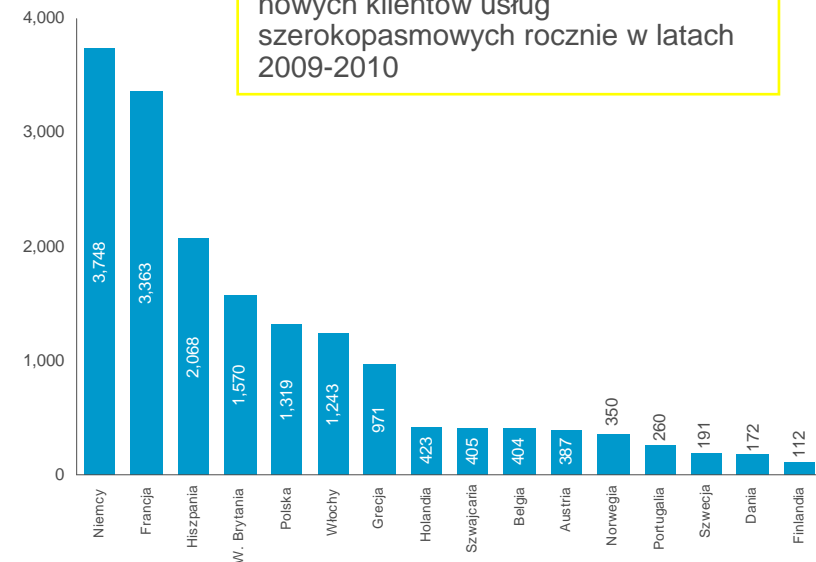
Dostęp szerokopasmowy do internetu
(gosp. domowe)

Szacowany wzrost dostępu szerokopasmowego
do końca 2010 r. (gosp. domowe)^{1,2}



- Penetracja usł. szerokopasm. w III kw. 08
- Przyrost penetracji usług szerokopasmowych (pp) do końca 2010P
- Penetracja PC w III kw. 08
- Przyrost penetracji PC (pp) do końca 2010P

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



Szacowana liczba gosp. domowych w Polsce:

- 14,2 mln w 2008
- 14,3 mln w 2010

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

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

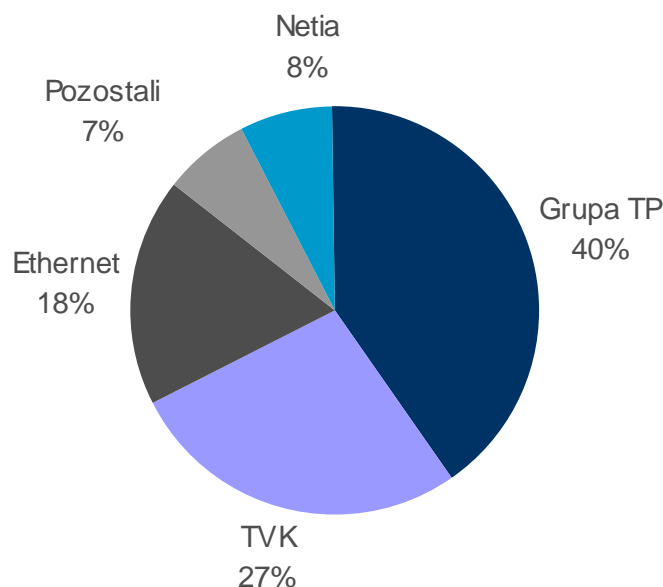
1. Bez uwzględnienia sieci osiedlowych (ethernet)

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

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Rynek szerokopasmowy jest rozdrobniony

Użytkownicy usług szerokopasmowych^{1,2,3}

Łącznie (klientów) : ~ 5,4 mln



- Penetracja gosp. domowych usługami szerokopasmowymi wynosi 38%

Szanse wzrostu dla Netii

- Własna sieć miedziana/światłowodowa Netii
 - Kontynuacja rozwoju ADSL wśród bazy klientów we własnej sieci (ok. 200 tys. linii mieszkaniowych i 190 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 2Play
 - Proces integracji
- TV kablowa
 - Oferta Netii „3Play” konkurencyjna dla ofert typu „multi-play”

¹ Stan na 31 grudnia 2008 r.

² Netia szacuje łączną liczbę klientów usług szerokopasmowych na dzień 30 września 2009 r. na 5,8 mln (wg danych TP liczba ta wynosi 5,9 mln)

³ Różne źródła szacują rynek ethernetowy w przedziale od 700 tys. do 1 mln klientów

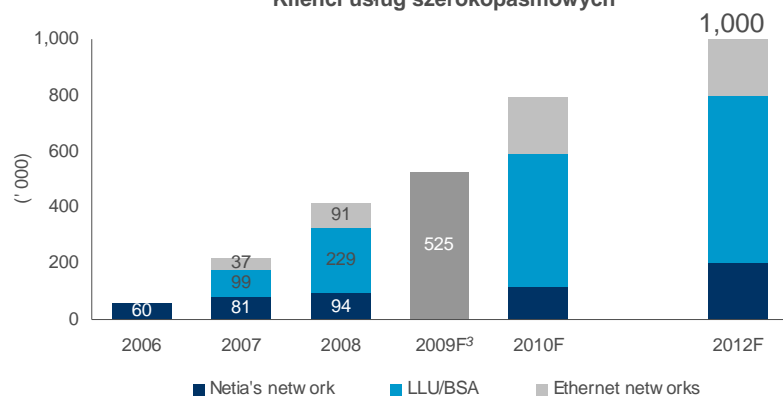
Źródło: Netia, PMR, informacje dostępne publicznie

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Regulowany dostęp kluczowy dla rozwoju

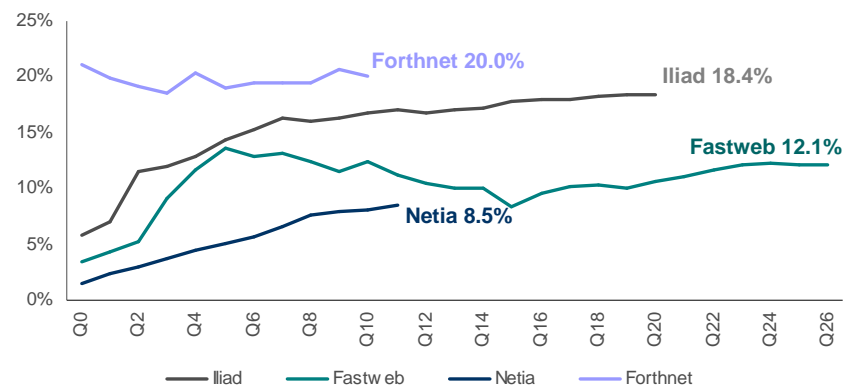
Netia (Polska)

Wzrost bazy usług szerokopasmowych europejskich operatorów alternatywnych

Klienci usług szerokopasmowych



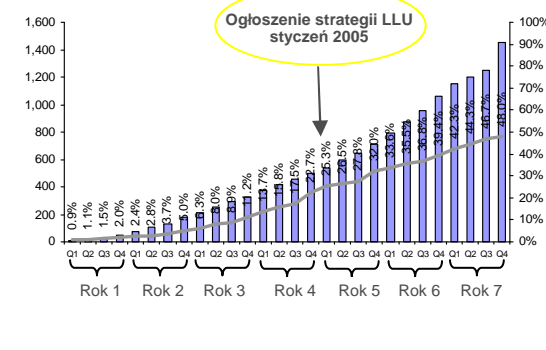
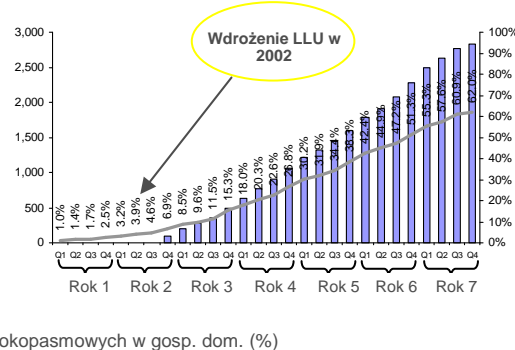
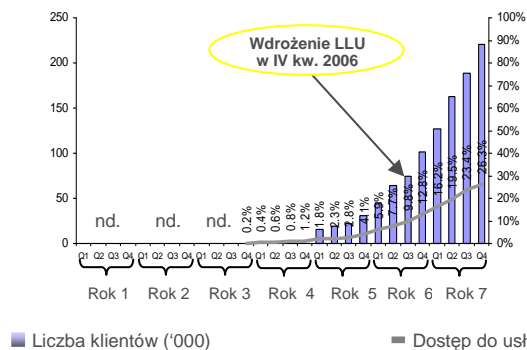
Udział w rynku



Forthnet (Grecja)

Iliad (Francja)

Fastweb (Włochy)

