

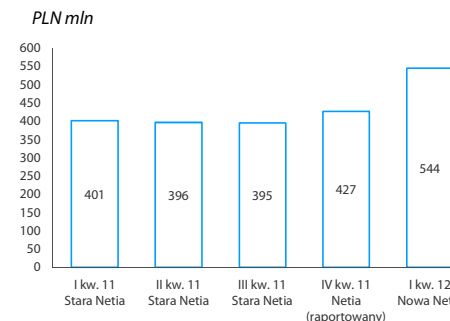
## Wyniki finansowe za I kwartał 2012r.

Telekonferencja z inwestorami  
15 maja 2012r.

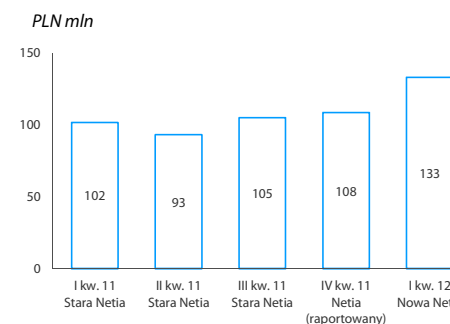
**N E T I A**

- Przychody w I kwartale wyniosły PLN 544 mln (+36% r-d-r oraz +28% k-d-k)
- Baza abonencka Netii stabilna w słabnym otoczeniu rynkowym, który rzutuje na relatywnie niższe przyrosty organiczne Netii w usługach stacjonarnych, rekompensowanych przez dobre rezultaty dla telewizji oraz usług mobilnych
  - 912 tys. usług dostępu szerokopasmowego (+30% r-d-r, +6% r-d-r pro-forma, 0,1% k-d-k)
  - 1,728 tys. stacjonarnych usług głosowych (+43% r-d-r, -3% r-d-r pro-forma, -1% k-d-k)
    - Udziały rynkowe Netii na poziomie 14.3% dla dostępu szerokopasmowego oraz 20.0% dla stacjonarnych usług głosowych<sup>1</sup>
  - 62 tys. usług telewizyjnych (+35% r-d-r-pro-forma, +22% k-d-k)
  - 91 tys. usług mobilnych (+110% r-d-r pro-forma, +11% k-d-k)
- Konsolidacja grupy Dialog oraz CDP odzwierciedlona w wynikach kwartalnych
  - Skorygowany zysk EBITDA<sup>2</sup> na poziomie 133 mln PLN za I kwartał 2012r. (+31% r-d-r, +23% k-d-k)
  - Zysk EBITDA wyniósł PLN 124 mln za I kwartał 2012r. (+22% r-d-r, - 61% k-d-k z powodu odwrócenia wartości odpisów aktualizacyjnych w IV kwartale 2011r.)
- Netia wygenerowała wolne operacyjne środki pieniężne OpFCF<sup>3</sup> w I kwartale w wysokości PLN 73 mln (+21% r-d-r oraz +152% k-d-k)
- Proces integracji w pełni zgodnie z planem i dziś Zarząd Netii podwyższa prognozowany poziom docelowych synergii z tytułu akwizycji
  - Ponad 100 różnych projektów synergicznych w departamentach operacyjnych w Nowej Netii
  - Synergie "szybkie" już dostarczone z pozytywnym wpływem PLN 14mln rocznie
  - Synergie kosztowe podwyższone ze PLN 106 mln do PLN 120 mln rocznie, całkowite docelowe synergie podwyższone ze PLN 115 mln do PLN 130 mln
- Zadłużenie netto Nowej Netii spadło w ciągu I kwartału z poziomu PLN 539 mln do poziomu PLN 484 mln (lewarowanie na poziomie 0,8x Skorygowany zysk EBITDA prognozowany na 2012r.)
- Kolejny etap odkupu akcji własnych na łączną kwotę PLN 75 mln ruszy ponownie w najbliższych dniach

