

# Najszybciej rosnący operator telekomunikacyjny w Polsce

*Wrzesień 2012*

N E T I A

# Zastrzeżenie



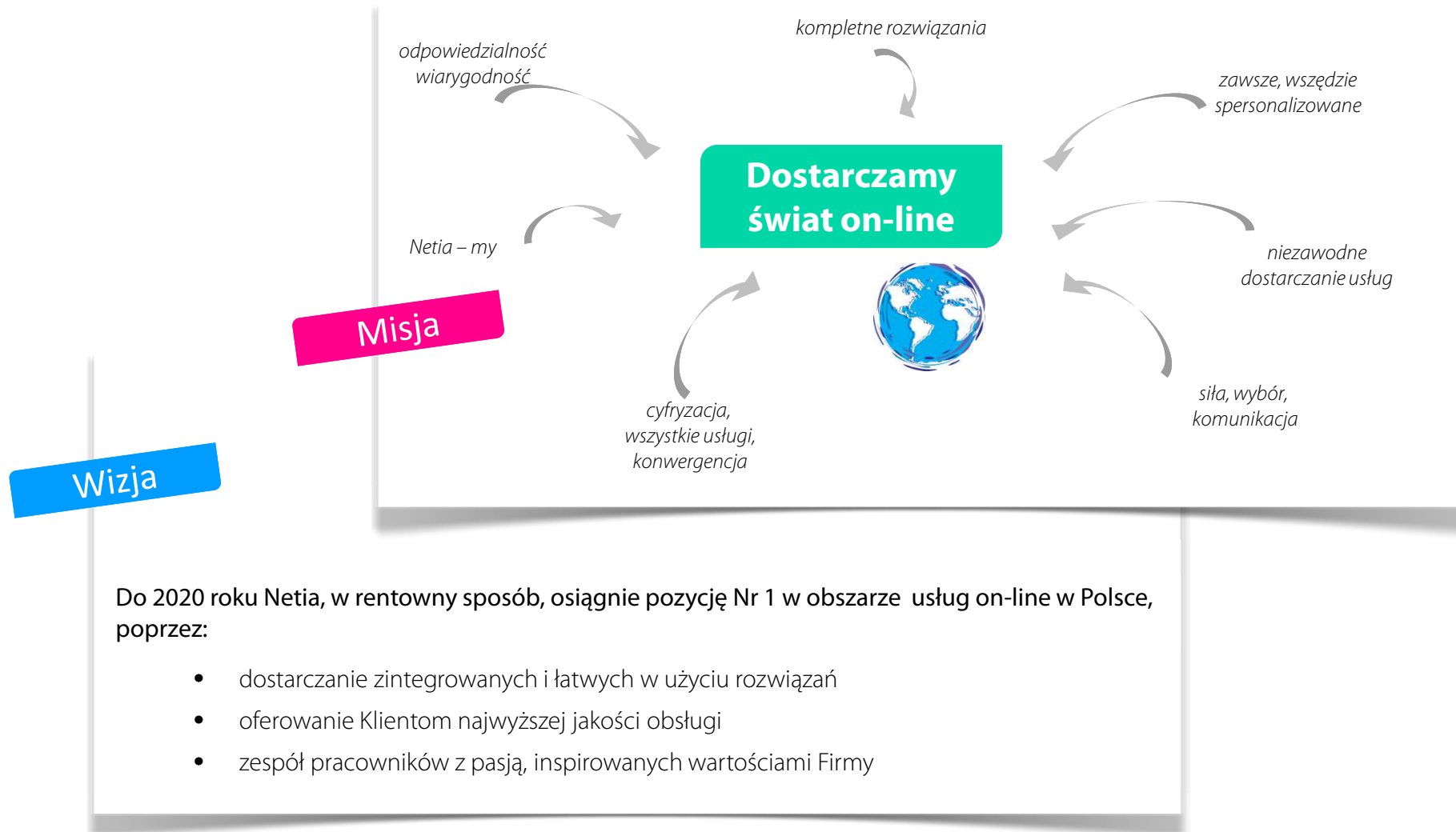
N E T I A

*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.*

# Misja i Wizja do roku 2020



N E T I A



# Cztery strategiczne obszary dla Netii

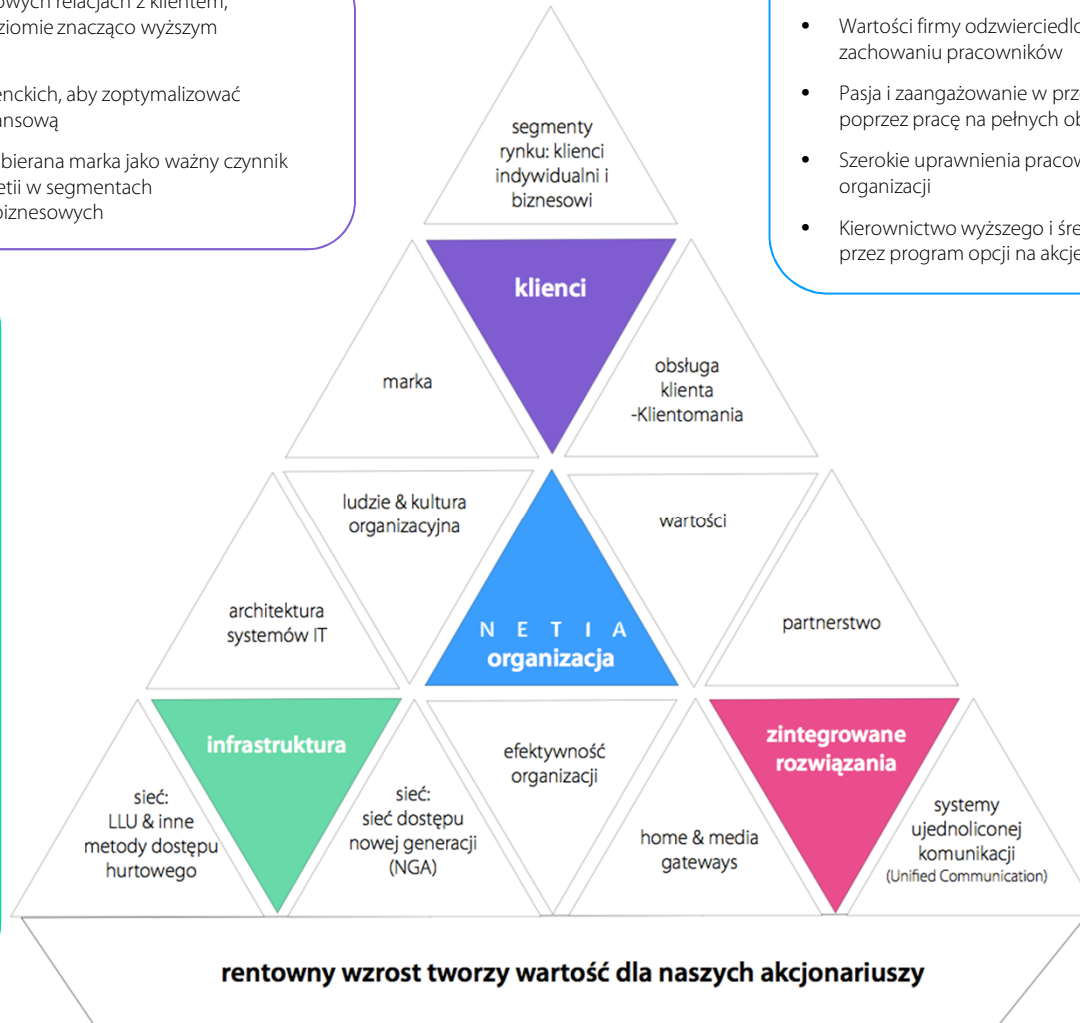


NETIA

- 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

- 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

- Własna sieć dostępowa 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



- 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

# Propozycja inwestycyjna Netii



N E T I A

## ***Najszybciej rosnący operator, konsolidujący rynek telekomunikacyjny w Polsce***

- Przychody w wysokości ~2,2 mld PLN, rentowność EBITDA<sup>1</sup> ~25% oraz FCF ~11% (pro-forma za 2011 r.)<sup>2</sup>
- Umiarkowane zadłużenie po przeprowadzeniu w 2011 r. kolejnych przełomowych akwizycji w wysokości 0,76x Skorygowany zysk EBITDA prognozowany na 2012 r.<sup>3</sup>
- Dynamiczny wzrost skali po wyjściu z inwestycji kapitałowej w 4-go operatora mobilnego P4 oraz nabyciu w 2008 r. Tele2 Polska, a w 2011 r. Grupy Dialog i spółki Crowley
- W pełni zrestrukturyzowana działalność i zoptymalizowana baza kosztów w dotychczasowej Netii (wzrost marży EBITDA o kolejne 4 p.p. w ciągu 2010 r.), z szansą na dalszą poprawę rentowności w wyniku synergii
- Aktywny konsolidator rynku lokalnych operatorów szerokopasmowych – ponad 30 akwizycji sieci/operatorów ethernetowych od 2007 r.

