



# Wyniki finansowe za III kwartał oraz 9 miesięcy 2010 r.

---

*Telekonferencja z inwestorami*

4 Listopad 2010

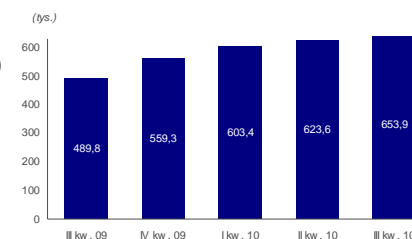
[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl)

**netia**  
WOLNOŚĆ WYBORU

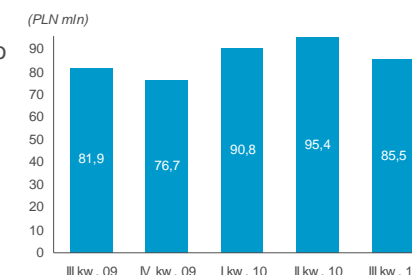
# Podsumowanie | Kluczowe osiągnięcia w III kwartale i 9 miesiącach b.r.

- Przychody wyniosły PLN 1,175m za 9 mies. 2010 (+5% r-d-r) oraz PLN 395m za III kw. 2010 (+5% r-d-r, +0,2%k-d-k)
- Udziały rynkowe Netii nadal odnotowują dynamiczny wzrost
  - 654 tys. klientów internetowych (+33% r-d-r, +5% k-d-k) i 1,214 tys. klientów głosowych (+6% r-d-r, +3% k-d-k)
  - Udziały rynkowe wzrosły do 11,1% w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowego Internetu oraz 12,8% w rynku telefonii stacjonarnej
  - Udział w przyłączeniach netto klientów stacjonarnych usług szerokopasmowego Internetu<sup>1</sup> szacowany na 31% za 9 miesięcy 2010 roku oraz 36% za III kwartał 2010 roku
- Netia odnotowała istotne przyspieszenie w ramach lokalnej pętli (LLU)
  - 437 uwolnionych węzłów, 99 tys. klientów na koniec III kw. 2010 r. oraz 107 tys. klientów na dzień 4.11.2010
  - 25 tys. przyłączeń netto klientów LLU w III kw. w porównaniu z 13 tys. w II kw. oraz 14 tys. w III kw. 2009 r.
  - Klienci usług pakietowych (2play) stanowili odpowiednio 59% migracji oraz 96% przyłączeń organicznych netto w III kw. 2010 r.
- Netia przyspieszyła swoje tradycyjnie aktywne działania promocyjne planowane na IV kw. równoległe z akcją utrzymania klientów w związku rosnącą presją cenową i konkurencyjną na rynku stacjonarnym
- Szybsze tempo wzrostu usług głosowych oraz koszty migracji klientów na dostępie hurtowym do LLU wraz z akcją przedłużania kontraktów dla istniejących klientów zaowocowały dodatkowymi obciążeniami w III kw.
  - Skorygowana EBITDA<sup>2</sup> wyniosła PLN 272m za 9 mies. 2010 roku (+20% r-d-r) oraz PLN 86m w III kw. (+4% r-d-r, -10% k-d-k)
  - EBITDA wyniosła PLN 279m za 9 mies. 2010 roku (+25% r-d-r) oraz PLN 90m za III kw. (+8% r-d-r, -6% k-d-k)
- Zysk operacyjny wyniósł PLN 54m (Skorygowany EBIT<sup>2</sup> wyniósł PLN 48m) za 9 mies. 2010 roku oraz PLN 14m (Skorygowany EBIT odpowiednio PLN 10m) za III kwartał
- Zysk netto wyniósł PLN 42m za 9 mies. oraz PLN 12m w III kwartale (w porównaniu ze stratą PLN 10m za 9 mies. 2009 oraz zyskiem netto PLN 16m w II kw. 2010)
- Netia wygenerowała wolne operacyjne przepływy pieniężne (OpFCF)<sup>3</sup> za 9 mies. oraz w III kw. w wysokości odpowiednio PLN 153m oraz PLN 46m (wyłączając akwizycje sieci ethernetowych)
- Projekt „Klientomania” wkracza w dalszą fazę implementacji
- Netia jest na zaawansowanym etapie aranżacji finansowania na poczet potencjalnych akwizycji
- Prognoza na 2010 rok pozostaje podtrzymana

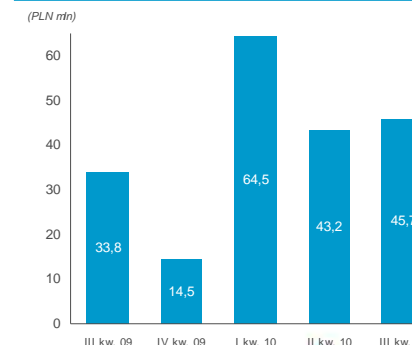
Klienci Internetowi



Skorygowana EBITDA



OpFCF<sup>3</sup>



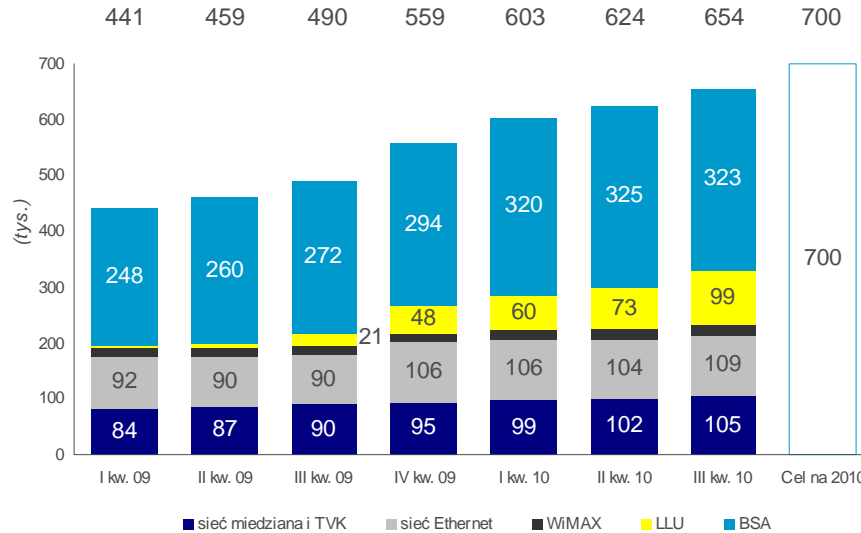
<sup>1</sup> Wyłączając akwizycje sieci Ethernetowych

<sup>2</sup> Skorygowana EBITDA oraz Skorygowany EBIT nie obejmują jednorazowych wpływów na wynik związanych z projektem restrukturyzacji „Profit” oraz zysków na sprzedaży transz sprzętu transmisyjnego do P4

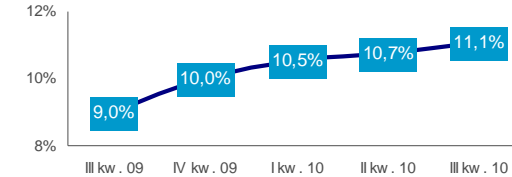
<sup>3</sup> Operacyjny FCF = zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne w środki trwałe oraz wartości niematerialne

# Usługi szerokopasmowe | Udział przyłączeń netto wyniósł około 36%

## Usługi szerokopasmowe



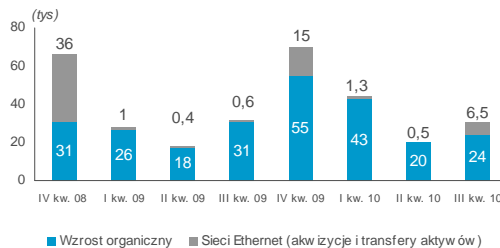
## Udział rynkowy<sup>1</sup>



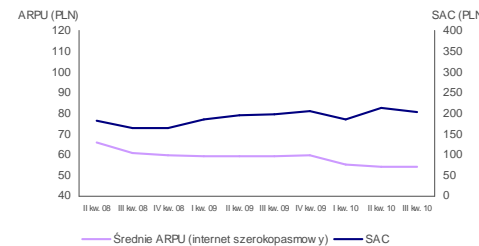
## Komentarze

- 35% klientów internetowych w sieci własnej Netii
- 31% udział w przyłączeniach netto za 9 mies. oraz 36% za III kw. 2010 r.
- Ponad 107 tys. klientów LLU na dzień dzisiejszy
- Klienci obu usług (2play) stanowili 59% migracji oraz 96% przyłączeń organicznych netto LLU w III kw. 2010 r.
- 17 tys. klientów zmigrowanych z BSA/WLR na LLU w III kw. 2010 r.
- 34% nowej sprzedaży na LLU pochodziło z reaktywacji nieaktywnych linii TP lub aktywacji nowych linii
- Netia prognozuje 700 tys. klientów Internetu do końca 2010 r.

## Przyłączenia netto usług internetowych



## Średni poziom ARPU oraz SAC

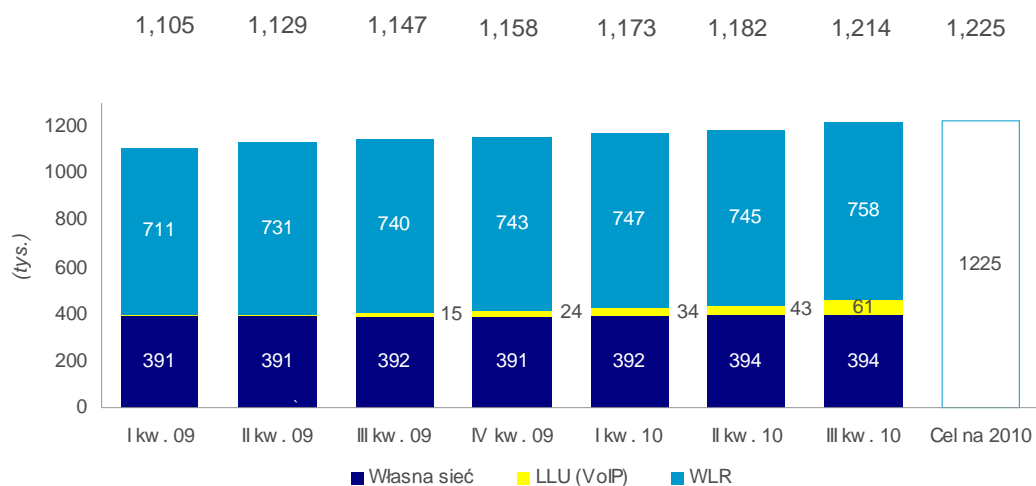


Źródło: Netia, informacje publiczne

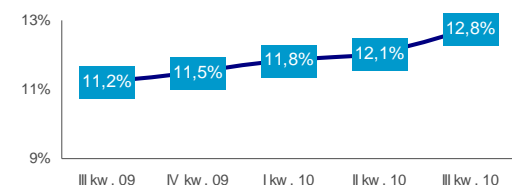
<sup>1</sup> Na podstawie szacunków Netii dla stacjonarnego rynku usług szerokopasmowych w Polsce

# Usługi głosowe | Przyspieszenie w przyłączeniach w III kwartale

## Linie głosowe



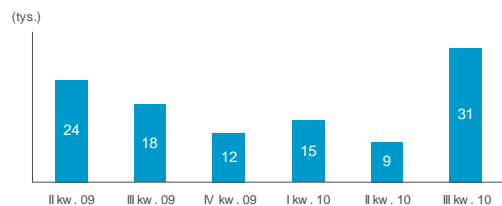
## Udział rynkowy<sup>1</sup>



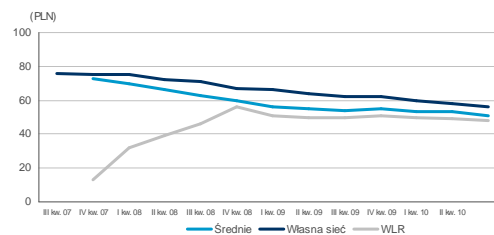
## Komentarze

- Ponad 1.2m usług głosowych w III kw. 2010 r.
- 31 tys. klientów głosowych przyłączonych netto w III kwartale
- 32% klientów głosowych w sieci własnej Netii
- Netia prognozuje 1,225 tys. klientów głosowych do końca roku
- ARPU z usług głosowych w powolnym spodziewanym trendzie spadkowym

