



Wiodący operator alternatywny w Polsce

Maj 2010

www.inwestor.netia.pl

netia
WOLNOŚĆ WYBORU

Podsumowanie | Propozycja inwestycyjna Netii

Największy operator alternatywny w Polsce

- Największy operator alternatywny w Polsce z przychodami za 2009 r. na poziomie 1.506 mln PLN
 - Wzrost poprzez pozyskiwanie klientów w sposób organiczny oraz akwizycje nowych spółek
 - Trzykrotnie większy od drugiego co do wielkości operatora alternatywnego
 - Marża skorygowanego zysku EBITDA za 2010 r. prognozowana na poziomie 23%, przy marży wolnych przepływów pieniężnych na poziomie 9% przychodów
 - Bez zadłużenia i gotowy do dalszych akwizycji konsolidujących rynek telekomunikacyjny

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 603 tys. w I kw. 2010 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 10,5% w I kw. 2010 r.¹
 - 35% udział w rynku przyłączy netto dla usług szerokopasmowych w okresie 12 miesięcy do I kw. 2010 r.¹
 - Dominujący udział wśród operatorów alternatywnych w rynku usług szerokopasmowych opartych na dostępie regulowanym (BSA 90%, LLU 95%)
 - 37% klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych przez własną sieć Netii
 - Netia prognozuje bazę klientów usług szerokopasmowych na poziomie 700 tys. do końca 2010 r.

Wykorzystanie skali i zasięgu własnej sieci

- 1,173 mln klientów usług głowowych pozyskanych do końca I kw. 2010 r.
 - Około 400 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci Netii
 - Ponad 746 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, w trakcie migracji klientów BSA/ WLR do profilu LLU
- Netia prognozuje bazę klientów usług głosowych na poziomie 1.225 tys. do końca 2010 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

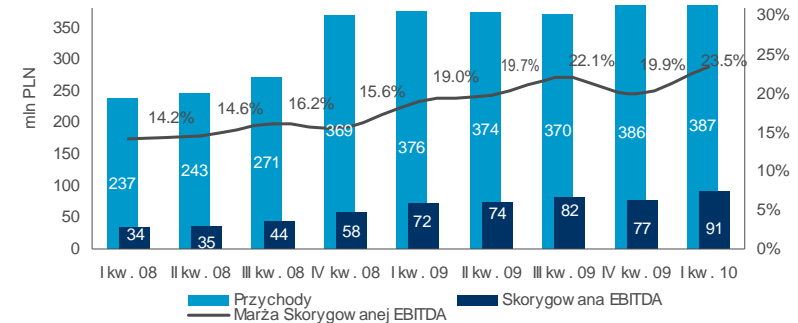
¹ W oparciu o szacunki Netii dot. łącznej wielkości rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych

Podsumowanie | Podstawowe dane finansowe i operacyjne

Dynamiczny rozwój firmy

mln PLN	2006	2007	2008	2009	2010P	EUR mln 2010P
Przychody	862	838	1,121	1,506	1,550	371
Zmiana (rdr%)	-5.2%	-2.8%	33.8%	34.3%	2.9%	2.9%
Skorygowana EBITDA¹	221	171	171	304	355	85
Marża (%)	25.6%	20.4%	15.3%	20.2%	22.9%	22.9%
EBITDA	-69	171	171	313	360	86
Marża (%)	-8.0%	20.4%	15.3%	20.8%	23.2%	23.2%
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć)	174	244	248	246	220	53
Nakłady inwestycyjne na przejęcia	68	37	133	16	nd	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	242	281	381	262	nd	nd
Przychody ze sprzedaży P4 i grupy aktywów IVT	na	na	460	46	nd	nd

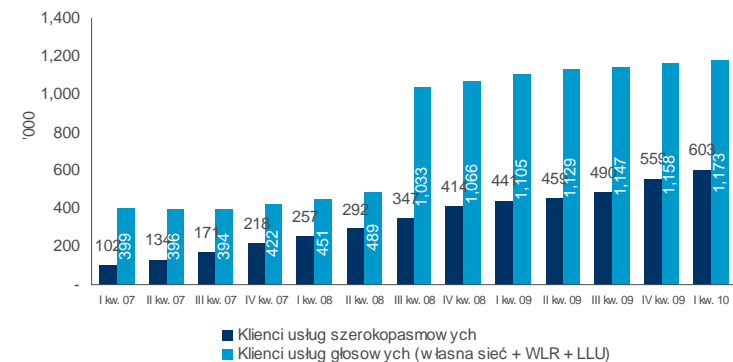
Wzrost przychodów i EBITDA



Niezałużona baza aktywów z dostępnymi środkami pieniężnymi

mln PLN	2006	2007	2008	2009	I kw. 2010	EUR mln I kw. 2010
Aktywa razem	2,155	2,071	2,283	2,341	2,298	550
Zobowiązania	210	343	355	316	256	61
Kapitał własny	1,945	1,728	1,928	2,025	2,042	489
Środki pieniężne netto	144	-37	193	239	206	49
Dostępne linie kredytowe	200	208	375	295	295	71
Wartość przedsiębiorstwa				1,623	1,623	389
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 6 maja 2010)				1,830	1,830	438
Liczba akcji (mln szt.)				389.3	389.3	389.3
						2010P
Sieć szkieletowa (km)	5,002	5,002	5,002	5,002	nd	nd
Sieci lokalne (km)	3,886	4,068	4,452	4,452	nd	nd
Uwolnione węzły LLU	na	na	133	176	307	500
Klienci usług szerokopasmowych (k)	60	217	414	559	603	700
Klienci usług głosowych (własna sieć + WLR) (k)	398	391	1,065	1,158	1,173	1,225

Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



Źródło: Netia, kurs PLN/EUR przeliczony wg kursu z dnia 6 maja 2010 r. 1 EUR = 4.1771 PLN

