

Netia kupuje spółki Dialog i Crowley

Dwie przełomowe transakcje dla Netii

29 września 2011

N E T I A

Netia kupuje spółki Dialog i Crowley | Podsumowanie



N E T I A

- W dniu dzisiejszym Netia podpisała dwie przełomowe umowy akwizycyjne spółek
 - Grupa Telefonii Dialog** o Wartości Przedsiębiorstwa (EV) wynoszącej 890m PLN EV/EBITDA 2011e **6.4x** (nie uwzgl. synergii) oraz EV/EBITDA 2014e **4.0x** (uwzgl. pełne synergie)
 - Crowley Data Poland** o Wartości Przedsiębiorstwa (EV) wynoszącej 100m PLN EV/EBITDA 2011e **6.0x** (nie uwzgl. synergii) oraz EV/EBITDA 2013e **2.7x** (uwzgl. pełne synergie)
- Zamknięcie obu transakcji jest uzależnione od uzyskania zgody Prezesa UOKiK i jest spodziewane w ciągu najbliższych 3-4 miesięcy
- Transakcje potwierdzają strategiczne aspiracje Netii do roli głównego konsolidatora rynku alternatywnych operatorów usług stacjonarnych w Polsce. Nowa Grupa Netia (Pro-forma na 2011r.)¹ przedstawia się następująco:

	Nowa Netia	Netia obecnie
Przychody (szacowane)	2,250m PLN	1,610m PLN
EBITDA (szacowana, bez uwzględnienia pełnych synergii)	561m PLN	405m PLN
Marża EBITDA	25%	25%
EBITDA z uwzględnieniem pełnych synergii w skali roku	667m PLN²	nd
Operacyjny FCF z uwzględnieniem pełnych synergii w skali roku	352m PLN²	nd
Stacjonarne usługi szerokopasmowe (I poł. 2011)	875 tys.	719 tys.
Stacjonarne usługi głosowe (I poł. 2011)	2,012 tys.	1,202 tys.
Pozostałe usługi (I poł. 2011)	97 tys.	17 tys.

- Nabycie Dialogu zostanie sfinansowane ze środków własnych Netii oraz poprzez wykorzystanie kredytu terminowego z 5-letnim okresem spłaty, który został podpisany przez Spółkę w dniu dzisiejszym na mocy porozumienia z 2010 r. Wskaźnik pro forma zadłużenia netto do zysku EBITDA po przejęciu (nie uwzgl. synergii) jest oczekiwany na poziomie około 1.0x EBITDA
- Przewidujemy, że proces integracji i utworzenia Nowej Netii zajmie do dwóch lat, przy czym większość synergii powinna zostać osiągnięta w ciągu 12 miesięcy po zamknięciu transakcji
- Netia zakłada osiągnięcie **ponad 106m PLN synergii w skali roku**. Wysokość synergii zostanie potwierdzona po zamknięciu transakcji oraz przeprowadzeniu szczegółowej weryfikacji założeń

Wartość Przedsiębiorstwa

Wartość Przedsiębiorstwa **PLN 890m**

Stan gotówki na dzień 31/5/11 **PLN 54 m**
(data „locked-box”)

