

Wiodący operator alternatywny w Polsce

Maj 2011

N E T I A



Propozycja inwestycyjna Netii

Największy operator alternatywny w Polsce

- Największy operator alternatywny w Polsce z przychodami za 2010 r. na poziomie 1.569 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. na poziomie 23%, przy marży wolnych przepływów pieniężnych na poziomie 10% przychodów
 - Bez zadłużenia, 382 mln PLN środków pieniężnych i 700 mln PLN zewnętrznego finansowania dostępne na potrzeby akwizycji konsolidujących rynek telekomunikacyjny

Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych

- Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych i pozyskanie 1 mln klientów do końca 2012 r.
 - Wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych do 704 tys. w I kw. 2011 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 11,5% w I kw. 2011¹
 - 25% udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych w okresie 12 miesięcy do I kw. 2011¹
 - Dominujący udział wśród operatorów alternatywnych w rynku usług szerokopasmowych opartych na dostępie regulowanym (88% na połączonym rynku usług BSA i LLU)
 - 34% klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych przez własną sieć Netii
 - Netia prognozuje bazę klientów usług szerokopasmowych na poziomie 780–800 tys. do końca 2011 r.

Wykorzystanie skali i zasięgu własnej sieci

- 1,226 mln klientów usług głosowych pozyskanych do końca I kw. 2011 r.
 - Około 391 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci Netii
 - Ponad 739 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych w ramach umów na dostęp hurtowy z TP (WLR)
 - Około 95 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych przez LLU (VoIP)
 - Potencjał dosprzedaży usług szerokopasmowych dotychczasowym klientom (koncentracja na sprzedaży dwóch usług w pakiecie 2play)
 - Netia zakłada co najmniej utrzymanie bazy klientów usług głosowych w 2011 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 (535 uwolnione węzły, 146 tys. klientów)

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

Podstawowe dane finansowe i operacyjne



NETIA

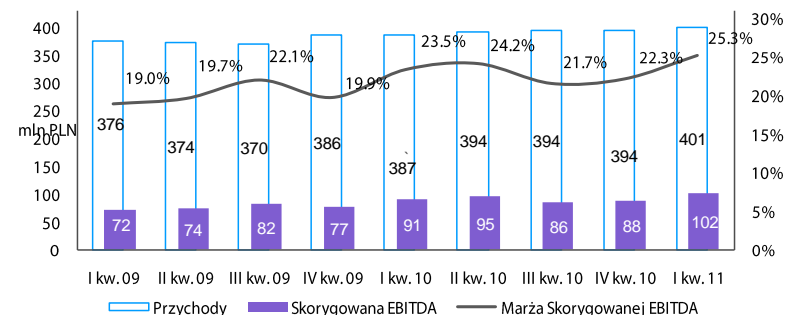
Dynamiczny rozwój firmy

mln PLN	2006	2007	2008	2009	2010	2011P	EUR mln 2011P
Przychody	862	838	1,121	1,506	1,569	1,610	411
Zmiana (rd%)	-5.2%	-2.8%	33.8%	34.3%	4.2%	2.6%	2.6%
Skorygowana EBITDA¹	221	171	171	304	359	405	103
Marża (%)	25.6%	20.4%	15.3%	20.2%	22.9%	25.2%	25.2%
EBITDA	-69	171	171	313	586	nd	nd
Marża (%)	-8.0%	20.4%	15.3%	20.8%	37.3%	nd	nd
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć)	174	244	248	246	200	230	59
Nakłady inwestycyjne na przejęcia	68	37	133	16	15	nd	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	242	281	381	262	215	nd	nd
Przychody ze sprzedaży P4 i grupy aktywów IVT	na	na	460	46	24	nd	nd

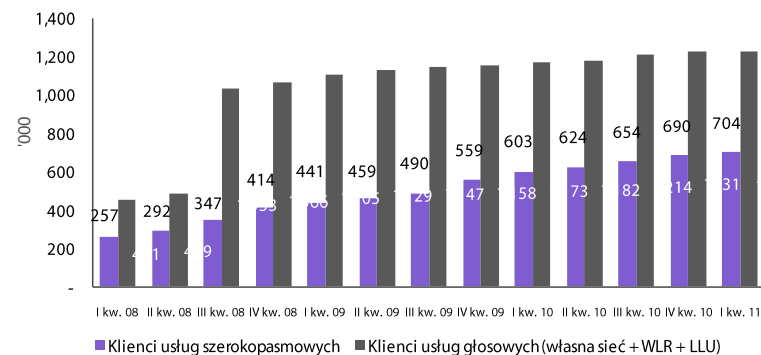
Niezadłużona baza aktywów z dostępnymi środkami pieniężnymi

mln PLN	2006	2007	2008	2009	2010	I kw. 2011	EUR mln 2011P
Aktywa razem	2,155	2,071	2,283	2,341	2,568	2,538	647
Zobowiązania	210	343	355	316	271	263	67
Kapitał własny	1,945	1,728	1,928	2,025	2,297	2,275	580
Środki pieniężne netto	144	-37	193	239	345	382	97
Dostępne linie kredytowe ²	200	208	375	295	-	-	-
Wartość przedsiębiorstwa							1,730
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 6 maja 2011)							2,112
Liczba akcji (mln szt.)							391.0
							2011P
Sieć szkieletowa (km)	5,002	5,002	5,002	5,002	5,002	nd	nd
Sieci lokalne (km)	3,886	4,068	4,452	4,452	4,452	nd	nd
Uwolnione węzły LLU	na	na	133	176	176	535	700
Klienci usług szerokopasmowych (k)	60	217	414	559	690	704	780-800
Klienci usług głosowych (k)	398	391	1,065	1,158	1,231	1,226	Co najmniej utrzymywana baza

Wzrost przychodów i EBITDA



Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



¹ Zysk EBITDA za 2006 r. bez odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych oraz umorzenia zobowiązań koncesyjnych EH-Netu.

