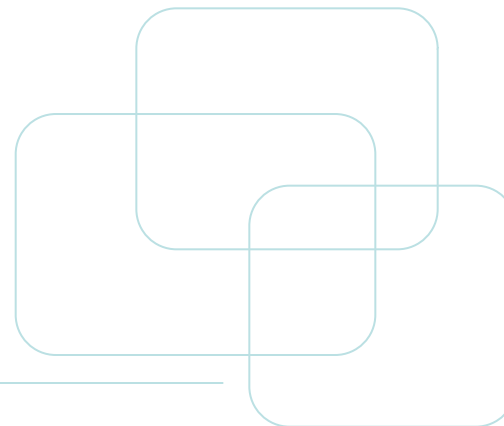




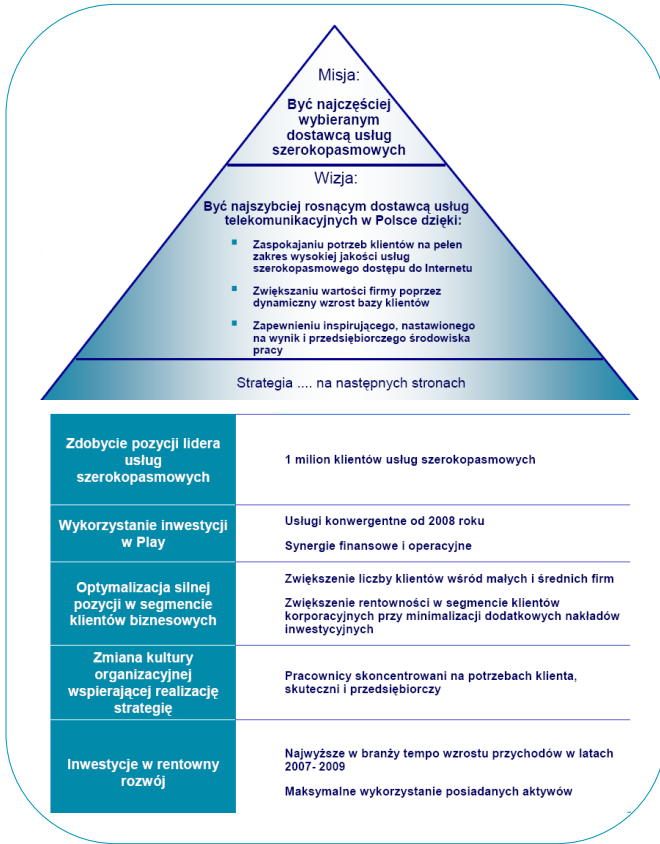
## *Strategia Netii do 2020 roku*

---

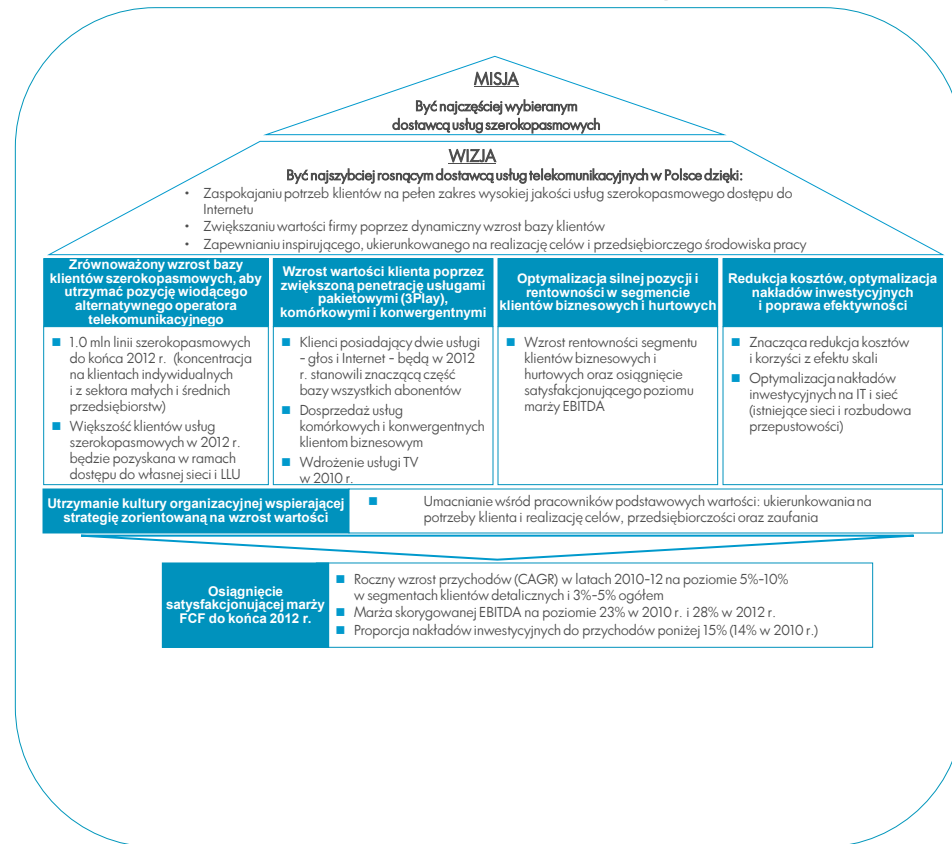


# Celem strategicznym Netii od 2007 r. to być najszybciej rosnącym dostawcą usług telekomunikacyjnych i najczęściej wybieranym przez klientów dostawcą usług szerokopasmowych w Polsce

## Ogłoszona strategia



## Zweryfikowana strategia



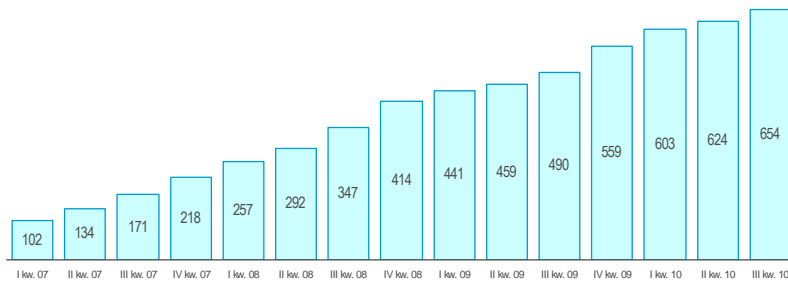
*Powody rewizji strategii*

- Zbycie mniejszościowego pakietu udziałów Netii w P4 na początku 2008 r.
- Akwizycja Tele2 Polska pod koniec 2008 r.
- Przewidywane wdrożenie usług IPTV (zakładane pierwotnie na 2010 r.)