Wycena na datę „locked-box” **PLN 944m**

Szacowana wartość odsetek
do dnia zamknięcia transakcji **PLN 30 m**

Szacowana końcowa wartość akcji **PLN 974m**

Wstępne szacowane synergije **PLN 85m**

EV / EBITDA 2011e (PLN 139m) **6.4x**

EV / EBITDA z synergiami (2014e) **4.0x**

Finansowanie

Nowy kredyt (senior) **PLN 650m**

Środki pieniężne z Netii **PLN 324m**

Szacowana wartość gotówki w Dialogu (zamknięcie) **(PLN 84m)**

Środki pieniężne netto z Netii **PLN 240m**

Całość finansowania **PLN 974m**

- KGHM otrzyma odsetki w wysokości 4,76% od ustalonej ceny na datę „locked-box”, czyli szacowane około 30 mln PLN do 31 stycznia 2012 (szacowany termin zamknięcia transakcji) o ile zamknięcie transakcji nie nastąpi wcześniej
- Środki pieniężne wygenerowane przez Grupę Dialog do daty zamknięcia od daty „locked-box” pozostają w spółce
- Postanowienia umowne w transakcji są typowe dla tego typu akwizycji
- Umowa wygasa 30 czerwca 2012 jeżeli transakcja nie zostanie zamknięta lub strony nie postanowią inaczej
- Wstępne analizy Netii wskazują na potencjał dostarczenia w 2014 r. pełnych synergii na poziomie co najmniej 85m PLN w skali roku, przy czym znaczna ich część, unettowiona o koszty integracji, możliwa jest do osiągnięcia już na koniec 2013 r.

Cele strategiczne

- Potencjał do wzrostu udziału bardziej rentownych klientów usług multi-play obsługiwanych w sieci własnej w miksie sprzedażowym
- Wzrost obszaru dostępowego sieci własnej o 42% i 650 tys. gospodarstw domowych w zasięgu do poziomu 2,2 mln z perspektywą niskich nakładów inwestycyjnych wymaganych na rozwój sieci nowych generacji (NGA) oraz usług IPTV
- Komplementarny obszar dostępowy sieci miedzianej w częściach kraju o małym jak dotychczas zasięgu infrastruktury własnej Netii
- Włączenie regionalnej sieci szkieletowej Dialogu na Dolnym Śląsku do istniejących 5 tys. km sieci szkieletowej Netii
- Znaczące korzyści synergiczne wynikające z możliwości stworzenia jednej organizacji o ogólnopolskim charakterze
- Istotnie mniejsza ekspozycja Netii z tytułu dostępu regulowanego pod względem ilości usług i poziomu generowanych przychodów
- Wkład kluczowych umiejętności i potencjału do budowy Nowej Netii w zakresie zarządzania treścią IPTV oraz poszerzenie bazy partnerów projektu MVNO

Synergie

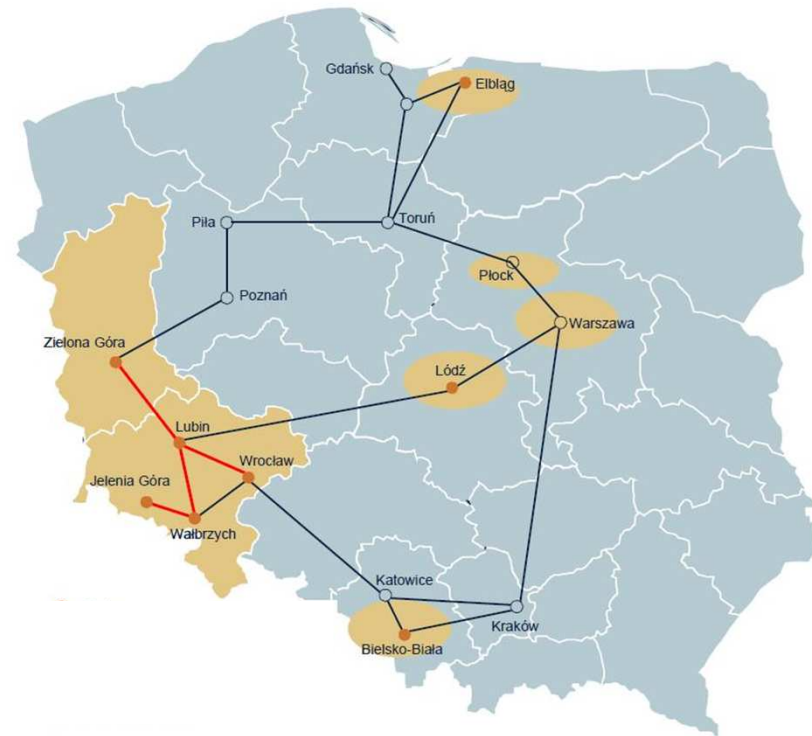
- Synergie sieciowe w nakładach inwestycyjnych oraz kosztach sieci z tytułu optymalizacji procesów zakupowych oraz eliminacji kosztów zdublowanej dzierżawy sieci szkieletowej
- Migracje klientów usług opartych o dostęp regulowany na wzajemną sieć własną - miedzianą lub ethernetową
- Migracja na zunifikowaną platformę IT oraz standaryzacja procesów biznesowych kluczowych dla osiągnięcia korzyści skali oraz synergii kosztowych
- Integracja do jednej organizacji o zasięgu ogólnopolskim
- Zlewarowanie struktury kapitałowej Netii do poziomu 1.0x zysk EBITDA (Pro-forma) co obniży koszt kapitału Spółki (WACC)