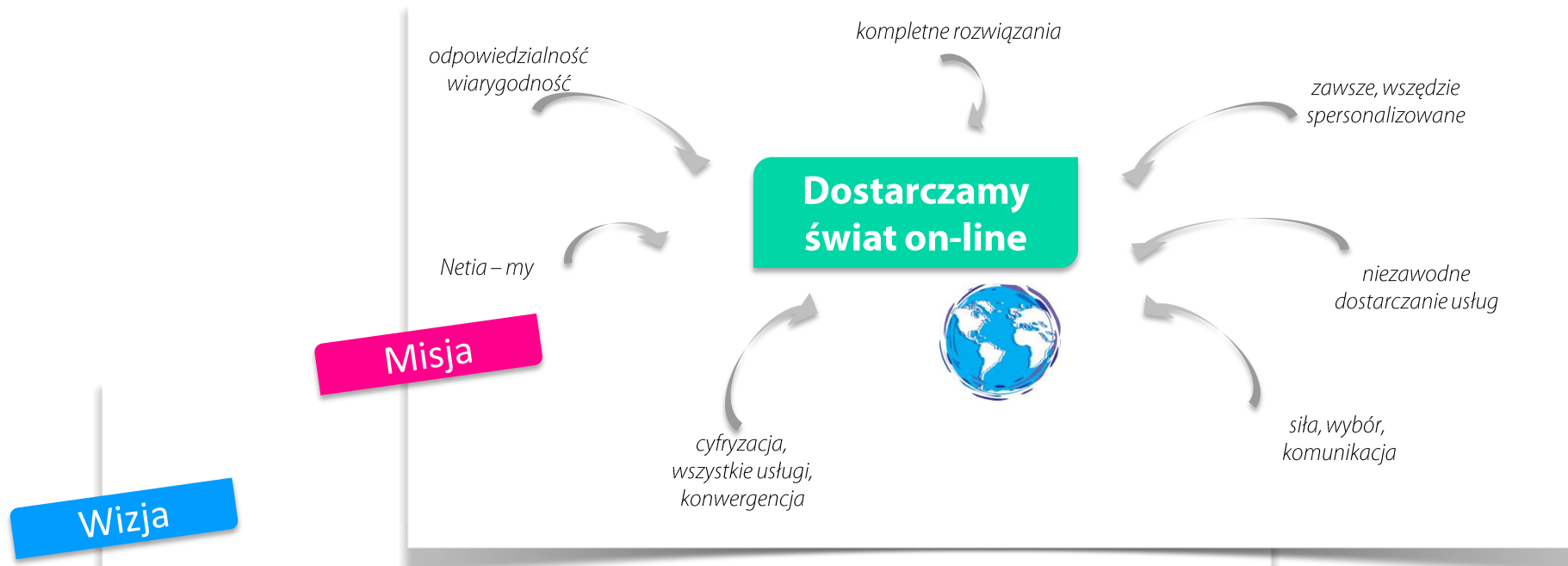
Zysk EBITDA za lata 2009-2011 bez zysku z tytułu odwrócenia odpisów aktualizujących (w 2010 r.), kosztów dot. projektu restrukturyzacji „Profit”, zysku na sprzedaży transzy sprzętu transmisyjnego do P4, kosztów dotyczących przejęć (w latach 2010-2011) i pozytywnego wpływu księgowego z tytułu umowy z TP (w 2009 r.)

² Netia anulowała linie kredytową na kwotę PLN 295m w dniu 29 lipca 2010 roku i podpisała mandat na aranzację finansowania akwizycyjnego na łączną kwotę 700 mln PLN