## Przyłączenia netto



## ARPU



Źródło: Netia, informacje publiczne

<sup>1</sup> Na podstawie szacunków Netii dla stacjonarnego rynku usług głosowych w Polsce

## Wyniki finansowe | Kluczowe wskaźniki za III kwartał 2010r.

(PLN' 000)

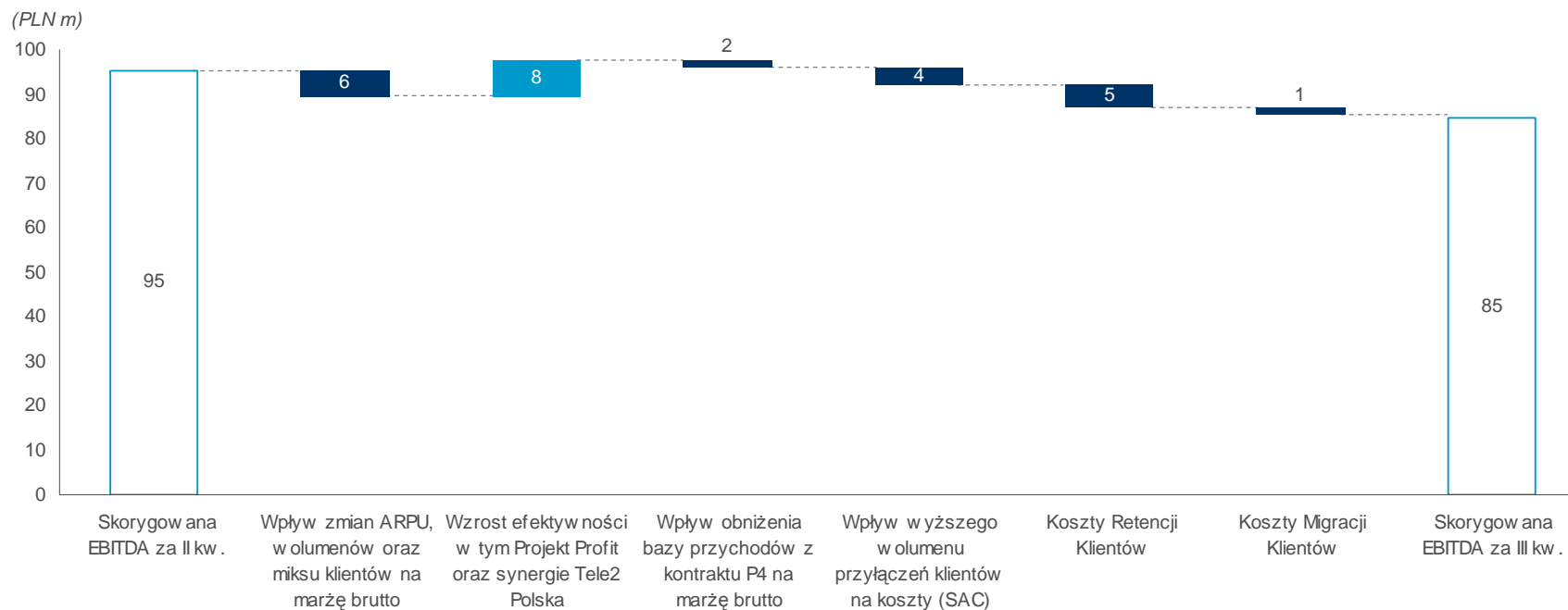
	2009				2010		
	I kw	II kw	III kw	IV kw	I kw	II kw	III kw
<b>Przychody</b>	375,665	373,679	370,281	386,246	386,979	393,698	394,465
<b>Wzrost (% r-d-r)</b>	58.2%	53.5%	36.6%	4.7%	3.0%	5.4%	6.5%
<b>Zysk brutto</b>	123,855	116,424	123,308	136,798	126,755	131,491	115,870
<b>Marża</b>	33.0%	31.2%	33.3%	35.4%	32.8%	33.4%	29.4%
<b>Skorygowana EBITDA<sup>1</sup></b>	71,538	73,760	81,915	76,773	90,799	95,433	85,525
<b>Marża</b>	19.0%	19.7%	22.1%	19.9%	23.5%	24.2%	21.7%
<b>Wzrost (% r-d-r)</b>	111.6%	108.1%	86.9%	33.3%	26.9%	29.4%	4.4%
<b>Zysk operacyjny (EBIT)</b>	(3,043)	(4,976)	7,069	15,218	19,554	20,485	14,379
<b>Zysk przed opodatkowaniem (EBT)</b>	(6,926)	(8,181)	4,197	12,035	17,425	22,813	14,355
<b>Zysk netto</b>	(6,393)	(8,242)	4,236	99,096	14,344	15,564	12,410
<b>Aktywa łącznie</b>	2,264,368	2,217,241	2,219,005	2,341,649	2,298,837	2,361,929	2,361,982
<b>Środki pieniężne netto i bony skarb.</b>	190,571	162,886	211,641	239,345	206,339	272,472	312,979
<b>Dostępne linie kredytowe<sup>2</sup></b>	375,000	295,000	295,000	295,000	295,000	295,000	---

- Szybsze tempo przyłączeń netto usług głosowych, migracja klientów na LLU oraz koszty retencji bazy klienckiej wpłynęły na zapowiadany wcześniej spadek rentowności w III kw. 2010 r.

<sup>1</sup> Skorygowany zysk EBITDA wyłącza jednorazowe koszty restrukturyzacji ponoszone w ramach projektu „Profit”, pozytywny wpływ na wynik finansowy z porozumienia z TP oraz zysk na sprzedaży transzy sprzętu transmisyjnego do P4

<sup>2</sup> Netia anulowała linie kredytową na kwotę PLN 295m w dniu 29 lipca, 2010 roku podpisując mandat na aranżację finansowania akwizycyjnego na łączną kwotę PLN 700m

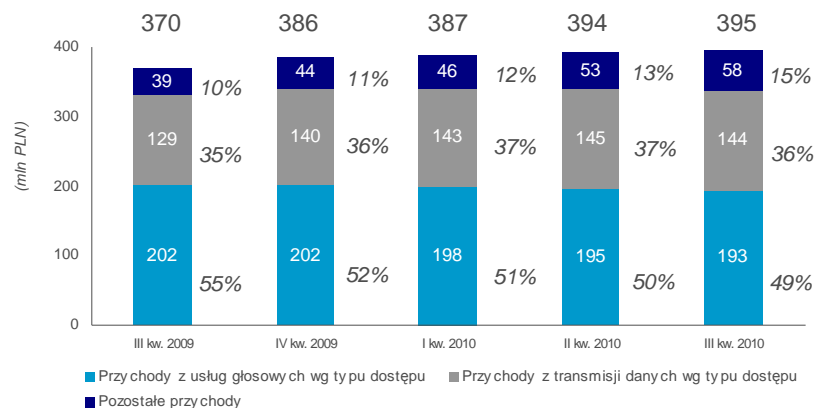
## Analiza rentowności | Wyższy poziom przyłączeń brutto, migracja i retencja obniżyły marżę



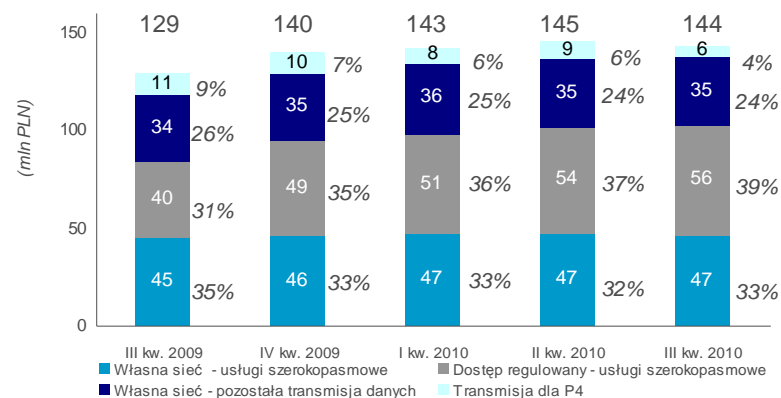
- W III kw. 2010 r. Netia wprowadziła agresywną kampanię promocyjną, która zaowocowała większym poziomem przyłączeń klientów brutto i wzrostem kosztów akwizycji klienta
- Efekt ten został częściowo zredukowany poprzez wzrost efektywności wewnątrz organizacji dzięki osiągnięciom Projektu Profit oraz ekstrakcji synergii z akwizycji Tele2 Polska
- Niemniej, relatywnie istotny wzrost kosztów retencji zabezpieczających bazę klientów oraz migracji klientów na LLU spowodował spadek poziomu rentowności w kwartale

# Przychody | Przychody w podziale na usługi

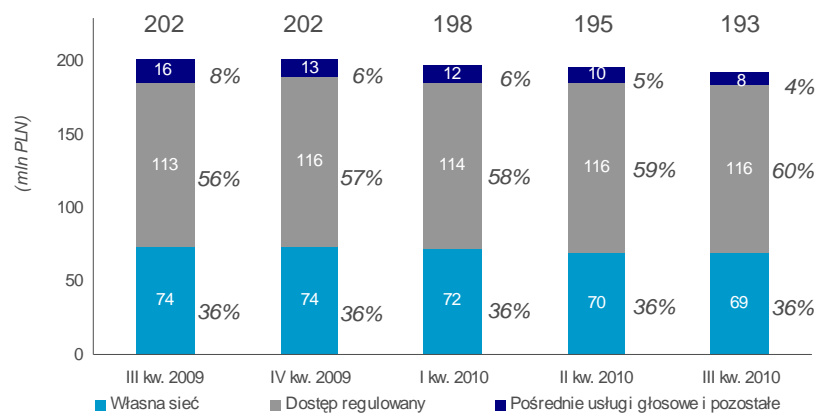
## Przychody w podziale na usługi



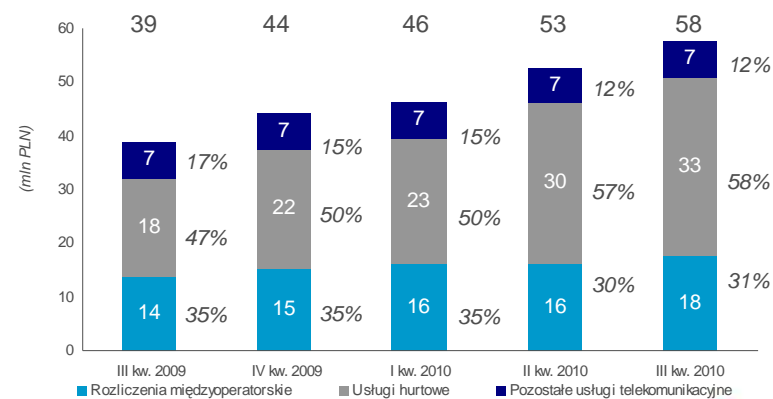
## Przychody z transmisji danych wg typu dostępu