Sieć szkieletowa Netii



Własne światłowodowe włókna szkieletowe
 — Dzierżawione światłowodowe włókna szkieletowe

Sieć Dialogu



● Hosty
 ○ Miasta w zasięgu sieci Dialog
 ■ Obszar w zasięgu sieci Dialog
 — Sieć własna Dialogu
 — Sieć dzierżawiona

Wartość Przedsiębiorstwa

Wartość Przedsiębiorstwa	PLN 100m
Szacowane korekty bilansu	PLN 4 m
Wycena za udziały	<u>PLN 104m</u>
Wstępne synergie	PLN 21m
EV / EBITDA 2011e (PLN 16.8m) ¹	6.0x
EV / EBITDA z synergiami	2.7x

Finansowanie

Splata pożyczki udzielonej przez obecnych akcjonariuszy Crowley	PLN 25 m
Wartość rezydualna udziałów	<u>PLN 79 m</u>
Całość finansowania	PLN 104m

- Uzgodniona cena 31,8 mln USD oparta została o wycenę Wartości Przedsiębiorstwa na poziomie 100 mln PLN po przyjętym na dzień 16 września 2011 r. kursie 3,14 PLN=1USD
- Ostateczna wartość udziałów odzwierciedlać będzie także zmiany w stanie środków pieniężnych, zadłużenia, rezerw oraz poziomie kapitału obrotowego na dzień zamknięcia transakcji
- Pozostałe postanowienia umowne są typowe dla tego typu transakcji
- Obie strony są zobowiązane do wypłaty kary umownej za zerwanie transakcji w wysokości 5 mln PLN w przypadku rezygnacji
- Umowa wygasa 30 czerwca, 2012 jeżeli transakcja nie zostanie zamknięta lub strony nie postanowią inaczej
- Wstępne analizy Netii wskazują potencjał synergii na poziomie 21 mln PLN w skali roku do dostarczenia w pełni w 2013 r., przy czym większość projektów integracyjnych będzie miała miejsce w 2012 r.

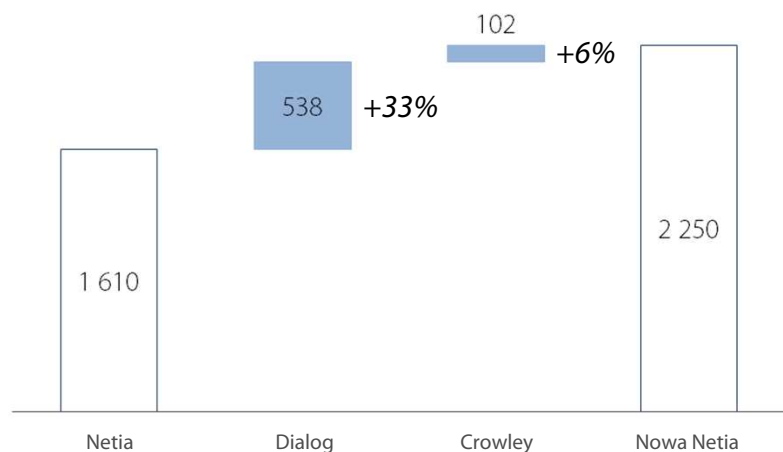
Cele strategiczne

- Skokowy wzrost bazy klientów segmentów Corpo, SME oraz SOHO dzięki akwizycji
- Wzmocnienie wiodącej pozycji Netii w segmencie rynku klientów biznesowych wśród operatorów alternatywnych
- Wykorzystanie unikalnej propozycji sprzedażowej (USP) dzięki nabyciu spółki o dużej skali dostępności bezprzewodowego systemu LMDS w 11 dużych miastach Polski
- Pozyskanie doświadczonego zespołu specjalistów, którzy stworzyli spółkę od podstaw i w przeciągu ostatnich lat zbudowali biznes generujący 100 mln PLN rocznie
- Wykorzystanie istotnych synergii operacyjnych

