



# Wyniki finansowe za IV kwartał i rok obrotowy 2010

---

*Telekonferencja z inwestorami*  
22 lutego 2011

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

**netia**  
WOLNOŚĆ WYBORU

## Podsumowanie | Netia opublikowała bardzo dobre wyniki za 2010 r.

	Wykonanie 2010	Prognoza 2010 <sup>1</sup>
Przychody (mln PLN)	1.569	1.550+
Skorygowana EBITDA <sup>1</sup> (mln PLN)	359	355+
Marża Skorygowanej EBITDA (%)	23%	23%
EBITDA (mln PLN)	586	360+
Skorygowany EBIT (bez odwrócenia odpisu aktualizującego) (mln PLN)	65	60+
EBIT (mln PLN)	286	--
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć) (mln PLN)	200	220
Nakłady inwestycyjne w relacji do przychodów (%)	13%	14%
<hr/>		
Liczba klientów usług szerokopasmowych <sup>2</sup> (tys.)	690	700
Liczba klientów usług głosowych (własna sieć + WLR) (tys.)	1.231	1.225
Liczba uwolnionych węzłów LLU	512	500+

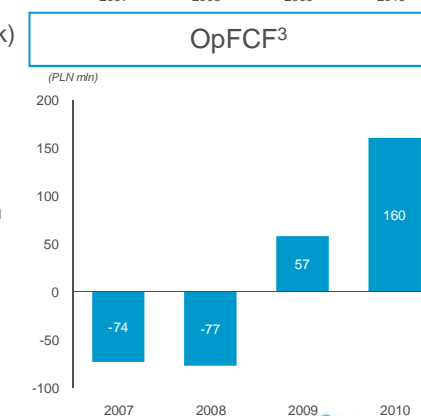
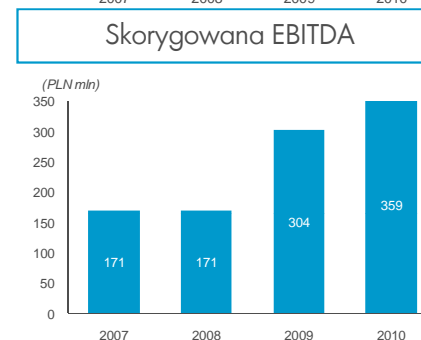
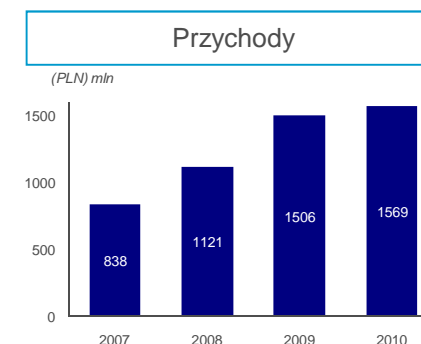
Źródło: Spółka

<sup>1</sup> Skorygowana EBITDA nie obejmuje zysku z tytułu odwrócenia wcześniejszych odpisów aktualizujących, zysku ze sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4, jednorazowego kosztu restrukturyzacyjnego związanego z programem redukcji kosztów (Program „Profit”) oraz kosztów związanych z przejęciami (pozycja ponoszona w koszty od 2010 r. w wyniku zmian w standardach rachunkowości IFRS wobec jej wcześniejszej kapitalizacji). Skorygowany EBIT został przedstawiony w sposób porównywalny do prognozy, tj. bez uwzględnienia księgowego zysku z tytułu odwrócenia wcześniejszych odpisów aktualizujących.

[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl) <sup>2</sup> Prognoza liczby klientów usług szerokopasmowych (z wyłączeniem akwizycji sieci ethernetowych) została zaktualizowana w ciągu 2010 roku z 680 do 700 tys. po ogłoszeniu wyników za I kwartał 2010 r. Wyłączając akwizycje sieci ethernetowych, Netia miała na koniec 2010 r. ok. 675 000 tys. usług szerokopasmowych.

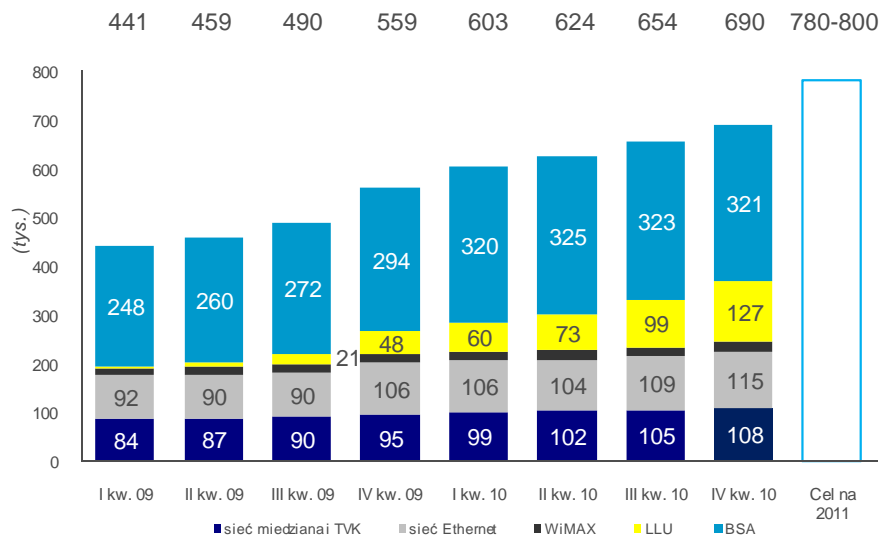
# Podsumowanie | Kluczowe osiągnięcia w IV kwartale i 2010 r.

- Przychody wyniosły PLN 1.569m w 2010 r. (+4% r-d-r) oraz PLN 394m w IV kw. 2010 (+2% r-d-r, 0% k-d-k)
- Udziały rynkowe Netii nadal odnotowują dynamiczny wzrost
  - 690 tys. klientów internetowych (+23% r-d-r, +6% k-d-k) i 1.231 tys. klientów głosowych (+6% r-d-r, +1% k-d-k)
  - Udziały rynkowe wzrosły do 11,5% w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowego Internetu oraz 13,1% w rynku telefonii stacjonarnej
  - Udział w przyłączeniach netto klientów stacjonarnych usług szerokopasmowego Internetu<sup>1</sup> za cały 2010 r. szacowany powyżej 30%
- Netia odnotowała istotne przyspieszenie w ramach lokalnej pętli (LLU)
  - 512 uwolnionych węzłów, 127 tys. klientów na koniec 2010 r. wobec 48 tys. klientów na koniec 2009 r.
  - Rekordowe 28 tys. przyłączy netto klientów LLU w IV kw. 2010 r.
  - 64 tys. klientów zmigrowanych łącznie na bardziej rentowne LLU z BSA/WLR
- Odwrócenie odpisu aktualizującego w kwocie PLN 221m odnotowane w IV kw. 2010 r.
  - Podwyższa zyski netto oraz kapitał dostępny do podziału pomiędzy akcjonariuszy za 2010 r., zwiększając jednocześnie poziom amortyzacji założonej w latach kolejnych
  - Nie obejmuje spodziewanych przepływów środków pieniężnych z tytułu wielu nowych projektów zaplanowanych w Strategii 2020
- Dalsza poprawa rentowności na poziomie zysku EBITDA
  - Skorygowana EBITDA<sup>2</sup> wyniosła PLN 359m w 2010 r. (+18% r-d-r) oraz PLN 88m w IV kw. (+14% r-d-r, +3% k-d-k)
  - EBITDA wyniosła PLN 586m w 2010 r. (+87% r-d-r) oraz PLN 308m w IV kw. (+240% r-d-r, +243% k-d-k)
- Zysk operacyjny (EBIT) za cały 2010 r. wyniósł PLN 286m (Skorygowany EBIT<sup>2</sup> wyniósł PLN 59m)
- Zysk netto za cały 2010 r. wyniósł PLN 264m (Skorygowany zysk netto<sup>2</sup> wyniósł PLN 54m)
- Netia wygenerowała wolne operacyjne przepływy pieniężne (OpFCF)<sup>3</sup> w całym 2010 r. w wysokości blisko PLN 160m (wyłączając akwizycje sieci ethernetowych)
- Projekt „Klientomania” przekroczył półmetek
- Strategia 2020, długoterminowa prognoza i polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy opublikowane 13 stycznia 2011 r.
- Prognoza na 2011 rok przedstawiona dzisiaj