Misja i Wizja do roku 2020



N E T I A

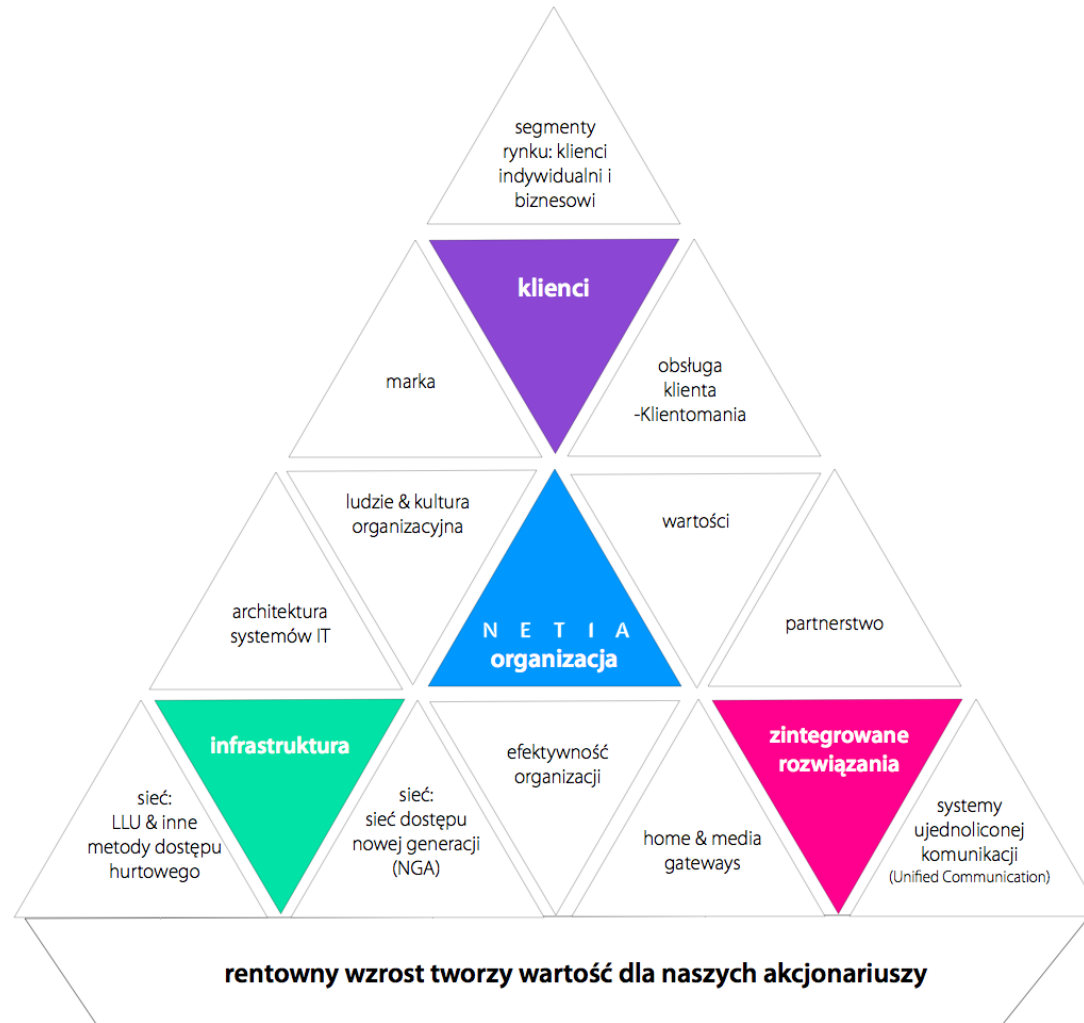


Do 2020 roku Netia, w rentowny sposób, osiągnie pozycję Nr 1 w obszarze usług on-line w Polsce, poprzez:

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



Główne obszary budowania propozycji Netii dla rynku i inwestorów w przyszłości





Pola tworzenia przewag konkurencyjnych i wartości 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



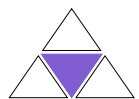
Zintegrowane rozwiązania

- 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

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

Prognoza średnioterminowa (do 2012 roku)

Roczny wzrost przychodów (CAGR) – ogółem	3% - 5%
Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych	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

Strategiczne cele finansowe (po 2012 roku)

Wzrost łącznego udziału¹ 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%

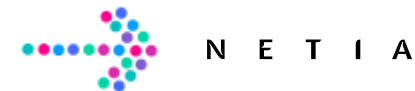
Relacja nakładów inwestycyjnych do przychodów w trakcie modernizacji sieci (w latach 2011 – 2013) utrzymana poniżej 15%, malejąca następnie (w latach 2014-2020) do 10% – 12%

Marża OpFCF w relacji do przychodów nadal powyżej 10%

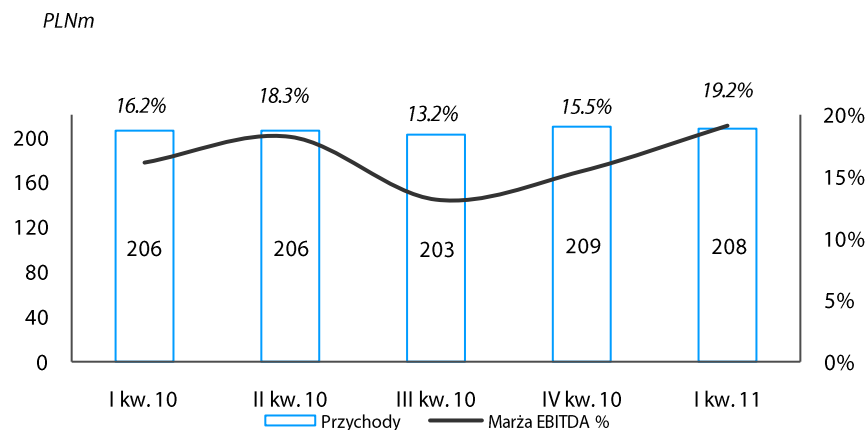
Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu potencjalnych przełomowych akwizycji

¹ Średni udział w rynku stacjonarnych usług głosowych i szerokopasmowych w Polsce

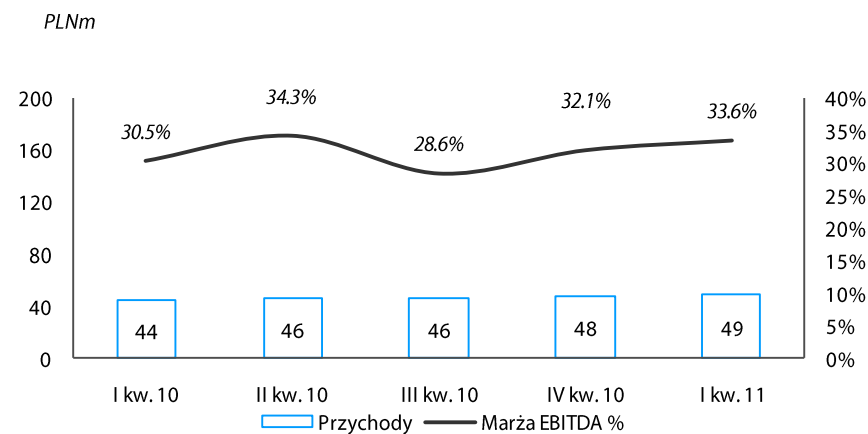
Przychody w podziale na segmenty operacyjne