Synergie

- Konsolidacja punktów styku oraz dzierżawionej infrastruktury do jednolitej platformy biznesowej Netii
- Sprzedaż pełnego portfolio usług biznesowych Netii do klientów spółki i odwrotnie
- Przeniesienie klientów spółki ze stacjonarnej infrastruktury dzierżawionej do istniejącej infrastruktury Netii
- Jednostkowe oszczędności wynikające z większej skali operacji oraz integracji organizacyjnej

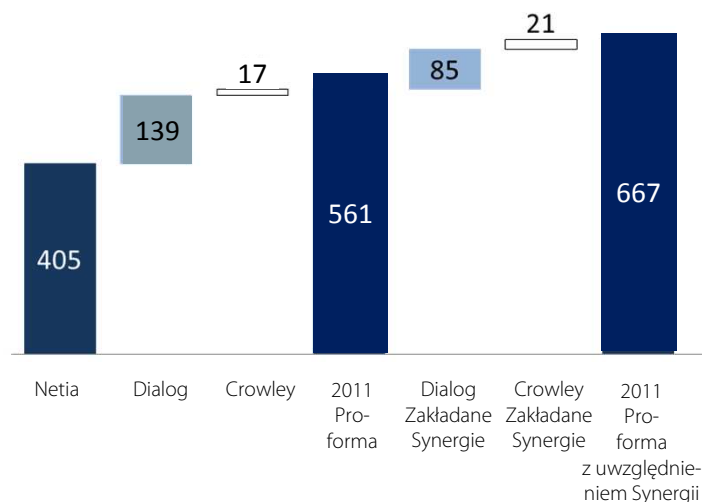
Przychody za 2011r. (Pro-forma) (w mln PLN)¹



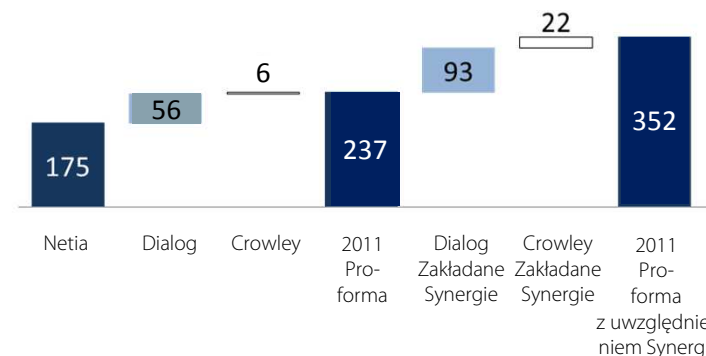
Komentarze

- Wzrost przychodów (Pro-forma) w stosunku do 2010 r. o około 2,1%
- Synergie sprzedażowe związane z dosprzedażą usług drugiego operatora do wzajemnych baz klientów nie ujęte w analizach
- Wstępne szacunki dotyczące synergii wykazują marżę EBITDA za 2011 r. (Pro-forma) na poziomie 30% oraz marżę OpFCF w 2011 r. na poziomie 16% przy założeniu pełnej i natychmiastowej integracji podmiotów
- Założone cele synergiczne będą finalizowane na początku 2012 r. po szczegółowym planowaniu. Rozwój organiczny nie jest uwzględniony w niniejszych wartościach pro-forma
- Netia zakłada, że akwizycje będą miały pozytywny wpływ na poziom zysku operacyjnego w 2012 r. jak również na zysk netto w 2013 r., pomimo amortyzacji nowych wartości niematerialnych oraz kosztów obsługi kredytu