## ***Strategia ukierunkowana na wzrost liczby usług (RGU), w tym rozwój usług oferowanych w pakietach***

- 2,8 mln usług, w tym 1.714 tys. stacjonarnych usług głosowych i 904 tys. stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec I półrocza 2012 r.
- 14,1% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych i 20,2% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych
- Silna koncentracja na usługach pakietowych 2play i 3play dzięki dostarczaniu zintegrowanych rozwiązań telekomunikacyjnych i tzw. media solutions
- 71 tys. usług TV, 96 tys. mobilnych usług głosowych i internetowych (łącznie)
- 835 tys. gospodarstw domowych w zasięgu sieci NGA (50 Mbs+)

## ***Wykorzystanie skali i zasięgu własnej sieci oraz szans związanych z regulacjami na rynku***

- Ponad 5 tys. km sieci szkieletowej oraz 7,2 tys. km sieci miejskich zlokalizowanych na terenie całego kraju
- 2,2 mln gosp. dom. w zasięgu własnej sieci, 4,5 mln gosp. dom. w zasięgu sieci LLU i ogólnopolski zasięg usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego
- 46% klientów usług szerokopasmowych i 38% klientów usług głosowych obsługiwanych w całości poprzez własną sieć Netii
- Netia liderem rynku w uwalnianiu węzłów LLU (ponad 700 uwolnionych węzłów, ~182 tys. klientów)
- Wyjątkowo silna pozycja na rynku usług regulowanych (usługi LLU, WLR (głos) i BSA (usługi internetowe))
- Synergiczne aktywa sieciowe umożliwiają świadczenie usług typu B2C i B2B

<sup>1</sup> Skorygowana o wydarzenia jednorazowe

<sup>2</sup> Uwzględniając Grupę Dialog i Crowley Data Poland, (obecnie, CDP Netia) wyniki pro-forma za 2011 r.

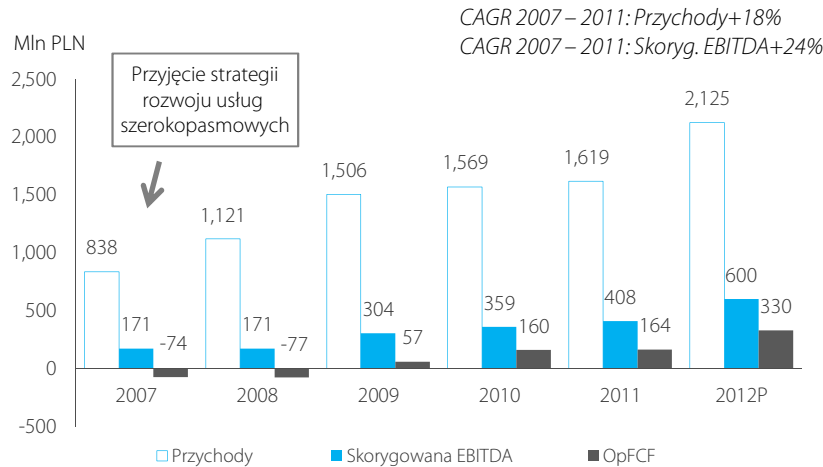
<sup>3</sup> Stan na II kw. 2012 r.

# Baza klientów i udziały w rynku

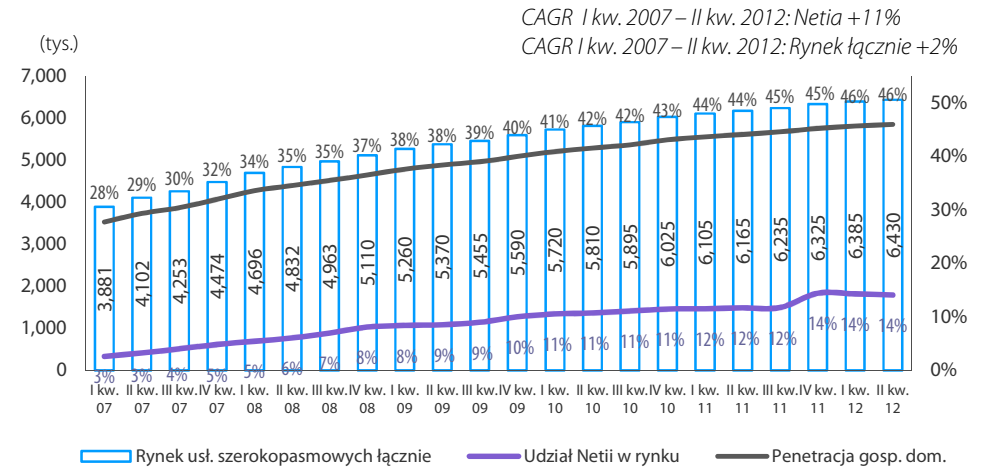


NETIA

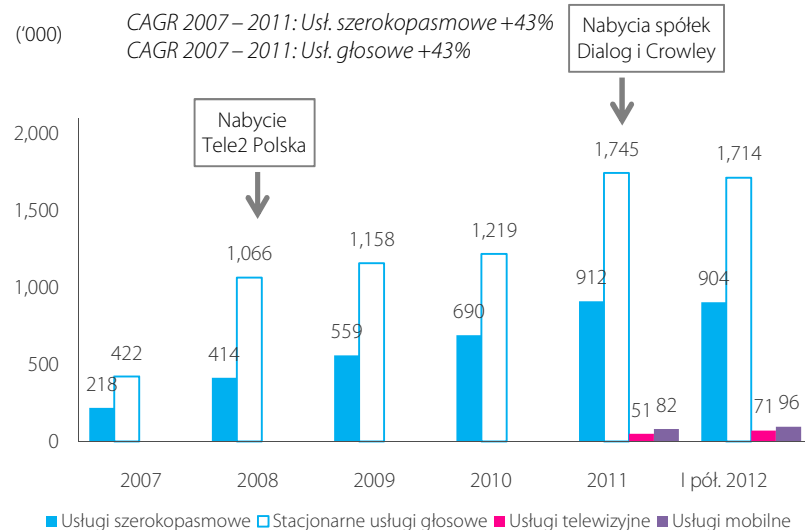
## Przychody, EBITDA i OpFCF



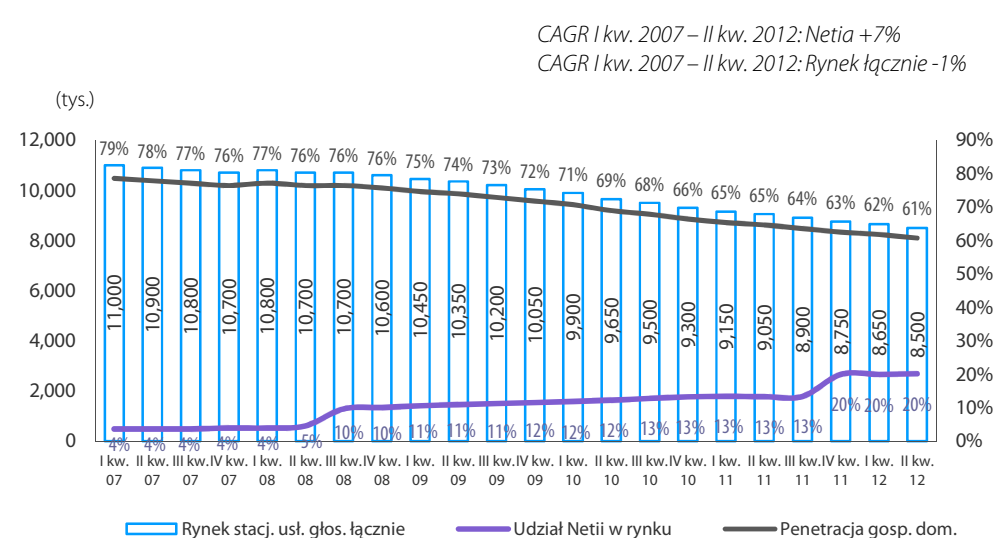
## Udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych (kwartalny)



## Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



## Udział w rynku stacjonarnych usług głosowych (kwartalny)



# Wyniki finansowe i aktywa sieciowe

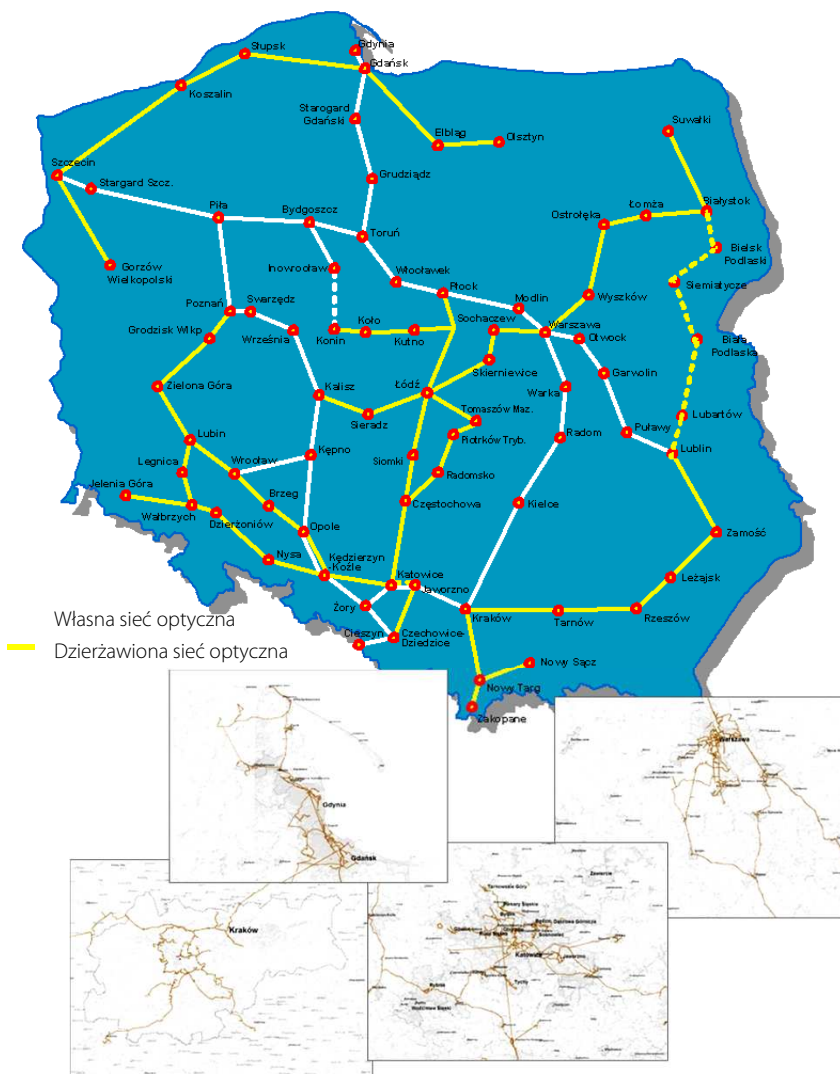
## Dynamicznie rosnące przedsiębiorstwo

mIn PLN	2007	2008	2009	2010	2011 <sup>1</sup>	2012P
<b>Przychody</b>	<b>838</b>	<b>1.121</b>	<b>1.506</b>	<b>1.569</b>	<b>1.619</b>	<b>2.125</b>
Zmiana (rdr%)	-2,8%	33,8%	34,3%	4,2%	3,2%	31,3%
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>171</b>	<b>171</b>	<b>304</b>	<b>359</b>	<b>408</b>	<b>600</b>
Marża (%)	20,4%	15,3%	20,2%	22,9%	25,2%	28,2%
<b>EBITDA</b>	<b>171</b>	<b>171</b>	<b>313</b>	<b>586</b>	<b>611</b>	nd
Marża (%)	20,4%	15,3%	20,8%	37,3%	37,7%	nd
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć)	244	248	246	200	244	270
<b>OpFCF</b>	<b>(73)</b>	<b>(77)</b>	<b>58</b>	<b>159</b>	<b>164</b>	<b>330</b>
Nakłady inwestycyjne na przejęcia	37	178	16	15	978	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	281	426	262	215	1.222	nd
Przychody ze sprzedaży P4 i grupy aktywów IVT	na	460	46	24	9	nd
Środki pieniężne / (zadłużenie) netto na koniec roku	(37)	193	240	345	(539)	nd

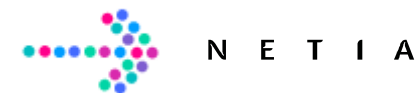
## Aktywa poparte umiarkowanym poziomem zadłużenia

mIn PLN	2007	2008	2009	2010	2011 <sup>1</sup>	I pól. 2012
<b>Aktywa razem</b>	<b>2.071</b>	<b>2.283</b>	<b>2.341</b>	<b>2.568</b>	<b>3.549</b>	<b>3.448</b>
Zobowiązania	343	355	316	271	<b>1.049</b>	<b>964</b>
Kapitał własny	1.728	1.928	2.025	2.297	<b>2.500</b>	<b>2.484</b>
Środki pieniężne netto	(37)	193	239	345	<b>(539)</b>	<b>(454)</b>
Dostępne linie kredytowe	208	375	295	0	0	100

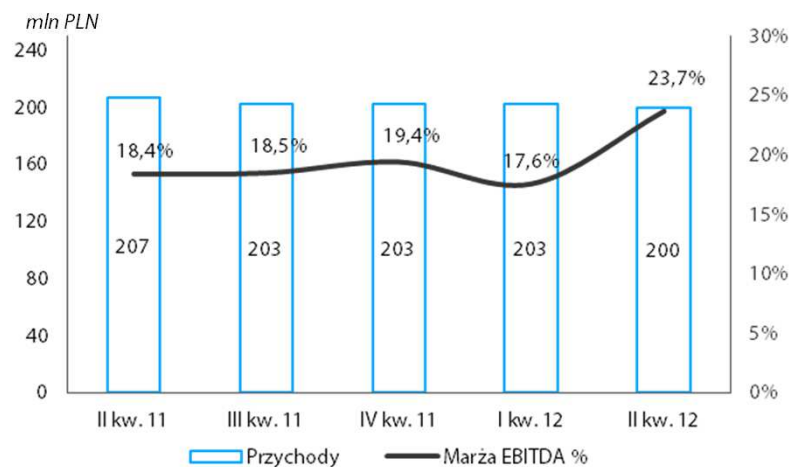
## Sieć szkieletowa Netii i sieci dostępne w całym kraju



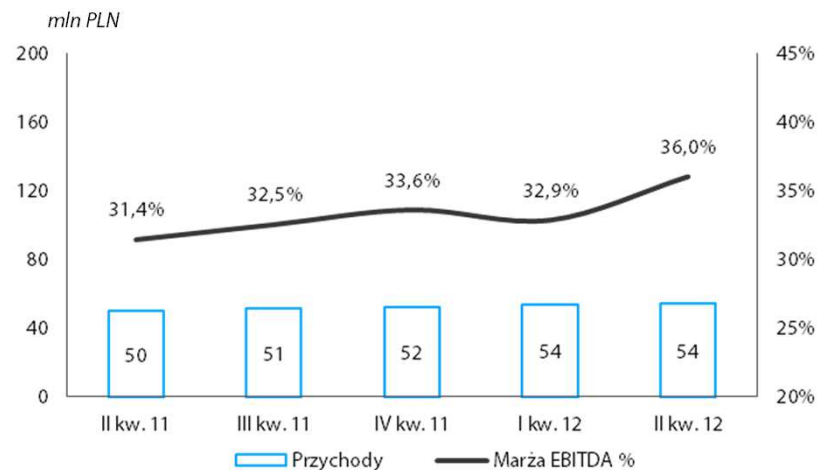
# Działamy w czterech segmentach operacyjnych



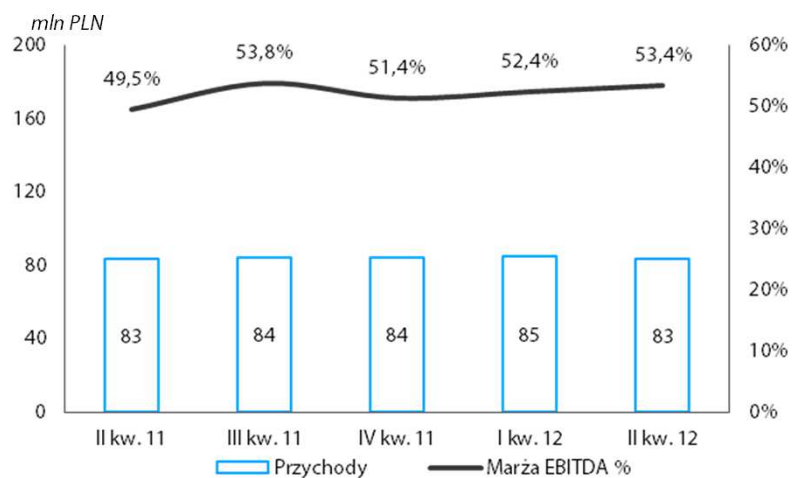
## Klienci indywidualni (Dotychczasowa Netia)



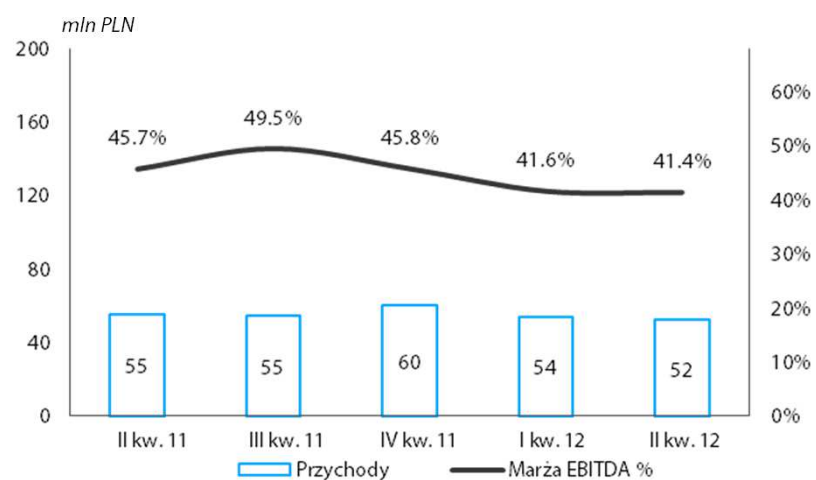
## Małe i średnie firmy (SoHo/SME) (Dotychczasowa Netia)