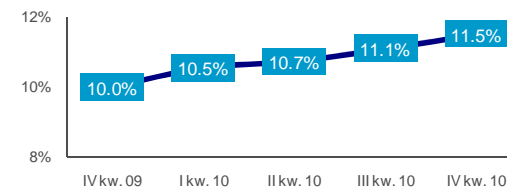


# Usługi szerokopasmowe | Stabilny wzrost bazy klientów

## Usługi szerokopasmowe



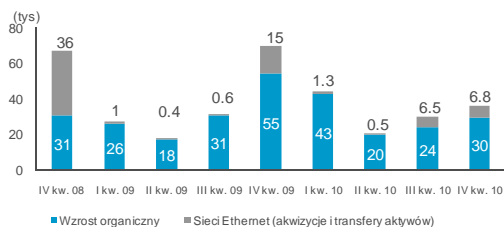
## Udział rynkowy<sup>1</sup>



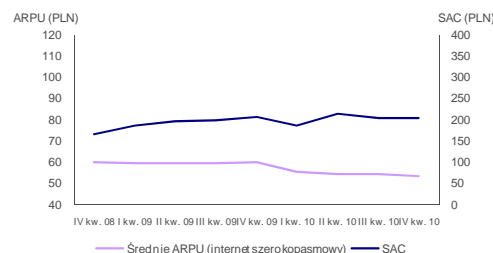
## Komentarze

- 35% klientów internetowych w sieci własnej Netii
- Ponad 30% udział w przyłączeniach netto w całym 2010 r.
- 127 tys. klientów LLU
- 40 tys. klientów zmigrowanych w 2010 r. z BSA/WLR na bardziej rentowne LLU podniosło łączną liczbę migracji do 64 tys.
- Netia prognozuje 780-800 tys. klientów Internetu do końca 2011 r.

## Przyłączenia netto usług internetowych



## Średni poziom ARPU oraz SAC

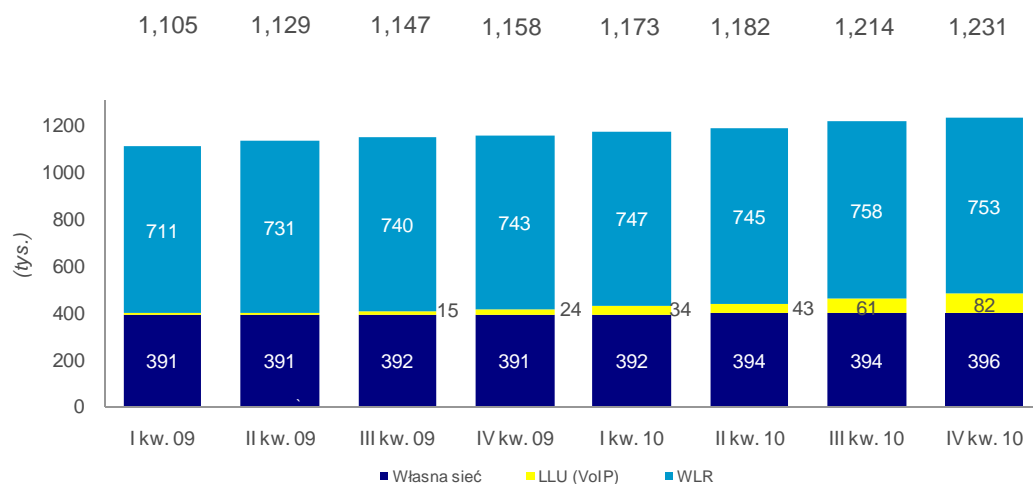


Źródło: Netia, informacje publiczne

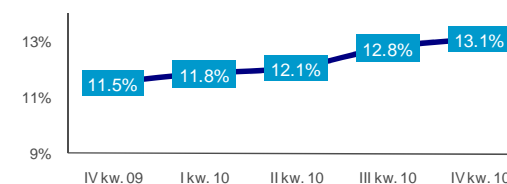
<sup>1</sup> Na podstawie szacunków Netii dla stacjonarnego rynku usług szerokopasmowych w Polsce

# Usługi głosowe | Dalszy wzrost sprzedaży usług głosowych

## Linie głosowe



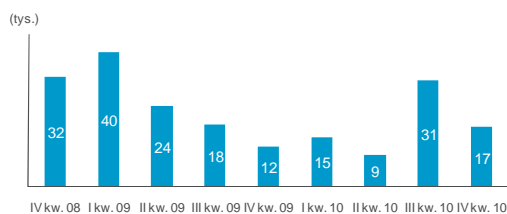
## Udział rynkowy<sup>1</sup>



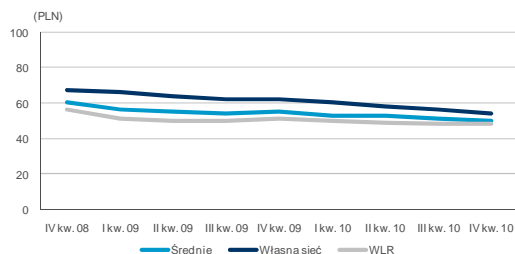
## Komentarze

- 1.231 tys. usług głosowych na koniec 2010 r.
- 32% klientów głosowych w sieci własnej Netii
- Netia prognozuje do końca 2011 r. co najmniej utrzymanie bazy klientów usług głosowych
- ARPU z usług głosowych w powolnym 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 IV kwartał i 2010 r.

(PLN' 000)

	2008	2009	2010	2010			
				I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
Przychody	1,112,394	1,505,871	1,569,296	386,979	393,698	394,465	394,154
Wzrost (% r-d-r)	42.5%	34.3%	4.2%	3.0%	5.4%	6.5%	2.0%
Zysk brutto	297,655	500,385	493,317	126,755	131,491	115,870	119,201
Marża	26.8%	33.2%	31.4%	32.8%	33.4%	29.4%	30.2%
Skorygowana EBITDA <sup>1</sup>	170,641	303,950	359,494	90,799	95,433	85,525	87,737
Marża	15.2%	20.2%	22.9%	23.5%	24.2%	21.7%	22.3%
Wzrost (% r-d-r)	0.0%	78.1%	18.3%	26.9%	29.4%	4.4%	14.3%
Skorygowany EBIT <sup>1</sup>	na	5,384	58,810	16,827	20,647	10,114	11,222
EBIT	(99,706)	14,268	285,755	19,554	20,485	14,379	231,337
Skorygowany wynik netto <sup>1</sup>	(122,776)	(7,250)	54,594	11,617	15,726	8,145	19,012
Wynik netto	230,605	88,697	263,895	14,344	15,564	12,410	221,577
Aktywa łącznie	2,282,705	2,341,569	2,568,569	2,298,757	2,361,929	2,361,982	2,568,569
Środki pieniężne netto i bony skarb.	192,685	239,692	345,216	206,339	272,472	313,313	345,216
Dostępne linie kredytowe <sup>2</sup>	375,000	295,000	---	295,000	295,000	---	---