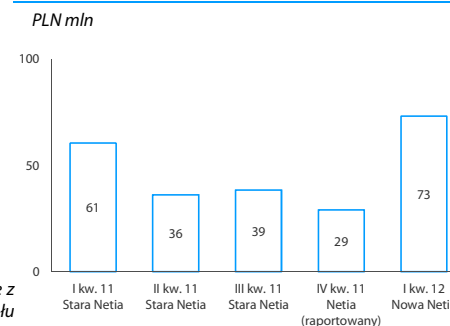
## Przychody



## Skorygowany zysk EBITDA<sup>2</sup>



## Operacyjne FCF<sup>3</sup>

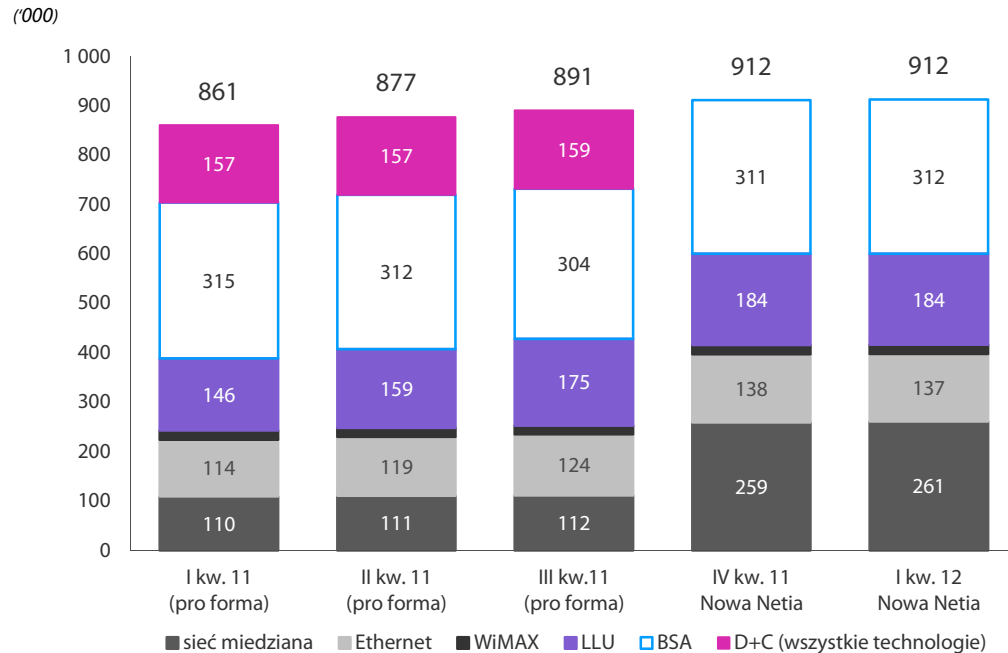


<sup>1</sup> Włączając akwizycje sieci Ethernetowych

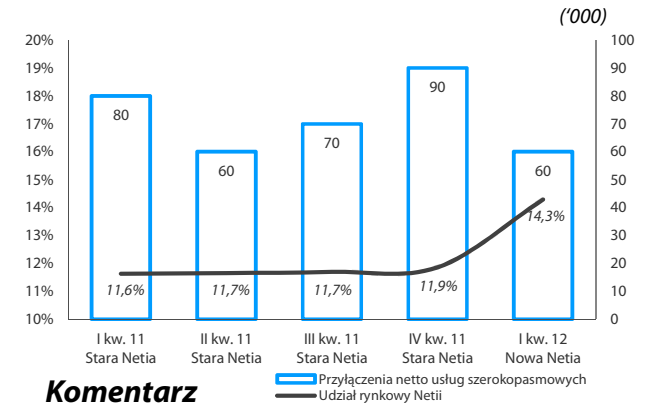
<sup>2</sup> Skorygowane zyski EBITDA, EBIT oraz netto wyłączają, odpowiednio, odwrócenie odpisów aktualizacyjnych (2011), jednorazowe wydatki związane z projektem Profit (2010 – 2011), jednorazowe koszty akwizycji (2011-2012), jednorazowe koszty programu integracji (2011 – 2012) oraz rezerw z tytułu zobowiązania na opłatę dot. usług powszechnej (2011)