# Konsekwentna realizacja strategii Netii przyniosła poprawę kluczowych wskaźników, a Spółka jest na dobrej drodze do realizacji założonych średnioterminowych celów finansowych

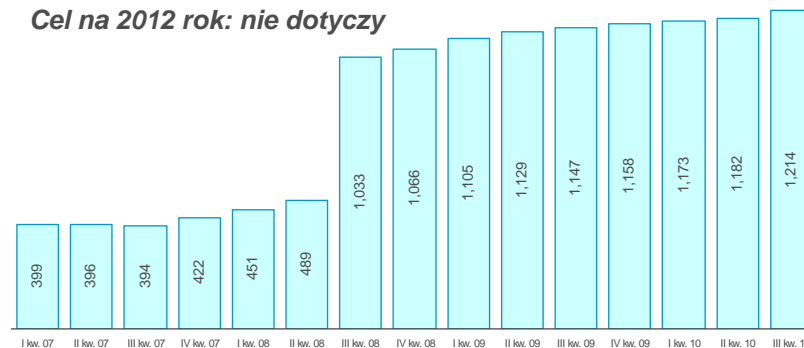
Liczba usług internetowych (w tys.)

**Cel na 2012 rok: 1 milion klientów**



Liczba usług głosowych (w tys.)

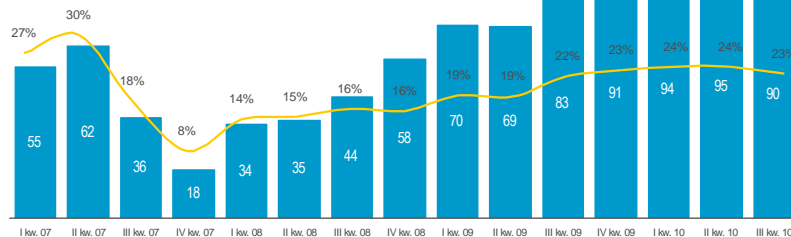
**Cel na 2012 rok: nie dotyczy**



EBITDA (w mln PLN)

**Cel na 2012 rok: marża EBITDA na poziomie 28%**

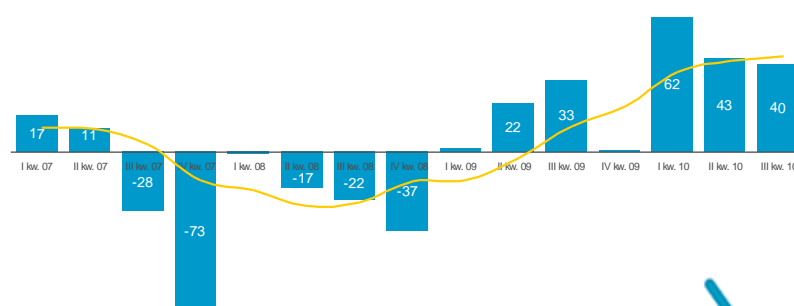
Marża EBITDA (%)



OpFCF<sup>1</sup> (w mln PLN)

**Cel na 2012 rok: poprawa trendu OpFCF**

Średnia ruchoma OpFCF za 12 mies.