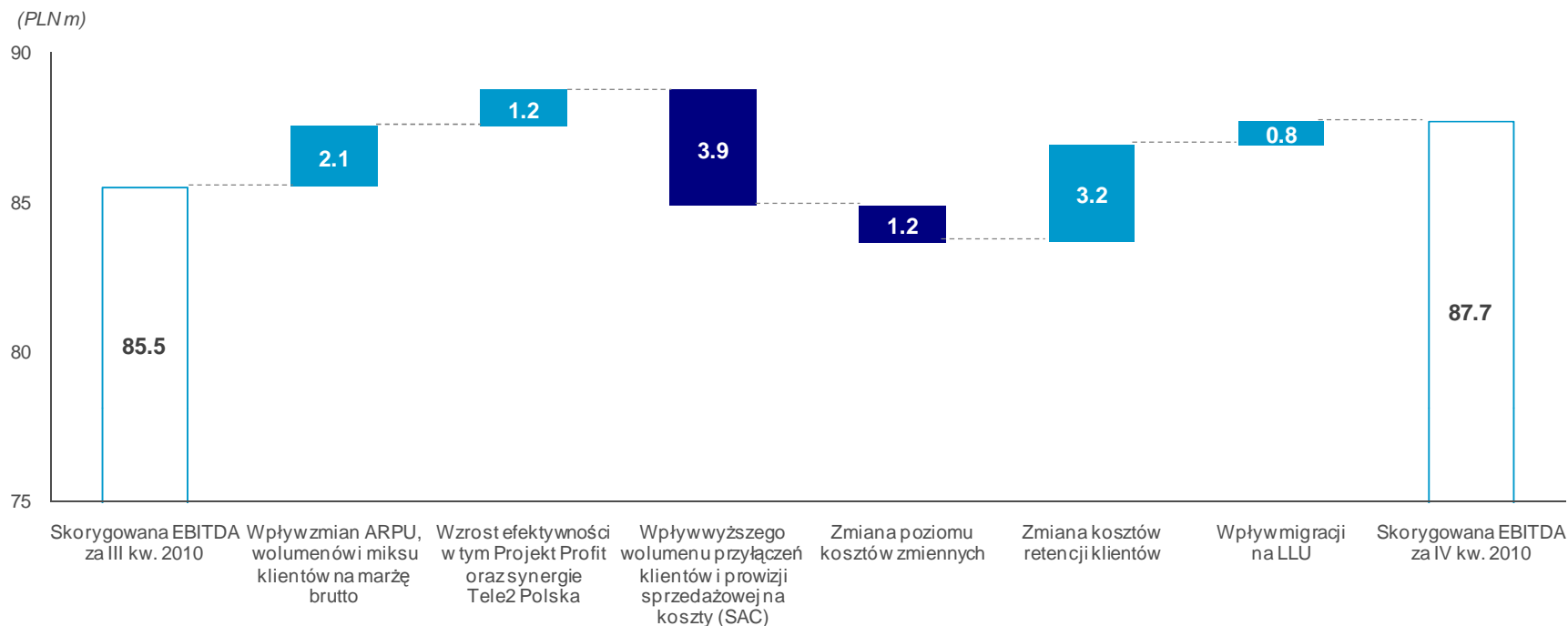
<sup>1</sup> Skorygowana EBITDA, EBIT i wynik netto nie uwzględniają w odpowiednich pozycjach: zysku z tytułu odwrócenia odpisów aktualizujących (2010), kosztów restrukturyzacji w ramach projektu „Profit” (2009-2010), kosztów dotyczących przejęć (2010), pozytywnego wpływu księgowego na wynik finansowy z porozumienia z TP (2009), zysków na sprzedaży transz sprzętu transmisyjnego do P4 (2009-2010), pierwotnego rozpoznania aktywa z tytułu podatku odroczonego (2009), zysku na sprzedaży inwestycji w P4 (2008) oraz wpływu pozycji jednorazowych na podatek (2009-2010)

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



## Ewolucja zysku EBITDA | Wyższy poziom przyłączeń brutto, spadek kosztów retencji k-d-k

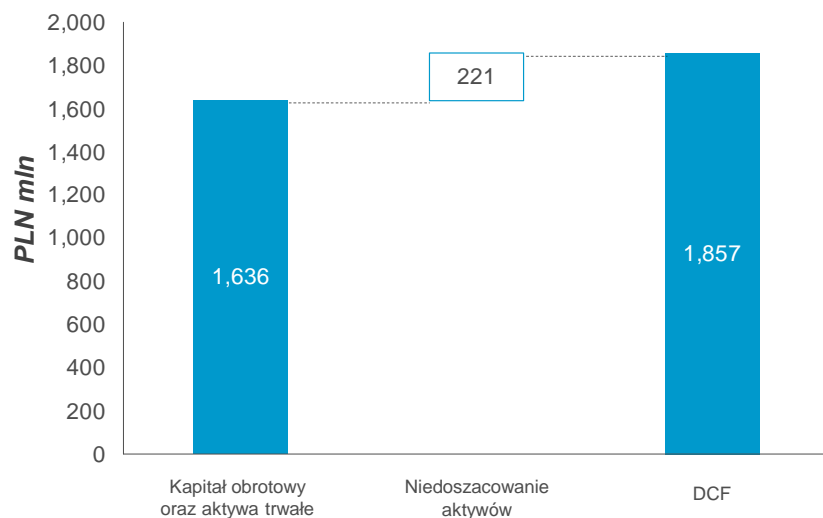
### Kluczowe elementy wzrostu rentowności EBITDA pomiędzy III kw. 2010 r. i IV kw. 2010 r.



- Wyższy poziom przyłączeń brutto w IV kw. 2010 r. związany z przedsięwziętą ofertą promocyjną przyczynił się do wzrostu kosztów pozyskania klientów
- Efekt ten został częściowo zredukowany poprzez wzrost efektywności wewnątrz organizacji dzięki osiągnięciom Projektu Profit oraz ekstrakcji synergii z akwizycji Tele2 Polska
- Intensywne działania retencyjne prowadzone w III kw. 2010 r. przyniosły oczekiwany efekt w postaci redukcji liczby odejść klientów (churn) w IV kw. 2010 r., a koszty retencji spadły kwartał do kwartału
- Migracja klientów BSA/WLR na bardziej rentowne usługi LLU przyczyniła się do poprawy rentowności EBITDA

# Niedoszacowanie aktywów | Zmiana w profilu rentowności Spółki

## Kalkulacja odwrócenia utraty wartości majątku trwałego<sup>1</sup>



## Metodologia

- Wartość bilansowa poddana testowi na utratę wartości majątku trwałego obejmuje aktywa trwałe oraz kapitał obrotowy Spółki nie uwzględniając:
  - Stanu środków pieniężnych (PLN 345 mln)
  - Aktywa z tytułu odroczonego podatku (PLN 53 mln)
  - Należności podatkowej w sporze z UKS (PLN 58 mln)
- Wycena dochodowa (DCF) bazuje na biznes planie Spółki i nie bierze pod uwagę kreowania wartości z tytułu planowanych lub przyszłych projektów zawartych w Strategii 2020:
  - Modernizacji sieci (NGA)
  - Wdrożenia usług telewizyjnych
  - Przyszłych akwizycji
- Użyty koszt kapitału (WACC) to 11.75% a wzrost rezydualny (TGR) -1.2%

## Komentarz

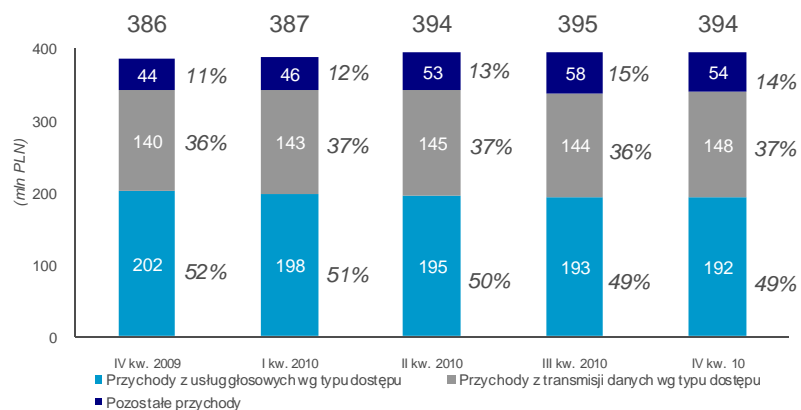
- W latach 2000-2006 Netia dokonała istotnych odpisów z tytułu utraty wartości majątku trwałego na kwotę PLN 1.155m związanych z profilem rentowności jej działalności operacyjnej
- Zmiana w profilu rentowności Netii oraz jego prognozie na przyszłość spowodowała, że test na utratę wartości aktywów za 2010 r. wykazał wyższą wartość szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych niż wartość bilansowa aktywów, co skutkowało odwróceniem odpisów aktualizujących na kwotę PLN 221m
- W rezultacie, pewna część utraty wartości majątku trwałego ulega odwróceniu powodując (i) wzrost sumy bilansowej Spółki, (ii) jednorazowy wzrost zysku operacyjnego Spółki, (iii) wyższy poziom deprecjacji i amortyzacji majątku trwałego w przyszłości
- Dokonane przeszacowanie skutkuje wzrostem zysku netto Spółki za 2010 rok finansowy oraz jej rezerw na poczet potencjalnej dywidendy
- Przeszacowania tego typu występują w sektorze telekomunikacyjnym niezwykle rzadko