Skorygowana EBITDA za 2011r. (Pro-forma) (w mln PLN)¹

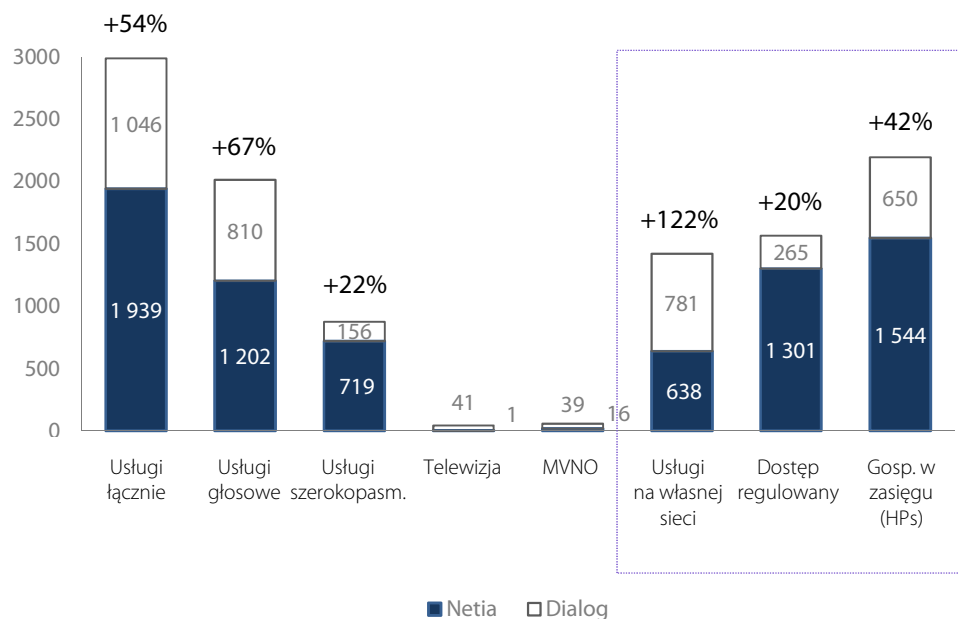


Operacyjne FCF za 2011r. (Pro-forma) (w mln PLN)¹



Netia + Dialog¹ ('000)