## Klienci biznesowi (Dotychczasowa Netia)



## Carriers (Dotychczasowa Netia)

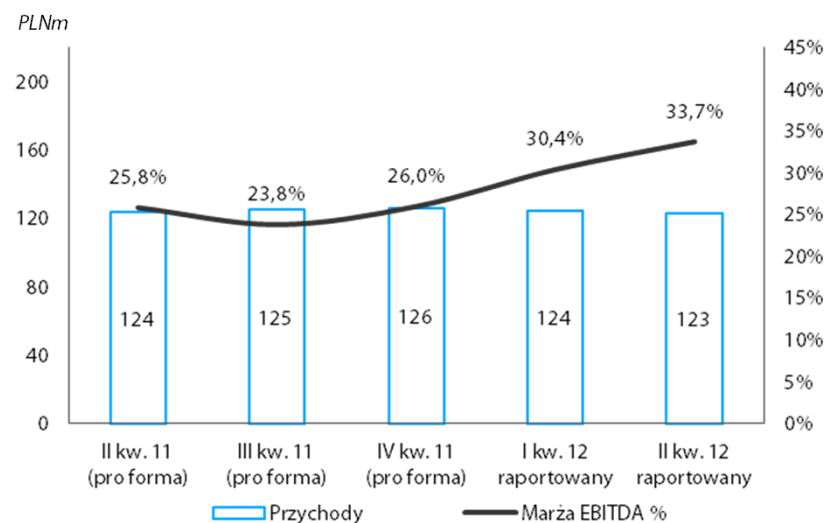




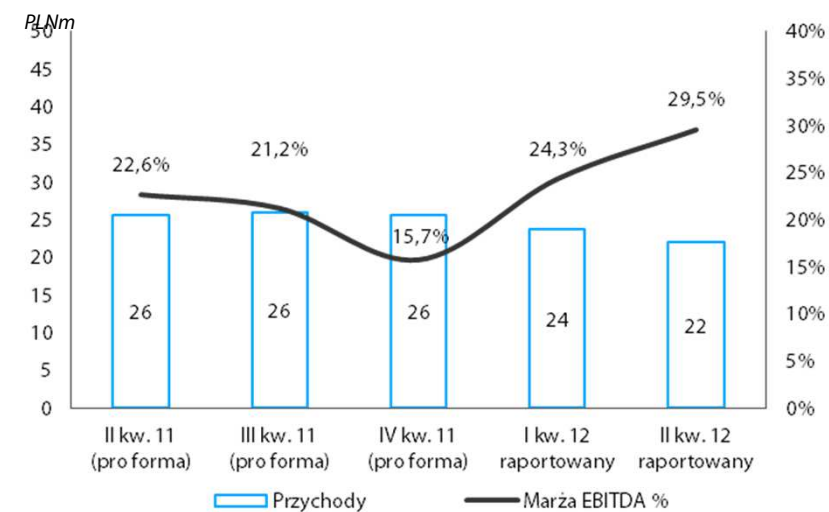
# Najnowsze akwizycje – Grupa Dialog i Crowley



## Grupa Dialog (pro-forma/raportowany)



## Crowley (pro-forma/raportowany)



- Najnowsze akwizycje zostaną w pełni zintegrowane do czterosegmentowego modelu operacyjnego Netii w ciągu 2012 r.

# Produkty i oferta



N E T I A

## **Klienci indywidualni**

---

- Klienci obsługiwani na bazie własnej sieci Netii (sieci miedziane i ethernetowe) oraz w oparciu o dostęp regulowany (LLU, BSA, WLR)
- Koncentracja na usługach pakietowych, w szczególności 3play (internet+głos+IPTV) uzupełniony przez mobilne usługi szerokopasmowe i usługi dodane
- Internet stacjonarny oferowany przy najlepszej możliwej prędkości łączna, a internet mobilny z limitem ściągania danych 2/4 GB
  - Netia Spot – innowacyjny router bezprzewodowy dla domu
  - Netia Player – dekodery multimedialny (m.in. funkcja dekodera IPTV/DTT, możliwość odtwarzania własnych plików multimedialnych) z dostępem do treści i widget'ów
  - Telewizja Osobista z serwisem HBO GO
  - E-sklep i różnorodne usługi dodane (m.in. wirtualny dysk, programy antywirusowe, faks serwer, poczta elektroniczna)

## **Klienci biznesowi**

---

- Klienci obsługiwani głównie na bazie własnej sieci Netii (infrastrukturalne dojście do klienta uwarunkowane poziomem nakładów inwestycyjnych)
- W ofercie dedykowane usługi dla głównych sektorów (finanse i bankowość, sektor publiczny, nieruchomości, sieci handlowe, transport i logistyka, budownictwo, energetyka, contact centre i media)
  - Transmisja danych (IP VPN, MPLS, MetroEthernet)
  - Usługi głosowe (ISDN/POTS, SIP Trunk)
  - Usługi kolokacji
  - Usługi sieci inteligentnej
  - NGN (IntegralNet – wirtualna centrala PABX)

## **Małe i średnie firmy (SoHo/SME)**

---

- Klienci obsługiwani na bazie własnej sieci Netii (sieci miedziane i ethernetowe) oraz w oparciu o dostęp regulowany (LLU, BSA, WLR)
- Nacisk na ofertę pakietową dla biznesu – 2 podstawowe pakiety:
  - One Office (dla firm zatrudniających do 10 pracowników)
  - Business Office (ponad 10 pracowników)
- Zintegrowane narzędzia komunikacyjne (Unified communications)
- Nacisk na usługi pakietowe 2play (usł. szerokopasmowa + głos)
  - Usługi zbliżone do tych, które są adresowane do klientów indywidualnych, a ponadto bardziej zaawansowane, przyjazne rozwiązania dla firm, w tym centrale PABX, telefony IP, usługi call centre i telekonferencje
  - Rozwiązania typu ‚Cloud’ i ‚P2P’ będą odgrywać w przyszłości coraz większą rolę

## **Rozliczenia Międzyoperatorskie**

---

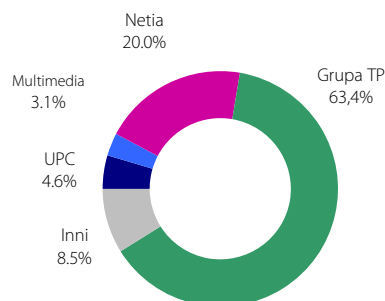
- Oportunistyczne kontrakty hurtowe – możliwe dzięki własnej sieci szkieletowej i sieciom metropolitalnym w całym kraju
  - Terminacja ruchu głosowego
  - Tele-housing
  - Dzierżawa włókien
  - IP transit
  - MPLS
- Dedykowane usługi dla dostawców usług internetowych (ISP):
  - BDI, Metro Ethernet
  - Dzierżawa infrastruktury



## Stacjonarne usługi głosowe<sup>1</sup>

- Łączna liczba linii: 8.5 mln (-6% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~62%
- Tradycyjne usługi oferowane na bazie protokołów POTS / ISDN, z szybko rosnącym wolumenem ruchu opartego na protokole VoIP
- ARPU operatorów w przedziale od 30 PLN do 50 PLN przy dużym limicie lub nielimitowanych połączeniach głosowych oferowanych w pakiecie z innymi usługami
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 20%, w tym ~653 tys. usług we własnej sieci miedzianej i ~1,1 mln usług przez dostęp regulowany: WLR (936 tys.) oraz LLU (125 tys.)

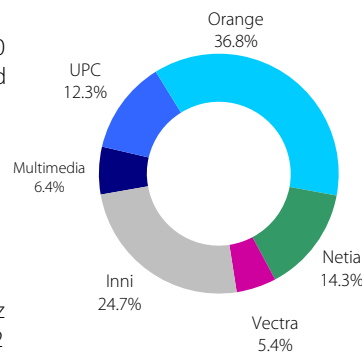
### Struktura rynku



## Stacjonarne usługi szerokopasmowe<sup>1</sup>

- Łączna liczba linii: ~6.4 mln (+4% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~46%
- ARPU operatorów w przedziale od 40 PLN do 50 PLN za ofertę 2-16Mb internetu, w zależności od konkurencyjności rynku i technologii
- Według oczekiwań internet stacjonarny pozostanie podstawowym typem dostępu do internetu w Polsce do 2014 roku<sup>2</sup>
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 14,1% , w tym ~ 412 tys. usług we własnej sieci (miedz, Ethernet, PON) i ~492 tys. usług poprzez dostęp regulowany: BSA (310 tys.) oraz LLU (182 tys.)

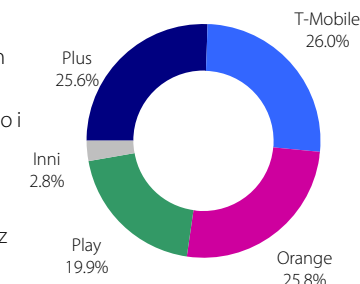
### Struktura rynku



## Usługi komórkowe (głos i internet)<sup>3</sup>

- Łącznie 51.2 mln kart SIM (głos + data, karty abonamentowe i przedpłacone) (+7% r-d-r)
- Penetracja ludności na poziomie 134% (karty SIM), zasięg sieci 3G ~67%, a penetracja telefonami typu smartphone na poziomie ~13% (koniec 2010 r.)
- ~3.3 mln kart abonamentowych SIM dedykowanych dla mobilnego internetu
- Relatywnie niska substytucja internetu stacjonarnego i mobilnego głównie z uwagi na brak infrastruktury stacjonarnej (głównie w obszarach wiejskich)
  - Prędkości mobilnego internetu i limity dla ściągania danych istotnie niższe w porównaniu z usługą stacjonarną
  - Sieć LTE obecnie na wczesnym etapie budowy
- Na koniec II kw. 2012 r. Netia obsługiwała ~33 tys. usług mobilnego internetu i ~62 tys. mobilnych usług głosowych

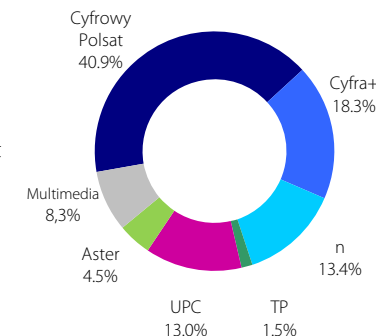
### Struktura rynku – mobilny internet



## Płatna TV<sup>3</sup>

- Łączny rynek: ~11,3m gospodarstw domowych (+5% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~80%
- SAT i CATV stanowią odpowiednio 57% i 35% płatnych dostępow TV na rynku
- ARPU operatorów w przedziale od 30 PLN do 60 PLN dla samodzielnej usługi TV obejmującej pakiet 30-80 programów łącznie z ofertą premium
  - Naziemna TV cyfrowa FTA TV (DVB-T) i wyłączenie sygnału analogowego w 2013 r. wyeliminują w wielu przypadkach bodźce do korzystania z najtańszych opcji płatnej TV
- Na koniec II kw. 2012 r. Netia obsługiwała 71 tys. klientów płatnej TV