Źródło: Spółka  
1 Por. Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe Netii SA za 2010 rok finansowy

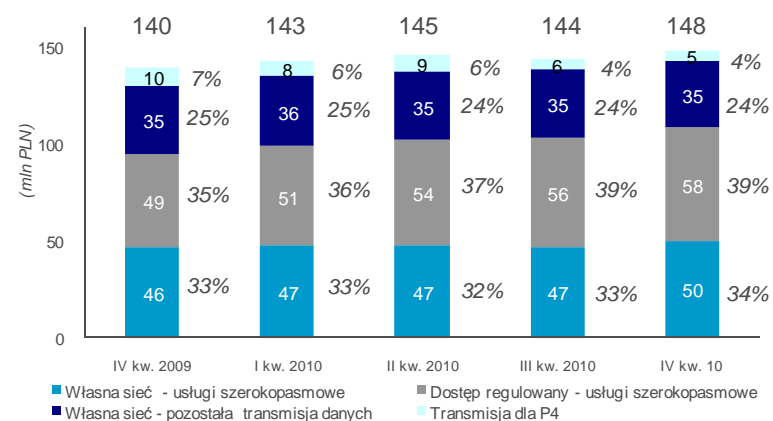


# Przychody | Przychody w podziale na usługi

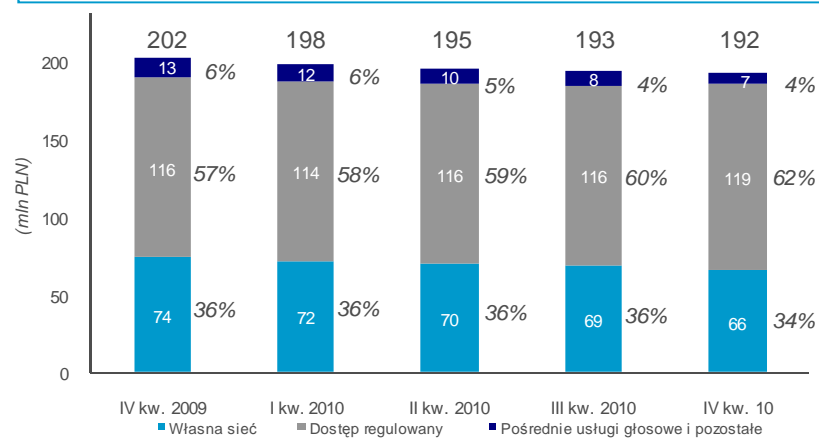
## Przychody w podziale na usługi



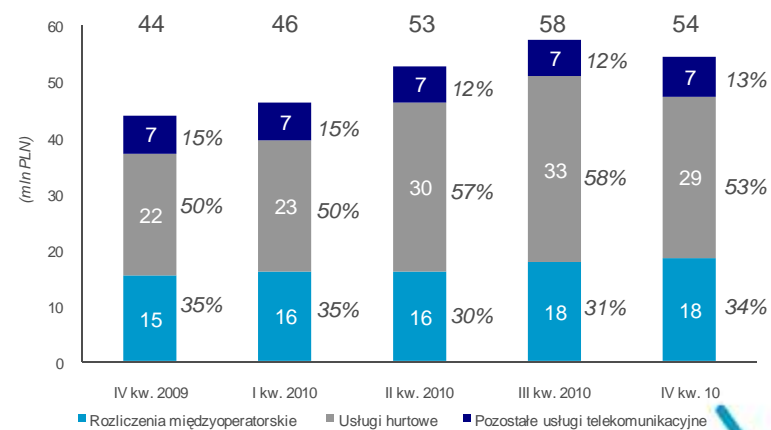
## Przychody z transmisji danych wg typu dostępu



## Przychody z usług głosowych wg typu dostępu



## Pozostałe przychody

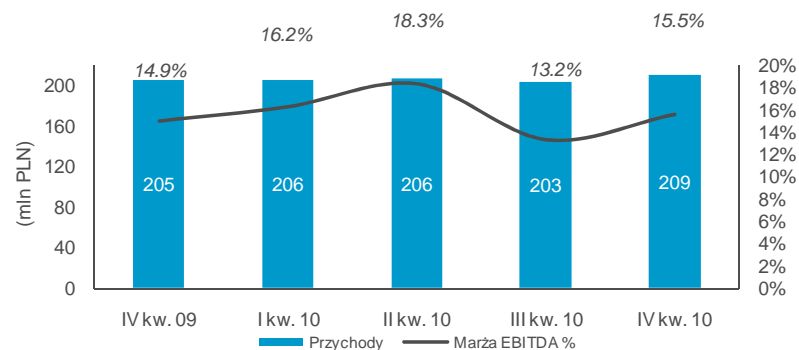


Źródło: Spółka

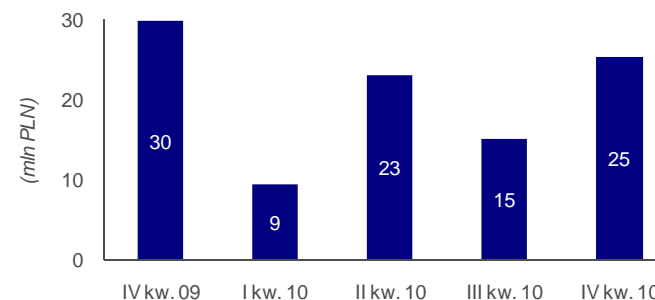
[www.inwestor.netia.pl](http://www.inwestor.netia.pl)

## Segmenty operacyjne | Klienci indywidualni

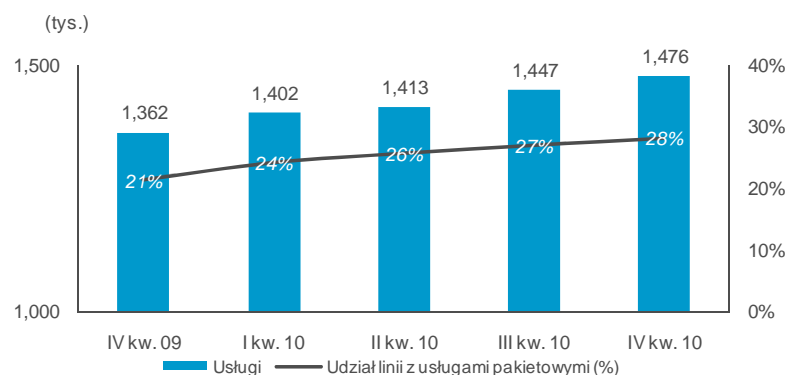
### Przychody i marża EBITDA



### Nakłady inwestycyjne



### Liczba usług<sup>1</sup>



### Komentarz

- Wzrost przychodów w ujęciu kwartalnym po przeprowadzeniu w III kw. 2010 r. agresywnej akcji promocyjnej oraz przedłużeniu wkrótce wygasających umów z istniejącą bazą abonencką
  - Przedłużenie umów na relatywnie lepszych warunkach by w przyszłości efektywnie konkurować na rynku
- Spadek kosztów retencji bazy klienckiej przyczynił się do wzrostu rentowności operacyjnej w IV kw. 2010 r.
- Bezpośrednie przyłączenia klientów obu usług (2play) wspomagają efekt skali działalności operacyjnej