## Przychody z usług głosowych wg typu dostępu



## Pozostałe przychody

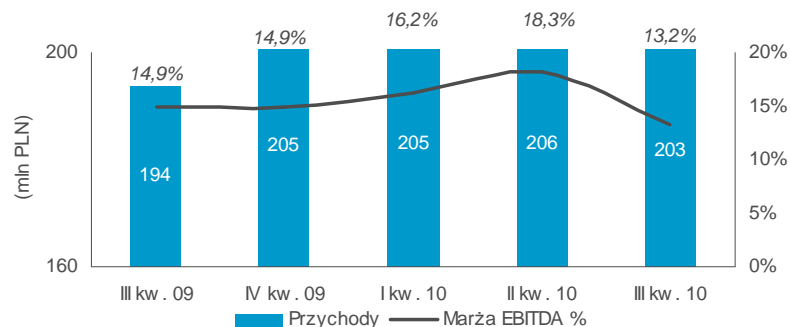


Źródło: Spółka

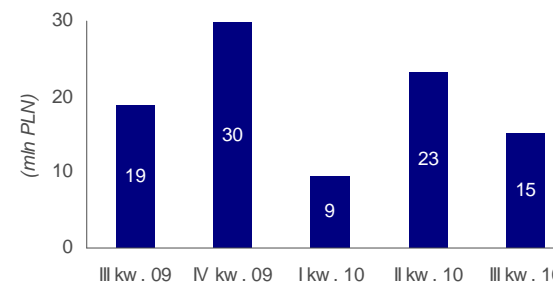
[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl)

# Segmenty operacyjne | Klienci indywidualni

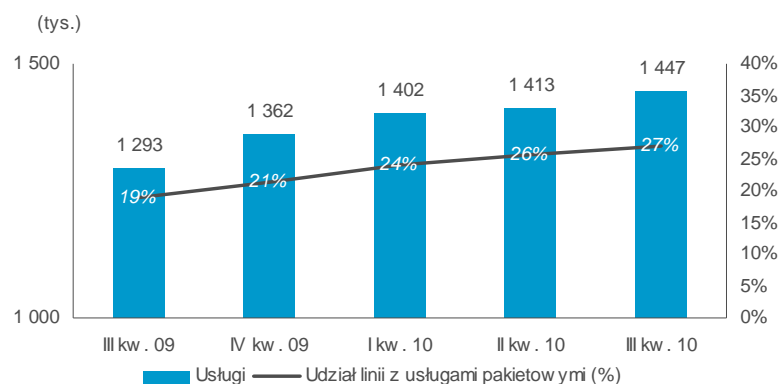
## Przychody i marża EBITDA



## Nakłady inwestycyjne



## Liczba usług<sup>1</sup>



## Komentarz

- Obniżenie przychodów w ujęciu kwartalnym spowodowane agresywną akcją promocyjną oraz przedłużeniem wkrótce wygasających umów z istniejącą bazą abonencką
  - Przedłużenie umów na relatywnie lepszych warunkach by w przyszłości efektywnie konkurować na rynku
- Koszty migracji klientów z usług BSA/WLR na bardziej rentowne LLU oraz koszty retencji bazy klienckiej wygenerowały dodatkowe obciążenia rentowności operacyjnej
- Bezpośrednie przyłączenia klientów obu usług (2play) wspomagają efekt skali działalności operacyjnej

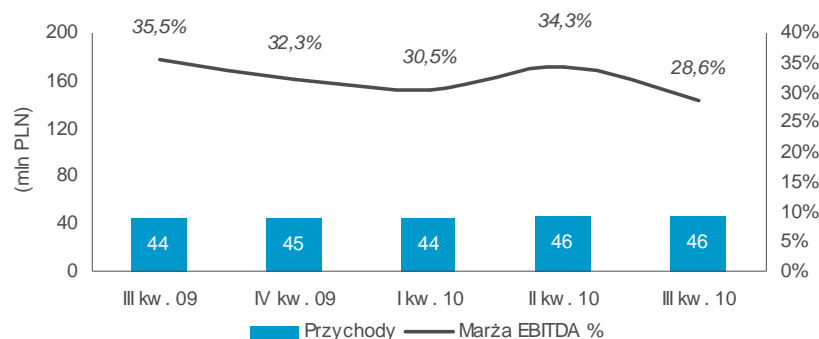
Źródło: Spółka

<sup>1</sup> Usługi transmisji danych i usługi głosowe bez użytkowników korzystających z prefiksu, stan na koniec okresu

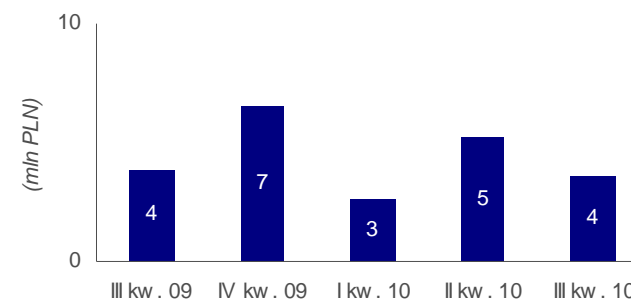


## Segmenty operacyjne | Małe i średnie firmy (SOHO/SME)

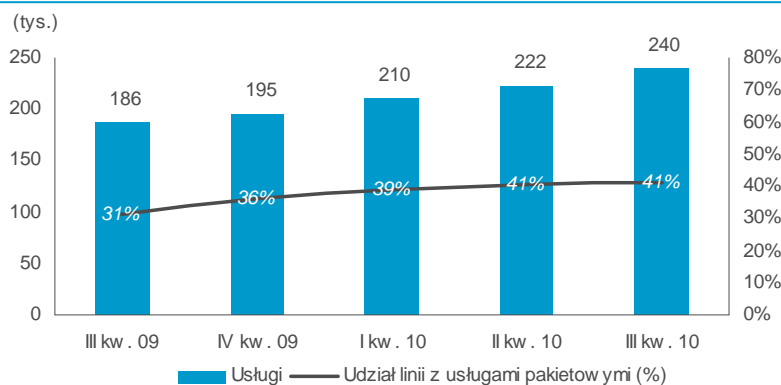
### Przychody i marża EBITDA



### Nakłady inwestycyjne



### Liczba usług<sup>1</sup>



### Komentarz

- Przychody na stabilnym poziomie pomimo agresywnych kampanii promocyjnych oraz istotnych wzrostów bazy klientów
- Utrzymana wysoka i rosnąca liczba usług na klienta w segmencie SOHO/SME (pakiety usług)
- Presja na ARPU ma miejsce w dalszym ciągu w związku z konkurencyjnym otoczeniem na rynku

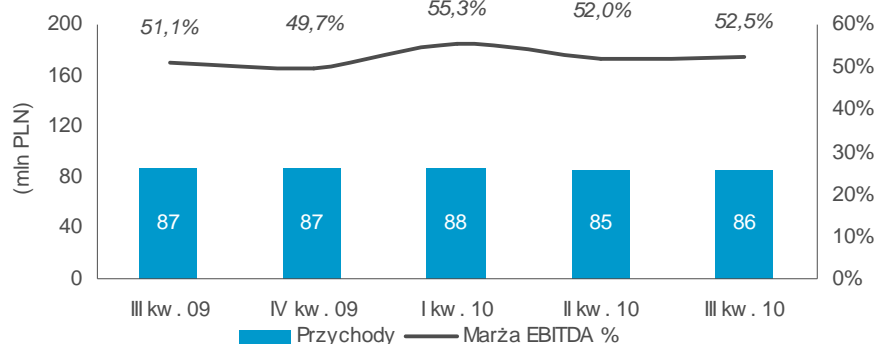
Źródło: Spółka

<sup>1</sup> Usługi transmisji danych i usługi głosowe bez użytkowników korzystających z prefiksu, stan na koniec okresu

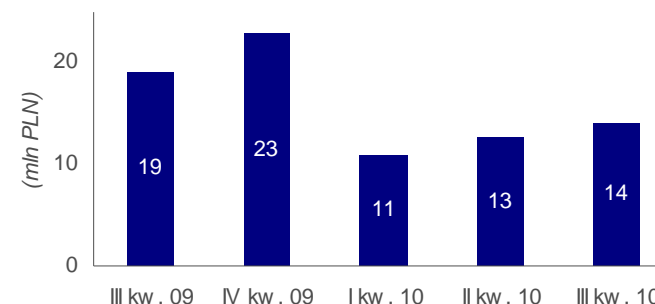
[www.investor.netia.pl](http://www.investor.netia.pl)

# Segmenty operacyjne | Klienci biznesowi

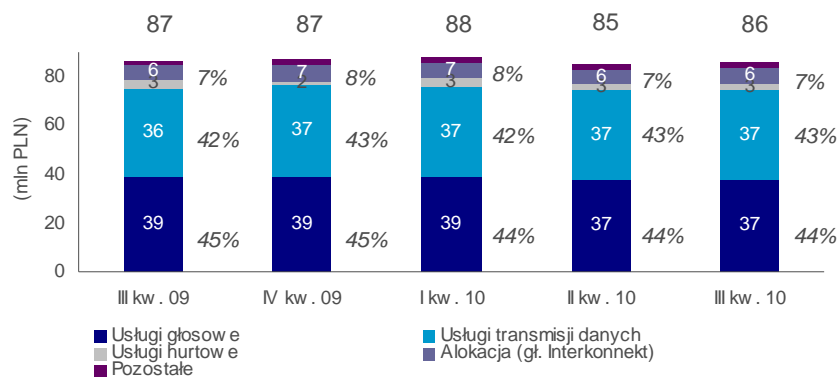
Przychody i marża EBITDA



Nakłady inwestycyjne



Przychody od klientów biznesowych wg typu usług



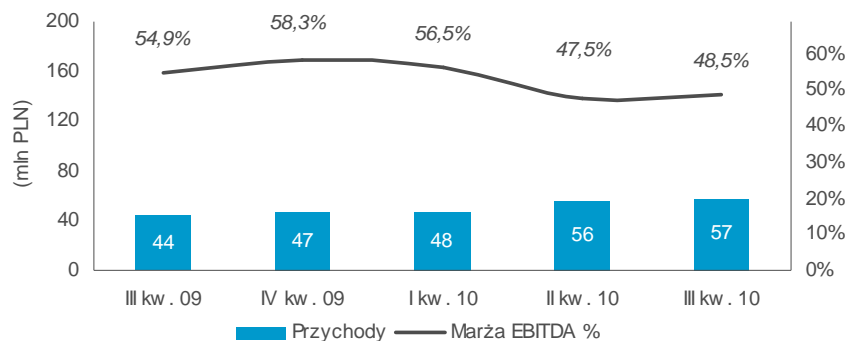
Komentarz

- Generujący strumień pieniężny i stabilny model biznesowy
- Wzrost przychodów coraz bardziej uzależniony od pozyskania klientów usług transmisji danych
- Wyższa marża operacyjna z wykorzystania własnej infrastruktury w przypadku większości usług