Σ = 2,985 2,012 875 42 55 1,419 1,566 2,194



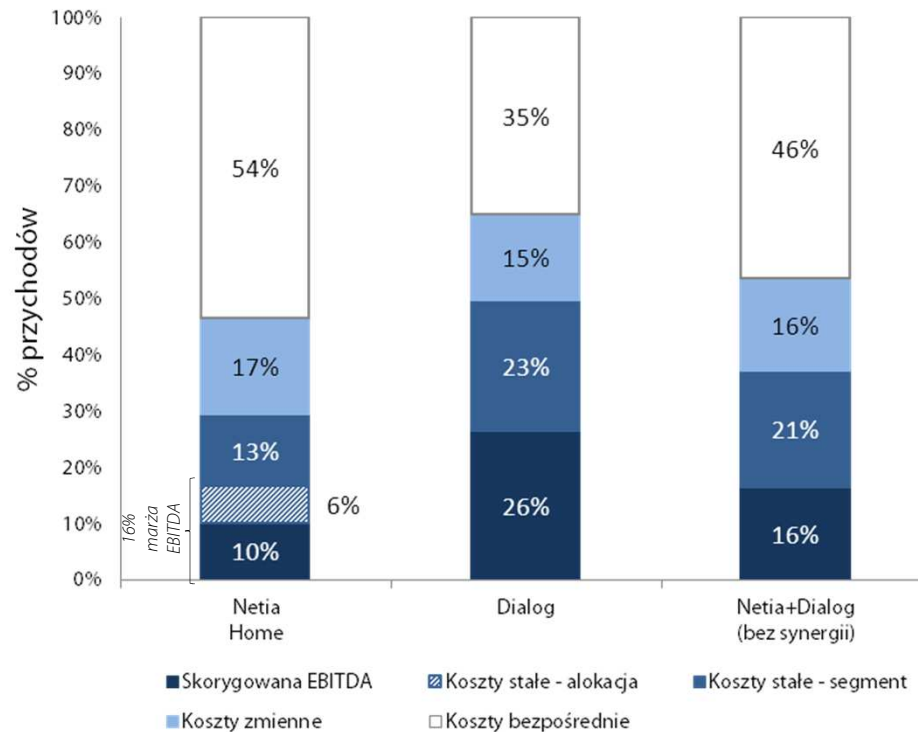
Komentarze

- Dialog kontrybuuje 156 tys. klientów dostępu szerokopasmowego do średnioterminowego celu Netii, jakim jest pozyskanie co najmniej 1 miliona klientów tych usług, głównie na generującej wyższą marżę sieci własnej
- Netia zakłada, że rozwinięta platforma IPTV Dialogu oraz wiedza w zakresie zarządzania treścią przyspieszy rozwój usług telewizyjnych oferowanych przez Nową Netię
- Nowa Netia nawiąże współpracę na bazie projektu MVNO zarówno z P4 jak i Polkomtelem
- Nowa Netia będzie w mniejszym stopniu uzależniona od dostępu regulowanego ze względu na fakt posiadania przez Dialog 74% usług na sieci własnej (33% usług w Netii dotychczas)
- Większa liczba usług na sieci własnej oraz na klienta w Dialogu (120% penetracja w porównaniu z 41% dla Netii na sieci własnej) powinna stać za trendem wzrostowym rentowności segmentu Home w Nowej Netii

Dialog | Istotny potencjał ujednoczenia procesów, zwiększenia efektywności i uwolnienia dodatkowych strumieni pieniężnych



Struktura kosztów oraz rentowność (przed synergiami)