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), zysku na sprzedaży transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 i pozytywnego wpływu księgowego z tytułu umowy z TP

Podsumowanie | 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 TV 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

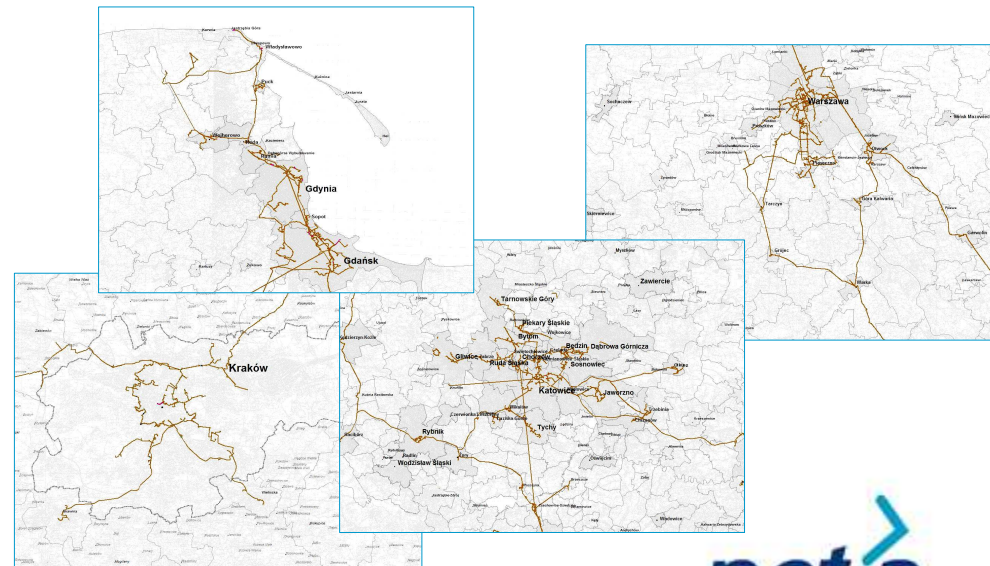
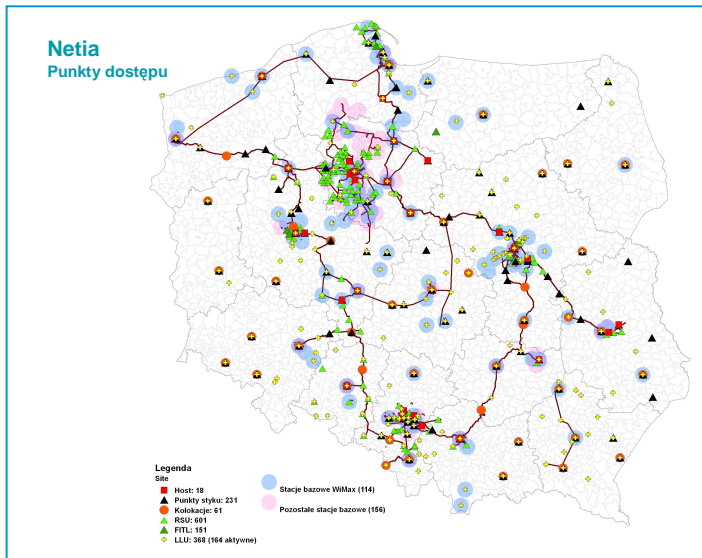
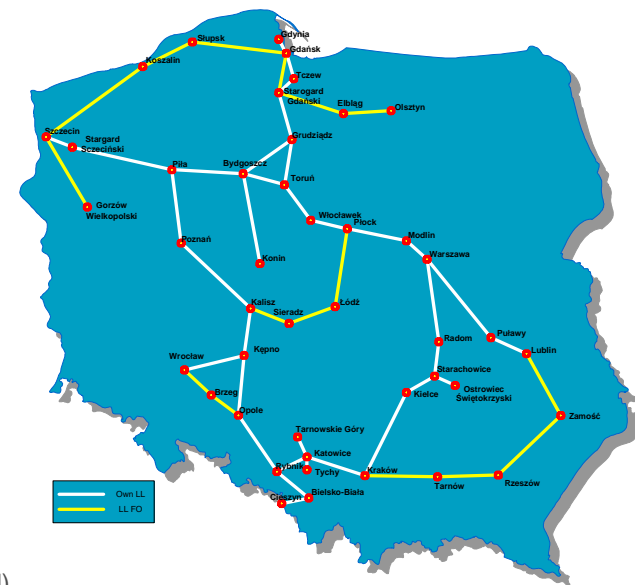
- Umacnianie wśród pracowników podstawowych wartości: ukierunkowania na potrzeby klienta i realizację celów, przedsiębiorczości oraz zaufania

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 23% w 2010 r. i 28% w 2012 r.
- Proporcja nakładów inwestycyjnych do przychodów poniżej 15% (14% w 2010 r.)

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.