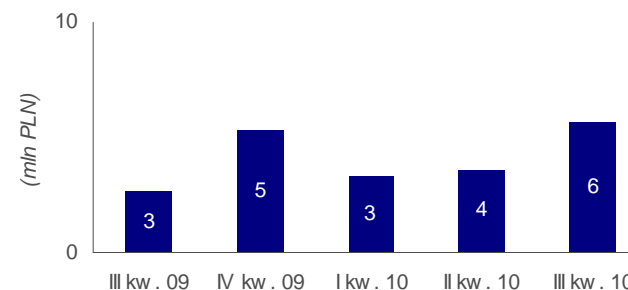
Źródło: Spółka

# Segmenty operacyjne | Carrier<sup>1</sup>

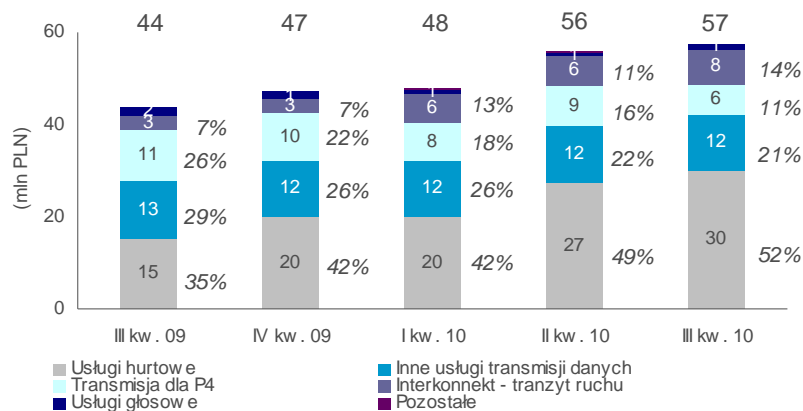
## Przychody i marża EBITDA



## Nakłady inwestycyjne



## Przychody z segmentu Carrier wg typu usług



## Komentarz

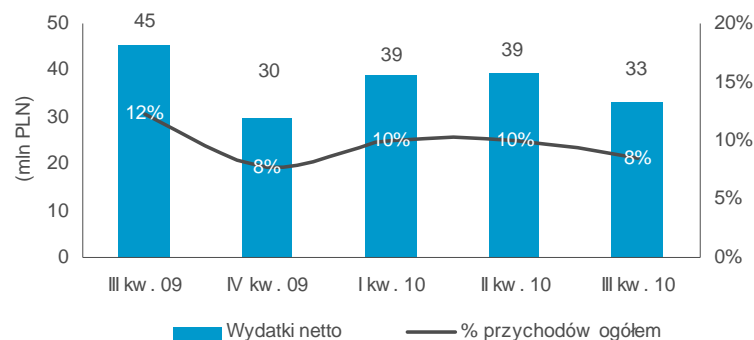
- Generujący wysokie strumienie pieniężne i stabilny model biznesowy
- Przychody głównie z usług transmisji danych i oportunistycznych kontraktów hurtowych
- Tradycyjnie wysoka marża operacyjna dzięki dzierżawie innym podmiotom pojemności własnej sieci Netii
- Stopniowa utrata przychodów i marży na kontrakcie z P4, lecz równocześnie o wiele mniejsze nakłady inwestycyjne
- Spadek marży w II kw. 2010 r. z uwagi na wyższy wolumen tranzytu ruchu w oportunistycznych kontraktach hurtowych

Źródło: Spółka  
<sup>1</sup> Usługi dla innych operatorów

[www.investor.netia.pl](http://www.investor.netia.pl)

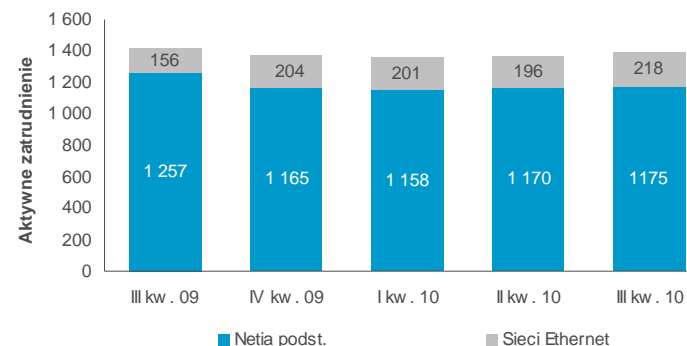
# Koszty operacyjne | Niższy poziom kosztów utrzymany

## Koszty w segmencie Pozostałe

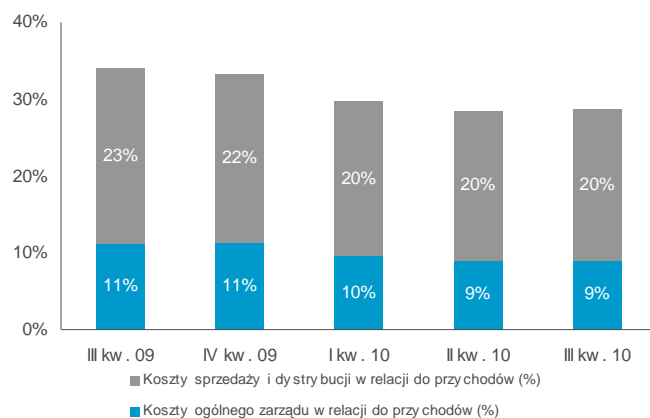


## Zatrudnienie

Łączne zatrudnienie <sup>1</sup>	1,477	1,432	1,410	1,416	1,450
Aktywne zatrudnienie <sup>2</sup>	1,413	1,369	1,359	1,366	1,393



## Udział kosztów sprzedaży, dystrybucji i ogólnego zarządu w przychodach (%)



## Komentarze

- Koszty sprzedaży, dystrybucji i ogólnego zarządu spadły o 10% r-d-r na skutek poprawy efektywności, związanej głównie z realizacją projektu „Profit”
- Koszty te w relacji do przychodów zmniejszyły się w III kw. 2010 r. o 5 punktów procentowych r-d-r
- Aktywne zatrudnienie na poziomie 1.393 etatów na koniec III kw. 2010 r., niewielki relatywny wzrost związany przede wszystkim z nabyciem sieci ethernetowych (wraz z istniejącymi 25 etatami)

Źródło: Spółka

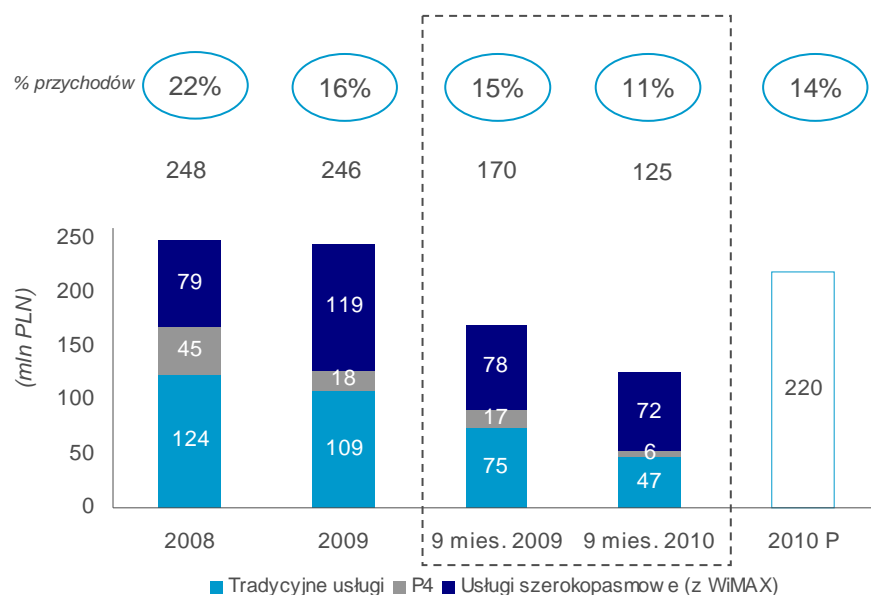
<sup>1</sup> Ekwiwalenty pełnych etatów

<sup>2</sup> Ekwiwalent pełnych etatów w odniesieniu do pracowników, którzy nie przebywają na urloпах macierzyńskich, urloпах bezpłatnych i długoterminowych zwolnieniach chorobowych (powyżej 33 dni w roku kalendarzowym), nie są w trakcie służby wojskowej albo którzy zostali zwolnieni z obowiązku świadczenia pracy

[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl)

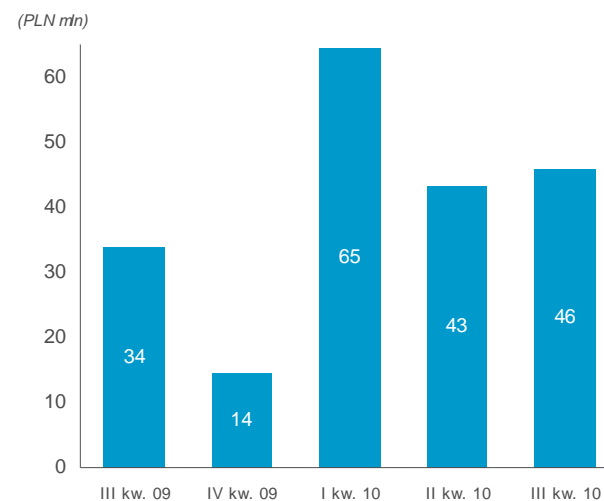
# Wyniki finansowe | Nakłady inwestycyjne i FCF operacyjny

## Nakłady inwestycyjne



- Netia kontynuuje inwestycje w rozwój Spółki, głównie w segmencie klientów indywidualnych, związane z obsługą rosnącej liczby klientów i zapotrzebowaniem na coraz wyższe przepływności
- Niższy poziom nakładów inwestycyjnych w 9 mies. 2010 r. w porównaniu z zeszłorocznymi wynikami odzwierciedla rygorystyczną kontrolę nakładów, wykorzystanie wcześniej wypracowanych rozwiązań IT i zakończenie budowy infrastruktury na potrzeby transmisji dla P4
- Netia rozważa rozbudowę infrastruktury LLU do 700 węzłów

## Operating FCF<sup>1</sup>



- Wolne operacyjne przepływy środków pieniężnych (OpFCF) za ostatnie 12 miesięcy przekroczyły łącznie PLN 168m

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

## Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku netto | Komentarz

PLN'000	9 mies 2009	9 mies 2010	Zmiana
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>227,213</b>	<b>271,757</b>	+20%
Zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4	5,298	7,298	+38%
Koszty restrukturyzacji w ramach projektu „Profit”	(10,279)	(468)	-95%
<b>EBITDA</b>	<b>222,232</b>	<b>278,587</b>	+25%
Amortyzacja	(223,182)	(224,169)	+0.4%
<b>EBIT</b>	<b>(950)</b>	<b>54,418</b>	<i>nm</i>
Koszty finansowe netto	(9,960)	175	<i>nm</i>
<i>w tym różnice kursowe netto</i>	<i>(7,389)</i>	<i>(1,008)</i>	<i>nm</i>
Podatek dochodowy netto	511	(12,275)	<i>nm</i>
<b>Zysk / (Strata) netto</b>	<b>(10,399)</b>	<b>42,319</b>	<i>nm</i>
Liczba akcji (podstawowa)	389,277,294	389,318,447	<i>na</i>
<b>EPS (w PLN, podstawowy)</b>	<b>(0.03)</b>	<b>0.11</b>	<i>nm</i>

- Wzrost rentowności dzięki silnemu wzrostowi bazy klienckiej oraz realizacji inicjatyw oszczędnościowych i synergii
- Korzystniejszy wynik na kosztach finansowych przyczynia się do zysku netto
- Podatek dochodowy netto odzwierciedla podatek odroczony, ponieważ straty z lat ubiegłych pokrywają w całości bieżący zysk podatkowy

## Finansowanie | Zaawansowane prace nad pozyskaniem funduszy

---

- W dniu 29 lipca 2010 r. Netia podpisała porozumienie („mandate letter”) z BRE Bank, Rabobank Polska i Raiffeisen Bank Polska, a w dniu 4 października także z polskim oddziałem BNP Paribas, dotyczące aranżacji finansowania na poczet potencjalnych akwizycji w ramach konsolidacji polskiego sektora telekomunikacyjnego
- Nowa kwota łącznego finansowania dłużnego w aranżacji wynosi PLN 700 milionów
- Na koniec III kwartału 2010 roku Netia posiadała łącznie saldo środków pieniężnych w wysokości PLN 313m (PLN 157m w gotówce oraz PLN 156m w bonach skarbowych w wartości rynkowej)
  - Całkowita kwota funduszy dostępnych Netii na poczet potencjalnych, konsolidujących polski rynek telekomunikacyjny akwizycji przekracza 1 miliard złotych
  - Netia zamierza utrzymać poziom salda środków własnych na poziomie około 300 milionów złotych na poczet potencjalnych akwizycji jak długo takie transakcje będą potencjalnie dostępne w najbliższej przyszłości
  - Netia rozważa rekomendację wypłaty dywidendy w 2011 roku z nadwyżek wygenerowanych środków pieniężnych ponad wspomnianą kwotę 300 milionów złotych