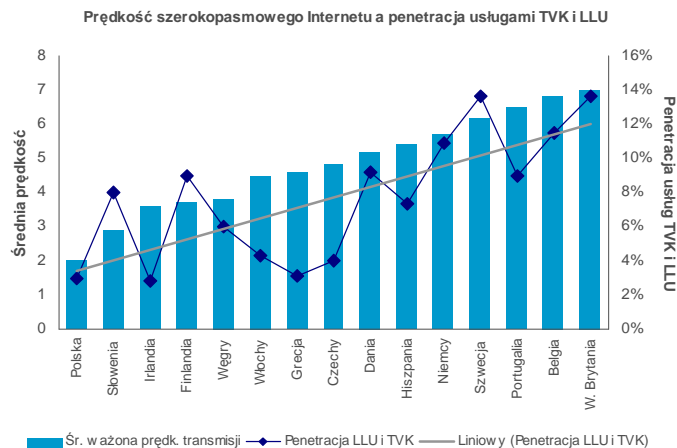


Źródło: Merrill Lynch Research, Informa, sprawozdania finansowe spółek

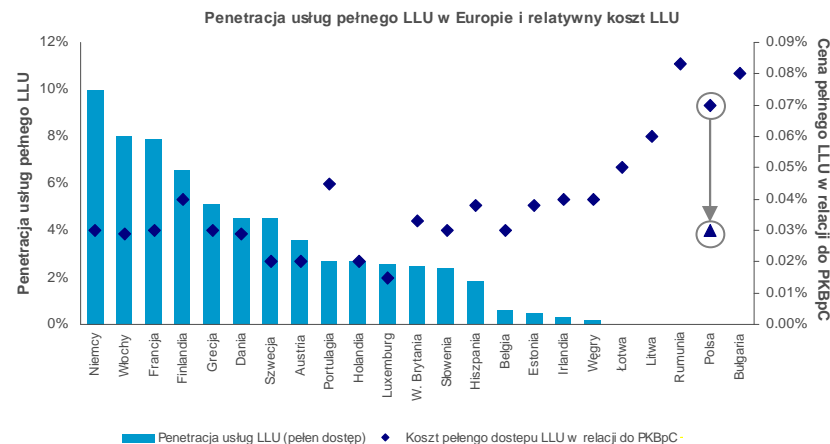
1. Ogólnokrajowy udział w rynku. Sieć światłowodowa Fastweb obejmowała jedynie ok. 4 mln gospodarstw domowych do momentu rozpoczęcia ogólnokrajowego projektu LLU w styczniu 2005 r.
2. Dane faktyczne do III kw. 2007 r. włącznie; szacunki za IV kw. 2007 r. wg Merrill Lynch grudnia 2007 Broadband Matrix
3. Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie ponad 525 tys. klientów szerokopasmowych z wyłączeniem kolejnych potencjalnych przejęć spółek ethernetowych

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Środowisko regulacyjne w Europie

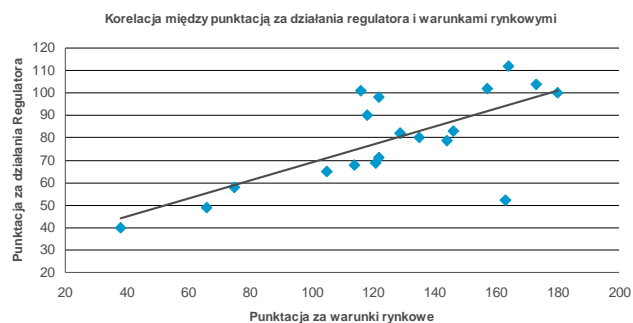
Prędkość transmisji vs. penetracja usługami TVK i LLU



Stawki LLU jako % PKB per capita



Pomiar efektywności środowiska regulacyjnego



Wnioski na podst. raportu ECTA Regulatory Scorecard 2008

- Dostęp na konkurencyjnych warunkach poprzez LLU i TVK stymuluje ogólny wzrost rynku usług szerokopasmowych
 - Korelacja z ogólną penetracją usługami szerokopasmowymi: LLU = 0.63 TVK = 0.40
- Skuteczne działania regulacyjne podnoszą konkurencyjność rynków
- Konkurencyjne rynki promują inwestycje w infrastrukturę, dzięki czemu wzrasta średnia prędkość transmisji i penetracja usługami szerokopasmowymi na terenie całego kraju
- Atrakcyjne ceny dostępu poprzez profil LLU i WLR/ BSA są wykorzystane przez Regulatora do stymulacji konkurencji rynkowej
- Demonopolizacja rynku dostępowego jest kluczowa dla rozwoju usług szerokopasmowych

Źródło: Raport ECTA Regulatory Scorecard 2008

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Środowisko regulacyjne w Polsce

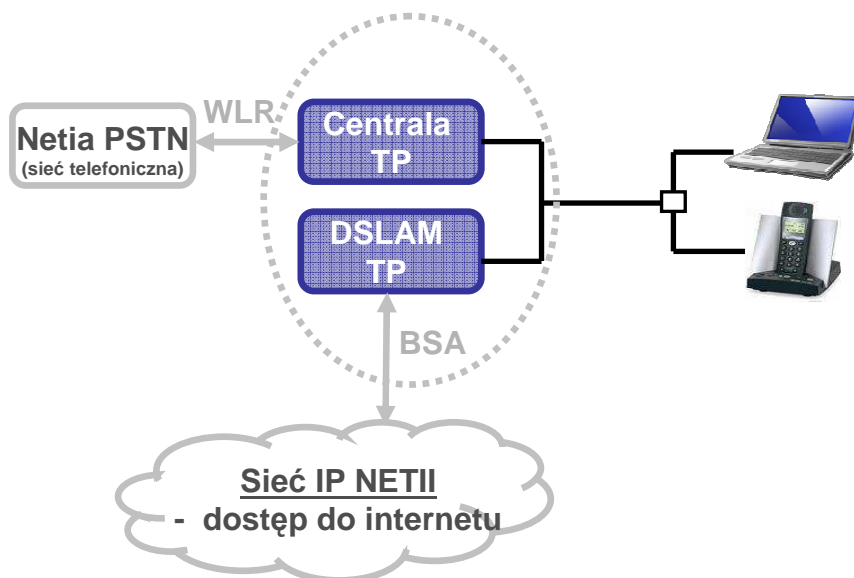
Koszt odsprzedaży abonamentu (WLR)	20 PLN ('formuła 'cena detaliczna minus')
Ceny hurtowe dla bitstreamu (BSA)	24-26 PLN ('formuła 'cena detaliczna minus')
Koszt pełnego dostępu LLU (opłaty miesięczne)	22 PLN
Koszt współdzielonego dostępu LLU (opłaty miesięczne)	5,81 PLN

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 PLN do 22 PLN (dla dostępu pełnego) oraz z 13 PLN do 5,81 PLN (dla dostępu współdzielonego)

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Skuteczny model usług hurtowych



Model biznesowy (2play)

- TP oferuje usługę głosową wraz z Internetem za ~ 110 PLN
- Netia pobiera od klienta za usługę głosową i Internet ~ **90 PLN**
- Netia płaci do TP 49% ceny detalicznej TP za Internet i 47% opłaty miesięcznej za WLR
- **RAZEM ~ PLN 49 PLN**
- Marża brutto 45%
- Netia nie inwestuje w sprzęt DSLAM
- Netia może jedynie odsprzedawać usługi oferowane przez TP, np. przepływności

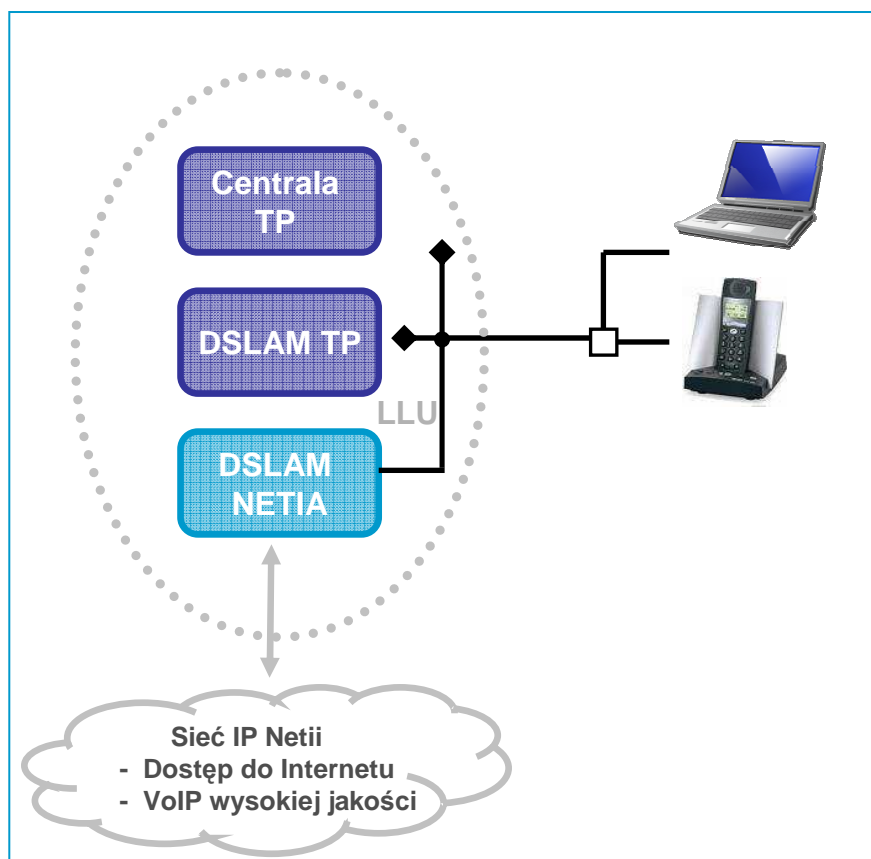
Strategia dla usług hurtowych na sieci TP

- Dosprzedaż usług klientom „1play” (korzystającym z jednej usługi)
- Migracja klientów BSA (1play) na generujące wyższe marże usługi LLU (dostęp współdzielony) rozpoczęta w II kw. 2009 r.
- Migracja klientów BSA+WLR (2play) na usługi LLU (pełny dostęp) od listopada 2009 r.