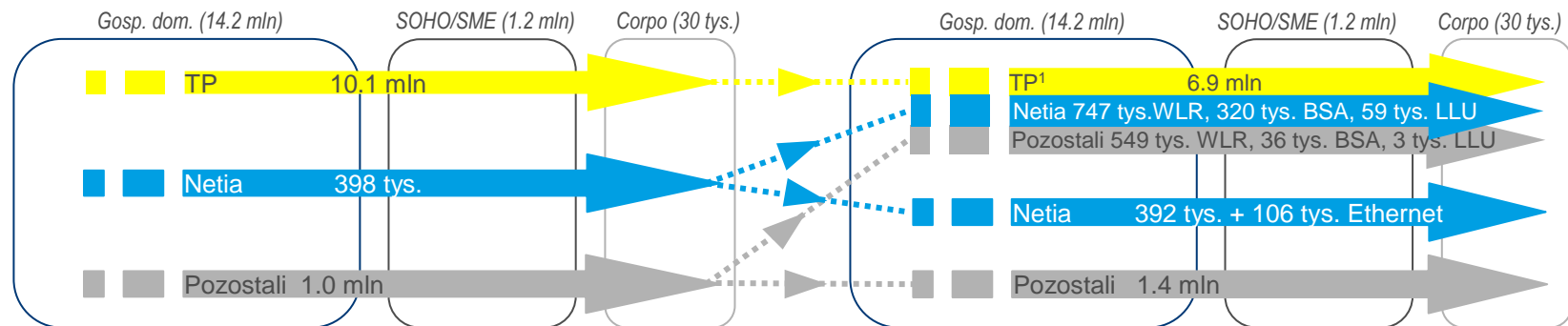
- Regulowany dostęp z wykorzystaniem sieci TP umożliwia operatorom alternatywnym odsprzedaż usług głosowych i szerokopasmowych w oparciu o umowy z TP o dostępie hurtowym (WLR/ BSA)
- Zmiany regulacyjne pozwalają Netii dotrzeć z ofertą do ponad 10 mln gospodarstw domowych i klientów biznesowych przyłączonych 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 I kw. 2010 r. po zmianach regulacyjnych



Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 8,1 mln linii TP
- 392 tys. linii we własnej sieci Netii (550 tys. linii zainstalowanej pojemności)
- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet (obecnie 415 tys. gosp. dom. w zasięgu)

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

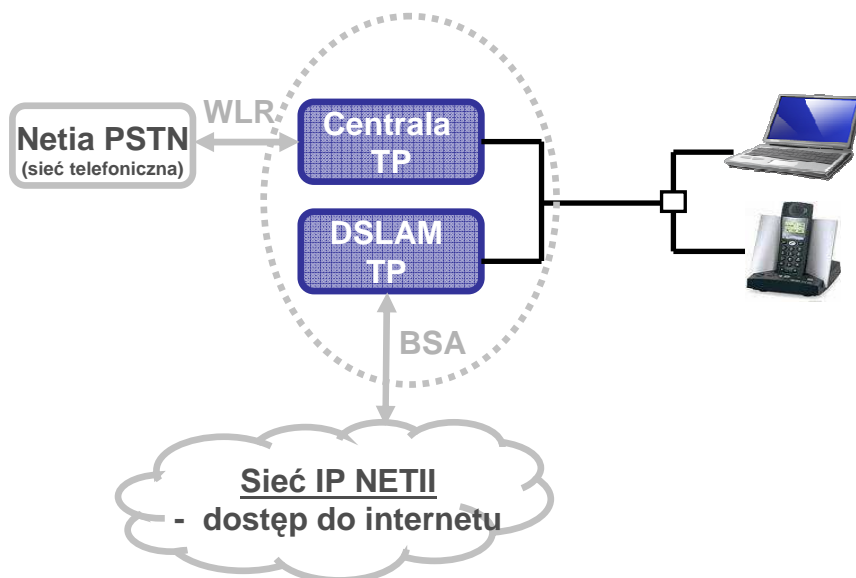
Podsumowanie | Środowisko regulacyjne w Polsce

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

www.inwestor.netia.pl

Podsumowanie | 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

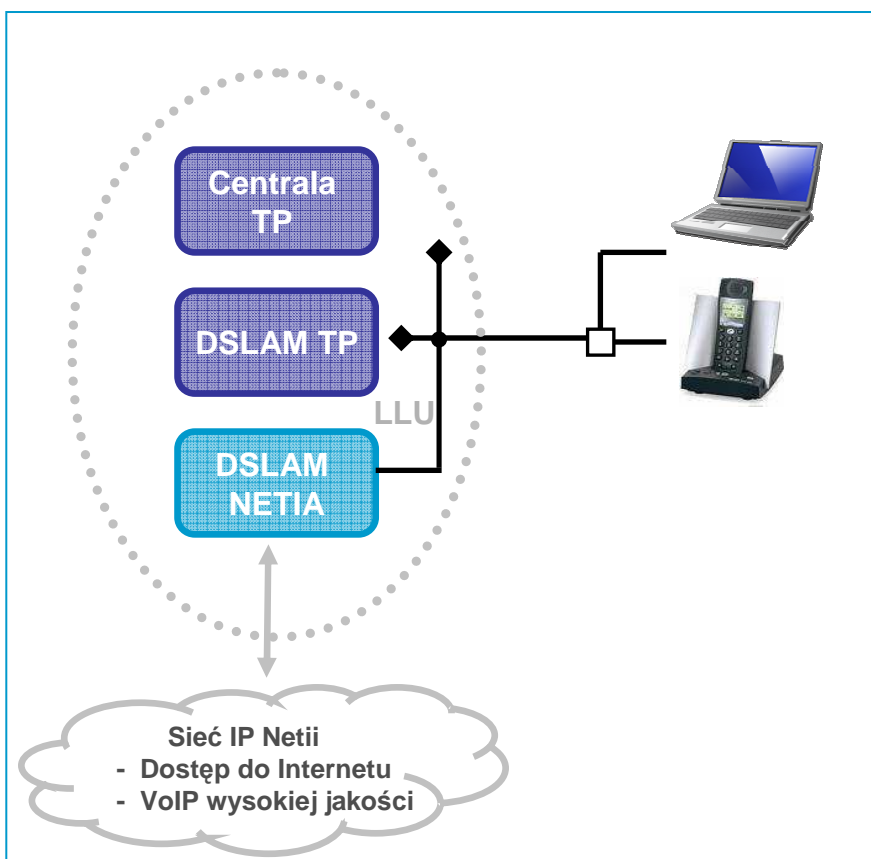
Strategia dla usług hurtowych na sieci TP

- 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., wznowiona w połowie kwietnia 2010 r. po usprawnieniu operacyjnych procesów biznesowych dotyczących migracji klientów w I kw. 2010 r.
- 26 tys. klientów zmigrowanych na koniec I kw. 2010 r.