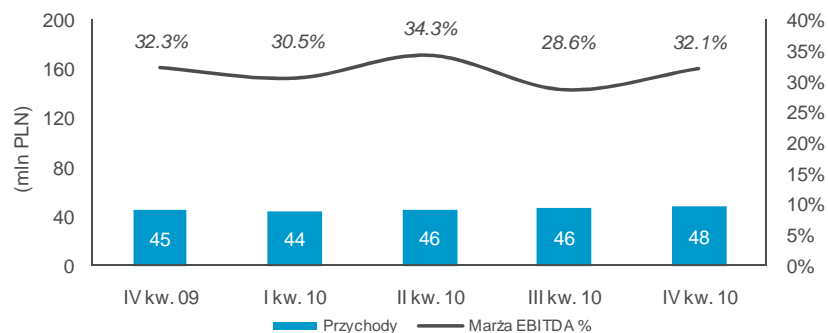
Źródło: Spółka

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

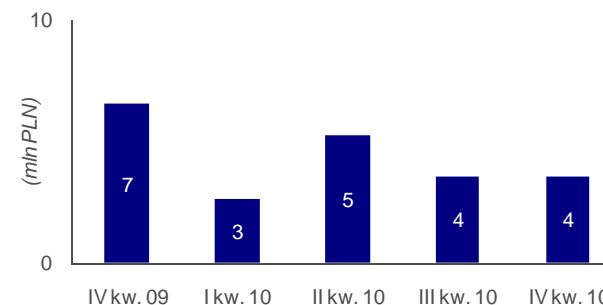
[www.investor.netia.pl](http://www.investor.netia.pl)

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

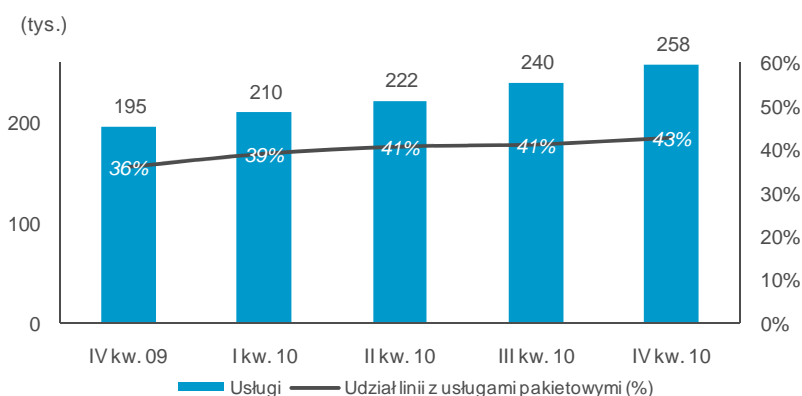
Przychody i marża EBITDA



Nakłady inwestycyjne



Liczba usług<sup>1</sup>



Komentarz

- Przychody wzrosły w wyniku agresywnych kampanii promocyjnych prowadzonych w III kw. 2010 r.
- Dalszy postęp w rozwoju usług pakietowych 2play świadczone na 43% linii
- Presja na ARPU ma miejsce w dalszym ciągu w związku z konkurencyjnym otoczeniem na rynku

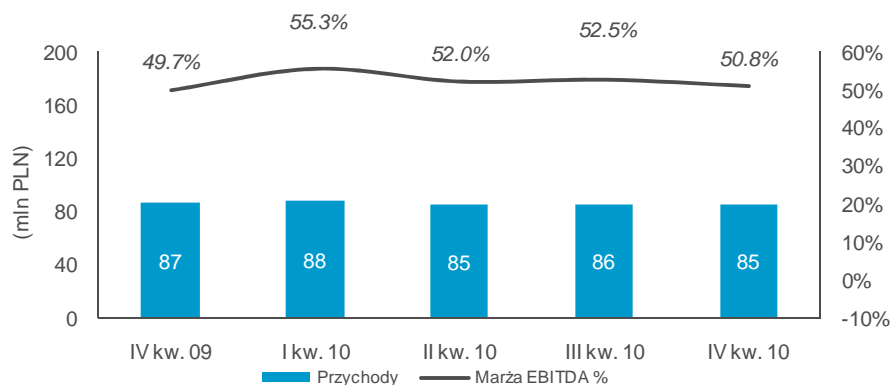
Źródło: Spółka

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

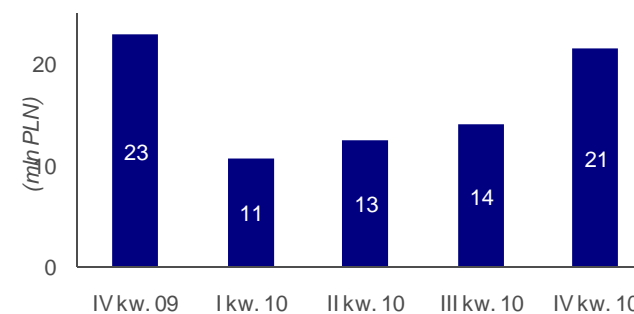
[www.investor.netia.pl](http://www.investor.netia.pl)

## Segmenty operacyjne | Klienci biznesowi

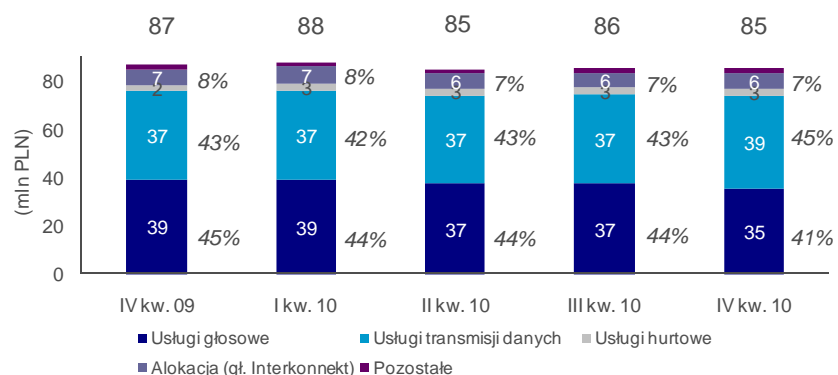
Przychody i marża EBITDA



Nakłady inwestycyjne



Przychody od klientów biznesowych wg typu usług



Komentarz

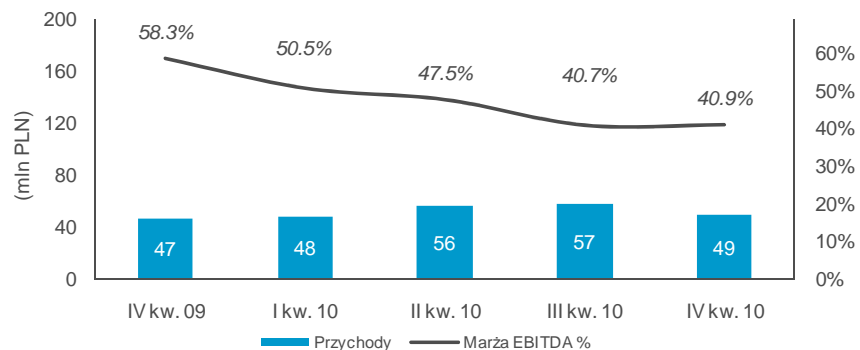
- Generujący strumień pieniężny i stabilny model biznesowy
- Wzrost przychodów coraz bardziej uzależniony od pozyskania klientów usług transmisji danych
- Wyższa marża operacyjna z wykorzystania własnej infrastruktury w przypadku większości usług