Netia Strategia do roku 2020

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

**netia**  
WOLNOŚĆ WYBORU

# Większość kluczowych założeń strategicznych została już zrealizowana – Netia zwiększyła skalę działalności i rozszerzyła ofertę produktową

2007

2008

2009

2010

Realizacja strategii

## Wzrost liczby klientów

- Rozwój sieci dystrybucji i funkcji wsparcia w celu obsługi klientów indywidualnych w całym kraju
- Agresywne pozyskanie klientów usług szerokopasmowych w oparciu o geo-marketing
  - Wiodąca pozycja w bitstreamie
  - Optymalizacja inwestycji w WiMax
  - Selektywne pozyskanie wysokiej jakości lokalnych sieci dostępowych (sieci Ethernet)
- Akwizycja i integracja spółki Tele2 Polska

## Rozszerzenie portfela usług

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

## Wzrost wartości klienta dla osiągnięcia rentowności

- Wzrost dostępności LLU i migracja do LLU klientów usług Bitstream/WLR
- Koncentracja na sprzedaży krzyżowej usług pakietowych (multi-play)
- Utrzymanie wysokiej marży EBITDA w sektorach klientów korporacyjnych i hurtowych
- Dalsze pozyskiwanie i integracja lokalnych sieci internetowych (Ethernet)
- Realizacja inicjatyw dot. obniżania kosztów i wzrost efektywności poprzez ekonomię skali

## Zysk netto i dodatni FCF

- Dalsza redukcja kosztów i koncentracja na wzroście efektywności
- Koncentracja na dostępie opartym na infrastrukturze oraz klientach kupujących 2 usługi w pakiecie
- Wzrost udziału przychodów od klientów szerokopasmowych
- Wdrożenie oferty 3play obejmującej usługi TV (prace w toku)
- Projekt Klientomania w trakcie realizacji

# Z powodu zmian zachodzących w środowisku telekomunikacyjnym Netia rozpoczęła prace nad strategią na kolejne lata po 2012 roku, tak aby lepiej rozpoznać nowe szanse i potencjalne zagrożenia

*Szanse na konsolidację rynku telekomunikacyjnego w Polsce*

*Znaczący potencjał do dalszego wzrostu na rynku usług szerokopasmowych*

*Rosnące znaczenie usług pakietowych (multiplay)*

*Nowe innowacyjne usługi telewizyjne i multimedialne dla domu / klientów indywidualnych*

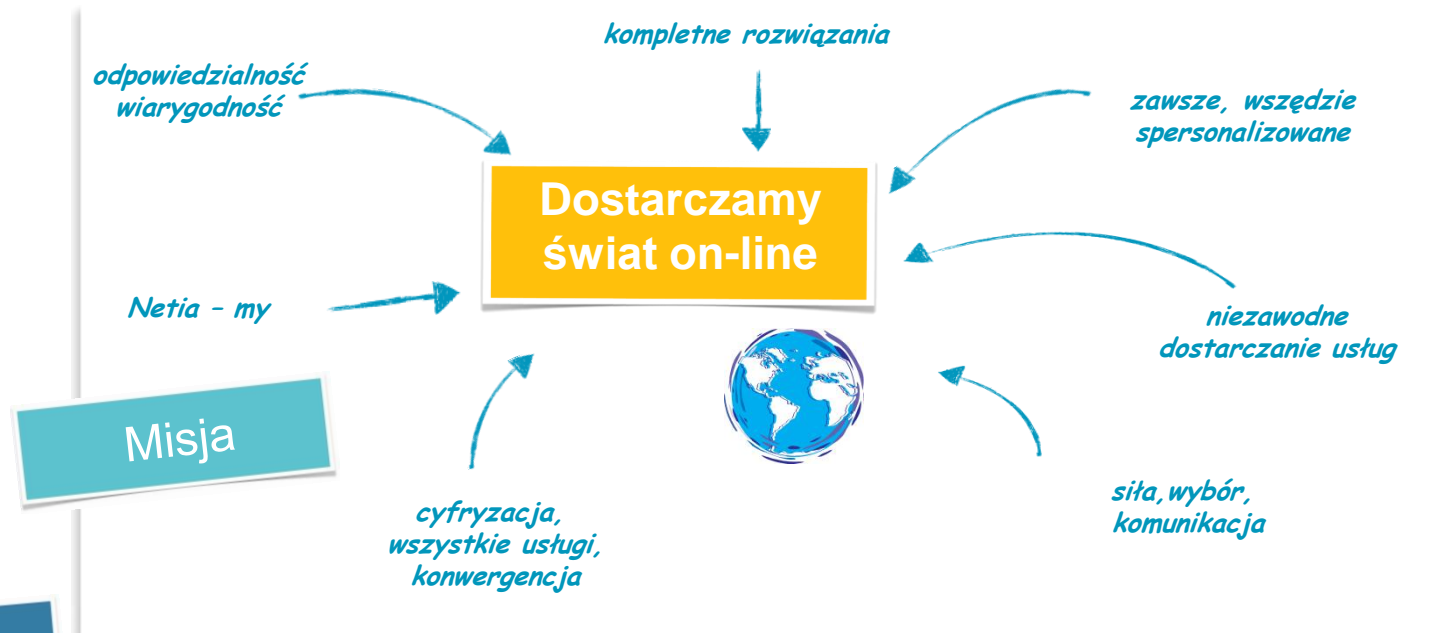
*Rosnąca konkurencja obejmująca mobilnych operatorów telekomunikacyjnych, operatorów kablowych i satelitarnych TV oraz nowych graczy internetowych*