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Podsumowanie | 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.
- 318 węzłów TP uwolnionych na dzień 6 maja 2010 r.
- 62 tys. klientów LLU pozyskanych na dzień 1 maja 2010 r.

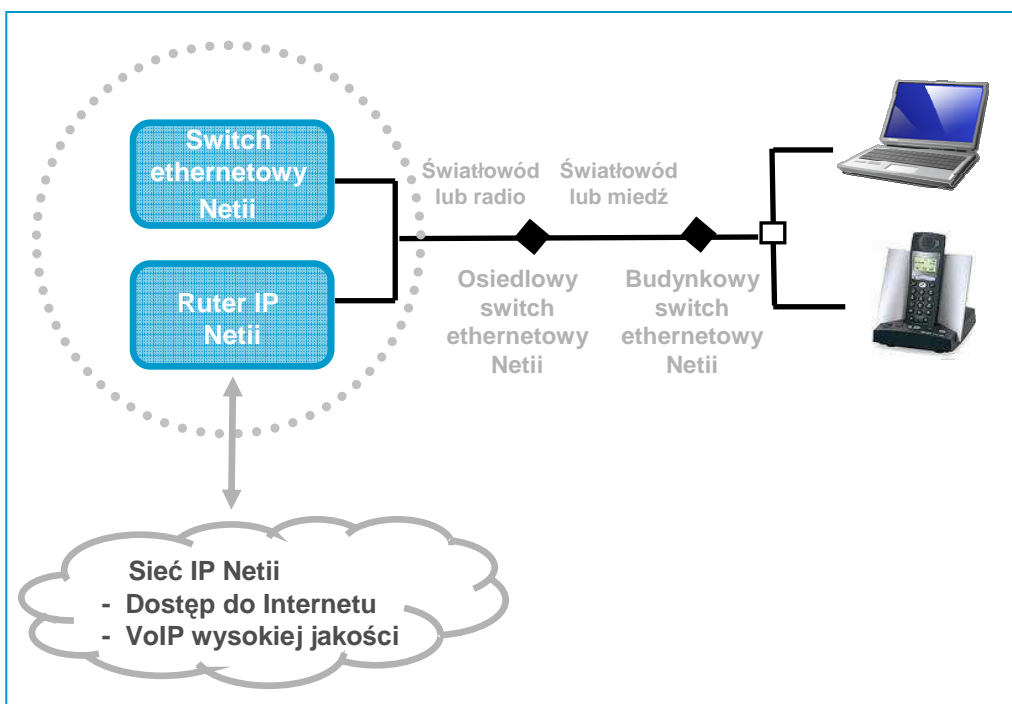
- Migracja klientów BSA rozpoczęta w II kw. 2009 r. (1play), a migracja klientów BSAWLR (2play) w IV kw. 2009 r.; 26 tys. klientów zmigrowanych na koniec I kw. 2010 r.
- W grudniu 2008 r. nastąpiła obniżka miesięcznej opłaty dla TP za pełen dostęp LLU z poziomu 36 PLN do 22 PLN
- Koszt dostępu współdzielonego 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

Podsumowanie | 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

Podsumowanie | Ostatnie zmiany regulacyjne

Porozumienie pomiędzy UKE i TP (X 2009)

- **Wprowadzono zasady niedyskryminacji dot. współpracy pomiędzy TP i operatorami alternatywnymi**, w tym m.in.:
 - Analiza wskaźników KPI i kwartalne raporty niezależnych audytorów
 - Odrębny system motywacyjny dla pracowników zaangażowanych w dostarczanie usług hurtowych
 - Ograniczenie przepływu informacji (chiński mur) pomiędzy częścią hurtową i detaliczną
- **Ustabilizowano otoczenie rynkowe:**
 - Obecne stawki za dostęp hurtowy zamrożone na najbliższe 3 lata
 - Wprowadzenie formuły 'koszt plus' dla stawek hurtowych uzależnione od wyników testu zawężenia marży
 - Test zawężenia marży uwzględni koszty operatorów alternatywnych (REO) i ceny rynkowe usług, w tym pakiety
 - Asymetria stawek międzyoperatorskich w sieciach stacjonarnych zachowana do stycznia 2014 r.
 - Wzór umowy bilateralnej pomiędzy TP i operatorami alternatywnymi
- **TP zainwestuje w 1,2 mln linii szerokopasmowych** (modernizacja 700 tys. linii i budowa 500 tys. nowych linii) przez najbliższe 3 lata



Główne implikacje dla Netii

- **Narzędzia dot. niedyskryminacji powinny podnieść konkurencyjność oferty Netii i przyspieszyć proces aktywacji nowych klientów, obsługiwanych w oparciu o regulowany dostęp do sieci TP**
- **Atrakcyjność inwestycji w rozwój usług LLU/BSA/WLR:**
 - Obecne stawki hurtowe (w tym za dostęp LLU) wspierają inwestycje w rozwój sieci Netii i oferowanie usług szerokopasmowych o wyższej prędkości
 - TP potwierdziła, że obecne stawki są dla niej rentowne
 - Test zawężenia marży (obejmujący także usługi pakietowe) powinien zabezpieczyć rentowność usług Netii opartych o dostęp regulowany w przyszłości
- **Rynek, do którego Netia będzie mogła zaadresować swoją ofertę wzrośnie w związku ze zobowiązaniami inwestycyjnymi TP**

Porozumienie pomiędzy Netią i TP (XII 2009)