## Podsumowanie

---

- Strategia koncentracji na usługach szerokopasmowych w kolejnym już kwartale pozwoliła nam dostarczyć ponad 30% udział w przyłączeniach netto klientów Internetu
- Za nami doskonały kwartał pod względem liczby podłączonych klientów w ramach lokalnej pętli zamykając się łączną liczbą ponad 107 tys. klientów LLU na dzień dzisiejszy
- Wzrost efektywności dzięki implementacji Projektu „Profit” oraz synergiom z akwizycji Tele2 Polska został podtrzymany i dostarczony w wynikach operacyjnych
- Zgodnie z oczekiwaniami, wyższy poziom przyłączeń netto m.in. usług głosowych, koszty migracji klientów w ramach lokalnej pętli oraz aktywność podjęta w celu retencji istniejącej bazy klientów Netii w trudniejszych warunkach rynkowych spowodowała kwartalny spadek rentowności
- Na koniec III kwartału Netia wygenerowała łącznie ponad 168 milionów wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych w ciągu ostatnich 12 miesięcy
- Netia wraz z TP pracują z UKE nad poprawą przejrzystości formuły testu zawężenia marży
- Jesteśmy bardzo dobrze przygotowani na realizację istotnych akwizycji na rynku telekomunikacyjnym w najbliższej przyszłości
- Pomimo wymagającego otoczenia konkurencyjnego, zespół Netii jest w pełni zorientowany na osiągnięcie pełnorocznej prognozy na 2010 rok





## Wiodący operator alternatywny w Polsce

---

*Listopad 2010*

[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl)

**netia**  
WOLNOŚĆ WYBORU

# 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, ze środkami pieniężnymi na poziomie 300m PLN oraz dodatkowymi 700m PLN dostępnymi na potencjalne akwizycje

## 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 654 tys. w III 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 11,1% w III kw. 2010 r.<sup>1</sup>
  - 37% udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych w okresie 12 miesięcy do III kw. 2010 r.<sup>1</sup>
  - Dominujący udział wśród operatorów alternatywnych w rynku usług szerokopasmowych opartych na dostępie regulowanym (BSA i LLU po około 89%)
  - 35% 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

- 1.214 tys. klientów usług głosowych pozyskanych do końca III kw. 2010 r.
  - Około 394 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci Netii
  - Ponad 758 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych w ramach umów na dostęp hurtowy z TP (WLR)
  - Około 61 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych przez LLU (VoIP)
  - Potencjał dosprzedaży usług szerokopasmowych dotychczasowym klientom (koncentracja na sprzedaży dwóch usług w pakiecie 2play)
  - Netia prognozuje bazę klientów usług głosowych na poziomie 1.225 tys. do końca 2010 r.
- 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 (437 uwolnione węzły, 98 tys. klientów LLU)

## 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

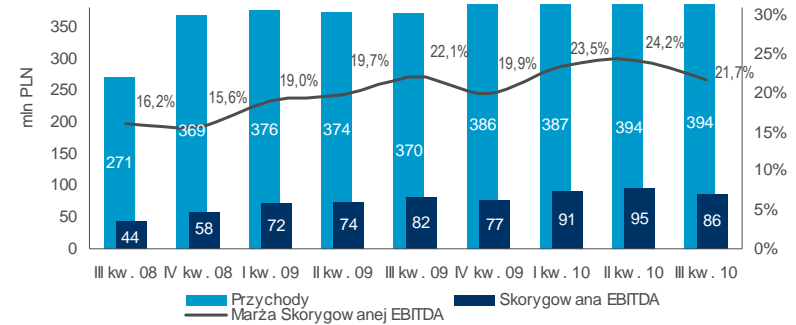
<sup>1</sup> W oparciu o szacunki Netii dot. łącznej wielkości rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych

# Podstawowe dane finansowe i operacyjne

## Dynamiczny rozwój firmy

młn PLN	2006	2007	2008	2009	2010P	EUR młn 2010P
<b>Przychody</b>	<b>862</b>	<b>838</b>	<b>1,121</b>	<b>1,506</b>	<b>1,550</b>	<b>395</b>
Zmiana (rdr%)	-5.2%	-2.8%	33.8%	34.3%	2.9%	2.9%
<b>Skorygowana EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>221</b>	<b>171</b>	<b>171</b>	<b>304</b>	<b>355</b>	<b>90</b>
Marża (%)	25.6%	20.4%	15.3%	20.2%	22.9%	22.9%
<b>EBITDA</b>	<b>-69</b>	<b>171</b>	<b>171</b>	<b>313</b>	<b>360</b>	<b>92</b>
Marża (%)	-8.0%	20.4%	15.3%	20.8%	23.2%	23.2%
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć)	174	244	248	246	220	56
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

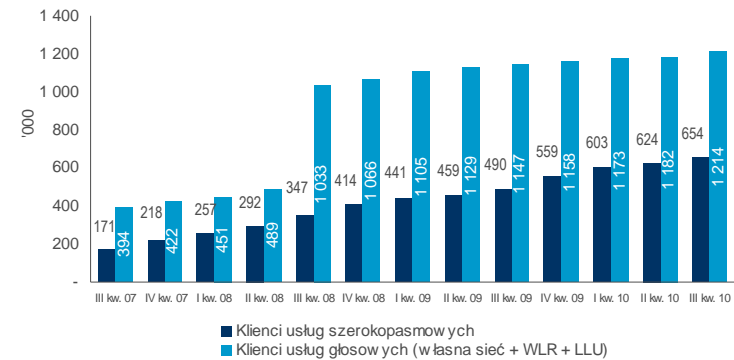
## Wzrost przychodów i EBITDA



## Niezałużona baza aktywów z dostępnymi środkami pieniężnymi

młn PLN	2006	2007	2008	2009	9 mies. 2010	EUR młn 9 m. 2010
<b>Aktywa razem</b>	<b>2,155</b>	<b>2,071</b>	<b>2,283</b>	<b>2,341</b>	<b>2,362</b>	<b>602</b>
Zobowiązania	210	343	355	316	287	73
Kapitał własny	1,945	1,728	1,928	2,025	2,075	529
Środki pieniężne netto	144	-37	193	239	313	80
Dostępne linie kredytowe <sup>2</sup>	200	208	375	295	-	-
<b>Wartość przedsiębiorstwa</b>				<b>1,797</b>	<b>1,797</b>	<b>458</b>
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 5 listopada 2010)				2,110	2,110	537
Liczba akcji (młn szt.)				389.3	389.3	389.3
						<b>2010P</b>
Sieć szkieletowa (km)	5,002	5,002	5,002	5,002	5,002	nd
Sieci lokalne (km)	3,886	4,068	4,452	4,452	4,452	nd
Uwolnione węzły LLU	na	na	133	176	437	500
Klienci usług szerokopasmowych (k)	60	217	414	559	654	700
Klienci usług głosowych (własna sieć + WLR) (k)	398	391	1,065	1,158	1,214	1,225

## Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



<sup>1</sup> Zysk EBITDA za 2006 r. bez odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych oraz umorzenia zobowiązań koncesyjnych EI-Netu.

Zysk EBITDA za lata 2009-2010 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 (tylko w 2009 r.)

<sup>2</sup> Netia anulowała linie kredytową na kwotę PLN 295m w dniu 29 lipca 2010 roku, podpisując mandat na aranzację finansowania akwizycyjnego na łączną kwotę PLN 700m

# Wizja i misja Netii do 2012 roku

## 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**

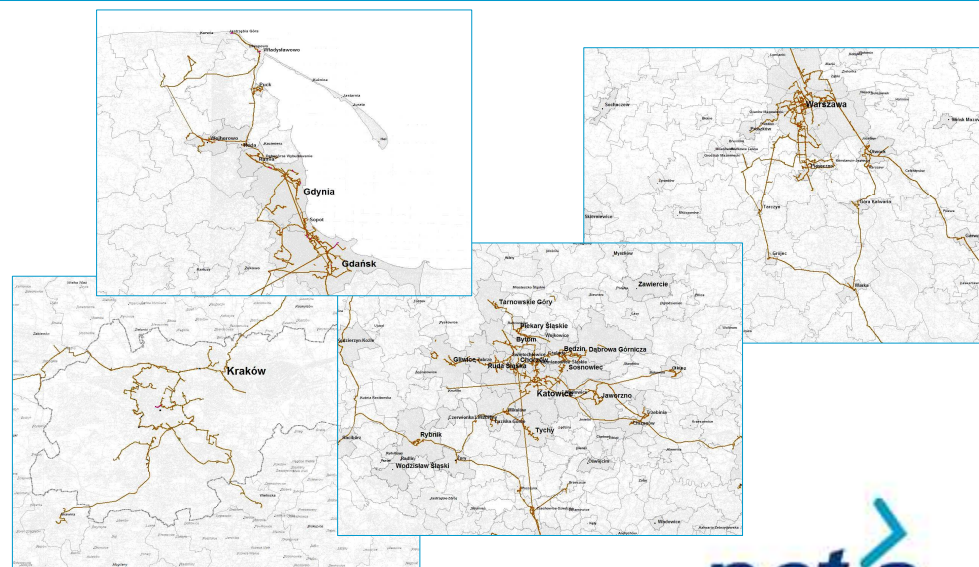
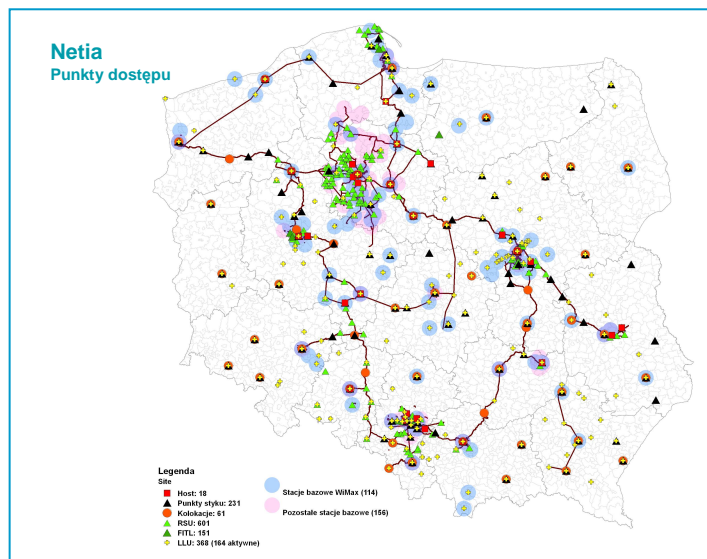
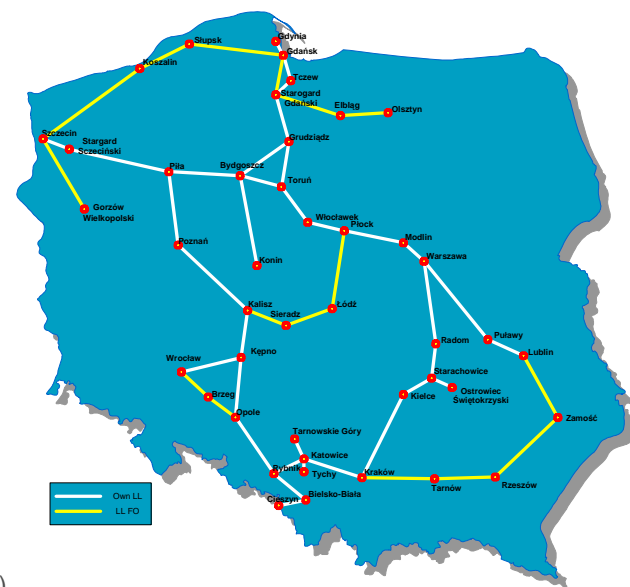
- Umacnianie wśród pracowników podstawowych wartości: ukierunkowania na potrzeby klienta i realizację celów, przedsiębiorczości oraz zaufania