### Struktura rynku



# NGA i rozwój usług pakietowych 3play



## Charakterystyka usług na bazie NGA oraz IPTV

- Wysoka prędkość transferu na sieci VDSL (do 50Mbps), FTTH (do 100Mbps) oraz PON (do 1Gbs)
- Możliwość dostarczania usług 3play oraz IPTV w jakości HD równoległe z usługami szerokopasmowymi w najwyższych prędkościach
- Telewizja Osobista z funkcjami VOD, PVR i multi-room oraz widgetami, z możliwością dalszego rozwoju funkcjonalnego, z dedykowaną siecią Wi-Fi w obrębie mieszkania
  - Obecnie ~71 tys. klientów TV
- Zasięg IPTV nie jest ograniczony tylko do standardu NGA, możliwy również na łączach ADSL2+

## Status rozbudowy sieci NGA

- 835 tys. w zasięgu sieci NGA z możliwością świadczenia usług IPTV
  - ~ 560 tys. łączy zmodernizowanych do standardu VDSL
  - ~ 146 tys. łączy zmodernizowanych do standardu FTTH (ETTH)
  - ~ 129 tys. łączy w technologii pasywnej sieci optycznej PON
- Cel Nowej Netii to 1,1 mln łączy NGA do końca 2012 roku
- Potencjał całkowity Nowej Netii na poziomie około 2,5 mln łączy NGA jest porównywalny z czołowym polskim operatorem kablowym

## Maksymalny zasięg NGA oraz IPTV przy optymalizacji inwestycji

- Nakłady inwestycyjne na modernizację sieci NGA wyniosły łącznie tylko 12 mln zł w 2011 roku, głównie w obszarze wymiany kart VDSL w węzłach DSLAM dotychczasowej Netii oraz na sieciach ETTH
- Inwestycje w 2012 roku wyniosą ok. 40 mln zł, głównie w obszarze wymiany kart VDSL w węzłach DSLAM Dialogu, skracania pętli miedzianych oraz modernizacji do standardu FTTH (dodatkowe 450 tys. łączy NGA)

inwestor.netia.pl

## Potencjał zasięgu NGA i IPTV w Nowej Netii

	(tys. gospodarstw domowych)	Gospodarstwa domowe	Potencjał NGA	Status NGA na koniec 2011	Status IPTV na koniec 2011	Planowany status na koniec 2012 (NGA)	Planowany status na koniec 2012 (IPTV)
Netia	Cu	1 012	570	434	150	584	150
	ETTH	532	370	122	-	222	-
	LLU	4 545	1 150	-	-	-	650
	Suma	6 089	2 090	556	150	806	800
Dialog	Cu	670	420	94	326	294	126
	ETTH	24	24	24	-	24	-
	PON	112	112	112	-	112	-
	Suma	694	444	230	326	430	126
Total	Cu	1 682	990	528	476	878	276
	ETTH	556	370	146	-	246	-
	PON	112	112	112	-	112	-
	LLU	4 545	1 150	-	-	-	650
	Suma	6 783	2 510	786	476	1 236	926

Całkowity potencjał IPTV w 2012 roku = 2 162

Uwaga: Przystosowanie węzłów LLU do podawania usługi telewizyjnej uzależnione od wyniku planowanych testów konsumentskich na technologii LLU podczas drugiej połowy 2012 rok, zasięg IPTV jest sumą zasięgu NGA (usług 3play w tym telewizji) oraz IPTV (na bazie ADSL2+)

## Multi-funkcjonalność telewizji Netii w pełni ze strategią Spółki



# Netia wykorzystuje własną sieć i dostęp regulowany aby maksymalizować potencjał wzrostu we wszystkich segmentach



## Własna sieć

### Silna baza aktywów

- Około 5.350 km światłowodowej sieci szkieletowej
- Około 7.170 km światłowodowych sieci miejskich
  - Około 3.550 km kanalizacji teletechnicznej
  - Miejska infrastruktura światłowodowa w 48 największych miastach
- Ponad 140 lokalizacji C/DWDM w największych miastach
- Sieć SDH zbudowana głównie w oparciu o systemy Alcatel (a także Huawei i Lucent) (2.000+ węzłów SDH STM -16 i STM -64)
- Dwie niezależne sieci (Ethernet i IP) obsługujące cały ruch pakietowy
  - Carrier Ethernet i Metro Ethernet dla usług L2
    - 320+ węzłów ethernetowych z szybkością transferu 10Gbps
    - 120+ węzłów ethernetowych z szybkością transferu 1Gbps
    - 1.450+ węzłów dostępowych z szybkością transferu 1Gbps (w tym 870+ ADSL oraz 580+ VDSL)
  - Sieć IP dla pozostałych usług
    - 39 węzłów IP z szybkością transferu 100Gbps, 40Gbps i 10Gbps
    - 4 punkty styku (w 3 dużych miastach) z 2 międzynarodowymi operatorami sieci IP
- 6 central VoIP, 28 central PSTN
- Różnorodna sieć dostępowa : FTTH, FTTB, ETTH, FITL, VDSL, ADSL
- 5 centrów kolokacyjnych (klasy Tier III)
- Międzynarodowy punkt styku w Cieszynie (połączenie do Pragi i Frankfurtu)

### Konsolidacja sieci ethernetowych

- Netia kontroluje wszystkie elementy sieci dostępowej = brak opłat dostępowych na rzecz innych operatorów
- Średni przychód z klienta internetowego wynosi ~ 43 PLN
- Wdrożenie usług w oparciu o VoIP umożliwi wzrost ARPU
- Synergie z nabytymi sieciami osiedlowymi (skala, infrastruktura, organizacja) prowadzą do poprawy wyników po akwizycji
- Szybka obsługa klienta – podłączenie i utrzymanie Internetu
- Marża zysku brutto ~ 70%

## Dostęp regulowany

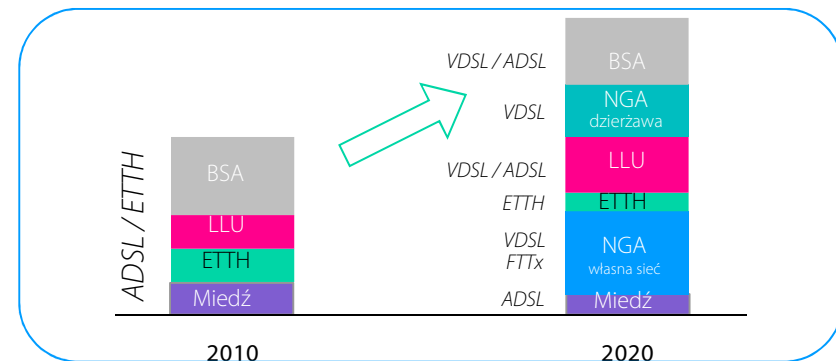
### Model LLU oferuje szerokie możliwości

- 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 (~ 200 tys. PLN / węzeł)
- NETIA kontroluje usługi oferowane po DSLAM
  - prędkość transmisji
  - usługi dodane, np. IPTV, VoD (wideo na życzenie), PVR (osobista nagrywarka)

### Strategia dla modelu usług hurtowych BSA/WLR

- 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
- Łączny koszt ~ 46 PLN
- Marża brutto 36%
- Netia nie inwestuje w sprzęt DSLAM
- Netia może tylko odsprzedawać usługi oferowane przez TP, np. przepływności

## Planowana ewolucja klientów Netii według technologii

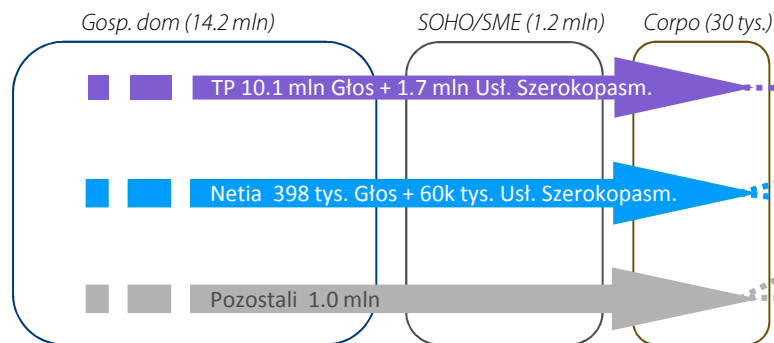


# Sprzyjające zmiany regulacyjne od 2006 r.

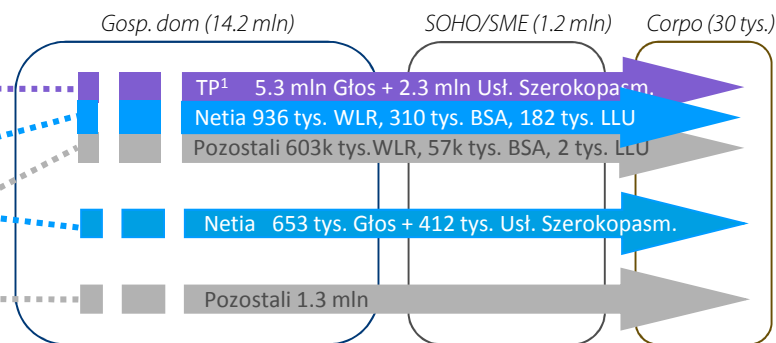


NETIA

## Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi



## Dostęp w II kw. 2012 r. po zmianach regulacyjnych



Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 7.0 mln aktywnych linii TP plus line nieaktywne
- 647 tys. linii we własnej sieci (1 mln gosp. dom. w zasięgu)
- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet (603 tys. gosp. dom. w zasięgu)

## Oplaty miesięczne w dostępie regulowanym

Koszt pełnego dostępu LLU (Internet + głos)	PLN 22	Opłata zamrożona do IV kw. 2012 r.					
Koszt współdzielonego dostępu LLU <sup>3</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>2</sup>	PLN 21.22 <sup>2</sup>	PLN 25.66 <sup>2</sup>	PLN 26.76 <sup>2</sup>	PLN 29.73 <sup>2</sup>	PLN 32.70 <sup>2</sup>

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

<sup>2</sup> Kwota opłaty hurtowej może ulec obniżeniu, lecz nie może wzrosnąć do końca 2012 r.