- **Opłaty hurtowe z tytułu dostępu telekomunikacyjnego obowiązujące na dzień 10 października 2009 r. pozostaną obowiązujące do końca 2010 r.** w następujący sposób :
 - Opłaty LLU i WLR pozostaną na niezmienionym poziomie przez najbliższe 3 lata
 - Opłata BSA dla usług świadczonych obecnym klientom w ramach oferowanych przepływności pozostanie na poziomie nie wyższym niż wysokość opłaty ustalona na dzień 10 października 2009 r. przez najbliższe 3 lata
 - Opłata BSA dla usług świadczonych przyszłym klientom Netii, która będzie oparta o formułę 'koszt plus', będzie negocjowana. W przypadku obecnie oferowanych prędkości, opłata ta nie może wzrosnąć.
- **Netia i TP wycwały powództwa i zakończyły spory sądowe wraz ze zrzeczeniem się roszczeń**



Główne implikacje dla Netii

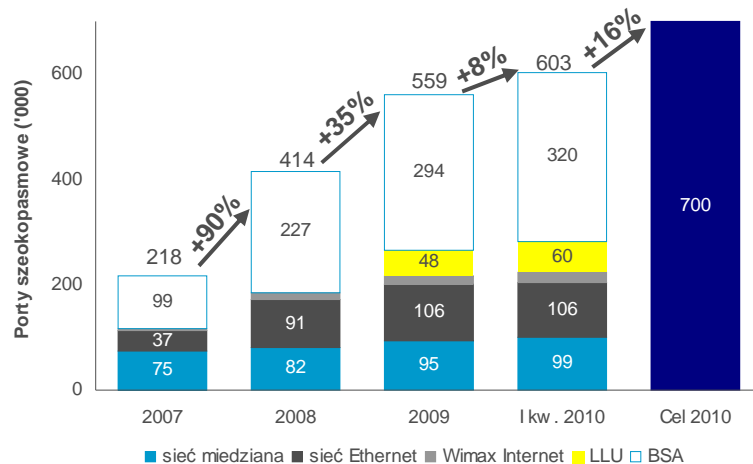
- **Przewidywalność finansowa w zakresie rozwoju usług LLU/BSA/WLR, w tym dokładniejsze szacunki przychodów i bezpieczne warunki do inwestowania w rozwój usług**
- **Poprawa współpracy z TP powinna korzystnie wpłynąć na czas aktywacji klientów i poziom jakości ich obsługi**
- **Usunięte ryzyko sporów sądowych**
- **W IV kw. 2009 r. Netia zanotowała pozytywny wpływ księgowy na wynik finansowy z tytułu eliminacji ryzyk w zakresie postępowań sądowych i roszczeń w kwocie 15,3 mln PLN**

Źródło: Netia, UKE (regulator rynku)

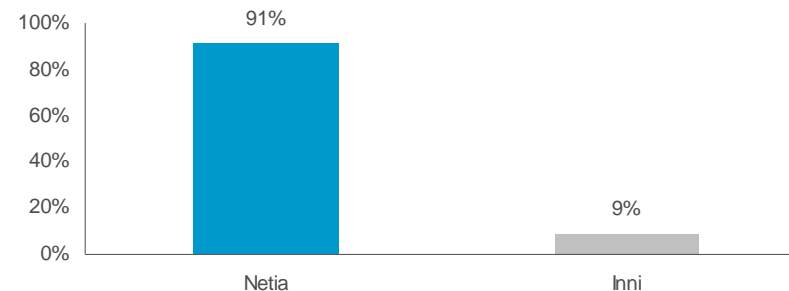
www.inwestor.netia.pl

Podsumowanie | Wiodący alternatywny dostawca usług szerokopasmowych

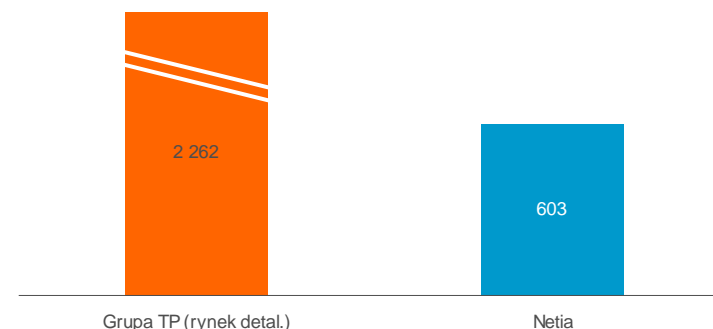
Klienci usług szerokopasmowych wg technologii, na dzień 31 marca 2010 r.



Udział operatorów alternatywnych w rynku usług regulowanych (BSA i LLU) na dzień 31 marca 2010 r.



Porty szerokopasmowe, na dzień 31 marca 2010 r.



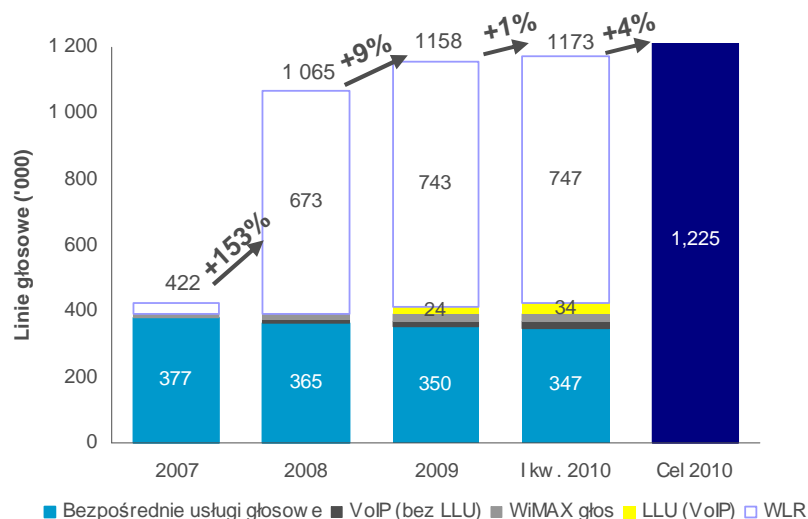
- 603 tys. klientów szerokopasmowych obsługiwanych na dzień 31 marca 2010 r.
- Wzrost ogólnego udziału w rynku usług szerokopasmowych z 2,4% w I kw. 2007 r. do 10,5% w I kw. 2010 r.
- Udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych wyniósł 35% w okresie 12 miesięcy do I kw. 2010 r.
- 37% klientów szerokopasmowych obsługiwanych bezpośrednio we własnych sieciach dostępowych Netii
- Do końca 2010 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie 700 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 marca 2010 r.