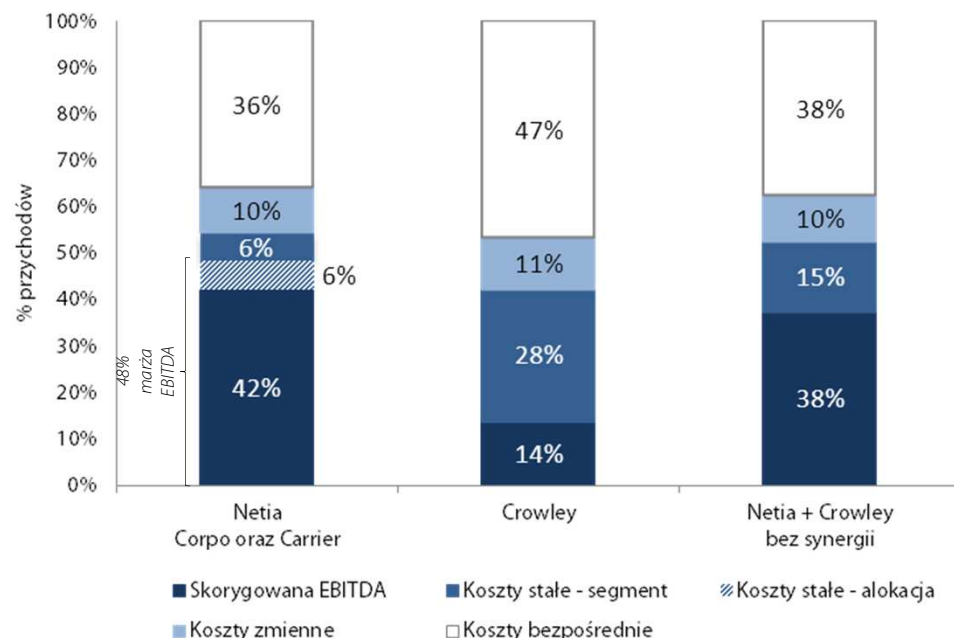
Komentarze

- Segment klientów indywidualnych w Netii charakteryzuje się wyższym poziomem kosztów bezpośrednich ze względu na opłaty z tytułu dostępu regulowanego oraz niższy poziom penetracji sieci własnej niż ma to miejsce w Dialogu
- Netia w większym stopniu wykorzystuje outsourcing procesów biznesowych, co jest widoczne w wyższym poziomie kosztów zmiennych
- Większa skala działalności Netii umożliwia rozłożenie kosztów alokowanych (około 6% sprzedaży) na większy poziom przychodów
- Oszczędności z tytułu optymalizacji procesów zakupowych, implementacja najlepszych praktyk oraz konsolidacja sieci i integracja platform IT powinny przyczynić się do osiągnięcia znacznej efektywności organizacji w bardzo wielu obszarach Nowej Netii

Crowley | Portfolio cennych klientów spółki Crowley wzmocni segmenty Corpo, SOHO/SME oraz Carrier w Nowej Netii



Struktura kosztów oraz rentowność (przed synergiami)



Komentarze

- Wyższy poziom kosztów bezpośrednich w spółce Crowley odzwierciedla miks kosztów związanych z własnymi urządzeniami LMDS, kosztami linii dzierżawionych oraz WLR
- Istotne synergie z migracji na sieć własną Netii w miastach, wzajemnej sprzedaży usług oraz wspólnej platformy WLR
- Usługa LMDS przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności w zakresie czasu dostarczenia usługi do klienta
- Większa skala działalności Netii umożliwia rozłożenie kosztów alokowanych (około 6% sprzedaży) na większy poziom przychodów
- Netia zakłada, że proces integracji będzie postępował sprawnie ze względu na fakt, iż migracja platform IT może przebiec relatywnie szybko

- Netia potwierdza swoją pozycję głównego konsolidatora rynku alternatywnych operatorów w Polsce
- Akwizycje Grupy Dialog oraz spółki Crowley Data Poland przyczynią się do transformacji Netii oraz wzmocnią jej pozycję we wszystkich czterech segmentach rynku
- Zarząd jest przekonany o możliwości osiągnięcia ponad 106 mln PLN synergii w skali roku, założonych w planie do 2014 r. Wysokość synergii zostanie potwierdzona po zamknięciu transakcji w ramach planowania procesu integracji
- Realizacja obu akwizycji jest zgodna z ogłoszoną niedawno Strategią Netii do 2020 r. , której założenia zostaną w najbliższym czasie dostosowane do nowego potencjału Grupy do jej dalszego wzrostu
- Cel wykorzystania nadwyżki środków pieniężnych Netii został w pełni zrealizowany
 - 344 mln PLN zostanie przeznaczone na realizację obu akwizycji
 - 60 mln PLN zostanie przeznaczone do końca bieżącego roku na realizację rozpoczętego programu wykupu akcji własnych do poziomu 2,5% kapitału zakładowego
 - Zadłużenie netto (Pro-forma) wynikające z przeprowadzonych akwizycji na elastycznym poziomie około 1.0x EBITDA
- Silniejsza Netia będzie dysponowała większymi możliwościami inwestowania w nową generację usług dostępu szerokopasmowego oraz usług telewizyjnych, jak również realizacji założeń Strategii do 2020 r.
- Zamknięcie obu transakcji spodziewane jest w okresie grudzień 2011r. - styczeń 2012 r.
- Nowa szczegółowa prognoza na 2012 r. oraz prognoza średnioterminowa zostaną ogłoszone w I bądź II kw. 2012 r., w zależności od terminu zamknięcia transakcji oraz przebiegu procesu integracji podmiotów
- Rozszerzony program wykupu akcji własnych zakładający przeznaczenie na ten cel do 10% kapitału zakładowego zatwierdzony przez władze Spółki jest uzależniony od realizacji kolejnych dużych projektów akwizycyjnych
- Zakładany wzrost rentowności oraz poziomu generowania środków pieniężnych zapewni Netii pozycję znaczącego operatora alternatywnego na skalę europejską, z około 3 mln usług w Polsce oraz perspektywą dalszej aktywnej konsolidacji rynkowej w oparciu o duży potencjał dłużny Grupy Netia