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Model LLU oferuje większe możliwości



Model biznesowy (2play)

- Netia pobiera od klienta 2 Play ~ **90 PLN**
- Netia płaci TP 22 PLN miesięcznie za dzierżawę linii
- **RAZEM ~ 22 PLN**
- Marża brutto 75%
- Netia musi zainwestować we własny sprzęt DSLAM (~ 200tys. PLN / węzeł)
- NETIA kontroluje usługi oferowane po DSLAM
 - prędkość transmisji
 - usługi dodane, np. IPTV, VoD (video na życzenie), PVR (osobisty wideomagnetofon)

Projekt LLU

- Cel uzyskania dostępu do 5 mln linii TP dzięki zainstalowaniu DSLAM w 500 węzłach w latach 2008-2010
 - Atrakcyjny potencjał dostępu do pętli abonenckiej TP
 - dostęp do ~10% infrastruktury TP
 - dostęp do ~50% rynku telekomunikacyjnego¹
- Cel uwolnienia 300 węzłów do końca 2009 r.
- 176 węzłów TP uwolnionych na dzień 30 września 2009 r.
- 27 tys. klientów LLU pozyskanych na dzień 1 listopada 2009 r.

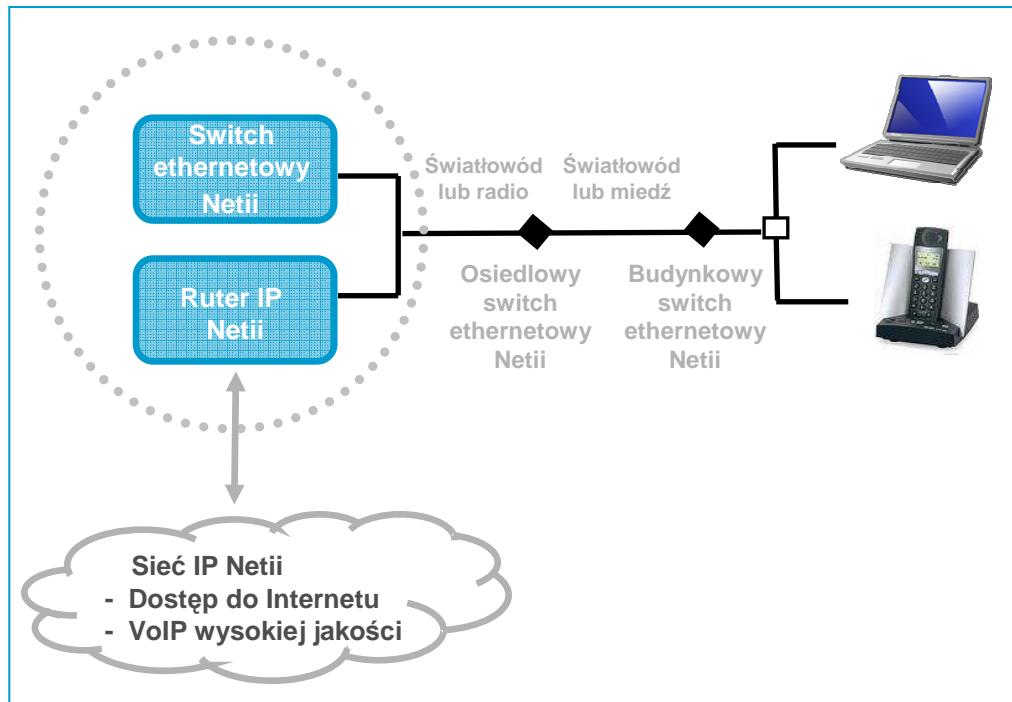
- Migracja klientów BSA rozpoczęta w II kw. 2009 r. (1play), migracja klientów BSA/WLR (2play) planowana od IV kw. 2009 r.
- W grudniu 2008 r. nastąpiła obniżka miesięcznej opłaty dla TP za pełen dostęp LLU z poziomu 36 PLN do 22 PLN
- Koszt dostępu współdzielonego został obniżony w grudniu 2008 r. z 13 PLN do 5,81 PLN (gdy klient zatrzymuje usługę głosową TP)
- Jednorazowa opłata instalacyjna LLU została obniżona ze 182 PLN (pełen dostęp do LLU) i 204 PLN (współdzielony dostęp) i wynosi obecnie 55,51 PLN

Źródło: Netia

¹ Celem Netii są węzły ze średnią liczbą linii +10 tys. na węzeł (średnia liczba linii na węzeł wynosi w Polsce ~2 tys.)

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Spółki ethernetowe



Model biznesowy

- Netia kontroluje wszystkie elementy sieci dostępowej = brak opłat dostępowych na rzecz innych operatorów
- Średni przychód z klienta internetowego wynosi ~ 43 PLN
- Wdrożenie usług w oparciu o VoIP umożliwi wzrost ARPU
- Synergie z nabytymi sieciami osiedlowymi (skala, infrastruktura, organizacja) prowadzą do poprawy wyników po akwizycji
- Szybka obsługa klienta – podłączenie i utrzymanie Internetu
- Marża zysku brutto ~ 70%

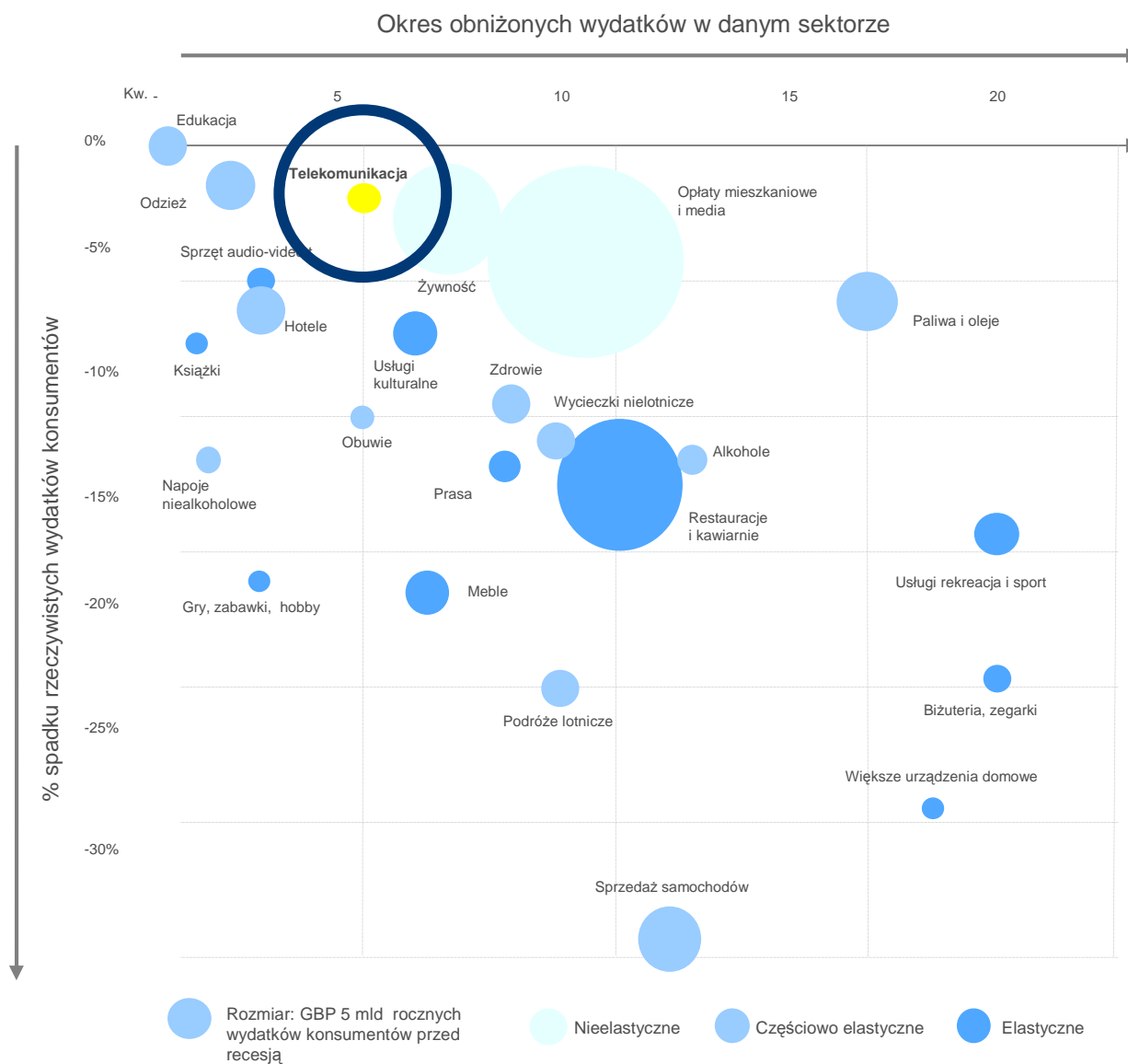
Strategia dla osiedlowych sieci internetowych (ethernet)

- Dosprzedaż usług głosowych (2play) obecnym klientom internetowym (1play)
- Rozwój organiczny poprzez zwiększoną penetrację usług w gospodarstwach domowych w zasięgu nabytych sieci osiedlowych (ponad 304 tys.)
- Nakłady inwestycyjne na sieć i zwiększenie zasięgu
 - Obecnie standardowa oferta Netii w ramach sieci dostępowej ETTH to prędkość transmisji Internetu do 4Mbp/s i usługi głosowe VoIP, podczas gdy zazwyczaj istnieje techniczna możliwość dostępu z prędkością do 100 Mb/s w ramach tej sieci dostępowej
 - Usługi IPTV i Internetu o wyższej prędkości transmisji zwykle wymagają rozbudowy pojemności pomiędzy siecią dostępową ETTH a siecią szkieletową Netii
- Cel pozyskania 200 tys. klientów ethernetowych do końca 2012 r. (organicznie i w ramach kolejnych akwizycji)

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Telekomunikacja stabilnym sektorem rynku



Recesja lat 90tych w Wielkiej Brytanii wykazała, że telekomunikacja to jeden z najbardziej odpornych na spowolnienie gospodarcze sektorów ...