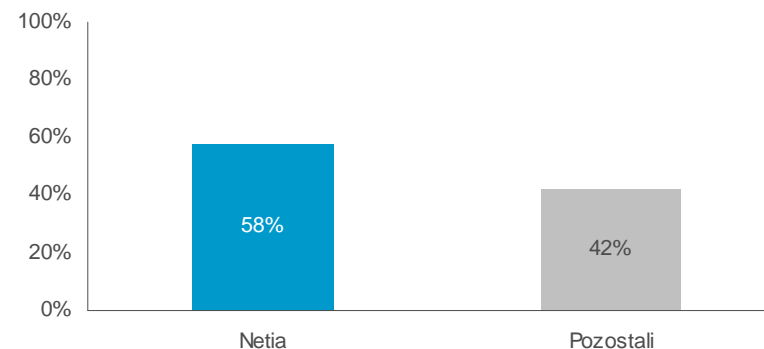


- 1.173 tys. klientów głosowych obsługiwanych na dzień 31 marca 2010 r.
- Ponad 500 tys. klientów pozyskanych w 2008 r. w ramach nabycia Tele2 Polska
- 33% klientów głosowych obsługiwanych bezpośrednio poprzez sieć dostępową Netii
- 58% udział w rynku WLR wśród operatorów alternatywnych
- Do końca 2010 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie 1.225 tys. klientów głosowych (własna sieć + BSA + LLU)
- 11,8% udział w rynku usług głosowych

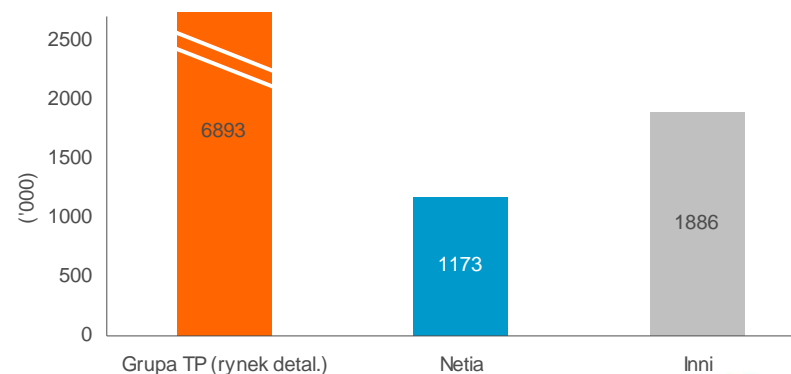
Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne 1 Hurtowy dostęp do abonamentu

www.inwestor.netia.pl

Udział w rynku WLR¹ na dzień 31 marca 2010 r.

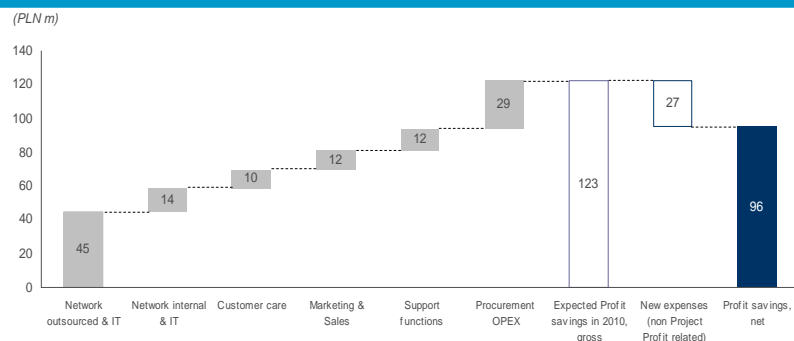


Łączna liczba klientów usług głosowych,
na dzień 31 marca 2010 r.



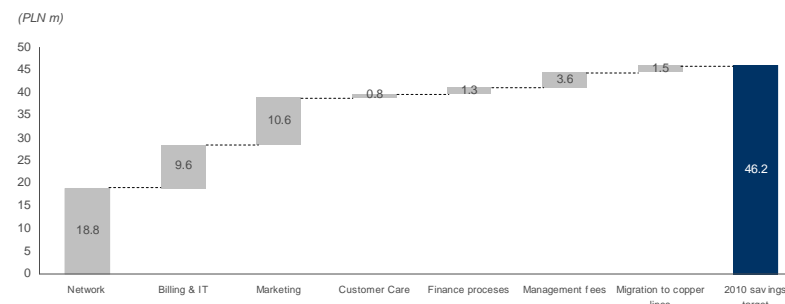
Podsumowanie | Kluczowe inicjatywy wdrożone w 2009 r.