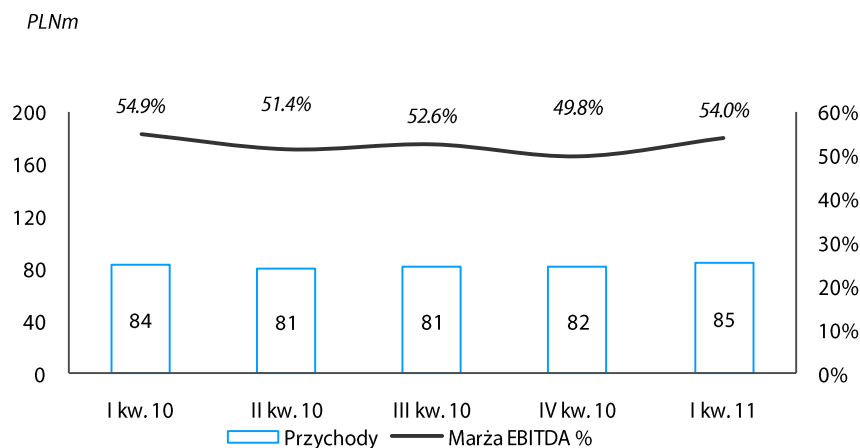
Klienci indywidualni



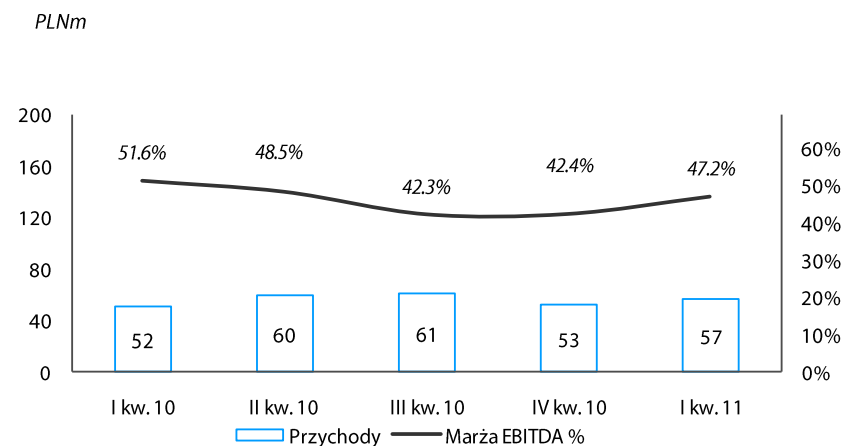
Małe i średnie firmy (SOHO/SME)¹



Klienci biznesowi²



Carriers^{2,3}



¹ SOHO = small office, home office, SME = small and medium enterprises

² W I kw. 2011 r. zreklasifikowała niektóre przychodów pomiędzy przychodami z transmisji danych i pozostałych usług telekomunikacyjnych, a dane porównawcze za kwartały 2010 r. zostały odpowiednio przekształcone

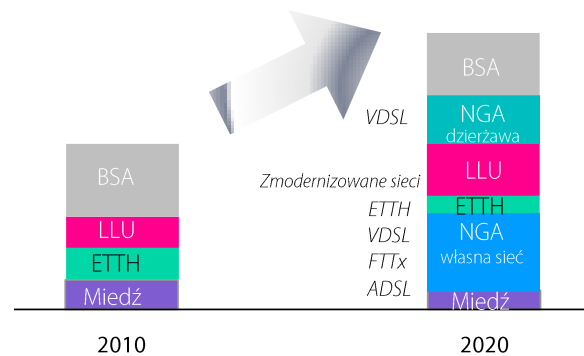
³ Marża EBITDA została przekształcona tak, aby wyłączyć efekt na sprzedaży transzysy sprzętu transmisyjnego do P4 w I kw. i III kw. 2010 r.

Nota: kwartalny zysk EBITDA i przychody dla prezentowanych segmentów nie sumują się do łącznego zysku EBITDA i przychodów prezentowanych w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje w notach do sprawozdania finansowego)

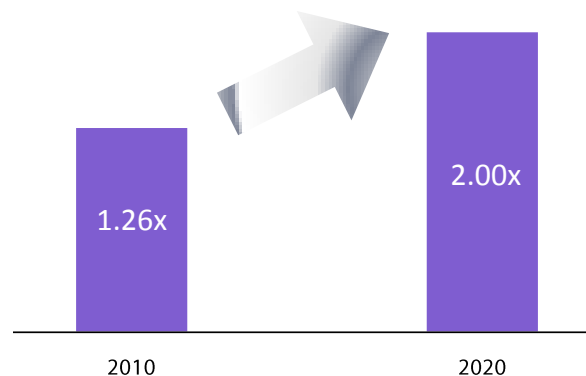


Strategia Netii w zakresie transformacji sieci i wzrostu marży

Planowana ewolucja klientów Netii według technologii



RGU¹ na użytkownika w segmencie klientów indywidualnych (x)²



¹ Jednostka generowania przychodu (Revenue Generating Unit)