Źródło: Spółka

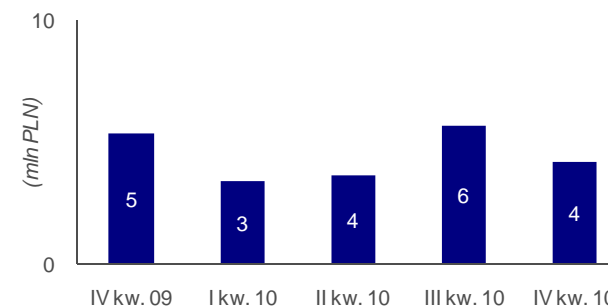
[www.investor.netia.pl](http://www.investor.netia.pl)

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

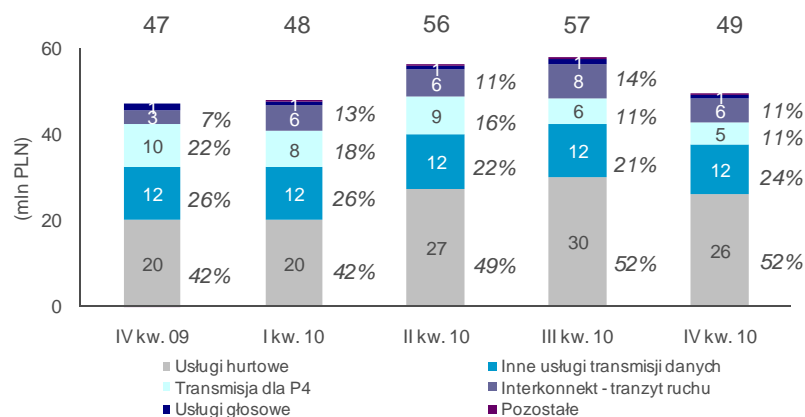
## Przychody i marża EBITDA<sup>1</sup>



## 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
- Spadek marży w 2010 r. związany z niższymi przychodami od P4 i wyższymi przychodami z tytułu usług hurtowych

Źródło: Spółka

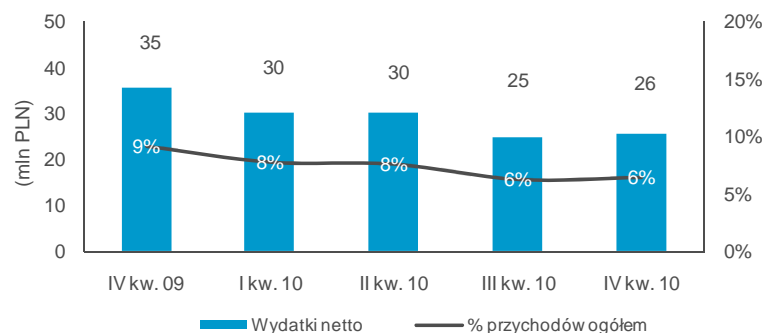
<sup>1</sup> Usługi dla innych operatorów

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

<sup>1</sup> Marża EBITDA została przekształcona tak, aby wykluczyć efekt na sprzedaży transzy sprzętu transmisyjnego do P4 w I kw. i III kw. 2010 r.

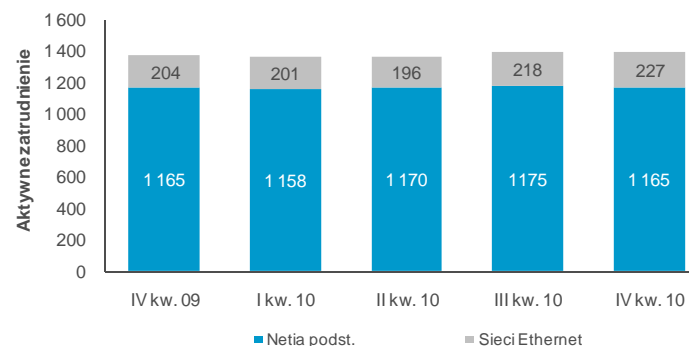
# Koszty operacyjne | Niższy poziom kosztów utrzymany

## Wydatki netto w segmencie Pozostałe<sup>1</sup>

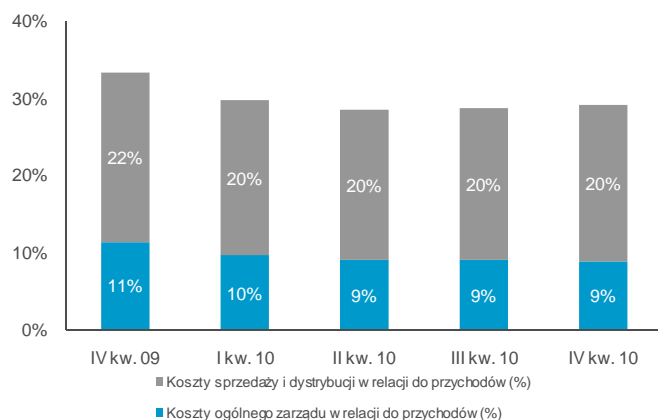


## Zatrudnienie

Łączne zatrudnienie <sup>1</sup>	1,432	1,410	1,416	1,450	1,441
Aktywne zatrudnienie <sup>2</sup>	1,369	1,359	1,366	1,393	1,392



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



## Komentarze

- Koszty sprzedaży, dystrybucji i ogólnego zarządu spadły o 11% r-d-r na skutek poprawy efektywności, związanej głównie z realizacją projektu „Profit”
- Koszty te w relacji do przychodów zmniejszyły się w IVkw. 2010 r. o 4 punkty procentowe r-d-r
- Aktywne zatrudnienie na poziomie 1.392 etatów uwzględnia zatrudnienie w kolejnej spółce ethernetowej nabytej w IV kw. 2010 r. (14 etatów)

Źródło: Spółka

<sup>1</sup> Wydatki netto zostały skorygowane o następujące pozycje jednorazowe: księgowy zysk z tytułu odwrócenia odpisów aktualizujących (IV kw. 2010), koszty restrukturyzacji w ramach projektu „Profit” (2009-2010), koszty dotyczące przejęć (IV kw. 2010) i pozytywny wpływ księgowy na wynik finansowy z porozumienia z TP (IV kw. 2009)

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

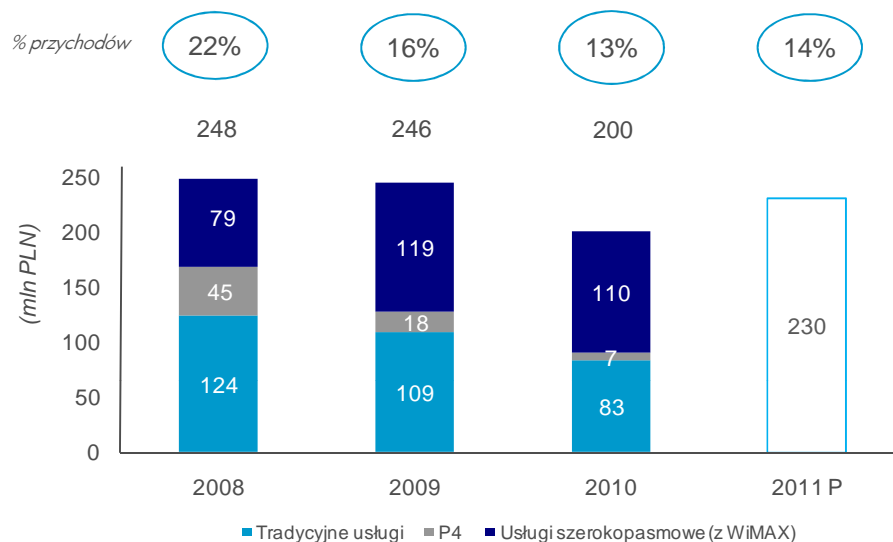
<sup>2</sup> Ekwivalenty pełnych etatów

<sup>3</sup> Ekwivalent 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



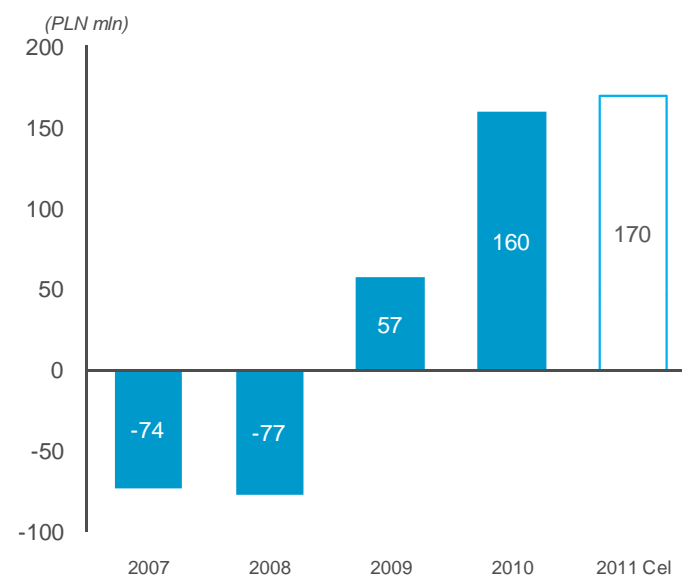
# Wyniki finansowe | Nakłady inwestycyjne i FCF operacyjny