*Rosnący popyt na usługi szerokopasmowe skutkuje koniecznością modernizacji istniejącej infrastruktury i budowy sieci dostępu nowej generacji (NGA)*

*Zmiany i nowe wydarzenia w otoczeniu regulacyjnym*

*Stąła presja na ARPU i odejścia klientów (churn), zwłaszcza w dojrzałym segmencie stacjonarnych usług głosowych*

Netia podtrzymuje cel pozyskania 1 miliona klientów usług szerokopasmowych do końca 2012 roku i ma dzisiaj jasno sprecyzowaną Misję i Wizję do roku 2020 ...



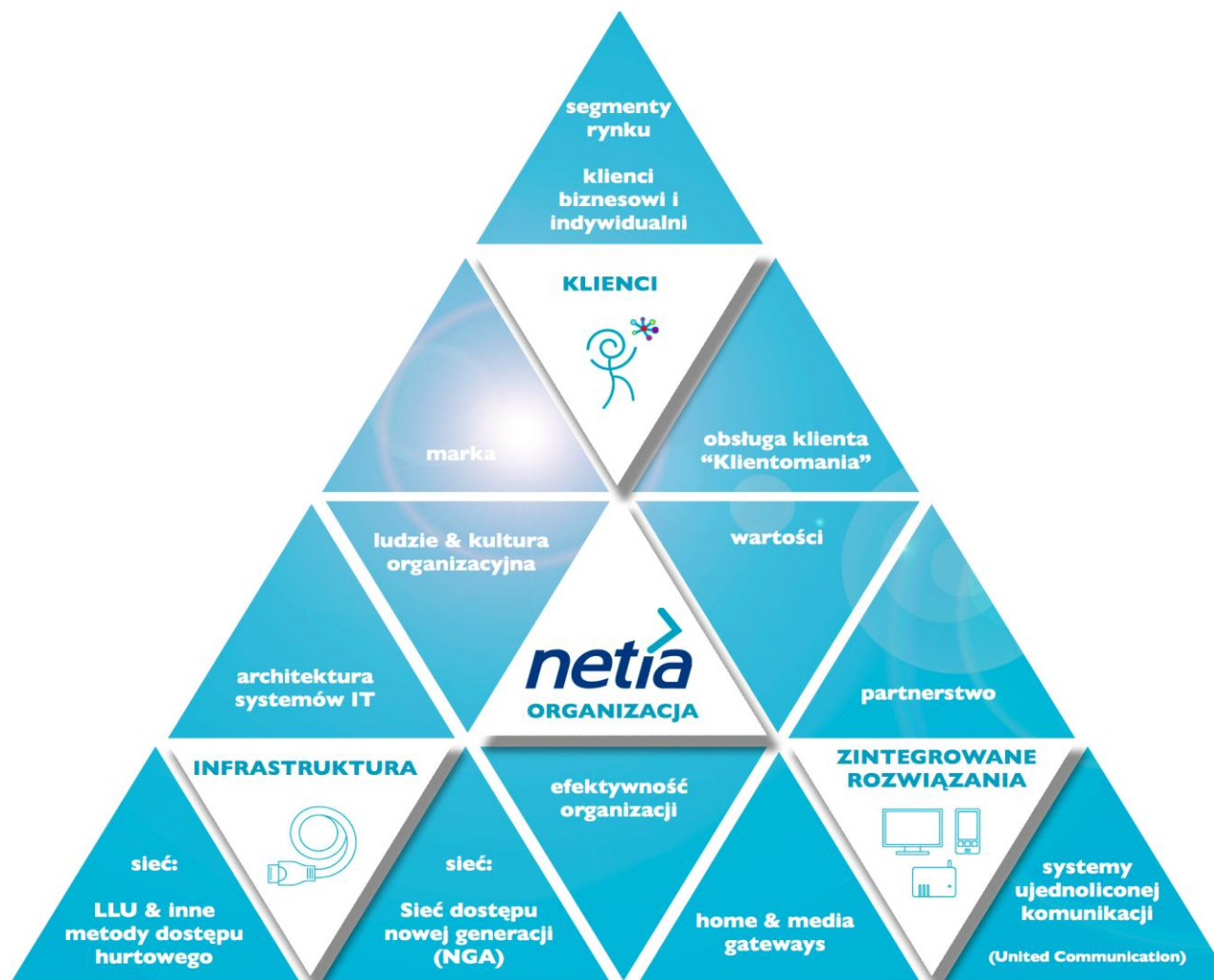
**Wizja**

*Do 2020 roku Netia, w rentowny sposób, osiągnie pozycję Nr 1 w obszarze usług on-line w Polsce, poprzez:*

- dostarczanie zintegrowanych i łatwych w użyciu rozwiązań
- oferowanie Klientom najwyższej jakości obsługi
- zespół pracowników z pasją, inspirowanych wartościami Firmy



... oznaczającą strategię zrównoważonego wzrostu w oparciu o cztery główne obszary budowania propozycji Netii dla rynku i inwestorów w przyszłości



# Cztery główne obszary działania podkreślają sfery, w których Netia zamierza budować przewagi konkurencyjne i tworzyć wartość dla klientów i akcjonariuszy

## Klienci

- Doskonałe procesy w kluczowych relacjach z klientem, aby świadczyć usługi na poziomie znacząco wyższym niż główni konkurenci
- Usprawnianie procesów klienckich, aby zoptymalizować działalność operacyjną i finansową
- Rozpoznawalna i dobrze odbierana marka jako ważny czynnik wspierający silną pozycję Netii w segmentach klientów indywidualnych i biznesowych

## Zintegrowane rozwiązania

- Portfolio zintegrowanych rozwiązań zaspokajające w pełni potrzeby naszych klientów indywidualnych i biznesowych w zakresie komunikacji i rozrywki