² W tym usługi IPTV

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

Więcej klientów korzystających z usług oferowanych w pakietach¹

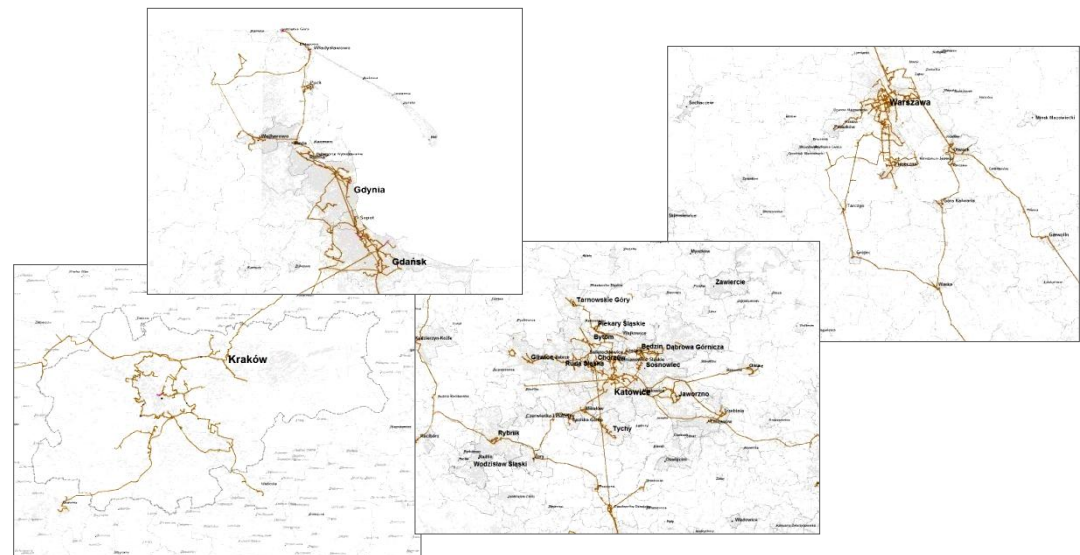
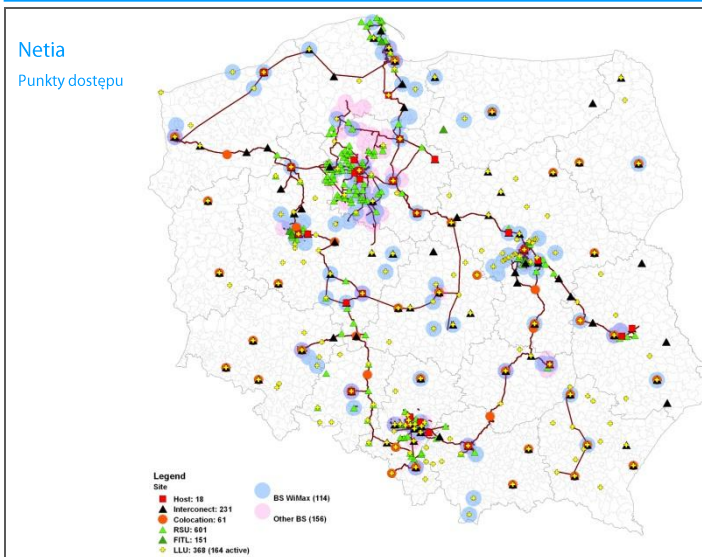
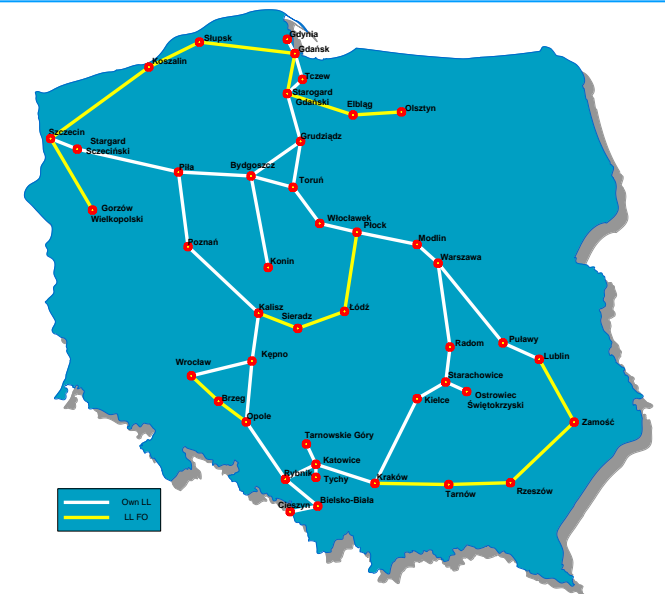
- Liczba RGU będzie wzrastać dzięki dalszemu postępowi w sprzedaży usług pakietowych 2play i wprowadzeniu w 2011 r. do oferty usług telewizyjnych
 - „Pilot” usług telewizyjnych został rozpoczęty w IV kw. 2010 r. w wybranych regionach (ok. 30 tys. gosp. dom. w zasięgu)
 - Plany rozszerzenia zasięgu sieci NGA na 500 tys. gospodarstw domowych do końca 2011 r.

Zasięg sieci Netii



N E T I A

- 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 30 węzłów
 - 1500 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 konkutowali z operatorem zasiedziącym (TP) na koncesjonowanym obszarze poprzez własne lokalne sieci, rynek dostępny dla tych operatorów ograniczał się do ich własnych sieci (dla Netii do 398 tys. linii), brak możliwości konkurencji o zasięgu ogólnokrajowym

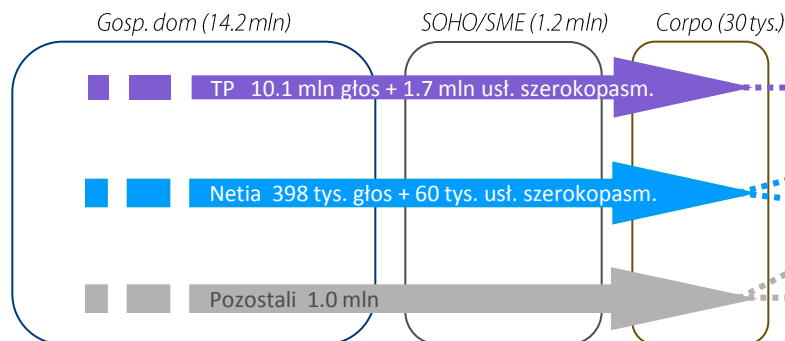
Sytuacja rynkowa po wprowadzeniu dostępu regulowanego WLR/ BSA w 2007 r.

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

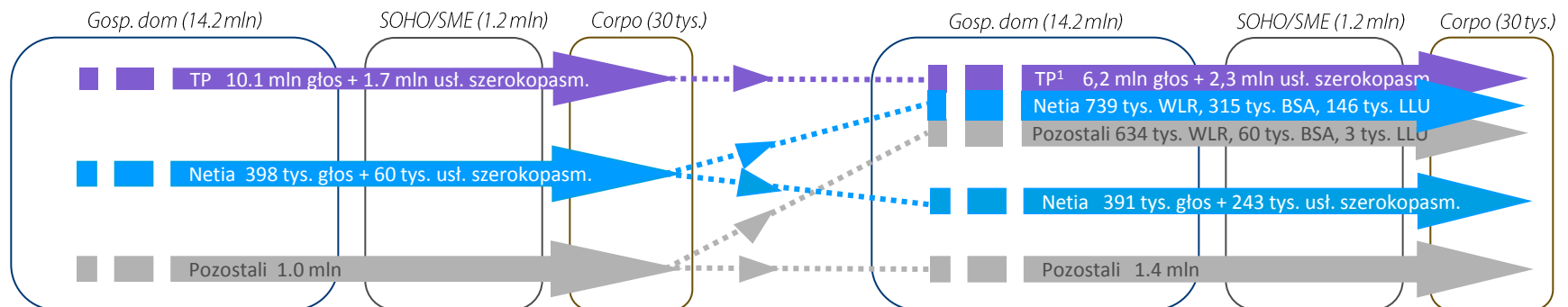
Sytuacja rynkowa po wprowadzeniu dostępu regulowanego LLU w 2007 r.