**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.)

# 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)



# 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.

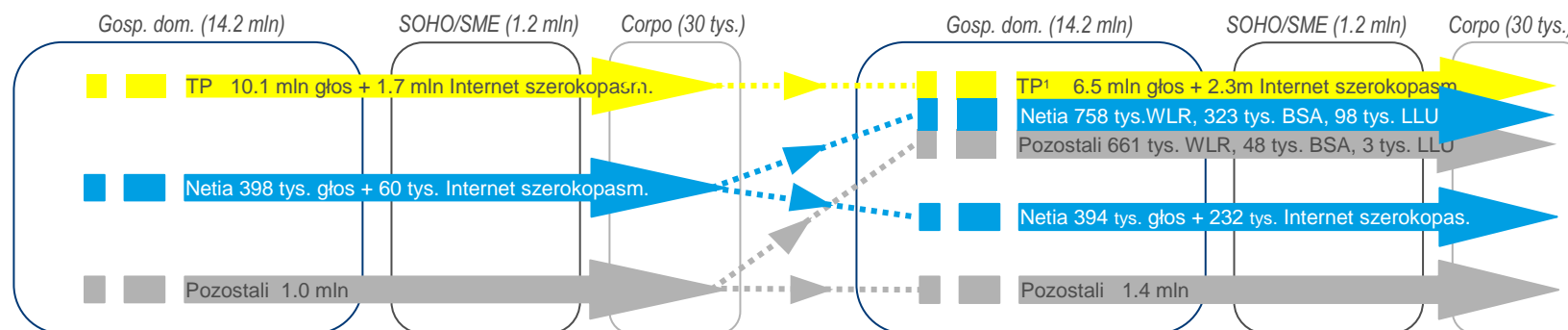
- Regulowany dostęp z wykorzystaniem sieci TP umożliwił operatorom alternatywnym odsprzedaż usług głosowych i szerokopasmowych w oparciu o umowy z TP o dostępie hurtowym (WLR/ BSA)
- Zmiany regulacyjne pozwalają Netii dotrzeć z ofertą do ponad 10 mln gospodarstw domowych i klientów biznesowych przyłączonych 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 2010 r. uwolniono 437 węzłów, planowane jest uwolnienie 500+ węzłów do końca 2010 r.

### Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi

### Dostęp w III kw. 2010 r. po zmianach regulacyjnych



#### Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 7,9 mln linii TP
- 394 tys. linii we własnej sieci Netii (550 tys. linii zainstalowanej pojemności)
- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet (obecnie 458 tys. gosp. dom. w zasięgu)

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

## Środowisko regulacyjne w Polsce

Opłata miesięczna

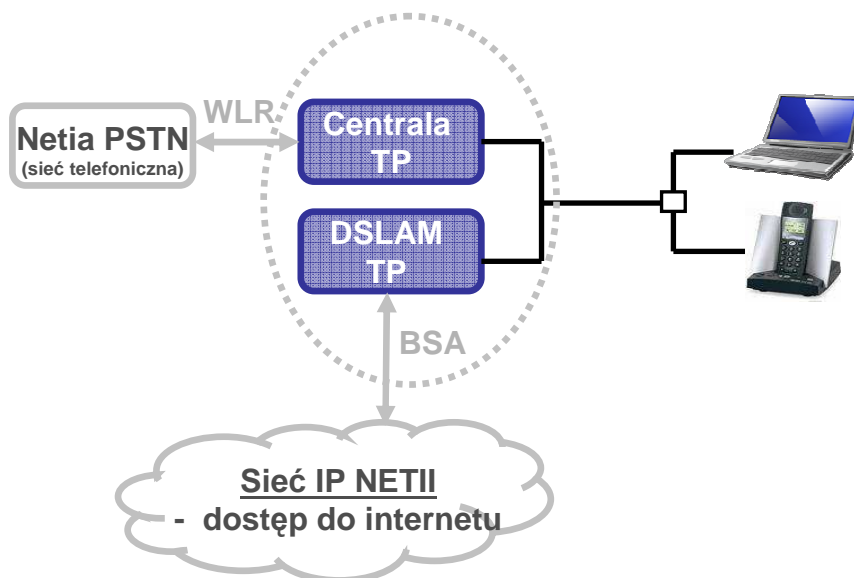
Koszt pełnego dostępu LLU (Internet + głos)	PLN 22	Opłata zamrożona do IV kw. 2012 r.					
Koszt współdzielonego dostępu LLU <sup>2</sup> (Internet)	PLN 5,81	Opłata zamrożona do IV kw. 2012 r.					
Koszt hurtowego dostępu do usługi głosowej (WLR)	PLN 20	Opłata zamrożona do IV kw. 2012 r.					
Koszt hurtowego dostępu do Internetu (BSA)	Formuła 'Koszt plus' podlegająca testowi zawężenia marży	0.5 Mb/s	1 Mb/s	2 Mb/s	6 Mb/s	10 Mb/s	20 Mb/s
		PLN 19,05 <sup>1</sup>	PLN 21,22 <sup>1</sup>	PLN 25,66 <sup>1</sup>	PLN 26,76 <sup>1</sup>	PLN 29,73 <sup>1</sup>	PLN 32,70 <sup>1</sup>

Źródło: Spółka

<sup>1</sup> Kwota opłaty hurtowej może ulec obniżeniu, lecz nie może wzrosnąć do końca 2012 r.

<sup>2</sup> Abonent musi posiadać aktywną usługę głosową lub opłacić opłatę za utrzymanie łącza w wysokości 30 PLN brutto

## Skuteczny model usług hurtowych



### Model biznesowy (2play)

- TP oferuje usługę głosową wraz z Internetem 2 Mb/s za ~ 76 PLN<sup>1</sup>
- Netia pobiera od klienta za usługę głosową i Internet ~ 72 PLN<sup>1</sup>
- Netia płaci do TP ~26 PLN za Internet i 20 PLN za WLR
- **RAZEM ~ PLN 46 PLN**
- Marża brutto 36%
- 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.
- 47 tys. klientów zmigrowanych na koniec III kw. 2010 r.

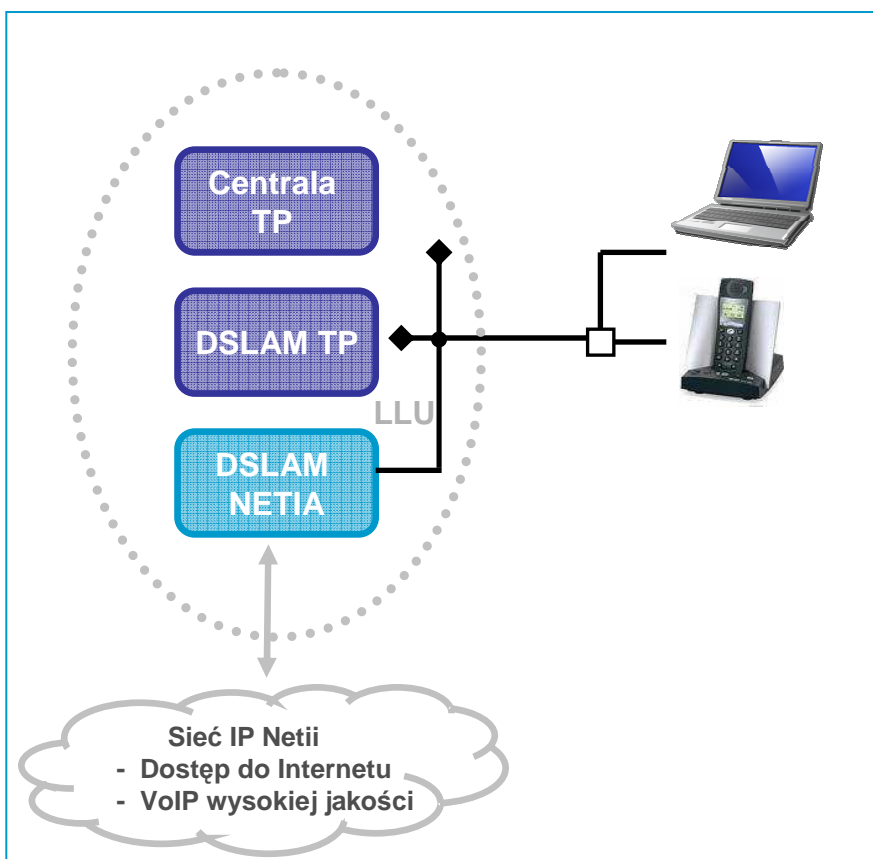
Źródło: Netia

<sup>1</sup> Cena efektywna netto przy zawarciu umowy na okres 24 miesięcy. Stawki za usługę głosową wg taryfy doMowy 60 (TP) oraz Wieczory i Weekendy (Netia) (VAT=22%)

[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl)



## Model LLU oferuje większe możliwości



### Model biznesowy (2play)

- Netia pobiera od klienta 2 Play za usługę głosową z Internetem 4 Mb/s ~ 61 PLN<sup>1</sup>
- Netia płaci TP 22 PLN miesięcznie za dzierżawę linii
- Marża brutto 64%
- 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

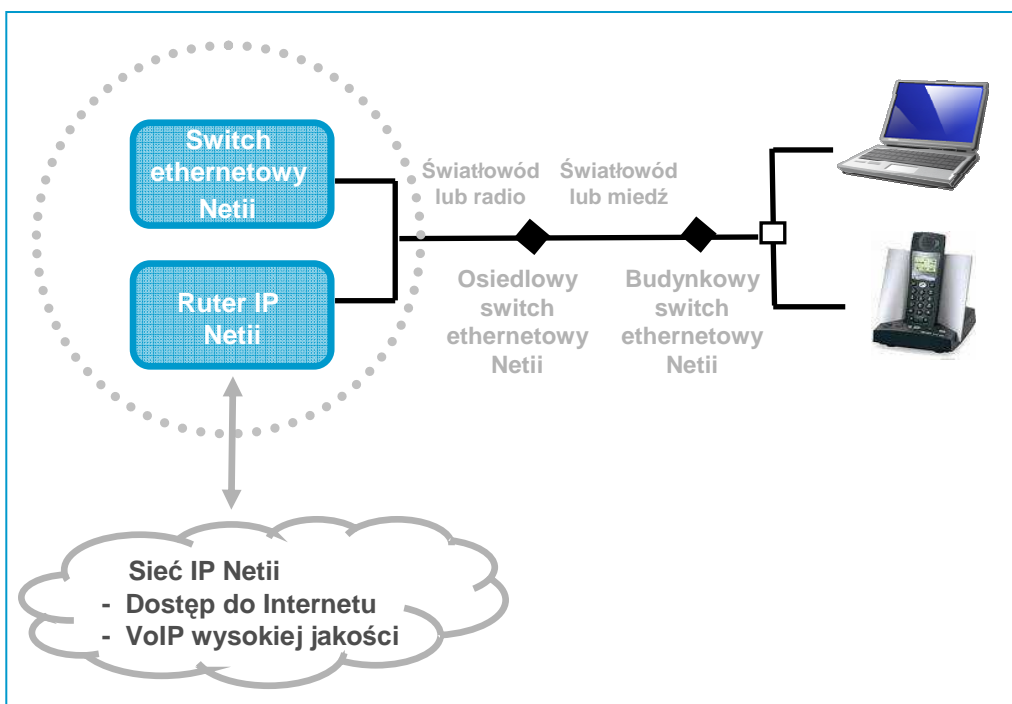
- Cel uzyskania dostępu do 4,4 mln linii TP dzięki zainstalowaniu DSLAM w 500 węzłach w latach 2008-2010
  - Atrakcyjny potencjał dostępu do pętli abonenckiej TP  
dostęp do ~10% węzłów TP  
dostęp do ~50% rynku telekomunikacyjnego<sup>2</sup>
- 475 węzłów TP uwolnionych na dzień 5 listopada 2010 r.