## 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 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
- Głównymi inwestycjami w 2011 r. będą rozbudowa infrastruktury LLU do 700 węzłów i pierwsze projekty modernizacyjne (NGA)

## OpFCF<sup>1</sup>



- Wolne operacyjne przepływy środków pieniężnych (OpFCF) za ostatnie 2010 r. na poziomie PLN 160m
- OpFCF prognozowany na 2011 r. na poziomie PLN 170m (przed akwizycjami)

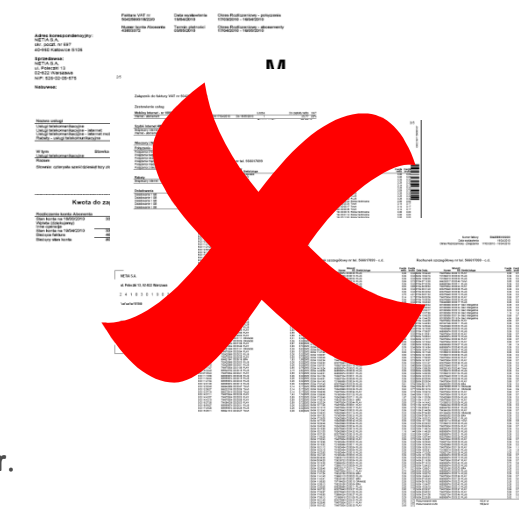
## Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku netto | Komentarz

PLN'000	2009	2010	Zmiana
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>303,950</b>	<b>359,494</b>	<b>+18%</b>
<b>Pozycje jednorazowe:</b>			
Zysk na odwróceniu odpisów aktualizujących	-	221,184 <sup>1</sup>	<i>nm</i>
Zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4	5,298	7,298	+38%
Pozytywny wpływ księgowy z tytułu umowy z TP	15,326	-	<i>nm</i>
Koszty restrukturyzacji w ramach projektu „Profit”	(11,740)	(790)	-93%
Koszty dotyczące przejęć	-	(747) <sup>2</sup>	<i>nm</i>
<b>EBITDA</b>	<b>312,834</b>	<b>586,439</b>	<b>+87%</b>
Amortyzacja	(298,566)	(300,684)	+0.7%
<b>EBIT</b>	<b>14,268</b>	<b>285,755</b>	<i>nm</i>
Przychody / (koszty) finansowe netto	(13,143)	3,014	<i>nm</i>
<i>w tym różnice kursowe netto</i>	(8,134)	(991) <sup>3</sup>	<i>nm</i>
Podatek dochodowy netto	87,572	(24,874) <sup>4</sup>	<i>nm</i>
<b>Zysk / (Strata) netto</b>	<b>88,697</b>	<b>263,895</b>	<b>+197%</b>
Liczba akcji (podstawowa)	389,277,294	389,328,713	<i>na</i>
<b>EPS (w PLN, podstawowy)</b>	<b>0.23</b>	<b>0.68</b>	<i>nm</i>

- <sup>1</sup> Odwrócenie odpisu aktualizującego nie obejmuje spodziewanych przepływów środków pieniężnych z tytułu nowych projektów zaplanowanych w Strategii 2020
- <sup>2</sup> Nowy międzynarodowy standard rachunkowości wszedł w życie od 1 stycznia 2010 r.
- <sup>3</sup> Korzystniejszy wynik na kosztach finansowych kontrybuuje do relatywnie wyższego zysku netto
- <sup>4</sup> Podatek za 2010 r. zawiera PLN 18.6m z tytułu podatku odroczonego dot. pozycji jednorazowych. Pozycja bez wpływu gotówki.

# Klientomania | Kluczowy ogólnofirmowy projekt w 2010 r. na półmetku

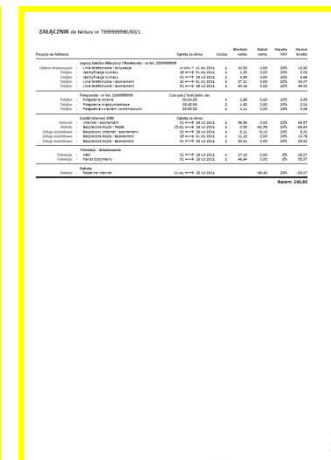
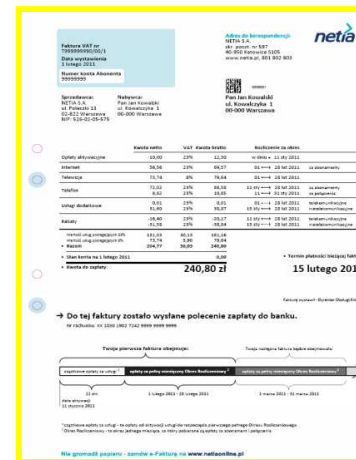
- Netia uruchomiła projekt 'Klientomania' w celu:
  - Zwiększenia poziomu satysfakcji klientów na każdym etapie relacji klient-Netia
  - Zdobycia pozycji lidera rynkowego w obsłudze klienta i jakości dostarczanych usług
- Netia tworzy kolejną przewagę konkurencyjną poprzez ten projekt
  - Netia oczekuje, że pozwoli on uzyskać wymierny wzrost satysfakcji klientów
  - Projekt zostanie sfinansowany w ramach uzyskanego wzrostu sprzedaży i wyższego poziomu utrzymania klienta
- Realizacja projektu 'Klientomania' jest na półmetku
- Wdrożenie kolejnych inicjatyw w ramach projektu jest zaplanowane na I półrocze 2011 r.



## Przykłady wdrożonych inicjatyw:

- ✓ Uproszczenie i skrócenie procedur uruchomienia usług szerokopasmowych
- ✓ Udoskonalenie procesu zwiększenia przepływności
- ✓ Znaczące skrócenie czasu rozpatrywania reklamacji
- ✓ Wdrożenie e-faktury wraz z bezpiecznym podpisem elektronicznym
- ✓ Aktywna komunikacja z klientem przy użyciu kanałów komunikacji elektronicznej (sms, e-mail)
- ✓ Dedykowane Centrum Obsługi Klientów Biznesowych (SOHO/SME, Corporate)
- ✓ Wyposażenie pracowników terenowych w dodatkowe narzędzia (dedykowane wizytówki, awiza, jednolite materiały merytoryczne)
- ✓ Kampania informacyjna na temat Klientomanii skierowana do wszystkich firm partnerskich

nowy wzór faktury



## Prognoza na 2011 r. | Dalsza koncentracja na wzroście rentowności

	Wykonanie 2010	Prognoza 2011
Przychody ( <i>mln PLN</i> )	1,569	1,610+
Skorygowany zysk EBITDA ( <i>mln PLN</i> )	359	405+
Skorygowana marża EBITDA (%)	23%	25%
EBITDA ( <i>mln PLN</i> )	313	na
Skorygowany EBIT (bez odwrócenia odpisu akt.) ( <i>mln PLN</i> )	65	70+
EBIT ( <i>mln PLN</i> )	286	na
Nakłady inwestycyjne ( <i>bez przejęć</i> ) ( <i>mln PLN</i> )	200	230
Nakłady inwestycyjne jako % przychodów (%)	13%	14%
Wolne przepływy pieniężne (OpFCF) ( <i>mln PLN</i> )	160	170+
Liczba klientów usług szerokopasmowych ( <i>tys.</i> )	690	780-800
Liczba uwolnionych węzłów LLU	512	700