Projekt 'Profit'



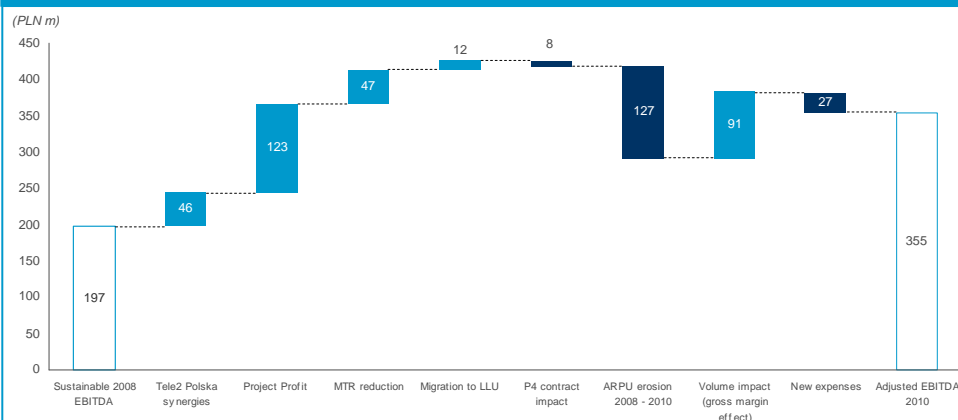
- Oszczędności dostarczone przez projekt 'Profit' w 2009 r. wyniosły 74 mln PLN brutto; roczne oszczędności spodziewane począwszy od 2010 r. wynoszą 123 mln PLN brutto
- Zatrudnienie w Netii spadało z 1.673 etatów na dzień 31.12.08 do 1.414 etatów na dzień 31.01.2010

Synergie integracyjne z Tele2 Polska



- Oszczędności po zakończeniu procesu integracji Tele2 Polska wyniosły 27 mln PLN w 2009 r.
- Oszczędności zakładane na 2010 r. wynoszą 46 mln PLN

Ewolucja zysku EBITDA – przyspieszony wzrost rentowności w latach 2008 - 2010



- Wzrost zysku EBITDA w 2010 r. będzie głównie związany z przeprowadzonymi inicjatywami oszczędnościowymi – projektem 'Profit' i synergiami z integracji Tele2 Polska – oraz wzrostem skali działalności
- Dodatkowo korzystny wpływ z tytułu zmian regulacyjnych – wprowadzenia niższych stawek za połączenia do sieci komórkowych (MTR) – oraz migracji klientów BSA na LLU od końca 2009 r.
- Spodziewany wzrost marży zysku EBITDA o ok. 7 pp z poziomu 16% za 2008 r. (zanualizowany IV kw. 2008 r.) do 23% za 2010 r.

Źródło: Netia

www.investor.netia.pl

Podsumowanie | Prognoza na 2010 r. i prognoza średnioterminowa

Prognoza na 2010 r.		Prognoza średnioterminowa	
Liczba klientów usług szerokopasmowych ('000)	700	Roczny wzrost przychodów (CAGR) – ogółem	3% - 5%
Liczba klientów usług głosowych (we własnej sieci, WLR i LLU) ('000)	1.225	Roczny wzrost przychodów (CAGR) – w segmencie klientów detalicznych¹	5% - 10%
Liczba uwolnionych węzłów LLU	500+	Marża EBITDA	
Przychody (mln PLN)	1.550+	na poziomie 23%	2010
Skorygowany zysk EBITDA (mln PLN)	355+	na poziomie 28%	2012
Marża skorygowanego zysku EBITDA (%)	23%	Rosnący trend zysku operacyjnego netto	2010 - 2012
EBITDA (mln PLN)	360+	Rosnący trend FCF trend	2009 - 2012
EBIT (mln PLN)	60+	Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku	2010
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć i akwizycji) (PLN'm)	220	1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku	2012

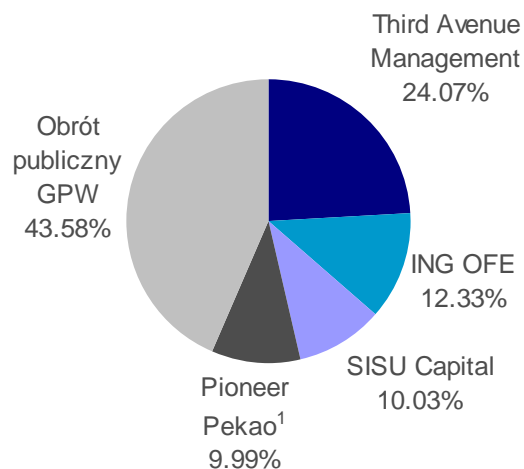
- Netia prognozuje zysk netto w każdym kwartale 2010 r.
- Wolne przepływy środków pieniężnych w całym 2010 r. są prognozowane na poziomie 140 mln PLN
- Powyższa prognoza nie uwzględnia akwizycji sieci ethernetowych

Źródło: Netia ¹ Segment klientów detalicznych oznacza klientów indywidualnych, małe i średni firmy (SOHO/SME) oraz klientów biznesowych
Prognoza na 2010 r. wg stanu na 6 maja 2010 r.; Prognoza średnioterminowa z dnia 5 listopada 2009 r.