...generujący stabilne przychody z miesięcznych opłat abonamentowych za usługi szerokopasmowe i głosowe oraz z wykonanych połączeń telefonicznych.

Badania wyraźnie pokazują, że telekomunikacja jest najmniej narażona na spadek przychodów w czasach niepewności gospodarczej

...a respondenci wymieniają wydatki na usługi telekomunikacyjne jako jeden z ostatnich punktów na liście domowych oszczędności.



Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych

Strategia... | Netia ma unikalną pozycję na polskim rynku telekomunikacyjnym

Lider wśród operatorów alternatywnych

- 490 tys. klientów szerokopasmowych oraz ponad 1,1 mln klientów usług głosowych czyni Netię liderem wśród polskich dostawców alternatywnych
- Netia pierwsza wykorzystała szanse związane z liberalizacją rynku – w III kw. 2009 r. udział w rynku wyniósł 88% dla usług BSA i 62% dla usług WLR
- Netia pierwsza uruchomiła usługi z wykorzystaniem dostępu do pętli abonenckiej TP (176 uwolnionych węzłów LLU i dostęp do 1,8 mln linii na dzień 30 września 2009 r., 300 węzłów z dostępem do 2,7 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 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 2010 r. usług pakietowych „3play”
- Dostęp z ofertą do 500 sklepów Play Germanos
- Wdrożona we współpracy z Play oferta usług komórkowych i konwergentnych (komplementarna oferta dla klientów biznesowych)
- Usługi hostingowe m.in. dla Google

Zarządzanie

- 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

Strategia... | Wizja i misja Netii

MISJA

Być najczęściej wybieranym dostawcą usług szerokopasmowych

WIZJA

Być najszybciej rosnącym dostawcą usług telekomunikacyjnych w Polsce dzięki:

- Zaspokajaniu potrzeb klientów na pełen zakres wysokiej jakości usług szerokopasmowego dostępu do Internetu
- Zwiększaniu wartości firmy poprzez dynamiczny wzrost bazy klientów
- Zapewnianiu inspirującego, ukierunkowanego na realizację celów i przedsiębiorczego środowiska pracy

Zrównoważony wzrost bazy klientów szerokopasmowych, aby utrzymać pozycję wiodącego alternatywnego operatora telekomunikacyjnego

- 1.0 mln linii szerokopasmowych do końca 2012 r. (koncentracja na klientach indywidualnych i z sektora małych i średnich przedsiębiorstw)
- Większość klientów usług szerokopasmowych w 2012 r. będzie pozyskana w ramach dostępu do własnej sieci i LLU

Wzrost wartości klienta poprzez zwiększoną penetrację usługami pakietowymi (3Play), komórkowymi i konwergentnymi

- Klienci posiadający dwie usługi - głos i Internet - będą w 2012 r. stanowili znaczącą część bazy wszystkich abonentów
- Dosprzedaż usług komórkowych i konwergentnych klientom biznesowym
- Wdrożenie usługi IPTV w 2010 r.

Optymalizacja silnej pozycji i rentowności w segmencie klientów biznesowych i hurtowych

- Wzrost rentowności segmentu klientów biznesowych i hurtowych oraz osiągnięcie satysfakcjonującego poziomu marży EBITDA

Redukcja kosztów, optymalizacja nakładów inwestycyjnych i poprawa efektywności

- Znacząca redukcja kosztów i korzyści z efektu skali
- Optymalizacja nakładów inwestycyjnych na IT i sieć (istniejące sieci i rozbudowa przepływności)

Utrzymanie kultury organizacyjnej wspierającej strategię zorientowaną na wzrost wartości

- Umacnianie wśród pracowników podstawowych wartości: ukierunkowania na potrzeby klienta i realizację celów, przedsiębiorczości oraz zaufania

Osiągnięcie satysfakcjonującej marży FCF do końca 2012 r.

- Roczny wzrost przychodów (CAGR) w latach 2010-12 na poziomie 5%-10% w segmentach klientów detalicznych i 3%-5% ogółem
- Marża skorygowanej EBITDA na poziomie 20% w 2009 r., 23%+ w 2010 r. i 28%+ w 2012 r.
- Proporcja nakładów inwestycyjnych do przychodów na poziomie 15% w 2010 r.

2007

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 dostępowych (sieci Ethernet)
- ☑ Dosprzedaż usług WLR klientom bitstreamu i pośrednich usług głosowych (CPS)

2008

Rozszerzenie portfela usług

- ☑ Szybkie wejście i rozwój LLU w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach
- ☑ Internetowe usługi dodatkowe i contentowe zwiększają ARPU i lojalność klientów
- ☑ Usługi mobilne i konwergentne poprzez partnerstwo z Play
- ☑ Dalszy rentowny wzrost segmentów klientów korporacyjnych i hurtowych

2009

Wzrost wartości klienta dla osiągnięcia rentowności

- Wzrost dostępności LLU i migracja do LLU klientów usług Bitstream/WLR
- Koncentracja na sprzedaży krzyżowej usług pakietowych (multi-play)
- 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

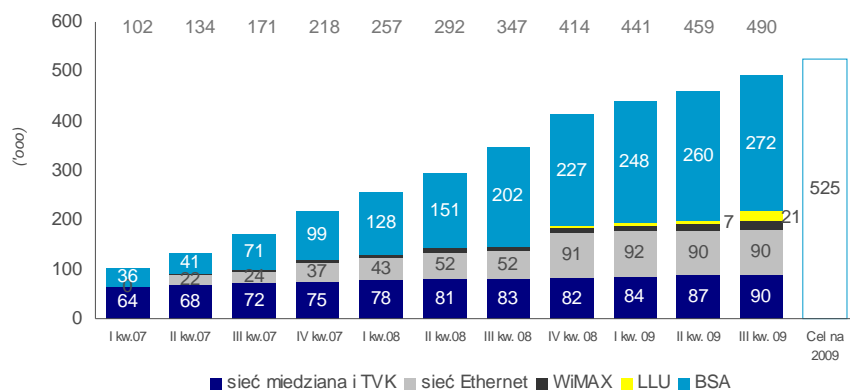
2010

Zysk netto i dodatni FCF

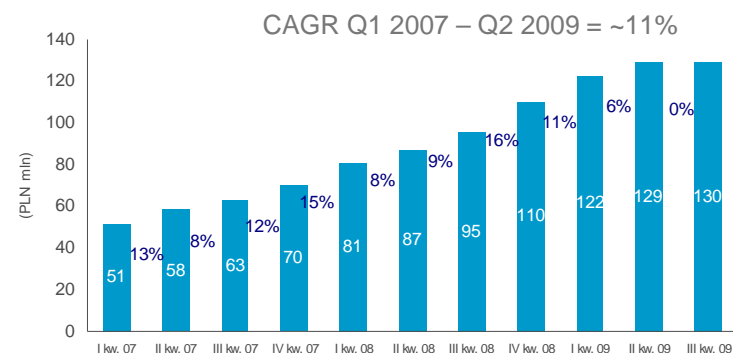
- Skalowalne i pozbawione ryzyka wdrożenie oferty 3Play – oferta IPTV we współpracy z telewizją „n”
- Dalsza redukcja kosztów i koncentracja na wzroście efektywności
- Koncentracja na dostępie opartym na infrastrukturze oraz klientach kupujących 2 lub 3 usługi w pakiecie
- Wzrost przychodów od dużej bazy klientów szerokopasmowych dzięki wprowadzeniu usług contentowych i e-handlu
- Możliwa dalsza konsolidacja rynku oraz świadczenie usług mobilnych klientom indywidualnym

Strategia... | Znaczne przyspieszenie ekspansji usług szerokopasmowych

Porty szerokopasmowe



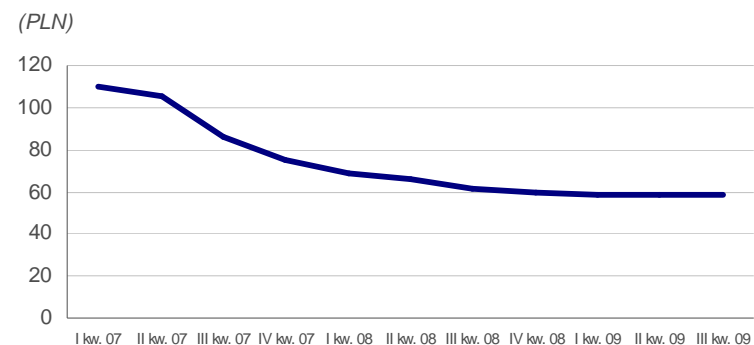
Zmiana przychodów z usług transmisji danych



Przyłączenia usług szerokopasmowych netto

	I kw. 07	II kw. 07	III kw. 07	IV kw. 07	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09	II kw. 09	III kw. 09
Przyłączenia organiczne netto (tys.)	41	10	36	34	35	27	26	27	28	18	31
Udział w rynku z przyłączeń organicznych netto	16%	5%	24%	15%	16%	20%	20%	23%	18%	15%	39%
Przyłączenia M&A netto (tys.)	-	22	1	12	4	8	28	40	-	-	-
Łączny udział w rynku przyłączeń netto	16%	15%	28%	19%	18%	26%	42%	45%	18%	15%	39%
Łączny udział w rynku	2.4%	3.0%	3.8%	4.5%	5.1%	5.7%	6.6%	7.6%	7.9%	8.1%	8.5%