- Regulacje prawne w zakresie LLU obowiązują w Polsce od 2003 r., jednakże efektywny proces uwalniania węzłów LLU rozpoczął się w 2007 r., stawki za dostęp LLU zostały obniżone od 2009 r., dzięki czemu klienci LLU stali się bardziej atrakcyjni dla operatorów alternatywnych
- Sieć TP obejmuje ~5 tys. węzłów ze średnio ~2 tys. linii na węzeł (w sumie ~10 mln linii)
- Netia jest jedynym prawdziwie skutecznym operatorem w Polsce – na dzień 31 marca 2011 r. uwolniono 535 węzłów, planowane jest uwolnienie 700+ węzłów do końca 2011 r.

Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi



Dostęp w I kw. 2011 r. po zmianach regulacyjnych



Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 7,3 mln linii TP
- 396 tys. linii we własnej sieci Netii (550 tys. linii zainstalowanej pojemności)

- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet (obecnie 502 tys. gosp. dom. w zasięgu)



Oплата miesięczna

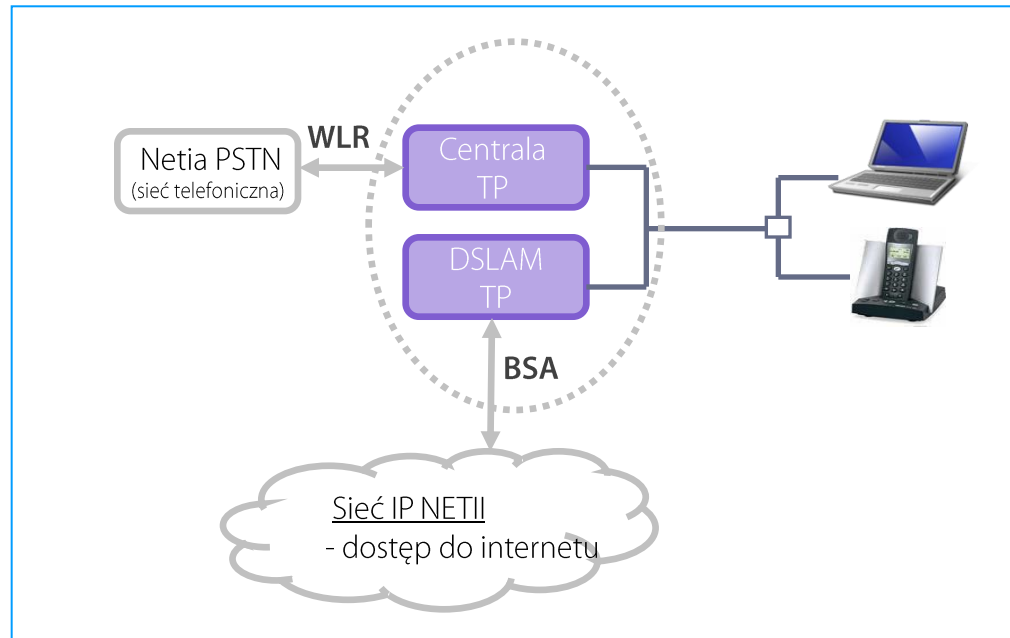
Koszt pełnego dostępu LLU (Internet + głos)	PLN 22	Oплата zamrożona do IV kw. 2012 r.					
Koszt współdzielonego dostępu LLU ² (Internet)	PLN 5,81	Oплата zamrożona do IV kw. 2012 r.					
Koszt hurtowego dostępu do usługi głosowej (WLR)	PLN 20	Oплата zamrożona do IV kw. 2012 r.					
Koszt hurtowego dostępu 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 ¹	PLN 21,22 ¹	PLN 25,66 ¹	PLN 26,76 ¹	PLN 29,73 ¹	PLN 32,70 ¹