<sup>3</sup> OpFCF = Skorygowany zysk EBITDA minus nakłady inwestycyjne, definiowane jako zwiększenie stanu środków trwałych oraz wartości niematerialnych

**Usługi szerokopasmowe (pro-forma / raportowane)**



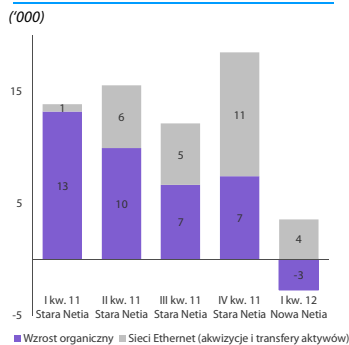
**Rynek usług szerokopasmowych zwalnia<sup>1</sup>**



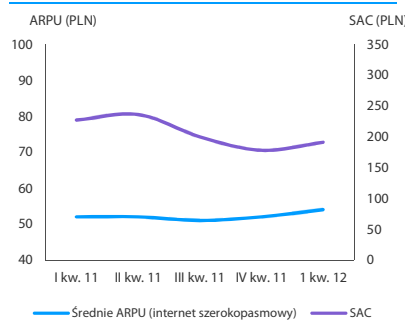
**Komentarz**

- Udział rynkowy Nowej Netii w rynku usług szerokopasmowych na poziomie 14,3%
- 46% abonentów Nowej Netii na własnej sieci w porównaniu z 35% dla Starej Netii
- Wolumeny sprzedaży aktualnie niskie z powodu słabego rynku
- Baza abonentów LLU stabilna na poziomie 184 tys. a kolejne fale migracji planowane na drugi kwartał roku
- ARPU wzrosło do 57 PLN dzięki konsolidacji spółek Dialog oraz Crowley z klientami o relatywnie wyższym ARPU
- Niższe koszty akwizycji klienta (SAC) głównie dzięki niższemu poziomowi prowizji dla agentów oraz kapitalizacji routerów Netia Spot oraz dekoderek Netia Player

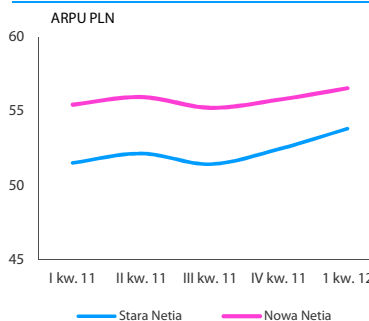
**Przyłączenia netto usług szerokopasmowych**