<sup>3</sup> Abonent musi posiadać aktywną usługę głosową lub opłacić opłatę za utrzymanie łącza w wysokości 30 PLN brutto

Źródło: Netia



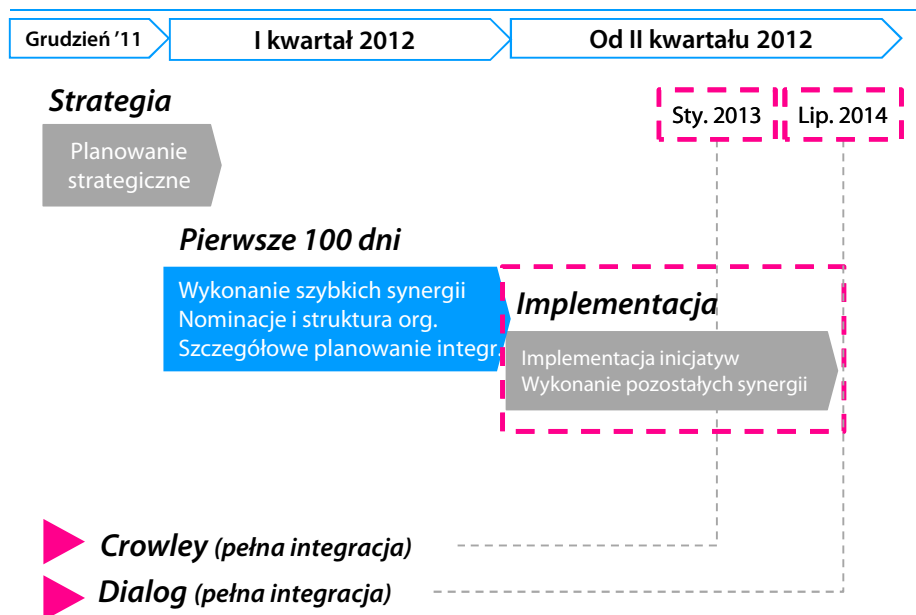
## Akwizycje spółek Dialog i Crowley

- 14 i 16 grudnia Netia sfinalizowała dwie znaczące transakcje akwizycyjne
  - **Grupy Telefonii Dialog** za 880 mln zł wartości przedsiębiorstwa (EV) EV/EBITDA 2011 **6.7x** bez synergii lub EV/EBITDA 2011 **3.8x** z uwzględnieniem pełnych synergii
  - **Crowley Data Poland** za 98 mln zł wartości przedsiębiorstwa (EV) EV/EBITDA 2011 **7.0x** bez synergii lub EV/EBITDA 2011 **2.8x** z uwzględnieniem pełnych synergii
- Prognoza rocznych docelowych synergii na poziomie przekraczającym 130 mln zł do 2014 roku, w tym 120 mln zł synergii kosztowych
  - Cele zostały podwyższone wobec pierwotnych szacunków w wysokości 115 mln zł (dla synergii FCF) i 106 mln zł (dla synergii kosztowych)
  - Projekty integracyjne zrealizowane na koniec I półrocza 2012 r. dostarczyły 60 mln zł synergii w ujęciu całorocznym
- Obie akwizycje są w pełni zgodne ze strategią Netii do 2020 roku, która zostanie zaktualizowana w zakresie potencjału wzrostu nowej grupy
  - **Grupa Telefonii Dialog**: ekspansja w segmencie Home, platforma i know-how w obszarze IPTV, usługi w modelu we współpracy z Polkomtelem
  - **Crowley Data Poland**: dynamiczny rozwój w segmencie klientów biznesowych oraz SME, przedsiębiorczy zespół, technologia LMDS
- **W pełni zrealizowane cele wykorzystania nadwyżki środków pieniężnych**
  - 328 mln zł funduszy własnych zainwestowanych w dwie akwizycje
  - 49 mln zł z tytułu otwartego odkupu akcji własnych na poziomie 2,5% kapitału przeprowadzonego w II połowie 2011 r., kolejne etapy odkupu akcji własnych w toku
  - Zadłużenie netto (pro-forma) w 2011 roku na bezpiecznym umiarkowanym poziomie 1.0x skorygowanego skonsolidowanego zysku EBITDA (pro-forma)
- Przewidywany dynamiczny wzrost rentowności i zdolności do generowania gotówki **postawi Nową Netię w szeregu z innymi czołowymi europejskimi operatorami alternatywnymi z bazą około 2,8 mln unikalnych usług**, z możliwościami dalszej konsolidacji rynku i znaczącą zdolnością kredytową

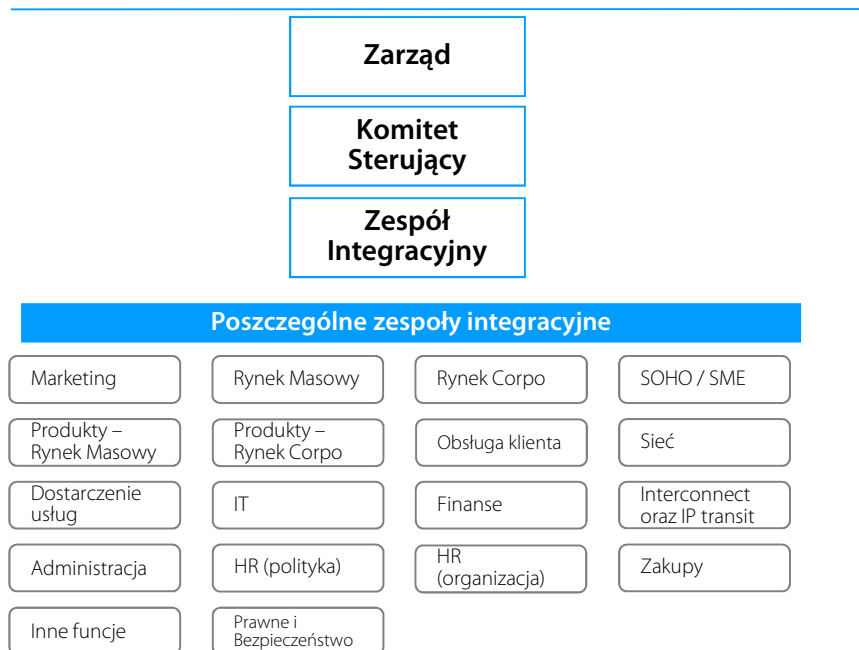
# Integracja nabytych spółek

- **Faza 1** – Planowanie Integracji (ukończono)
  - ✓ Zdefiniowanie założeń operacyjnych i strategicznych dla procesu integracji
  - ✓ Potwierdzenie szybkich synergii
  - ✓ Finalizacja nominacji kluczowych menadżerów (poziom N-1 )
- **Faza 2** – „Pierwsze 100 dni” (ukończono)
  - Wdrożenie szybkich synergii
  - Nominacje menadżerów na poziomie N-2 oraz N-3, struktura organizacyjna i decyzje co do lokalizacji
  - Zaplanowanie szczegółowego wdrożenia inicjatyw integracyjnych i powiązanych synergii (do realizacji w II połowie 2012 roku)
- **Faza 3** – Wdrożenie pozostałych projektów synergicznych (w toku)
  - Z ponad 100 inicjatyw synergicznych prowadzonych w ramach nowej Grupy Netia sfinalizowano 54 projekty wpływające na poziom zysku EBITDA i 13 projektów wpływających na poziom nakładów inwestycyjnych

## Proces integracji - harmonogram



## Proces integracji - zespół





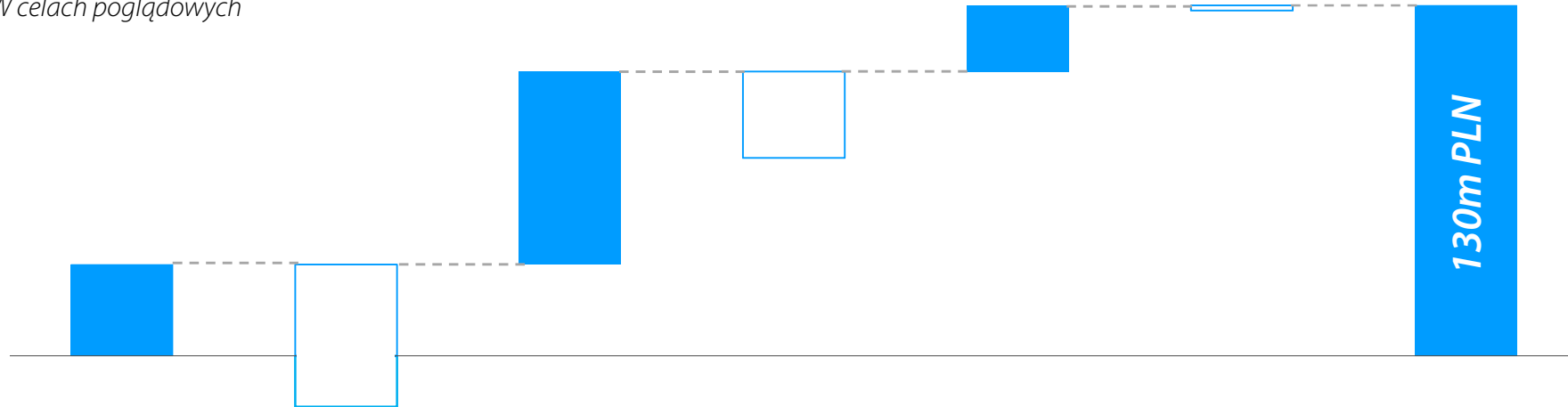
# Docelowe roczne synergie w wysokości 130 mln PLN



NETIA

## Harmonogram realizacji synergii i wydatków związanych z integracją (wpływ na przepływy pieniężne)

W celach poglądowych



Synergie w 2012r.