- Migracja klientów BSA rozpoczęta w II kw. 2009 r. (1play), a migracja klientów BSA/WLR (2play) w IV kw. 2009 r.; 47 tys. klientów zmigrowanych na koniec III kw. 2010 r.
- Na koniec III kw. 2010 r. Netia obsługiwała 98 tys. klientów LLU (średnio 226 klientów/ węzeł)

<sup>1</sup> Cena efektywna netto przy zawarciu umowy na okres 24 miesięcy. Stawki za usługę głosową wg taryfy Wieczory i Weekendy (VAT=22%)

Źródło: Netia <sup>2</sup> Przedmiotem uwolnienia w chwili obecnej są węzły ze średnią liczbą linii +10 tys. na węzeł (średnia liczba linii na węzeł wynosi w Polsce ~2 tys.)

## 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 nabytych sieci osiedlowych (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](http://www.inwestor.netia.pl)

# 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

## 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 przepływności, opłata ta nie może wzrosnąć.
- Netia i TP wycwały powództwa i zakończyły spory sądowe wraz ze zrzeczeniem się roszczeń

## 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

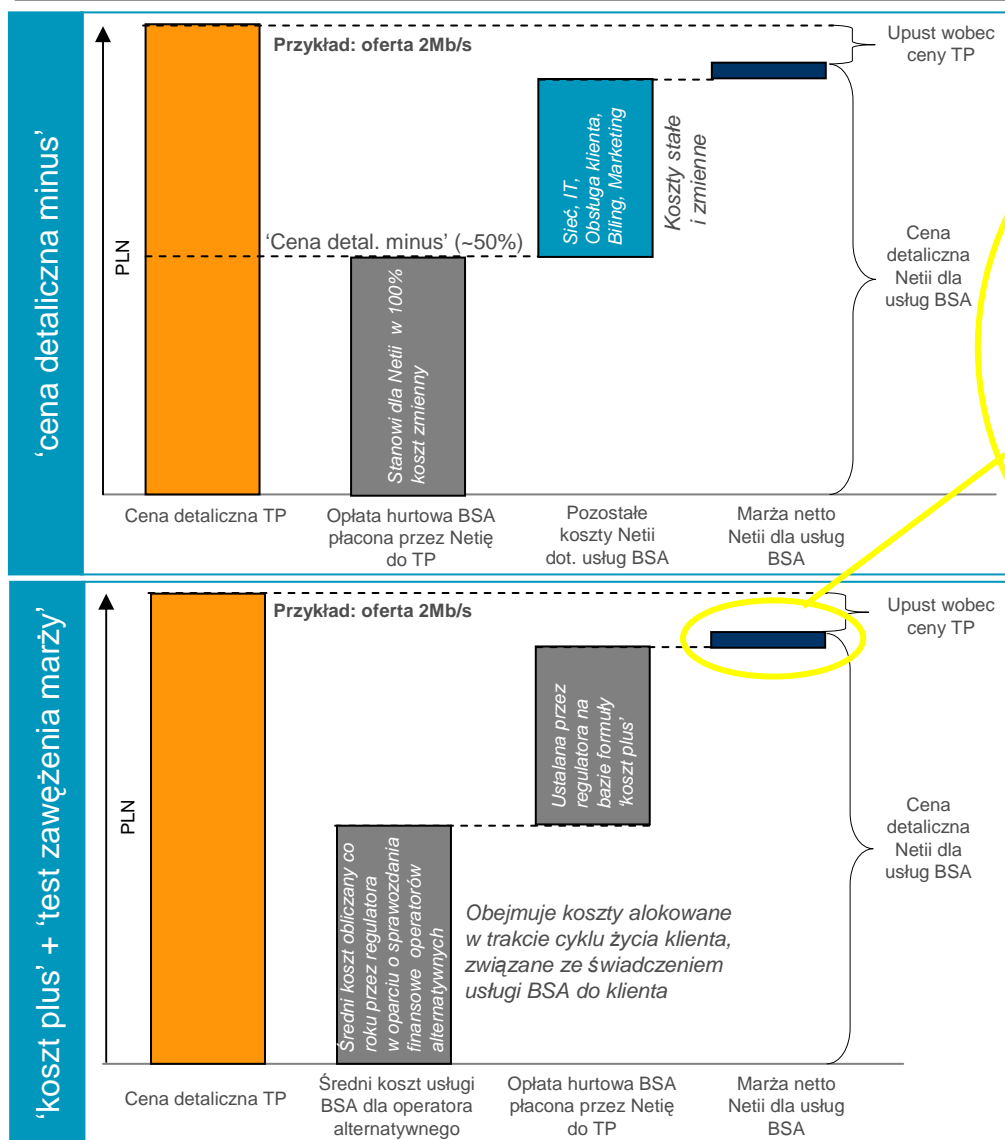
## Główne implikacje dla Netii

- 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](http://www.inwestor.netia.pl)

## Test zawężenia marży (MST) oraz formuła 'koszt plus'



### 'MST - test zawężenia marży'

- W oparciu o koszty świadczenia usług BSA przez operatorów alternatywnych, Regulator określa średni koszt bazowy, który jest wykorzystywany podczas testu zawężenia marży (MST) dla ustalenia, czy konkurenci TP mogą świadczyć usługi szerokopasmowe w sposób rentowny
- Test zawężenia marży (MST) jest przeprowadzany każdorazowo przed komercyjnym wprowadzeniem oferty TP
- Zdany test marży oznacza, że po rozpoznaniu średniego kosztu bazowego świadczenia usług BSA wśród operatorów alternatywnych i uwzględnieniu stawek hurtowych dla TP, Netia może w sposób rentowny konkurować z TP
- Niezdany test marży skutkuje powrotem do formuły 'cena detaliczna minus' przy ustalaniu poziomu stawek hurtowych BSA, płaconych przez operatorów alternatywnych do TP
- Test zawężenia marży powinien chronić operatorów alternatywnych przed nieuczciwą konkurencją i potencjalnymi praktykami monopolistycznymi

### Kluczowe wnioski

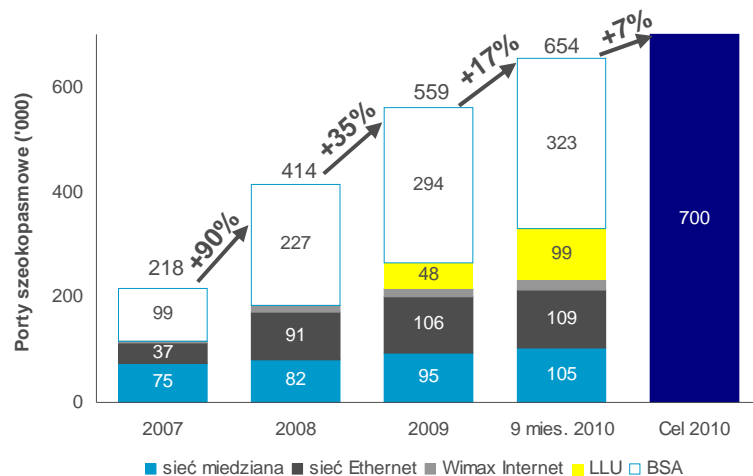
- Operator zasiedziały ma relatywnie niewielkie pole manewru do podwyższania opłat hurtowych, gdyż stawki za większość przepływności zostały zamrożone na okres 2010 – 2012
- Test zawężenia marży powinien chronić marżę zysku Netii dla usług BSA
- Netia zaskoczona zdaniem testu zawężenia marży przez nową ofertę TP na najniższych przepływnościach. Obecnie procedura przeprowadzania testu jest czasowo zawieszona, a Regulator zainicjował proces konsultacji z udziałem TP i operatorów alternatywnych, który ma na celu zwiększenie przejrzystości procedury w przyszłości

Źródło: Spółka

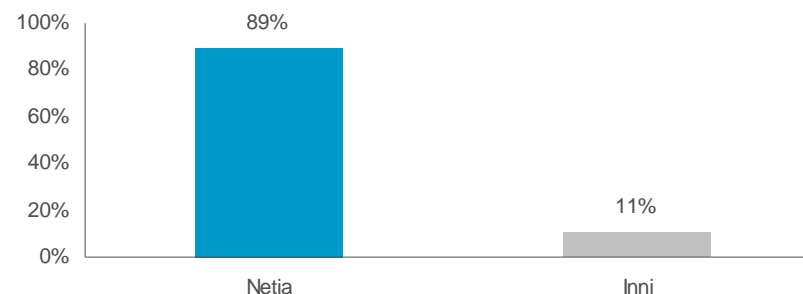
www.inwestor.netia.pl

## Wiodący alternatywny dostawca usług szerokopasmowych

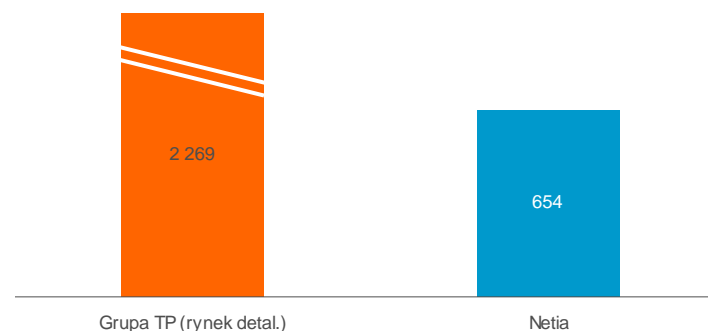
Klienci usług szerokopasmowych wg technologii, na dzień 30 września 2010 r.



Udział operatorów alternatywnych w rynku usług regulowanych (BSA i LLU) na dzień 30 września 2010 r.



Porty szerokopasmowe, na dzień 30 września 2010 r.



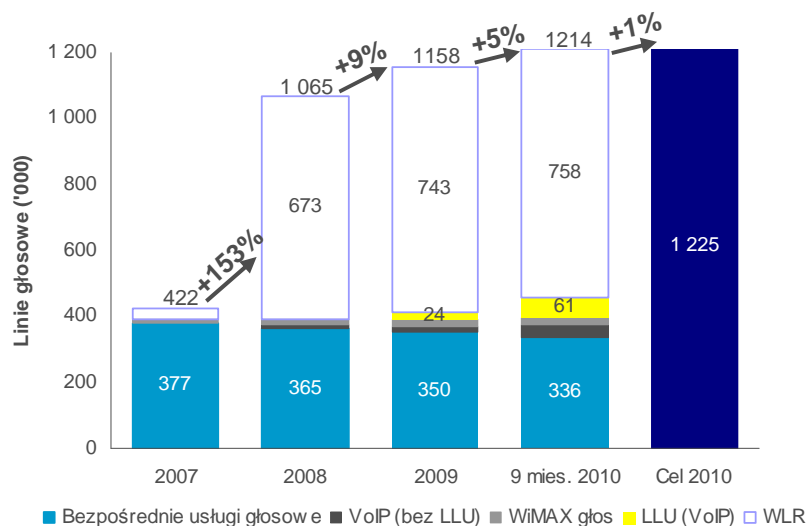
- 654 tys. klientów szerokopasmowych obsługiwanych na dzień 30 września 2010 r.
- Wzrost ogólnego udziału w rynku usług szerokopasmowych z 2,4% w I kw. 2007 r. do 11,1% w III kw. 2010 r.
- Udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych wyniósł 37% w okresie 12 miesięcy do III kw. 2010 r.
- 35% 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](http://www.inwestor.netia.pl)

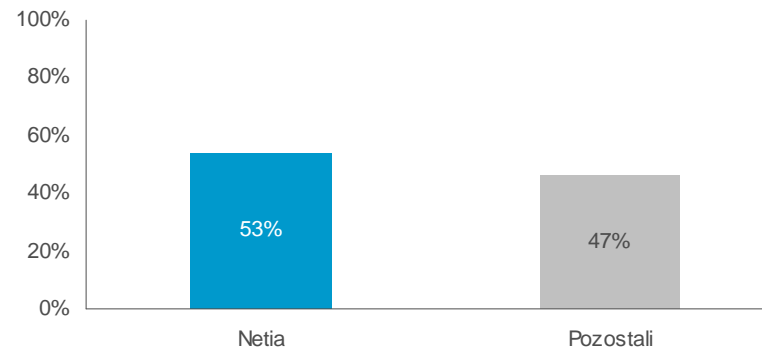
## Wiodący alternatywny dostawca usług głosowych

Klienci usług głosowych wg technologii,  
na dzień 30 września 2010 r.