Średnie ARPU z usług szerokopasmowych

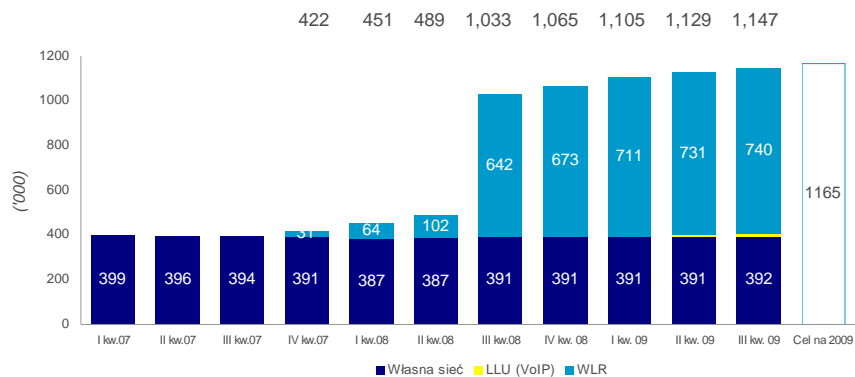


Źródło: Netia, TP, dane historyczne Netii uwzględniają akwizycje

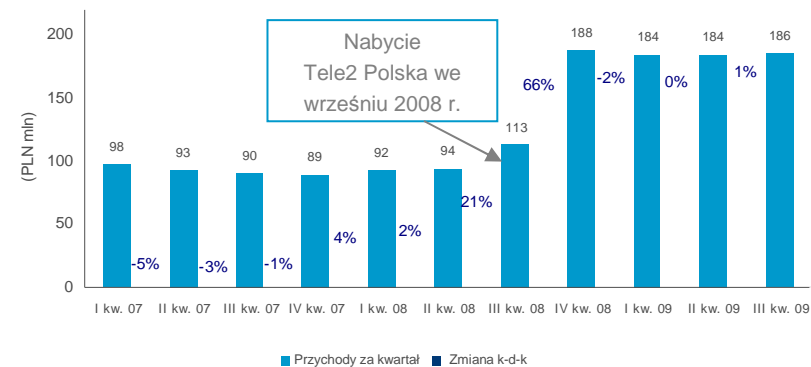
www.inwestor.netia.pl

Strategia... | Połączone z rozwojem bazy klientów usług głosowych WLR¹

Linie głosowe



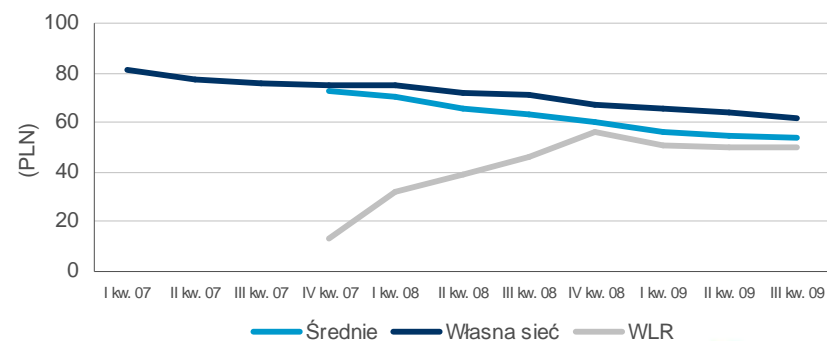
Przychody z usług głosowych



Przyłączenia usług głosowych netto

	I kw. 07	II kw. 07	III kw. 07	IV kw. 07	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09	II kw. 09	III kw. 09
Przyłączenia usług głosowych netto (tys.)	(4)	(2)	(2)	27	30	38	544	32	39	24	18
Łączny udział w rynku	3.5%	3.5%	3.6%	3.9%	4.2%	4.5%	9.7%	10.1%	10.6%	11.0%	11.2%

ARPU dla usług głosowych



Źródło: Netia, TP, historyczne dane Netii do II kw. 2008 r. bez Tele2 Polska
1 Hurtowy dostęp do abonamentu

Strategia... | Fuzjami i przejęciami na rynku usług głosowych

Netia przejmuje spółkę Tele2 Polska we wrześniu 2008 r.

Przełomowa zmiana pozycji rynkowej Netii

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

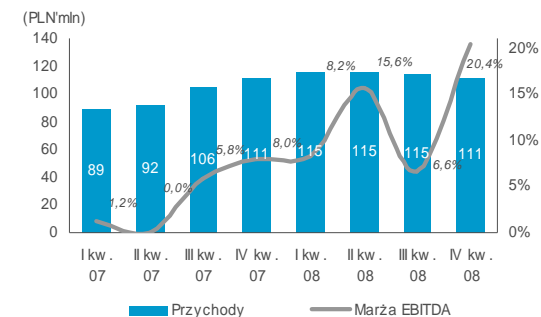
Atrakcyjna cena

- Wartość przedsiębiorstwa Tele2 Polska wynosi 114 mln PLN
- 2,8 x EBITDA prognozowana na 2008 w wysokości 40 mln PLN
- Cena za klienta w wysokości 156 PLN (37 euro) porównywalna z całkowitym kosztem pozyskania nowego klienta
- Spodziewane roczne synergie na poziomie 46 mln PLN w 2010 r.

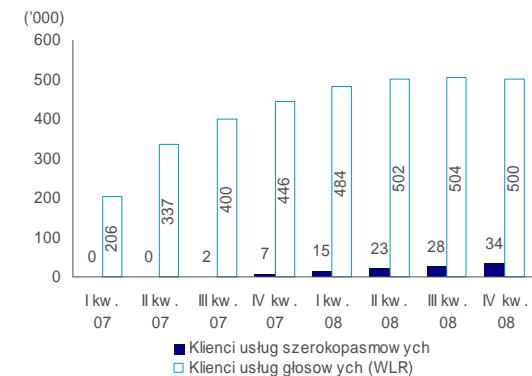
Znaczące i szybkie efekty synergii

- 28 mln PLN oszczędności rocznie na kosztach sieci
- 11 mln PLN oszczędności rocznie na budżetach promocyjnych (zakończenie promocji usług pod marką Tele2 w ciągu pierwszych 6-8 miesięcy)
- Zwiększenie marży w związku z przeniesieniem do 10% klientów na własne łącza Netii
- Oszczędności wynikające z efektów skali: niższe koszty outsourcingu, przejście pracowników, optymalizacja kosztów obsługi IT i sprzedaży

Podstawowe dane finansowe Tele2 Polska



Baza klientów Tele2 Polska



1 Wyniki jednostkowe Tele2 Polska za okresy sprzed IV kw. 2008 r.
2 Kalkulacja obejmuje wyłącznie linie WLR Tele2 Polska

Strategia... | Oraz aktywną konsolidacją rynku usług szerokopasmowych

Netia konsoliduje polski rynek ethernetowy poprzez liczne akwizycje

Nabycia spółek w II kw. 2007 - III kw. 2008 r.:

<i>Przejęta spółka (miasto)</i>	<i>Liczba abonentów</i>
1. Lanet (Wrocław)	8,233
2. Komnet (Wrocław)	7,254
3. Magma (Wrocław)	6,328
4. Akron (Wrocław)	1,151
5. Netis (Jastrzębie)	4,447
6. 3VNet (Brzeg)	665
7. Zielona Burza (Trzebnica)	598
8. Inet (Brzeg)	1,257
9. Verizone (Wrocław)	1,040
10. Ozimek Net (Ozimek)	513
11. Ikatel (Wrocław)	572
12. Interbit (Tczew)	3,246
13. Punkt (Opole)	4,367
14. Cybertech (Białystok)	3,535
15. Connect (Białystok)	4,630
Średnia ważona cena/klienta:	1,100 PLN
	47,826

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

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

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 r.:

<i>Przejęta spółka (miasto)</i>	<i>Liczba abonentów</i>
16. Seal-Net (Kluczbork)	937
17. Netster (Łomża)	1,068
18. Ticom (Tarnowskie Góry)	819
19. Air Bites (14 miast)	24,486
20. Easy Com (Góra)	6,261
Przejęcia aktywów	3,200
Średnia ważona cena/klienta:	860 PLN
Wzrost organiczny	5,886
Łączna liczba abonentów na dzień 30.09.2009	90,483

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

Strategia... | Wdrożony program redukcji kosztów

Projekt „Profit”

- Kompleksowa analiza kosztów operacyjnych została przeprowadzona w IV kw. 2008 r. i I kw. 2009 r.
- Wszystkie podlegające kompresji obszary kosztów zostały poddane analizie:
 - Operacje sieciowe i IT (wewnętrzne i outsourcing)
 - Obsługa klienta
 - Marketing i Sprzedaż
 - Funkcje wsparcia
 - Zakupy (koszty operacyjne)
- Szczegółowy plan i harmonogram wdrożenia opracowane, projekt w trakcie implementacji od I kw. 2009 r.
- **Celem projektu jest redukcja począwszy od 2010 r. kosztów operacyjnych o 100 mln PLN w skali roku**
 - Około 20 mln PLN oszczędności w 2009 r.
 - Oszczędności osiągnięte dzięki projektowi „Profit” będą realizowane w uzupełnieniu do wcześniej zapowiedzianych synergii z tytułu integracji Tele2 Polska z Grupą Netia (szacowanych na poziomie 46 mln PLN w skali roku)
 - Pozytywny wpływ na marżę EBITDA – wzrost o +3pp na koniec 2010 r. odzwierciedlony w prognozie średnioterminowej Netii (szczegóły na kolejnych slajdach)