Źródło: Spółka

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

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

Skuteczny model usług hurtowych



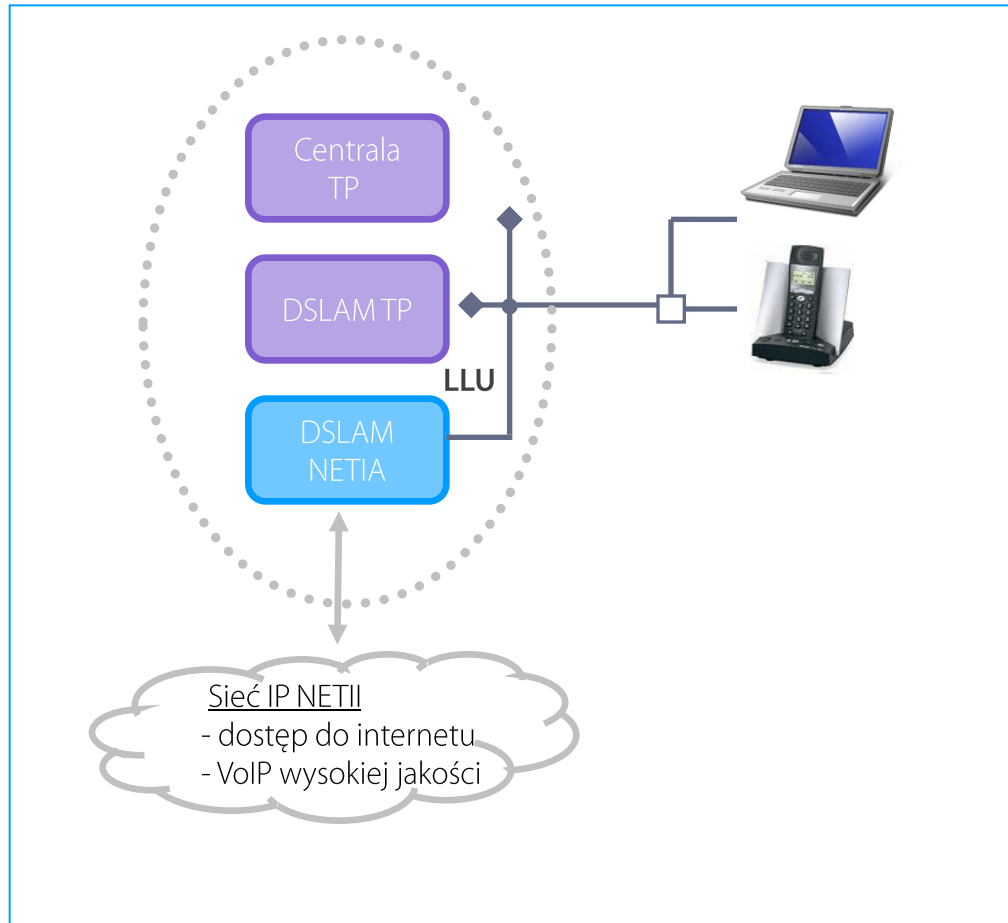
Model biznesowy (2play)

- TP oferuje usługę głosową wraz z Internetem 2 Mb/s za ~76 PLN¹
- Netia pobiera od klienta za usługę głosową i Internet ~ 72 PLN¹
- Netia płaci do TP ~26 PLN za Internet i 20 PLN za WLR
- RAZEM cost ~ 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.
- 78 tys. klientów zmigrowanych łącznie na koniec I kw. 2011 r.

Model LLU oferuje większe możliwości



Model biznesowy (2play)

- Netia pobiera od klienta 2 Play za usługę głosową z Internetem 4 Mb/s ~ **61 PLN¹**
- Netia płaci TP **22 PLN** miesięcznie za dzierżawę linii
- Marża brutto 64%
- Netia musi zainwestować we własny sprzęt DSLAM (~ 200 tys. PLN / węzeł)
- NETIA kontroluje usługi oferowane po DSLAM
 - prędkość transmisji
 - usługi dodane, np. IPTV, VoD (video na życzenie), PVR (osobisty wideomagnetofon)

Projekt LLU

- Cel uzyskania dostępu do 5,0 mln linii TP dzięki zainstalowaniu DSLAM w 700 węzłach w latach 2008-2011
 - Atrakcyjny potencjał dostępu do pętli abonenckiej TP dostęp do ~10% węzłów TP dostęp do ~50% rynku telekomunikacyjnego²
- 535 węzłów TP uwolnionych na dzień 31 marca 2011 r.

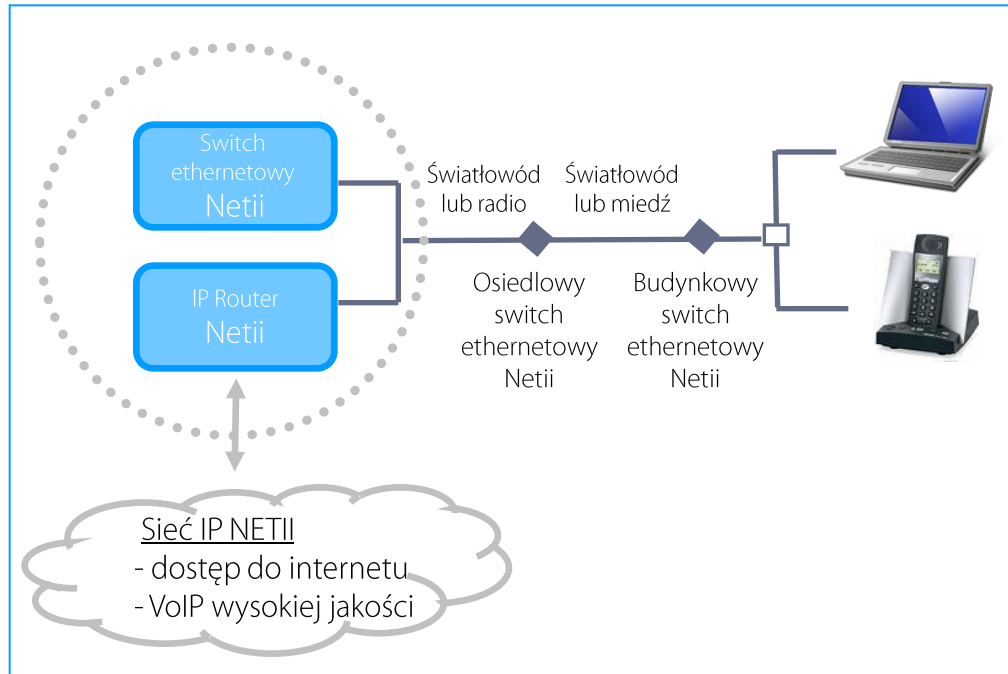
- Migracja klientów BSA rozpoczęta w II kw. 2009 r. (1play), a migracja klientów BSA/WLR (2play) w IV kw. 2009 r.; 78 tys. klientów zmigrowanych na koniec I kw. 2011 r.
- Na koniec I kw. 2011 r. Netia obsługiwała 146 tys. klientów LLU (średnio 273 klientów/ węzeł)