- Gruntowna wiedza w dziedzinie opracowania i wdrażania ofert, dzięki którym pozyskujemy klientów
- Umiejętność tworzenia przyjaznych użytkownikowi, intuicyjnych interfejsów i świadczenie usług łatwych w obsłudze
- Silne partnerstwo i płynna integracja produktów i urządzeń naszych partnerów w ramach oferowanych rozwiązań

## Infrastruktura





- Własna sieć dostępową w dużym stopniu przekształcona w sieć dostępową nowej generacji (NGA)
- Migracja klientów dostępu regulowanego/hurtowego na własną infrastrukturę po uzyskaniu wystarczającej w danej lokalizacji skali, aby móc rozwijać własną sieć w sposób przynoszący wartość dodaną
- Optymalizacja kosztów budowy sieci i podział ryzyka dzięki wspólnym inwestycjom i umowom o współpracę, świadczeniu innym podmiotom usług hurtowych oraz wykorzystaniu funduszy publicznych i unijnych
- Architektura IT wspierająca płynne i efektywne działanie kluczowych procesów biznesowych

## Organizacja





- Zwinna, efektywna i elastyczna organizacja oraz procesy
- Wartości firmy odzwierciedlone w widoczny sposób w zachowaniu pracowników
- Pasja i zaangażowanie w przekraczanie oczekiwań klientów poprzez pracę na pełnych obrotach
- Szerokie uprawnienia pracowników na każdym szczeblu organizacji
- Kierownictwo wyższego i średniego szczebla silnie motywowane przez program opcji na akcje



# Lata 2011-2012 będą okresem transformacji kluczowych projektów strategicznych (zakończenie budowy sieci LLU i projektu Klientomania, rozpoczęcie budowy sieci nowej generacji NGA)