Koszty integracji w 2012r.

Synergie w 2013r.

Koszty integracji w 2013r.

Synergie w 2014r.

Koszty integracji w 2014r.

Docelowy roczny poziom synergii

### Kluczowe cele i źródła synergii w 2012r.

#### Cele

- Optymalizacja
- Szybkie synergie (marketing, zamówienia)
- Wzrost efektywności
- Konsolidacja oferty

#### Źródła

- Marketing
- Zamówienia
- Prowizje od sprzedaży
- Druki
- Tranzyt IP
- Dzierżawa sieci
- Umowy serwisowe
- Funkcje wspierające

### Kluczowe cele i źródła synergii w 2013r.

#### Cele

- Całkowita migracja systemów IT
- Synergie operacyjne
- Wzrost efektywności
- Eliminacja duplikujących się platform
- Integracja sieci

#### Źródła

- Wypowiedzenia umów najmu
- Synergie sieciowe
- Optymalizacja BOK
- E-faktura
- Marketing
- Zamówienia

### Kluczowe cele i źródła synergii w 2014r.

#### Cele

- Migracja CRM / projekt architektury
- Migracja sieci

#### Źródła

- Obsługa klienta
- Zamówienia

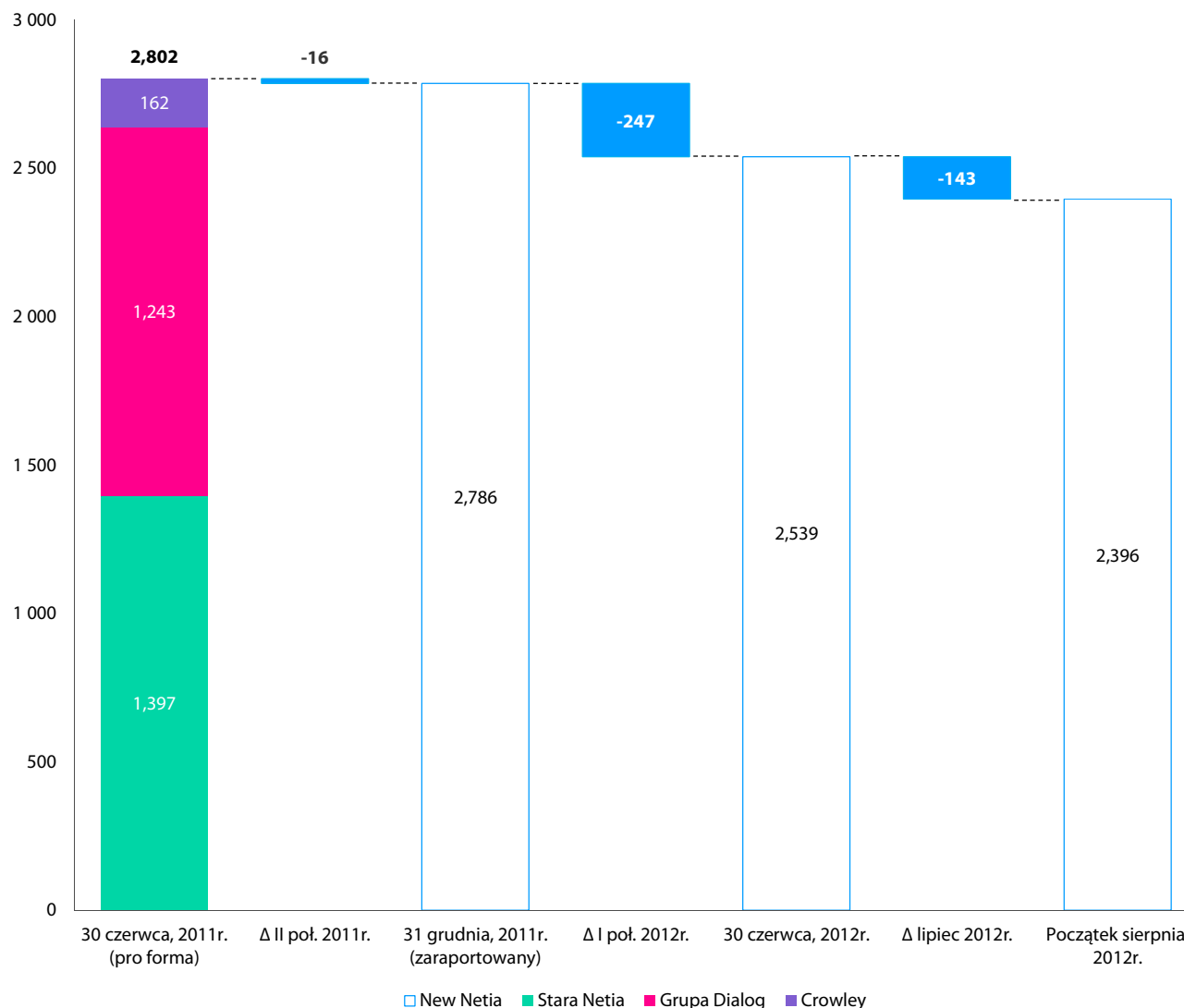
- **Cel synergii kosztowych podwyższony z 106 mln PLN do 120 mln PLN**
- **Cel synergii FCF podwyższony z 115 mln PLN do 130 mln PLN**
- **Koszty integracji w 2012r. ogółem do 50 mln zł (jednorazowo)**
- **Inwestycje w 2012r. na integrację ogółem do 30 mln zł (jednorazowo)**

# Realizowany proces optymalizacji zatrudnienia



N E T I A

## Ewolucja aktywnego zatrudnienia pomiędzy 30 czerwca 2011r. (proforma) a sierpniem 2012r.



## Komentarze

- Pierwsza fala optymalizacji zatrudnienia z czerwca 2012r. zakładała 366 zwolnień (niektóre z nich zrealizują się w III kw. 2012r.)
- Druga fala 153 zwolnień nastąpi w IV kw. 2012r.
- W ramach outsourcingu do Ericssona, aktywne zatrudnienie w Nowej Netii zmniejszy się o kolejne 190 etatów od września 2012r.
- Zarząd przewiduje łączne zatrudnienie w Nowej Netii na poziomie 2.100 – 2.150 na koniec 2012r.

# Prognoza na 2012 r. i strategiczne cele finansowe



## Prognoza na 2012 rok

<b>Liczba usług (RGU)</b> ('000)	<b>2,750</b>
<b>Przychody</b> (mln zł)	<b>2,125</b>
<b>Skorygowany zysk EBITDA</b> (mln zł)	<b>600</b>
<b>Marża skorygowanego zysku EBITDA</b> (%)	<b>28.2%</b>
<b>Skorygowany zysk EBIT</b> (mln zł)	<b>125</b>
<b>Nakłady inwestycyjne</b> (bez integracji) (mln zł)	<b>270</b>
<b>Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne (OpFCF)</b> (mln zł)	<b>330</b>
<i>Powyższe prognozy nie uwzględniają wpływu nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym (o charakterze jednorazowym)</i>	
<b>Koszty operacyjne - integracja</b> (w mln zł)	do <b>50</b>
<b>Nakłady inwestycyjne - integracja</b> (w mln zł)	do <b>30</b>

## Strategiczne cele finansowe (do 2020)

- Stopniowy wzrost** liczby usług (RGU)
- Liczba usług na klienta** docelowo średnio 2.0x usług
- Dalszy wzrost udziałów w wartości** rynku telekomunikacyjnego
- Marża skorygowanego zysku EBITDA** na poziomie 27% - 29%
- Nakłady inwestycyjne w relacji do sprzedaży** utrzymają się na poziomie poniżej 15 % w okresie modernizacji sieci (2012 – 2013) i spadną do 10% - 12% w kolejnych latach (2014 – 2020)
- Marża wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych** w relacji do sprzedaży na stałym poziomie powyżej 12 %

*Prognozy nie uwzględniają wpływu kolejnych potencjalnych przełomowych dla działalności Grupy Netia akwizycji*