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

² 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%

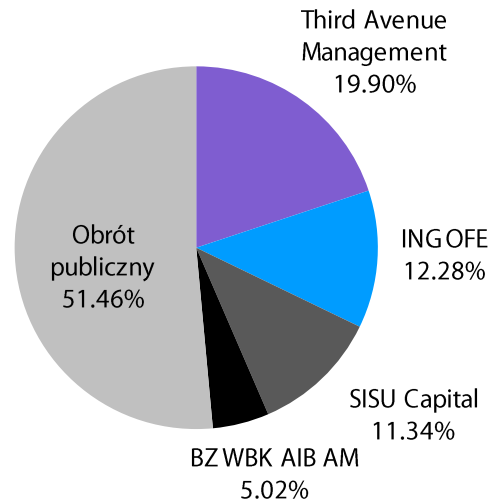
Strategia dla osiedlowych sieci internetowych (ethernet)

- Dospzedaż usług głosowych (2play) obecnym klientom internetowym (1play)
- Rozwój organiczny poprzez zwiększoną penetrację usług w gospodarstwach domowych w zasięgu nabytych sieci osiedlowych (ok. 502 tys.)
- Nakłady inwestycyjne na sieć i zwiększenie zasięgu
- Obecnie standardowa oferta Netii w ramach sieci dostępowej ETTH to prędkość transmisji Internetu do 4Mbps 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)



Akcjonariat i kurs akcji Netii

Struktura akcjonariatu



Na dzień 31 marca 2011 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji (mln)	% Kapitału	% Głosów
Third Avenue Management	77.8	19.90%	19.90%
ING OFE	48.0	12.28%	12.28%
SISU Capital	44.3	11.34%	11.34%
BZWBK AIB AM	19.6	5.02%	5.02%
Obrót publiczny GPW	201.2	51.46%	51.46%
Łącznie	391.0	100.0%	100.0%

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



	PLN mln	EUR mln
Wartość firmy (na dzień 9.05.2011)	1,733.3	442.0
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 9.05.2011)	2,115.3	539.4
Zadłużenie bankowe (na dzień 31.03.2011)	0.00	-
Środki pieniężne netto (na dzień 31.03.2011)	382.0	97.4
Akcje w obrocie (mln)	391.0	389.3
Cena akcji (na dzień 9.05.2011) (PLN)	5.41	1.38
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 9.05.2011 narastająco)	584	584
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 9.05.2011</i>	<i>3.9215</i>	



Mirosław Godlewski, *Prezes Zarządu*, lat 44, 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. Aktywny członek Young Presidents Organisation i przewodniczący oddziału polskiego (Chapter Chair of Polish YPO Chapter). Jest członkiem Rady Nadzorczej Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych.



Jon Eastick, *Główny Dyrektor Finansowy*, lat 44, 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 koncept 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. Operacyjnych*, lat 40, dołączył do Netii we wrześniu 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 prezesem zarządu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Konkurencji w Telekomunikacji (ECTA). 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 dla kluczowych menedżerów

Nowy plan motywacyjny przyjęty na lata 2011-2020¹

- Maksymalna liczba opcji : 27,253,674
 - Maksymalny roczny przydział opcji: 3,893,382
 - w tym pula opcji dla zarządu: 1,946,691
- Maksymalna liczba akcji, które mogą być wyemitowane w ramach nowego planu: 13,626,837
- Opcje mogą być wykonane w ustalonych okresach otwartych, najwcześniej po 3 latach od dnia przyznania opcji i nie później niż w dniu 26 maja 2020 r.
- Warunkiem wykonania opcji jest kontynuowanie zatrudnienia w Grupie Netia do dnia wymagalności opcji i spełnienie kryteriów biznesowych określonych przez radę nadzorczą na poszczególne lata
- Członkom zarządu przyznano w dn. 25 lutego 2011 r. łącznie 1,725,000 opcji o wartości odniesienia PLN 5.23 i najwcześniejszej dacie wymagalności w dniu 25 lutego 2014 r.
- Rada nadzorcza upoważniła zarząd do przyznania 65 pracownikom łącznie 2,144,000 opcji za 2011 r., w tym 1,748,000 opcji zostało przyznanych do dnia 31 marca 2011 r.

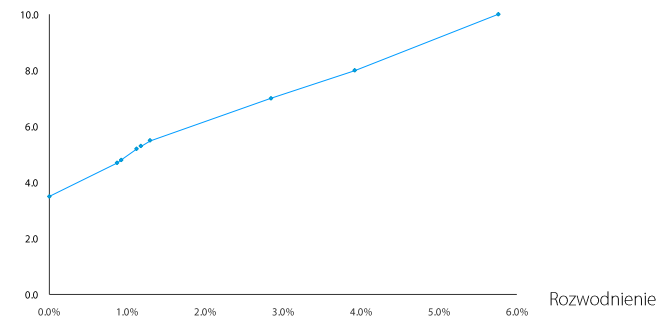
Poprzedni plan motywacyjny wygasa w grudniu 2012 r.²

Cena realizacji opcji:	PLN 3.50 ³	PLN 5.50	PLN 7.00	PLN 8.25	Pozostałe	Razem
Uczestnicy:						
Członkowie zarządu	7.0	12.2	9.2	9.1	0.3	37.8
Pracownicy ² i byli członkowie zarządu	1.7	4.8	3.6	0.3	0.3	10.7
Razem	8.7	17.0	12.8	9.4	0.6	48.5

- Termin realizacji opcji: 20 grudnia 2012 r.
- Liczba akcji wyemitowanych : 6,151,836
- W przypadku, kiedy opcje są wykonywane po cenie rynkowej przewyższającej cenę realizacji, uczestnik otrzymuje akcje w ilości wynikającej z różnicy między tymi wartościami

Potencjalne rozwodnienie kapitału w wyniku obu planów

Cena realizacji (PLN)



¹ Nowy plan motywacyjny został przyjęty przez radę nadzorczą Netii w dniu 25 lutego 2011 r.

² Stan na dzień 31 marca 2011 r.

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

⁴ Zarząd jest upoważniony do przyznania kadrze zarządzającej wyższego szczebla do 0,6 mln opcji po cenie realizacji 3,50 PLN oraz 3,2 mln opcji po wyższych cenach realizacji

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.