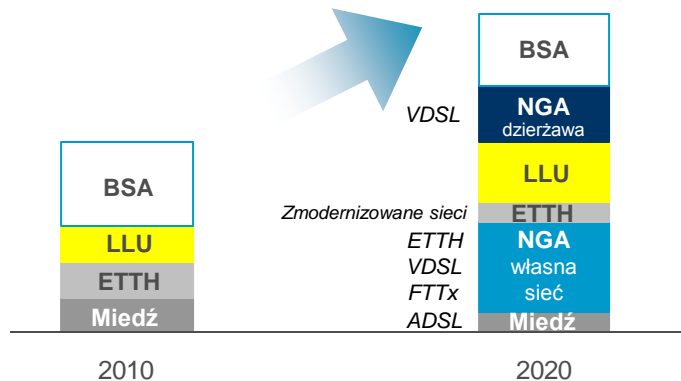
	 Klienci	 Klienci	 Infrastruktura	 Zintegrowane rozwiązania
<b>2010</b>	<p><b><u>Pozyskiwanie klientów przez wzrost organiczny i akwizycje</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rozwój segmentu klientów indywidualnych i małych firm ukierunkowany na rozwój bezpośredniej infrastruktury (LLU, sieci Ethernet i miedziane)</li> <li>Przygotowania do selektywnego wzrostu w segmencie korporacyjnym związanym z usługami transmisji danych)</li> <li>Dalsze przejęcia sieci ethernetowych</li> </ul>	<p><b><u>Najwyższy poziom obsługi klienta</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wdrożenie pierwotnego pakietu inicjatyw w ramach projektu "Klientomania"</li> <li>Określenie docelowej architektury systemów IT i optymalizacja procesów biznesowych</li> </ul>	<p><b><u>Wykorzystanie dostępu regulowanego i rozbudowa własnej infrastruktury</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ukończenie budowy pierwszych 500 węzłów LLU</li> </ul>	<p><b><u>Świadczenie zintegrowanych rozwiązań dla klientów indywidualnych i biznesowych</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Przygotowanie i test procesu wyboru nowych partnerów</li> </ul>
<b>2011</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dalszy rozwój bazy klientów dzięki ofercie pakietowej (stacjonarny i mobilny Internet, usługi TV i głosowe)</li> <li>Wzrost przychodów w segmencie korporacyjnym powyżej rynkowej stopy wzrostu</li> <li>Dalsze przejęcia sieci ethernetowych</li> <li>Dążenie do zawarcia przełomowej akwizycji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>"Klientomania" jako proces ciągłego usprawniania organizacyjnego</li> <li>Satysfakcja klientów na poziomie równym liderom rynku pomimo oferowania produktów opartych na dostępie regulowanym</li> <li>Wdrożenie priorytetowych elementów docelowej architektury systemów IT i procesów biznesowych</li> <li>Otwarcie sal wystawowych (showrooms) prezentujących nasz styl obsługi klienta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Selektywna modernizacja sieci ethernetowych do potrzeb sieci dostępu nowej generacji (NGA) i komercyjne testy NGA w celu weryfikacji założeń biznesowych</li> <li>Rozpoczęcie modernizacji własnej sieci miedzianej do standardu VDSL</li> <li>Analiza opcji budowy sieci NGA we współpracy z partnerami</li> <li>Rozbudowa sieci LLU do 700 węzłów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wdrożenie zintegrowanych rozwiązań telewizyjnych i multimedialnych dla klientów indywidualnych</li> <li>Opracowanie koncepcji ujednoliconej komunikacji dla klientów biznesowych</li> <li>Nawiązanie relacji z grupą wybranych partnerów (kontent multimedialny, usługi zintegrowane, aplikacje i oprogramowanie)</li> </ul>

# Po 2012 roku będziemy opierać strategię na wykorzystaniu wypracowanych przewag konkurencyjnych, doskonałej jakości obsługi klienta i zintegrowanej ofercie produktowej

	 <b>Klienci</b>	 <b>Klienci</b>	 <b>Infrastruktura</b>	 <b>Zintegrowane rozwiązania</b>
<b>2012 - 2015</b>	<b><i>Pozyskiwanie klientów przez wzrost organiczny i akwizycje</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 15%-20% udział w rynku usług szerokopasmowych</li> <li>● Wyższy od średniej udział na obszarach objętych własną siecią</li> <li>● Niekwestionowane drugie miejsce po TP w segmencie klientów korporacyjnych</li> <li>● Selektywne akwizycje o charakterze konsolidacyjnym oraz w segmencie ETTH</li> </ul>	<b><i>Najwyższy poziom obsługi klienta</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Niekwestionowanych lider w zakresie satysfakcji klienta i kluczowych czynników wpływających na jej poziom</li> <li>● Docelowa architektura systemów IT i procesy biznesowe w pełni wdrożone</li> <li>● Zarządzanie procesami na najwyższym rynkowym poziomie</li> </ul>	<b><i>Wykorzystanie dostępu regulowanego i rozbudowa własnej infrastruktury</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Większość własnej sieci wraz z sieciami ethernetowymi zmodernizowana do wymagań NGA</li> <li>● Rozważenie opcji rozbudowy własnej sieci NGA</li> <li>● Fundusze publiczne i unijne wykorzystane do rozszerzenia zasięgu NGA poza obszary obecnie uzasadnione rachunkiem ekonomicznym</li> </ul>	<b><i>Świadczenie zintegrowanych rozwiązań dla klientów indywidualnych i biznesowych</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ¼ klientów Netii to abonenci usług telewizyjnych i multimedialnych</li> <li>● Rozważenie opcji rozszerzenia rozwiązań telewizyjnych i multimedialnych do trzech mediów (TV, PC i komórki)</li> <li>● Nawiązanie współpracy z grupą partnerów w segmentach klientów indywidualnych i biznesowych</li> </ul>
<b>2016 - 2020</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Coraz wyższe nasycenie rynku stacjonarnymi usługami szerokopasmowymi</li> <li>● Netia, skonsolidowani operatorzy CATV oraz TP jako równorzędni gracze w segmencie klientów indywidualnych</li> <li>● Netia jako wiodąca alternatywa do TP w segmencie klientów biznesowych</li> <li>● Ponad 20% udział w wartości stacjonarnego rynku telekomunikacyjnego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Poziom obsługi klienta wyraźnie i stale wyższy niż u głównych konkurentów</li> <li>● Doskonałe procesy w kluczowych relacjach z klientem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Portfel infrastruktury dostępowej własnej i opartej o dostęp regulowany, zarówno na bazie NGA jak i tradycyjnych sieci</li> <li>● Ponad ⅓ klientów w sieci NGA (własna sieć oraz dostęp regulowany)</li> <li>● Rozważenie możliwości zmigrowania kolejnych klientów na własną sieć NGA z sieci regulowanego dostępu NGA i LLU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Znajomość klienta i know-how jak tworzyć rozwiązania zdobywające klientów</li> <li>● Umiejętność płynnej integracji produktów zewnętrznych partnerów z ofertą oraz intuicyjne, wielofunkcyjne interfejsy dla użytkowników</li> <li>● Umowy partnerskie</li> </ul>