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Segmenty... | Klienci biznesowi są ważni dla Spółki

Segment korporacyjny

- Przychody kwartalne w wysokości +85 mln PLN
- ~31% przychodów ogółem za 2008 r.
- Kwartalny zysk EBITDA w wysokości +37 mln PLN
- ~60% zysku EBITDA za 2008 r.¹
- Większa koncentracja na wysokiej wewnętrznej stopie zwrotu z projektów
- Cel osiągania stabilnych przychodów
- Ścisła kontrola kosztów i zmniejszenie relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów aby podwyższyć poziom FCF
- Oferta usług komórkowych i konwergentnych Netii

Segment małych i średnich firm

- Przychody kwartalne w wysokości +45 mln PLN
- ~12% przychodów ogółem za 2008 r.
- Kwartalny zysk EBITDA w wysokości +5 mln PLN
- ~10% zysku EBITDA za 2008 r.¹
- OneOffice jako podstawowa, standardowa usługa dla klientów SOHO/SME
- Oferta usług komórkowych i konwergentnych Netii
- Wykorzystanie możliwości świadczenia usług większej liczbie klientów w oparciu o dostęp regulowany

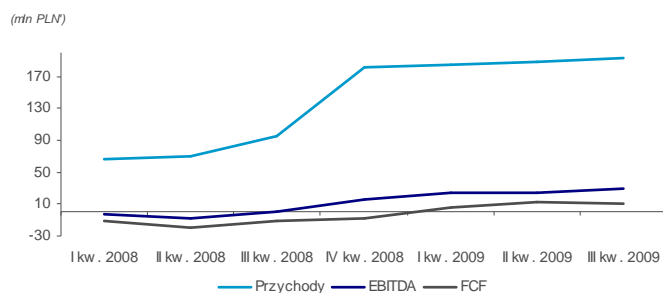
Segment carrier (usługi dla innych operatorów)

- Przychody kwartalne w wysokości ok. 45 mln PLN
- ~19% przychodów ogółem za 2008 r.
- Kwartalny zysk EBITDA w wysokości +16 mln PLN
- ~27% zysku EBITDA za 2008 r.¹
- Oportunistyczne podejście aby podwyższyć poziom wykorzystania aktywów i pojemności
- Koncentracja na projektach o wysokiej EBITDA i niskich nakładach inwestycyjnych
 - Wyjście z projektów wymagających wysokich nakładów inwestycyjnych, takich jak kontrakt na usługi transmisyjne dla P4
 - Redukcja znaczenia niskomargowych usług tranzytu i terminacji ruchu

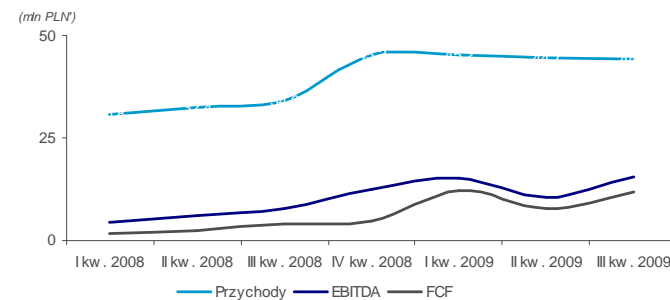
¹ Łączny kwartalny zysk EBITDA i przychody prezentowanych segmentów nie sumują się na łączny zysk EBITDA i przychody prezentowane w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje znajdują się w notach do sprawozdania finansowego)

Segmenty... | Wszystkie segmenty klientów generują środki pieniężne

Segment klientów indywidualnych

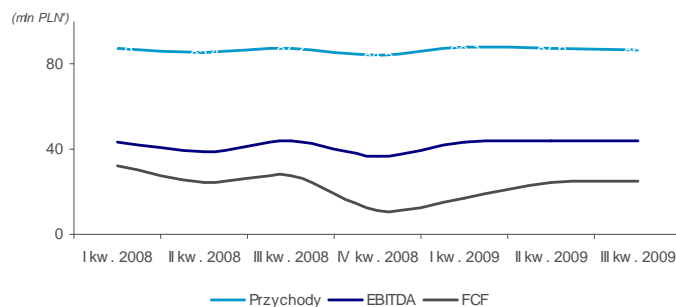


Segment małych i średnich firm

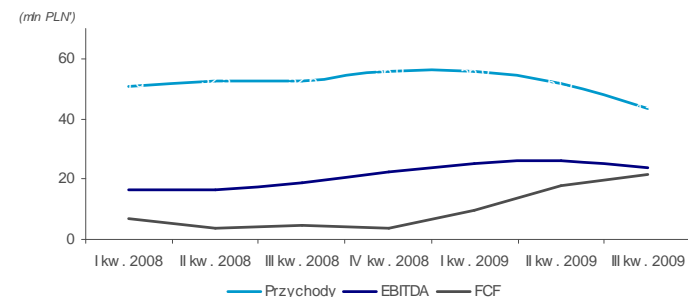


- Przepływy gotówkowe w segmentach małych i średnich firm oraz klientów rezydencjalnych gwałtownie rosną wraz ze wzrostem bazy tych klientów

Segment korporacyjny



Segment carrier (usługi dla innych operatorów)

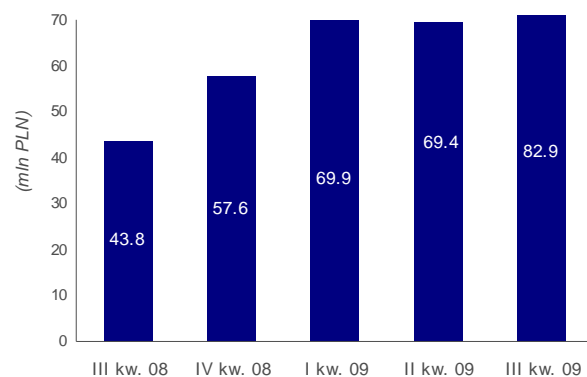


- Segmenty korporacyjny i klientów hurtowych generują wysokie środki pieniężne

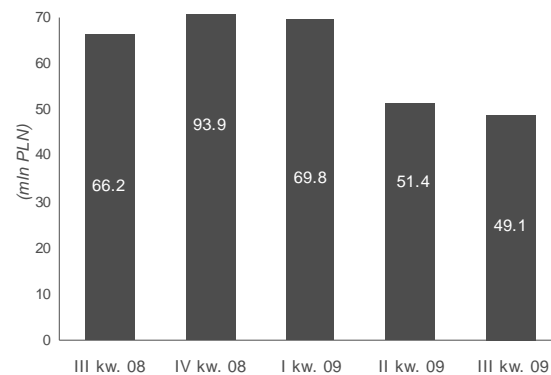
Nota: Ze względu na brak alokacji pewnej części kosztów zyski EBITDA dla powyższych segmentów przekraczają łączny zysk EBITDA prezentowany w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje w notach do sprawozdania finansowego)
 Udział niealokowanych nakładów inwestycyjnych zmniejszył się z 13% łącznych nakładów inwestycyjnych w I kw. 2008 r. do 9% w I kw. 2009 r.

Segmenty... | Dynamiczny wzrost wolnej generowanej gotówki

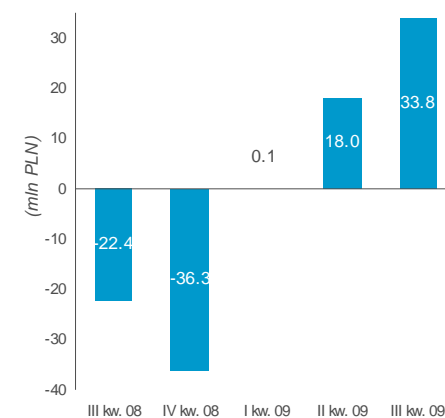
EBITDA



Nakłady inwestycyjne



FCF operacyjny¹



- Wzrost rentowności operacji Netii przy jednoczesnym sztywnym budżecie inwestycyjnym generują coraz istotniejsze wolne operacyjne środki pieniężne