www.investor.netia.pl

Podsumowanie | Akcjonariat i kurs akcji Netii

Struktura akcjonariatu

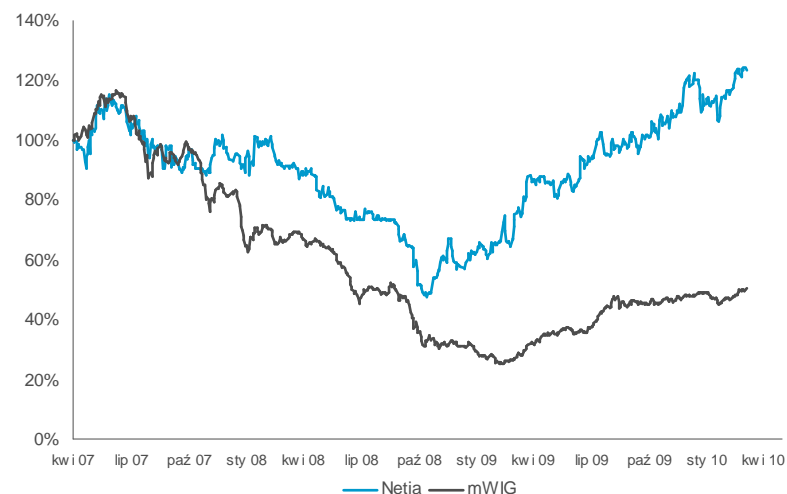


Na dzień 31 marca 2010 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji (mln)	% Kapitału	% Głosów
Third Avenue Management	93.7	24.07%	24.07%
ING OFE	48.0	12.33%	12.33%
SISU Capital	39.0	10.03%	10.03%
Pioneer Pekao ¹	38.9	9.99%	9.99%
Obrót publiczny GPW	169.7	43.58%	43.58%
Łącznie	389.3	100.0%	100.0%

Źródło: Netia

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



	PLN mln	EUR mln
Wartość firmy (na dzień 6.05.2010)	1,623.4	388.6
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 6.05.2010)	1,829.7	438.0
Zadłużenie (na dzień 31.03.2010)	-	-
Środki pieniężne netto (na dzień 31.03.2010)	206.3	49.4
Akcje w obrocie (mln)	389.3	389.3
Cena akcji (na dzień 6.05.2010)	4.70	1.13
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 6.05.2010 narastająco)	374	374
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 6.05.2010</i>	<i>4.1770</i>	

Źródło: Netia

¹ Zawiadomienie Pioneer Pekao IM, dotyczące poziomu zaangażowania wszystkich klientów PPIM w akcje Netii, wpłynęło do Spółki w dniu 4 sierpnia 2009 r. Następnie w dn. 15 kwietnia 2010 r. akcjonariusz poinformował, że fundusz Pioneer FIO ma 5,005% udział w kapitale zakładowym Netii.

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 2003-2005). 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, 39 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. Pan Ruhan jest wiceprezesem zarządu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Konkurencji w Telekomunikacji (ECTA) (www.ectportal.com) i przewodniczącym komitetu ds. relacji instytucjonalnych. Ponadto, pełni przez drugą kadencję funkcję wiceprzewodniczącego SOT (Sekcji Operatorów Telekomunikacyjnych) w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (KIGEiT), a także jest członkiem Komisji Rozjemczej 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	10,000,000	12,200,000	9,150,000	9,150,000	271,814	40,771,814
Pracownicy ² i byli członkowie zarządu	3,832,500	4,784,000	3,616,000	300,000	432,059	12,964,559
Razem	13,832,500	16,984,000	12,766,000	9,450,000	703,873	53,736,373

Termin realizacji opcji:

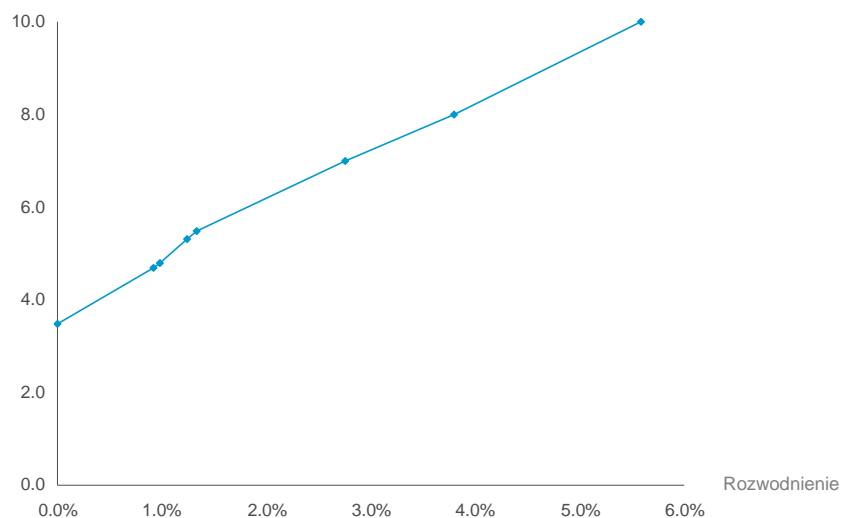
do 20 grudnia 2012 r.

Maksymalna liczba akcji, które mogą zostać wyemitowane w ramach Planu:

13,258,206

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

Cena realizacji (PLN)



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

Podsumowanie

- **Netia jest największym operatorem alternatywnym w Polsce, z silnym wzrostem zysku EBITDA**
- **Strategia wzrostu przez rozwój usług szerokopasmowych zakłada pozyskanie 1 miliona klientów usług szerokopasmowych do końca 2012 r.**
 - 603 tys. klientów usług szerokopasmowych na koniec I kw. 2010 r. w porównaniu do 60 tys. klientów na koniec IV kw. 2006 r.
 - Wzrostu udziału rynkowego do 10,5% w I kw. 2010 r. z 1,5% w IV kw. 2006 r.
 - Wzrost przez rozwój organiczny i akwizycje sieci ethernetowych
- **Własna infrastruktura wspiera działalność operacyjną**
 - Sieć szkieletowa o długości ok. 5,0 tys. km oraz sieci metropolitalne o długości 4,5 tys. km
 - Ponad 1,1 miliona klientów usług głosowych obsługiwanych na koniec I kw. 2010 r.
 - Około 400 tys. klientów obsługiwanych całkowicie we własnej sieci Netii
 - Ponad 746 tys. klientów WLR obsługiwanych poprzez dostęp regulowany do sieci TP
 - Lider w rozwoju usług LLU, prowadzony proces migracji klientów BSA/WLR na LLU
- **Przewagi konkurencyjne Netii pobudzają stały rozwój działalności**
 - 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

Źródło: Netia



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.