# Strategia Netii w zakresie transformacji sieci i wzrostu marży

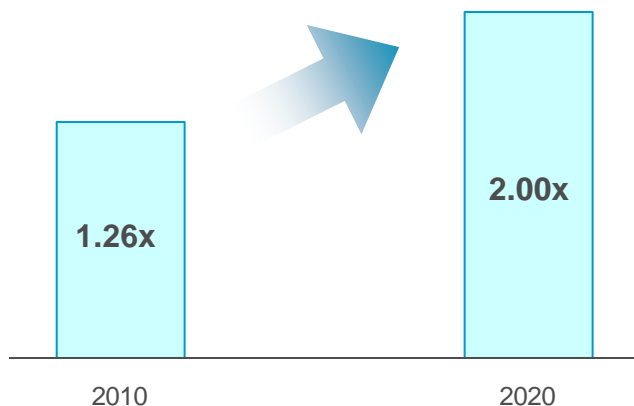
## Planowana ewolucja klientów Netii według technologii



## Więcej klientów obsługiwanych przez wysokomarżową własną sieć

- Rozwiązania NGN i VDSL zostaną komercyjnie przetestowane przed rozpoczęciem inwestycji
- Netia oczekuje, że utrzyma wydatki inwestycyjne na poziomie niższym niż 15% rocznych przychodów nawet w latach najbardziej intensywnych inwestycji w rozbudowę sieci
- Transformacja sieci jest planowana na lata 2012-2016

## RGU<sup>1</sup> na użytkownika w segmencie klientów indywidualnych (x)<sup>2</sup>



## Więcej klientów korzystających z usług oferowanych w pakietach<sup>1</sup>

- Liczba RGU będzie wzrastać dzięki dalszemu postępowi w sprzedaży usług pakietowych 2play i wprowadzeniu w 2011 r. do oferty usług telewizyjnych
  - „Pilot” usług telewizyjnych został już rozpoczęty w IV kwartale 2010 r. w wybranych regionach

# Stabilna prognoza średnioterminowa i perspektywa długoterminowa; Zrównoważony wzrost powinien umocnić pozycję finansową Netii w przyszłości

## Prognoza średnioterminowa (do 2012 roku)

<b>Roczny wzrost przychodów (CAGR) – ogółem</b>	3% - 5%
<b>Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych</b>	5% - 10%
<b>Marża EBITDA</b>	
23%	2010
28%	2012
<b>Rosnący trend zysku operacyjnego</b>	2010 - 2012
<b>Rosnący trend przepływów wolnych środków pieniężnych</b>	2009 - 2012
<b>Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku</b>	2010
<b>1 milion klientów usług szerokopasmowych</b>	2012

## Strategiczne cele finansowe (po 2012 roku)

**Wzrost łącznego udziału<sup>1</sup> w rynku usług stacjonarnych** z poziomu 11,5% do co najmniej 15%

**Oczekiwany wzrost przychodów** ponad 2% rok-do-roku skutkujący wzrostem udziału w wartości rynku

**Marża EBITDA** utrzymana w przedziale 26% – 28%

**Relacja nakładów inwestycyjnych do przychodów** w trakcie modernizacji sieci (w latach 2011 – 2013) utrzymana poniżej 15%, malejąca następnie (w latach 2014-2020) do 10% – 12%