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

Silna baza aktywów... | Netia posiada pełne finansowanie swojej działalności

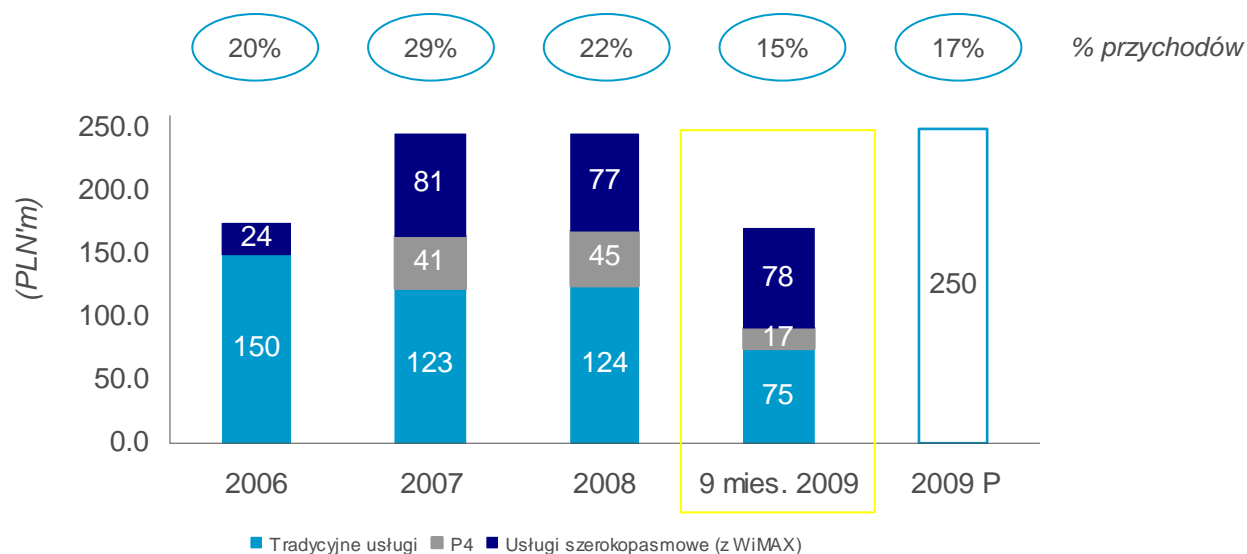
mln PLN	2006	2007	2008	9m 2009
Koncesje telekomunikacyjne, netto	147	129	110	96
Zezwolenia WiMAX, netto	16	15	14	13
Inwestycja w P4	141	150	-	-
Rzeczowe aktywa trwałe, brutto	3,896	4,028	4,123	4,251
Rzeczowe aktywa trwałe, netto	1,458	1,409	1,416	1,375
Inne aktywa trwałe	85	132	347	332
Środki pieniężne i bony skarbowe	144	58	193	212
Inne aktywa obrotowe	164	178	202	200
Aktywa razem	2,155	2,071	2,282	2,218
Zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów)	192	234	327	267
Kredyt	-	95	-	-
Inne zobowiązania długoterminowe	19	14	27	30
Kapitał	1,945	1,728	1,928	1,921
Dostępne linie kredytowe	200	205	375	295

- Poziom cash burn lub powrót do dodatniego FCF zależy od decyzji dot. tempa wzrostu
- Nierozpoznane aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości +196 mln PLN
- Przeznaczona do sprzedaży siedziba Spółki wyceniona na poziomie 50 - 70 mln PLN

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Silna baza aktywów... | Netia kontynuuje inwestycje w rozwój Spółki



- Łączne nakłady inwestycyjne w 2009 r. oczekiwane na poziomie 250 mln PLN pomimo deprecjacji złotego
- Wzrost nakładów na systemy informatyczne, spowodowany rozwojem nowych usług, był przyczyną relatywnie stabilnej dynamiki nakładów na istniejącą sieć oraz IT
- Nakłady na usługi szerokopasmowe odzwierciedlają rozwój LLU i inwestycje w rozwój pojemności sieci na potrzeby transmisji danych
- Projekt P4 (nakłady na sieć) zakończony w II kw. 2009 r.

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl



Wyniki finansowe i prognoza

stan na dzień 30 września 2009 r.

Wyniki finansowe i prognoza | Kluczowe osiągnięcia w 9 mies. i III kw. 2009 r.

■ **Dynamiczny wzrost zysku EBITDA w 9 miesiącach 2009 r.**

- Zysk EBITDA wyniósł 222,2 mln PLN za 9 mies. 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 EBITDA¹ wyniósł 227,2 mln PLN za 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)

■ **Wzrost w segmencie klientów indywidualnych ustabilizował przychody pomimo spowolnienia gospodarczego**

- Przychody wyniosły za 9 mies. 2009 r. 1.119,6 mln PLN (+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 (+3% k-d-k) dzięki znaczącemu wzrostowi bazy i stabilnym ARPU
- Spadek kwartalnych przychodów w segmentach klientów biznesowych i „carrier” spowodowany udzielonymi rabatami i odejściem od projektów charakteryzujących się niską marżą lub wyższym ryzykiem (odpowiednio -1% k-d-k i -16% k-d-k)

■ **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 dzień 1 listopada 2009 r.
- Rekordowa liczba przyłączeń netto² 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)

■ **Netia niekwestionowanym liderem rozwoju usług LLU w Polsce**

- 176 uwolnionych węzłów; 21.3 tys. klientów na dzień 30 września 2009 r. i ponad 27 tys. na dzień 1 listopada 2009 r.
- Migracja klientów BSA (1play) na współdzielone LLU rozpoczęta w II kw. 2009 r.
- Migracja klientów BSA + WLR (2play) na pełne LLU przesunięta na listopad 2009 r. (trwa wdrożenie nowego, bardziej efektywnego kosztowo rozwiązania technologicznego)

■ **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.**

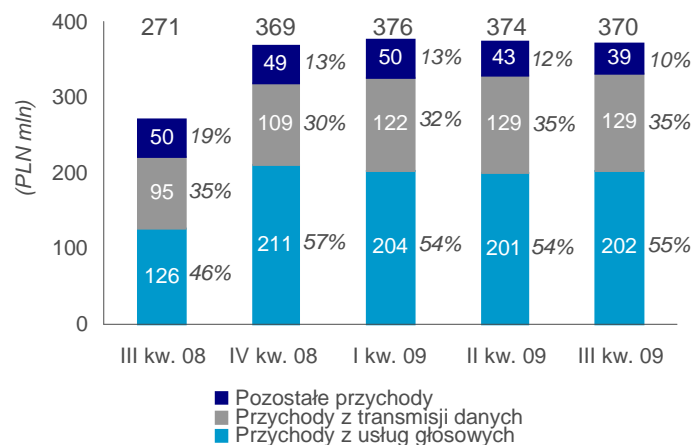
Przychody z działalności kontynuowanej

¹ Zysk EBITDA za 9 mies. 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji ponoszonych w ramach projektu „Profit” i zysku na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4

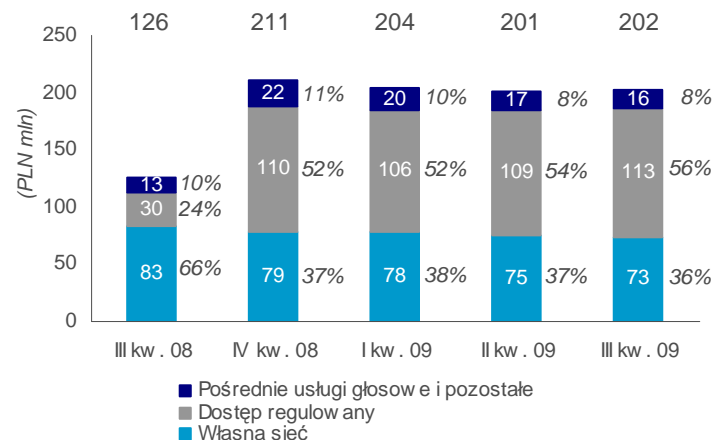
² Bez uwzględnienia CDMA szacowany udział Netii w rynku przyłączeń netto w III kw. 2009 r. wynosi 47%

Wyniki finansowe i prognoza | Przychody w podziale na usługi

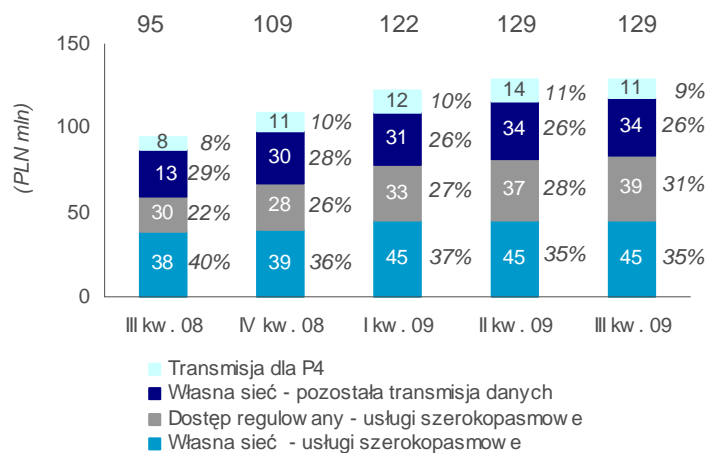
Przychody w podziale na usługi



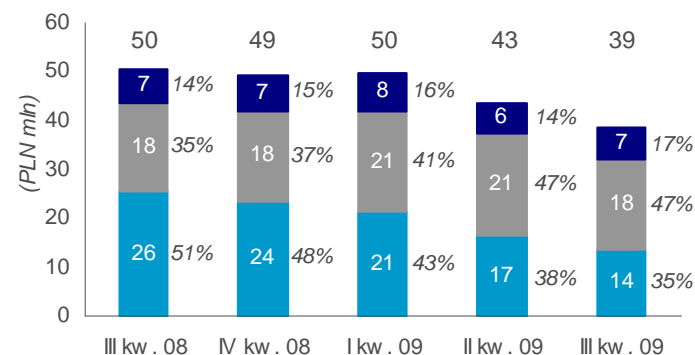
Przychody z usług głosowych wg typu dostępu



Przychody z transmisji danych wg typu dostępu



Pozostałe przychody



Źródło: Spółka

Wyniki finansowe i prognoza | Wyniki finansowe Netii

(tys. PLN)