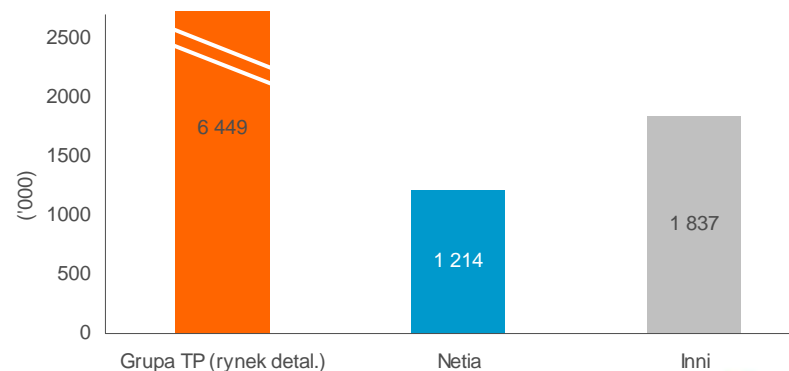


- 1.214 tys. klientów głosowych obsługiwanych na dzień 30 września 2010 r.
- Ponad 500 tys. klientów pozyskanych w 2008 r. w ramach nabycia Tele2 Polska
- 32% klientów głosowych obsługiwanych bezpośrednio poprzez sieć dostępową Netii
- 53% udział w rynku WLR wśród operatorów alternatywnych
- Do końca 2010 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie 1.225 tys. klientów głosowych (własna sieć + BSA + LLU)
- 12,8% udział w rynku usług głosowych

Udział w rynku WLR<sup>1</sup> na dzień 30 września 2010 r.



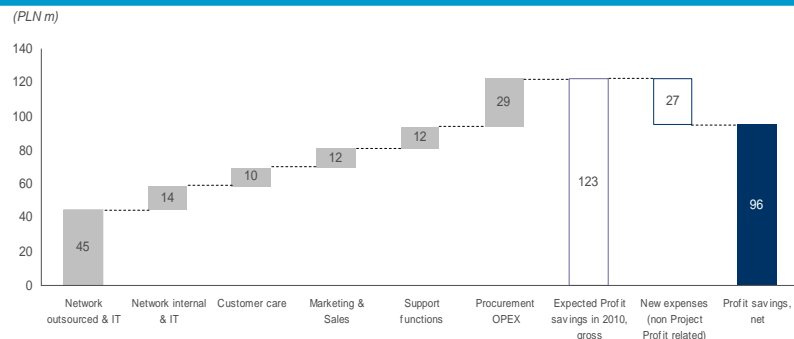
Łączna liczba klientów usług głosowych,  
na dzień 30 września 2010 r.



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

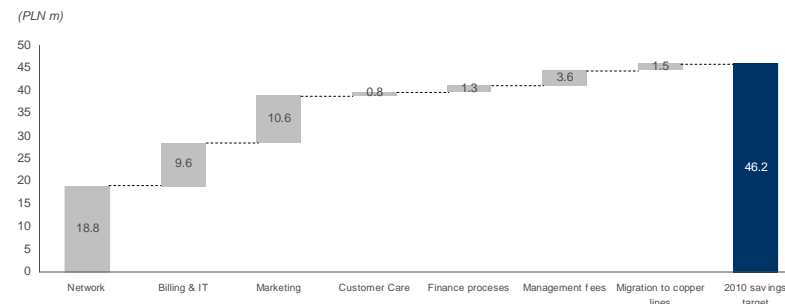
## Kluczowe inicjatywy wpływające na poprawę marży w 2010 r.

### Projekt 'Profit'



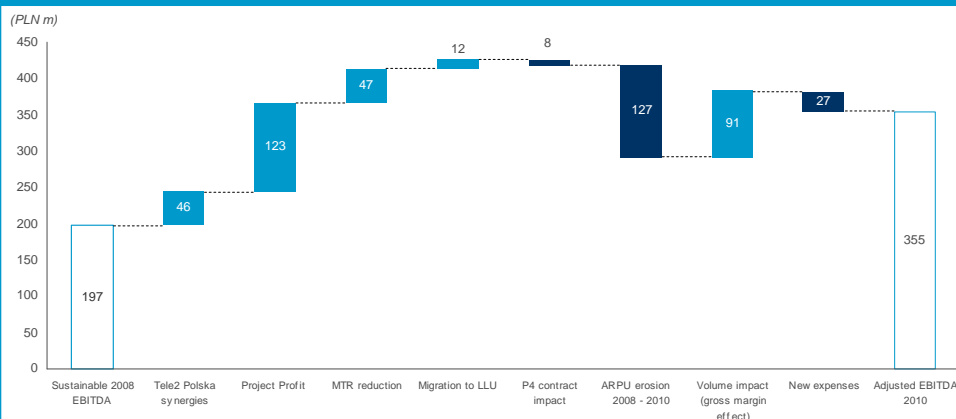
- Oszczędności dostarczone przez projekt 'Profit' w 2009 r. wyniosły 74 mln PLN brutto; roczne oszczędności spodziewane począwszy od 2010 r. wynoszą 123 mln PLN brutto
- Zatrudnienie w Netii spadało z 1.673 etatów na dzień 31.12.08 do 1.414 etatów na dzień 31.01.2010

### 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](http://www.investor.netia.pl)

## Prognoza na 2010 r. i prognoza średnioterminowa

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

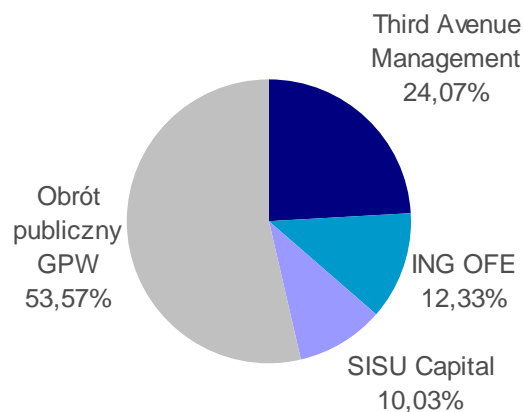
Źródło: Netia <sup>1</sup> Segment klientów detalicznych oznacza klientów indywidualnych, małe i średni firmy (SOHO/SME) oraz klientów biznesowych  
Prognoza na 2010 r. wg stanu na 5 listopada 2010 r.; Prognoza średnioterminowa z dnia 5 listopada 2009 r.

[www.investor.netia.pl](http://www.investor.netia.pl)



# Akcjonariat i kurs akcji Netii

## Struktura akcjonariatu



Na dzień 10 sierpnia 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%
Obrót publiczny GPW	208,6	53,57%	53,57%
<b>Łącznie</b>	<b>389,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Źródło: Netia

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



	PLN mln	EUR mln
<b>Wartość firmy (na dzień 05.11.2010)</b>	<b>1 797,0</b>	<b>457,7</b>
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 05.11.2010)	2 110,0	537,5
Zadłużenie bankowe (na dzień 30.09.2010)	,3	,1
Środki pieniężne netto (na dzień 30.09.2010)	313,3	79,8
Akcje w obrocie (mln)	389,3	389,3
Cena akcji (na dzień 05.11.2010) (PLN)	5,42	1,38
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 28.10.2010 narastająco)	462	462
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 08.11.2010</i>	3,9258	

Źródło: Netia

## Zarząd



**Mirosław Godlewski**, Prezes Zarządu, lat 43, dołączył do Netii w 2007 r. Przed podjęciem współpracy z Netią pełnił funkcję prezesa zarządu w Opczno 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. Jest członkiem Rady Nadzorczej Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych. Ponadto jest członkiem Young Presidents' Organization (YPO) i przewodniczącym oddziału polskiego (Chapter Chair of Polish YPO Chapter).



**Jon Eastick**, Główny Dyrektor Finansowy, lat 43, 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 38, 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). Podczas pracy w PTC pełnił różne funkcje menedżerskie i był odpowiedzialny, między innymi, za concept i wprowadzenie na rynek marki prepaid HEYAH. 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, 40 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 47, 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.ectaportal.com](http://www.ectaportal.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.

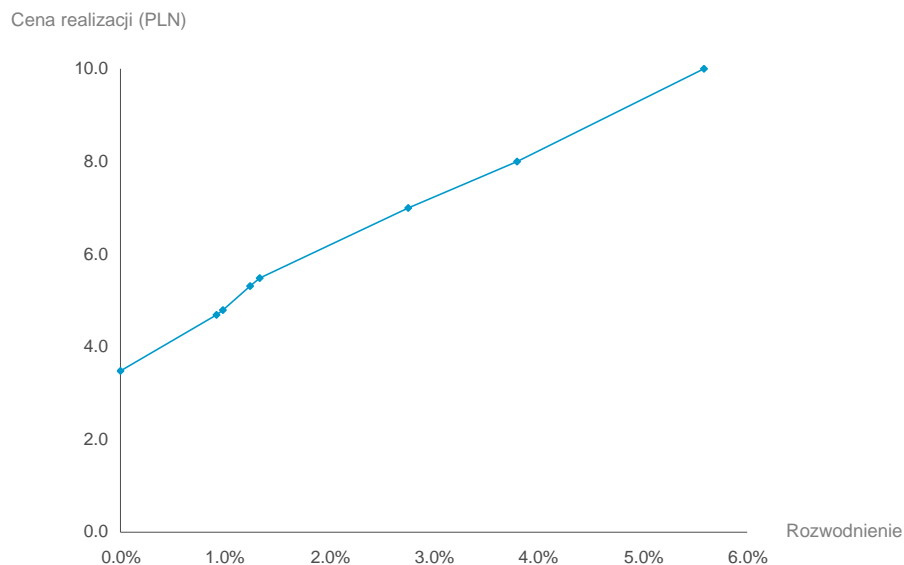
## Plan motywacyjny Netii dla zarządu i kluczowych pracowników

Cena realizacji:	PLN 3.50 <sup>1</sup>	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	<b>40,771,814</b>
Pracownicy <sup>2</sup> i byli członkowie zarządu	3,832,500	4,784,000	3,616,000	300,000	432,059	<b>12,964,559</b>
<b>Razem</b>	<b>13,832,500</b>	<b>16,984,000</b>	<b>12,766,000</b>	<b>9,450,000</b>	<b>703,873</b>	<b>53,736,373</b>

Termin realizacji opcji:

do 20 grudnia 2012 r.

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



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

<sup>2</sup> Zarząd jest upoważniony do przyznania kadrze zarządzającej wyższego szczebla do 0,6 mln opcji po cenie realizacji 3,50 PLN oraz 2,8 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.**
  - 654 tys. klientów usług szerokopasmowych na koniec III kw. 2010 r. w porównaniu do 60 tys. klientów na koniec IV kw. 2006 r.
  - Wzrostu udziału rynkowego do 11,1% w III 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 1,2 miliona klientów usług głosowych obsługiwanych na koniec III kw. 2010 r.
    - Około 400 tys. klientów obsługiwanych całkowicie we własnej sieci Netii
    - Ponad 758 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
  - Gotowość do wykorzystania szans na konsolidację rynku
  - Doświadczony zespół zarządzający, plan motywacyjny skorelowany z budową wartości spółki dla akcjonariuszy

Źródło: Netia

[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl)



## 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.*