**Marża OpFCF** w relacji do przychodów nadal powyżej 10%

Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu potencjalnych przełomowych akwizycji

# Działalność akwizycyjna Netii i polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy będą ściśle powiązane

## Finansowanie akwizycji

- Dopóki będą istniały możliwości znaczących akwizycji o charakterze konsolidacyjnym:
  - Netia będzie starała się utrzymać 'fundusz akwizycyjny' na poziomie 300 mln PLN
  - Pozostaną w mocy porozumienia w sprawie finansowania zewnętrznego (możliwość pozyskania 700 mln PLN)
- Pozyskanie dodatkowego finansowania na wielokrotne akwizycje powinno być osiągalne z uwagi na fakt, że główne cele przejścia generują dodatnią EBITDA
- Netia będzie kontynuować akwizycje sieci ethernetowych przy wykorzystaniu własnych środków
- Netia będzie wykorzystywać możliwości pojawiające się na rynku by realizować inne akwizycje wzrostowe, które będą zgodne z realizowaną Strategią 2020
- Zdaniem Zarządu, ekspansja poprzez akwizycje jest optymalnym sposobem na podwyższenie w długim terminie dźwigni biznesowej do poziomu 1x-2x EBITDA

## Polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy

- Zarząd zamierza przedstawić propozycję zwrócenia akcjonariuszom nadwyżki środków finansowych ponad poziom 300 mln PLN 'funduszu akwizycyjnego' w formie wykupu akcji własnych i/lub dywidendy
- O ile Zarząd uzna, że okoliczności nie pozwalają już dłużej na przeprowadzenie istotnych akwizycji o charakterze konsolidacyjnym, zaproponuje zwrot akcjonariuszom objętej 'funduszem akwizycyjnym' kwoty 300 mln PLN



## Podsumowanie

- Skutecznie realizujemy naszą dotychczasową strategię, a większość kluczowych celów, które zostały zdefiniowane w 2007 roku, została bądź już osiągnięta, bądź jest w końcowej fazie realizacji
  - Będziemy nadal realizować cele wyznaczone do 2012 roku w obowiązującej prognozie, przy czym najbliższe 24 miesiące będą okresem przygotowawczym do wdrożenia Strategii 2020
- Strategia 2020 pozwoli Netii osiągnąć pozycję lidera w Polsce jako on-line gateway, dostarczającego zintegrowane i przyjazne użytkownikowi rozwiązania, oferującego najwyższy poziom obsługi klienta, tworzonego przez pracowników z pasją, którzy są zainspirowani naszymi wartościami
  - Strategia 2020 będzie skoncentrowana na powiększaniu bazy klienckiej Netii i jej wartości poprzez dostarczanie zintegrowanych usług telekomunikacyjnych i rozwiązań multimedialnych końcowym użytkownikom, przy jednoczesnym zaoferowaniu najwyższego, wyróżniającego Spółkę na rynku poziomu obsługi klienta
  - Infrastruktura dostępu nowej generacji (NGA) będzie wspierać rozwój i dostarczanie naszym klientom innowacyjnych, wysokiej jakości i przyjaznych użytkownikowi usług
  - Zakończenie budowy infrastruktury LLU wraz z selektywną modernizacją sieci miedzianej do potrzeb NGA i komercyjnym wdrożeniem usług TV pozwolą nam zaoferować zintegrowaną ofertę produktową 3play+, podnoszącą wartość klienta i poziom jego doświadczeń w relacjach z firmą (*customer experience*)
  - Będziemy kontynuować działalność na bazie dostępu regulowanego, poszukując nowych klientów indywidualnych i równocześnie utrzymując koncentrację na tradycyjnie wysoko efektywnym segmencie klientów biznesowych
  - Netia będzie się koncentrować na możliwościach przeprowadzenia akwizycji, w tym sieci ethernetowych oraz zwłaszcza na transakcjach o charakterze przełomowym, podnoszących wycenę Spółki
    - Zarząd zamierza przedstawić propozycję zwrócenia akcjonariuszom nadwyżki środków finansowych ponad poziom 300 mln PLN 'funduszu akwizycyjnego' w formie wykupu akcji własnych i/lub dywidendy
    - O ile Zarząd uzna, że okoliczności nie pozwalają już dłużej na przeprowadzenie istotnych akwizycji o charakterze konsolidacyjnym, zaproponuje zwrot akcjonariuszom objętej 'funduszem akwizycyjnym' kwoty 300 mln PLN
  - Osiąganie 'najlepszych w segmencie' wyników finansowych i operacyjnych wśród porównywalnych spółek europejskich będzie głównym długoterminowym celem Netii, realizowanym poprzez wzrost udziału w rynku i podnoszenie rentowności





*Dziękujemy za uwagę*