# Aktywność w obszarze akwizycji, polityka dystrybucyjna i dźwignia finansowa



## Obszar akwizycji i konsolidacji rynku oraz dźwignia finansowa

- Pewne istotne transakcje akwizycyjne są nadal możliwe w stacjonarnym segmencie telekomunikacyjnym
  - Netia będzie starać się utrzymywać elastyczność finansową umożliwiającą nabycie wybranych celów
  - Dalsza ekspansja przez akwizycje pozostaje optymalną drogą wzrostu dźwigni finansowej do maksymalnego poziomu 2.5x zysku EBITDA oraz docelowego poziomu 1.5x zysku EBITDA
    - Optymalnym sposobem sfinansowania akwizycji jest zaciągnięcie dodatkowego kredytu i/lub emisja pięcioletnich obligacji denominowanych w PLN
- Cele akwizycyjne to podmioty generujące zysk EBITDA, co powinno pozwolić na pozyskanie dodatkowego finansowania
- Netia będzie kontynuować konsolidację operatorów ETTH z własnych przepływów pieniężnych

## Zaktualizowana polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy

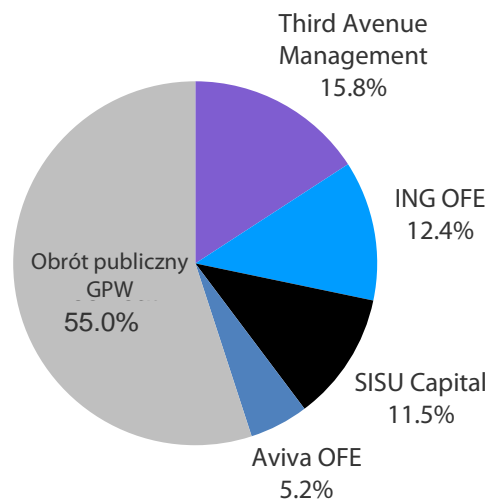
- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy z dnia 2 czerwca 2011 roku zaakceptowało dwuletni program nabywania akcji własnych w celu umorzenia do 12.5% akcji Netii, przeznaczając na ten cel do 350 mln PLN
  - W ramach programu Netia nabyła akcje własne w ilości 2,5% kapitału zakładowego za kwotę 49 mln PLN
  - Druga transza nabycia akcji własnych, zakładająca umorzenie do 3,5% kapitału zakładowego Netii za kwotę 75 mln PLN, rozpoczęła w dniu 18 maja 2012 r. (w realizacji)
  - 19 czerwca 2012 roku ogłoszono realizację trzeciej transzy nabycia akcji własnych, zakładającej umorzenie do 2,5% kapitału zakładowego przeznaczając na ten cel do 50 mln PLN. Trzecia transza rozpocznie się po zakończeniu drugiej transzy
  - Przeznaczenie do 125 mln PLN na program nabycia akcji własnych w 2012 nie powinno utrudniać Netii dalszej aktywności w obszarze akwizycji
- Zarząd przewiduje znaczący wzrost zysku EBITDA oraz wolnych przepływów pieniężnych po pełnym wdrożeniu synergii związanych z integracją Grupy Dialog i spółki Crowley w 2013 roku i latach kolejnych:
  - Zarząd rozważa wprowadzenie długoterminowej polityki dywidendowej od 2013 roku
  - Polityka dywidendowa firmy będzie odzwierciedlać aktualną sytuację w obszarze dużych akwizycji, możliwości nowych inwestycji oraz utrzymania dźwigni finansowej na rozsądnym poziomie

# Akcjonariat i kurs akcji Netii



N E T I A

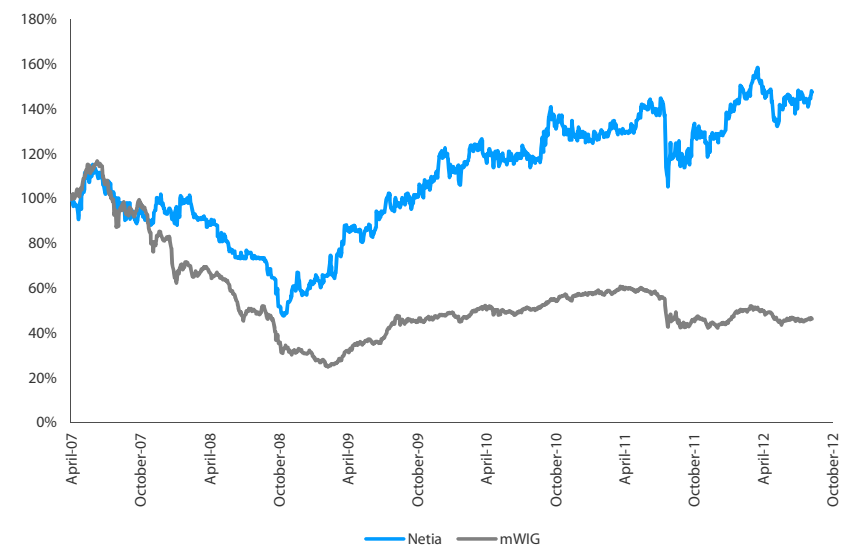
## Struktura akcjonariatu



Na dzień 17 lipca 2012 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji (mln)	% Kapitału	% Głosów
Third Avenue Management	61,2	15,84%	15,84%
ING OFE	48,0	12,43%	12,43%
SISU Capital	44,3	11,48%	11,48%
Aviva OFE	20,2	5,24%	5,24%
Obrót publiczny GPW	212,5	55,01%	55,01%
<b>Łącznie</b>	<b>386,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

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



	PLN mln	EUR mln
<b>Wartość firmy (na dzień 23.08.2012)</b>	<b>2.786,5</b>	<b>667,4</b>
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 23.08.2012)	2.332,6	558,7
Zadłużenie bankowe (na dzień 30.06.2012)	579,8	138,9
Środki pieniężne netto (na dzień 30.06.2012)	125,9	30,2
Akcje w obrocie (mln)	386,2	389,3
Cena akcji (na dzień 23.08.2012) (PLN)	6,04	1,45
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 23.08.2012 narastająco)	798	798
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 23.08.2012</i>	<i>4,1755</i>	



**Mirosław Godlewski**, *Prezes Zarządu*, lat 45, 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. Jest członkiem rad nadzorczych w Stowarzyszeniu Emitentów Giełdowych i spółce ABC Data SA.



**Jon Eastick**, *Główny Dyrektor Finansowy*, lat 45, 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.



**Tom Ruhan**, *Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji*, lat 49, 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.



**Mirosław Suszek**, *Dyrektor ds. Operacyjnych*, lat 47, dołączył do Netii w maju 2012 r. Przed podjęciem pracy w Netii, od 2004 roku pełnił funkcję Dyrektora Operacyjnego i członka Zarządu UPC Polska, największego operatora telewizji kablowej w Polsce. Jako Dyrektor Operacyjny UPC Polska był odpowiedzialny za obsługę klientów, serwis abonencki, instalacje usług, logistykę, naliczenia należności, windykację oraz funkcjonowanie i rozwój sieci telekomunikacyjnej HFC. W latach 2001 – 2004 pracował kolejno na stanowiskach: Dyrektora ds. Nowych Usług w Wizji TV, operatorze telewizji satelitarnej, następnie na stanowisku Dyrektora ds. Projektów i Dyrektora ds. Rozwoju UPC Polska. Jest absolwentem Wydziału Elektrycznego Politechniki Warszawskiej. Posiada również dyplom Executive MBA uzyskany w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej we współpracy z London Business School, HEC School of Management oraz Norwegian School of Economics and Business Administration.

# Plan motywacyjny dla kluczowych menedżerów



N E T I A

## Nowy plan motywacyjny przyjęty na lata 2011-2020<sup>1</sup>

- 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
- Według stanu na sierpień 2012 r., plan obejmował 5,6 mln opcji o wartości odniesienia w przedziale pomiędzy 5,23 PLN i 6,16 PLN i najwcześniejszej dacie wymagalności w 2014 r.

## Poprzedni plan motywacyjny wygasa w grudniu 2012 r.<sup>2</sup>

Liczba opcji (mln) / Cena realizacji opcji:	PLN 5,50	PLN 7,00	PLN 8,25	Pozostałe	
Uczestnicy:					<b>Razem</b>
Członkowie Zarządu	0,0 mln	6,9 mln	6,9 mln	0,0 mln	<b>13,8 mln</b>
Pracownicy <sup>4</sup> i byli członkowie Zarządu	1,0 mln	5,2 mln	2,9 mln	0,4 mln	<b>9,5 mln</b>
<b>Razem</b>	<b>1,0 mln</b>	<b>12,1 mln</b>	<b>9,8 mln</b>	<b>0,4 mln</b>	<b>23,3 mln</b>

- Termin realizacji opcji: 20 grudnia 2012 r.
- Liczba akcji wyemitowanych : 11.722.009
- W przypadku, kiedy opcje są wykonywane po cenie rynkowej przewyższającej cenę realizacji, uczestnik otrzymuje akcje w ilości wynikającej z różnicy między tymi wartościami, np. wykonanie opcji po cenie 8 PLN skutkowałoby emisją 1,9 mln akcji (rozwodnienie 0,5%)

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

<sup>2</sup> Stan na dzień 30 czerwca 2012 r.

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

<sup>4</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

<sup>5</sup> Stan na koniec II kw. 2012 r.

<sup>6</sup> Uwzględniając akcje znajdujące się w posiadaniu blisko powiązanej spółki

## Członkowie Zarządu posiadają znaczne pakiety akcji

- Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu 1.610.000
- Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy 1.000.000
- Tom Ruhan<sup>6</sup>, Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji 555.575
- Mirosław Suszek, Dyrektor ds. Operacyjnych -