- W 2011 r. Netia zamierza utrzymać na dotychczasowym poziomie bazę klientów usług głosowych
- Powyższa prognoza nie uwzględnia akwizycji sieci ethernetowych

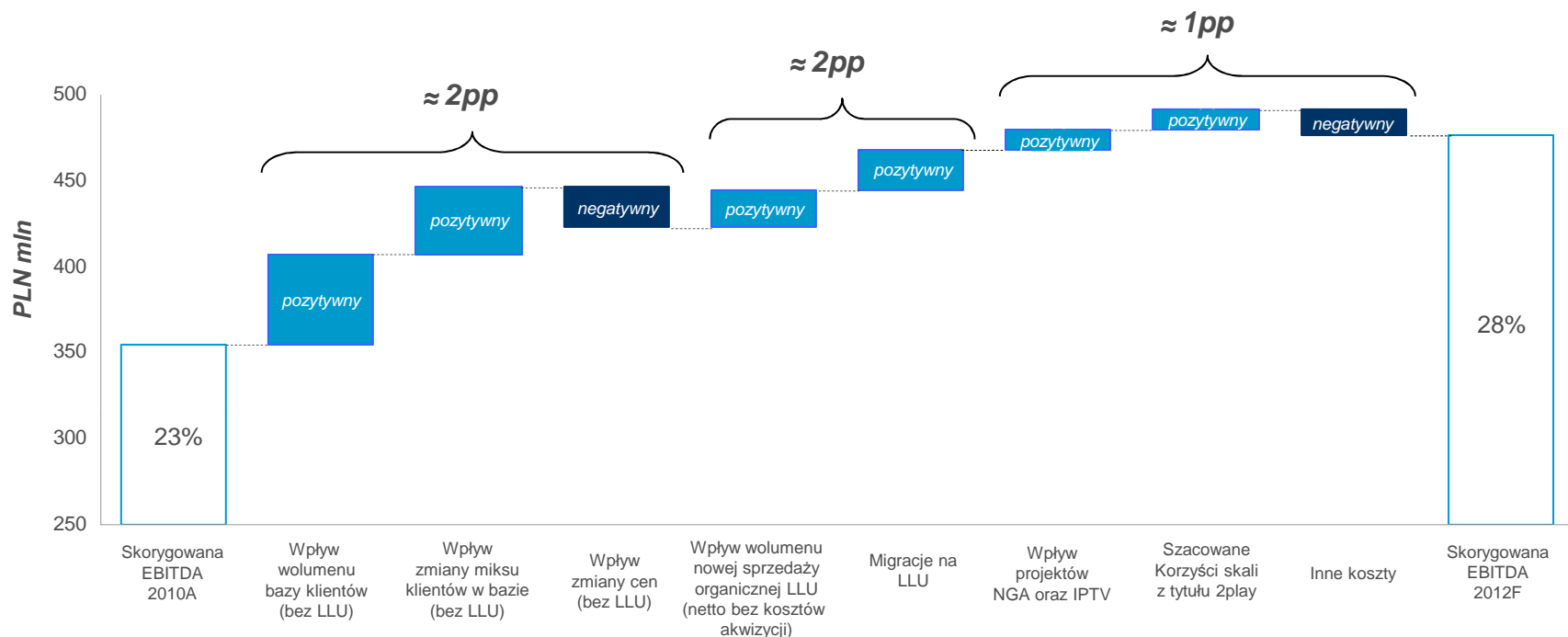
Źródło: Spółka

Prognoza opublikowana w dniu 22 lutego 2011 r.

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

# Marża EBITDA | Dalsza poprawa rentowności do 2012 roku

## Kluczowe czynniki kreowania wartości pomiędzy latami 2010 – 2012



- Planowany wzrost wolumenów bazy klienckiej dzięki przyłączeniom netto w segmentach rynku Home, SoHo/SME oraz Corpo w połączeniu z większym naciskiem na kontrybucję z klientów na własnych sieciach (wył. LLU) powinny mieć pozytywny wpływ na rentowność Spółki w przyszłości mimo negatywnego efektu ciągłej presji cenowej na rynku usług telekomunikacyjnych
- Dalsze zwiększenie pokrycia i zasięgu klientów w ramach usługi LLU będzie kluczowe w osiągnięciu kolejnych dodatkowych korzyści mających wpływ na rentowność Netii do uzyskania poprzez migrację oraz nową sprzedaż do klientów na węzłach w całej Polsce
- Projekt modernizacji sieci (NGA) do 2012 roku będzie miał relatywnie niski wpływ na wyniki operacyjne Spółki a jego kontrybucja wzrośnie do 2020 roku
- Korzyści skali z tytułu klientów 2play powinny wygenerować dalszą istotną poprawę zyskowności na poziomie operacyjnym

Źródło: Spółka

Uwaga: Wyłącznie dla celów ilustracyjnych

## Perspektywa | Zrównoważony wzrost powinien umocnić pozycję Netii w przyszłości

2010-2012

Roczny wzrost przychodów (CAGR) – ogółem 3% - 5%

Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych<sup>1</sup> 5% - 10%

Marża EBITDA

23% 2010

28% 2012

Rosnący trend zysku operacyjnego 2010 - 2012

Rosnący trend przepływów wolnych środków pieniężnych 2009 - 2012

Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku 2010

1 milion klientów usług szerokopasmowych 2012

- Średnioterminowy cel pozyskania 1 miliona klientów usług szerokopasmowych uwzględnia akwizycje sieci ethernetowych

Po roku 2012

Wzrost łącznego udziału<sup>2</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 przetomowych akwizycji

<sup>1</sup> Segment detaliczny oznacza Home, SOHO/ SME, klienci biznesowi

<sup>2</sup> Średni udział w łącznym rynku stacjonarnych usług głosowych i szerokopasmowych w Polsce



## Polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy | Nadwyżki środków będą wykorzystane

### 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 przejęcia 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

Źródło: Spółka

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

## Podsumowanie

---

- Strategia rozwoju usług szerokopasmowych głównym czynnikiem poprawy rentowności i generowania wolnych przepływów środków pieniężnych
- Netia przedstawiła w styczniu 2011 r. Strategię 2020
  - Koncentracja na dalszym pozyskiwaniu klientów usług pakietowych (2play i 3play), rozbudowie infrastruktury i migracji na LLU, obsłudze klienta i modernizacji sieci do standardu NGA
- Odwrócenie odpisu aktualizującego w kwocie PLN 221m odnotowane w IV kw. 2010 r.
  - Nie obejmuje spodziewanych przepływów środków pieniężnych z tytułu nowych projektów zaplanowanych w Strategii 2020
  - Podwyższa zyski netto oraz kapitał dostępny do podziału pomiędzy akcjonariuszy za 2010 r., zwiększając jednocześnie poziom amortyzacji w latach kolejnych
- Netia ma doskonałą pozycję do przeprowadzenia dużych akwizycji
- Polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy, powiązana z działalnością akwizycyjną, ogłoszona w styczniu 2011 r.
- Prognoza na 2011 r.:
  - Wzrost liczby klientów usług szerokopasmowych do 780-800 tys. (bez akwizycji sieci ethernetowych)
  - Wzrost liczby uwolnionych węzłów LLU do 700
  - Wzrost przychodów do ponad PLN 1.610m, skorygowanego zysku EBITDA do ponad PLN 405m i zysku operacyjnego do ponad PLN 70m
  - Rentowność na poziomie zysku netto i wolne przepływy środków pieniężnych w wysokości ponad PLN 170m (bez akwizycji)
  - Nakłady inwestycyjne na poziomie PLN 230m



Dziękujemy za uwagę

---

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

**netia**  
WOLNOŚĆ WYBORU