	2006	2007	2008	2008				2009		
				I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.
Przychody	862,057	838,025	1,121,168	237,470	243,483	271,159	369,056	375,665	373,679	370,281
zmiana % (r-d-r)	(5.8)	(2.8%)	33.8%	16.2%	18.4%	31.9%	65.9%	58.2%	53.5%	36.6%
Zysk na sprzedaży	232,182	200,473	297,655	55,676	51,926	73,720	116,333	123,847	116,416	123,603
EBITDA / Skorygowany zysk EBITDA ¹	221,284 ¹	170,682	170,641	33,800	35,436	43,829	57,576	71,530	73,752	81,908
Marża	25.7%	20.4%	15.2%	14.2%	14.6%	16.2%	15.6%	19.0%	19.7%	22.1%
zmiana % (r-d-r)	(34.7)	(22.9%)	0.0%	(38.1%)	(43.1%)	21.2%	225.7%	111.6%	108.1%	86.9%
EBIT / Skorygowany EBIT ²	(51,181) ²	(103,840)	(99,706)	(29,079)	(33,230)	(22,714)	(14,683)	(3,051)	(4,984)	7,060
Udział w kosztach początkowych P4	(30,724)	(165,237)	(22,625)	(22,625)	--	--	--	--	--	--
Zysk ze sprzedaży udziałów w P4	--	--	353,381	--	353,427	(46)	--	--	--	--
Wynik netto	(378,355)	(268,881)	230,605	(55,294)	314,581	(18,586)	(10,096)	(6,401)	(8,250)	4,231
Aktywa łącznie	2,155,359	2,070,651	2,283,479	2,062,256	2,169,214	2,260,204	2,283,479	2,264,686	2,216,531	2,218,287
Środki pieniężne netto i obligacje skarbowe ⁴	143,586	(37,300)	192,685	(105,264)	324,017	232,736	192,685	190,571	162,886	211,641
Dostępne linie kredytowe	200,000	205,000	375,000	120,000	375,000 ³	375,000 ³	375,000	375,000	295,000	295,000

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

Zysk EBITDA za 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach projektu Profit i zysku na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4

² EBIT za 2006 r. nie uwzględnia kwoty odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych oraz umorzenia zobowiązań koncesyjnych EI-Netu

EBIT za 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach projektu Profit i zysku na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4

³ Łącznie z 100 mln PLN dostępnego kredytu

⁴ Obligacje skarbowe w wartości rynkowej

Wyniki finansowe i prognoza | Integracja Tele2 Polska po akwizycji

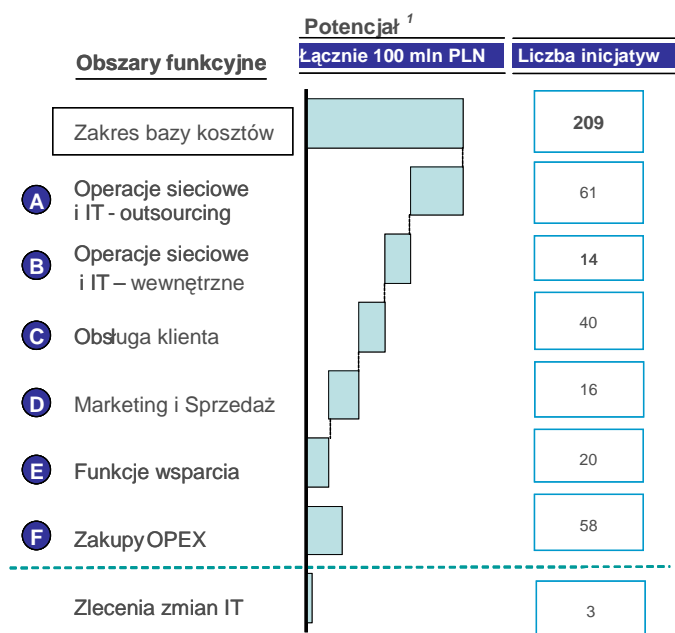
- Netia nabyła Tele2 Polska we wrześniu 2008 r. za kwotę 115m PLN (2,8x EBITDA prognozowana na 2008 r.)
- Odłączenia (churn) i dosprzedaż usług szerokopasmowych na poziomie zgodnym z oczekiwaniami:
 - Odłączenia na poziomie 9% w skali roku dla bazy 23 tys. dawnych klientów usług BSA Tele2 Polska
 - Odłączenia 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'

Wyniki finansowe i prognoza | Program 'Profit' przebiega planowo

- 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.)

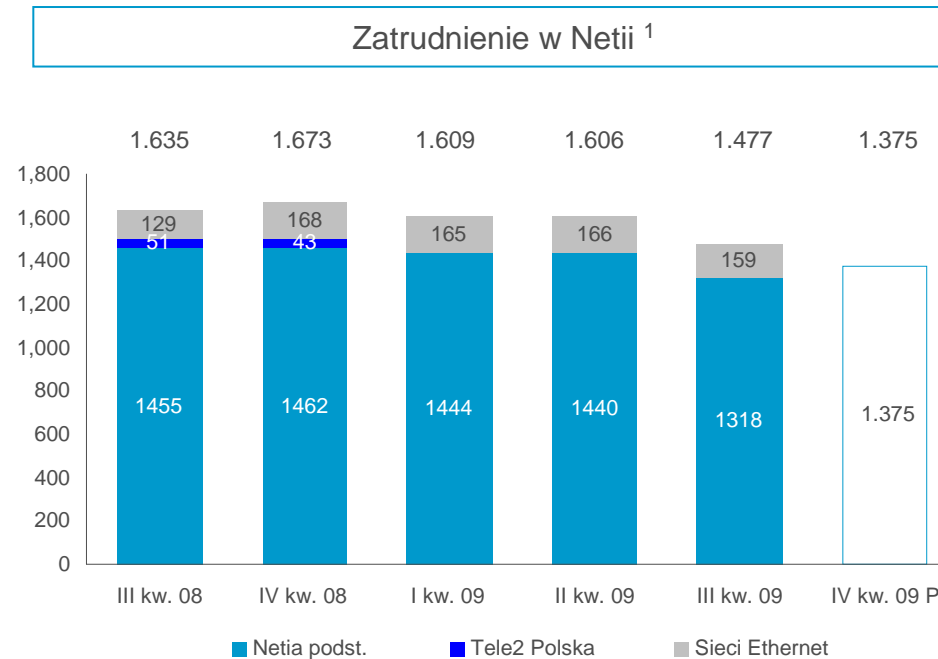


- 75% inicjatyw zostało zakończonych, a 25% jest obecnie wdrażanych
- 47 nowych inicjatyw zastąpiło 16 inicjatyw wycofanych lub zamrożonych
- Zakładamy, że wdrożone dotychczas inicjatywy pozwolą zrealizować:
 - 85% wartości celów do końca 2009 r.
 - 63% wartości celów do końca 2010 r.
- W wyniku optymalizacji 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

Wyniki finansowe i prognoza | Zatrudnienie w ramach projektu 'Profit'



- 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 Ekwivalenty pełnych etatów

Wyniki finansowe i prognoza | Sprzedaż 1-szej transzy sprzętu do P4

- W dniu 24 lipca 2009 r. Netia zawarła umowę z P4 na sprzedaż części dedykowanego sprzętu transmisyjnego wykorzystywanego do świadczenia usług transmisyjnych UMTS na rzecz P4
- Łączna 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
 - W III kw. 2009 r. Netia odnotowała zysk na powyższej transakcji w kwocie 5,3 mln PLN
- Przychody i EBITDA ze zmniejszonego zakresu usług oczekiwane są na poziomie 30% rocznych przychodów wynoszących w szczycie 50 mln PLN
- Spółka spodziewa się zwrotu nakładów inwestycyjnych poniesionych na projekt usług transmisyjnych dla P4, z dwucyfrową stopą zwrotu IRR
- Transakcja jest zgodna ze strategią Netii ukierunkowaną na wzrost poprzez rozwój bazy klientów indywidualnych i biznesowych, a nie projekty usług hurtowych dla innych operatorów
- Transakcja, wraz z kontynuowanym odejściem od projektów niskomarżowych lub wyższego ryzyka w segmencie „carrier”, została odzwierciedlona w skorygowanej prognozie średnioterminowej z dnia 5 listopada 2009 r.

Wyniki finansowe i prognoza | Prognoza zarządu na 2009 r.

	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.

Wyniki finansowe i prognoza | Prognoza średnioterminowa Netii

	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

- Szczegółowa prognoza wyników za 2010 r. zostanie opublikowana w I kw. 2010 r.

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

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

Podsumowanie

- **Netia jest największym operatorem alternatywnym w Polsce wykazującym silny wzrost zysku EBITDA**
- **Strategia rozwoju poprzez wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych zakłada pozyskanie 1 mln klientów do końca 2012 r.**
 - Wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych do 490 tys. w III kw. 2009 r. z 60 tys. w IV kw. 2006 r.
 - Wzrost ogólnego udziału na rynku usług szerokopasmowych z 1,5% w IV kw. 2006 r. do 8,5% w III kw. 2009 r.
 - Wzrost poprzez pozyskiwanie klientów organicznie oraz w ramach nabycia nowych spółek
- **Netia wykorzystuje własną infrastrukturę sieciową w prowadzonej działalności operacyjnej**
 - Około 5 tys. km sieci szkieletowej oraz 4,5 tys. km sieci miejskich zlokalizowanych na terenie całego kraju
 - Ponad 1,1 mln klientów usług głowowych pozyskanych do końca III kw. 2009 r.
 - Około 400 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci Netii
 - Ponad 740 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych w ramach umów na dostęp hurtowy z TP (WLR)
 - Netia liderem rynku w uwalnianiu węzłów LLU z możliwością migracji klientów BSA/ WLR na terenie całego kraju do profilu LLU
- **Przewagi konkurencyjne stymulują ciągły wzrost skali działalności 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 szeroki strumień środków pieniężnych
 - Silny bilans i pełne finansowanie dla realizacji strategii wzrostu
 - Doświadczony zespół zarządzający, plan motywacyjny skorelowany z wartością dla akcjonariuszy

Źródło: Spółka

www.inwestor.netia.pl