**Średnie ARPU oraz SAC (Stara Netia)**

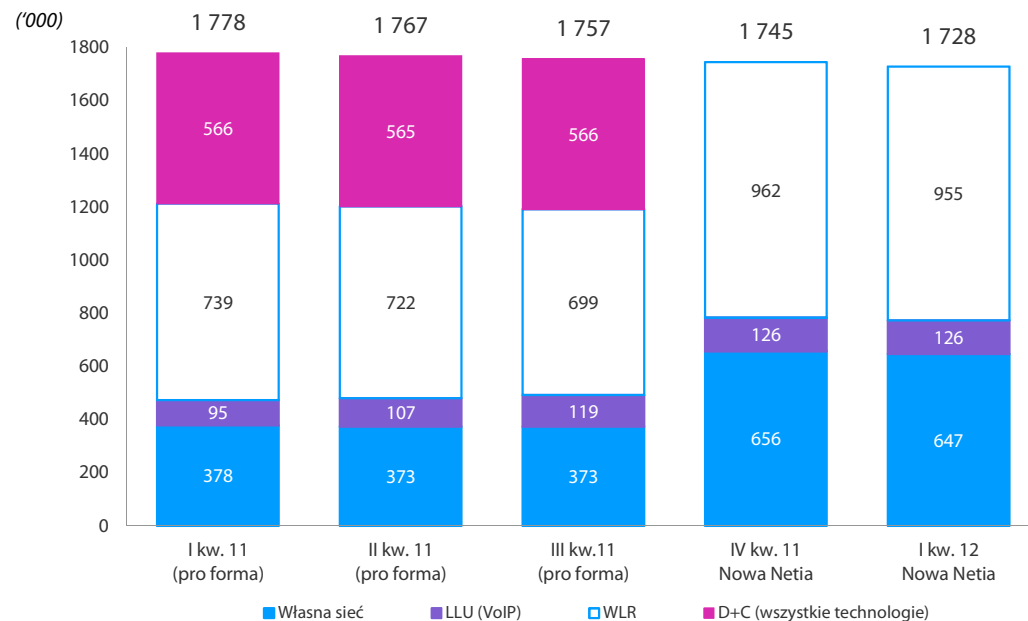


**Średnie ARPU (Stara oraz Nowa Netia)**

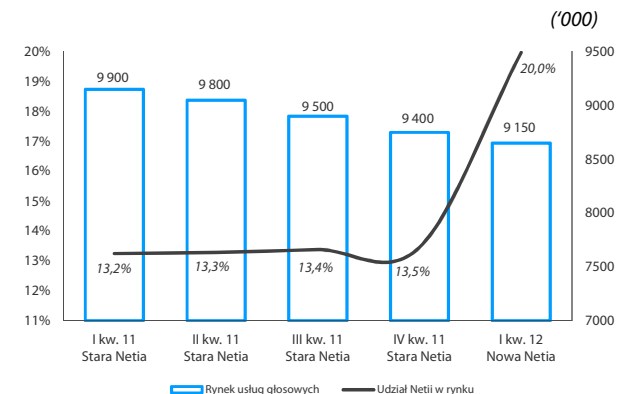


Źródło: Netia, dane publiczne  
1 Na podstawie własnych szacunków Netii

## Linie głosowe (pro forma / raportowane)



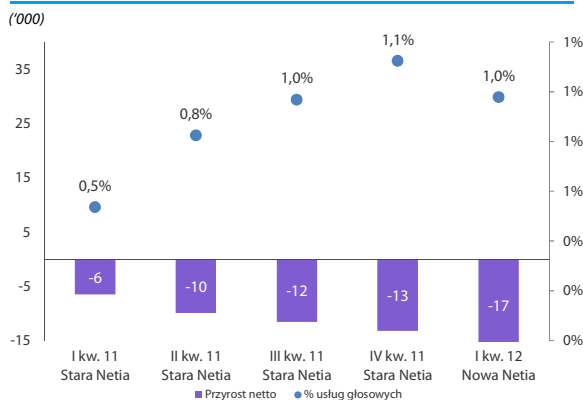
## Rynek stacjonarnych usług głosowych<sup>1</sup>



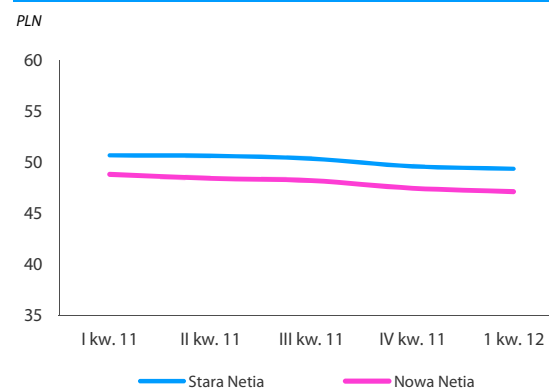
## Komentarz

- Udział rynkowy Nowej Netii w rynku stacjonarnych usług głosowych na poziomie 20,0%
- 37% abonentów na własnej sieci
- Netia celuje w klientów o wyższym ARPU i dosprzedaje pakiety nielimitowanych minut krajowych
- Niższy procent odejść netto k-d-k w Nowej Netii porównując do Starej Netii dzięki lepszym procesom retencji klientów
- Średnie ARPU głosowe niższe k-d-k (50 PLN dla Starej Netii, 47 PLN dla Nowej Netii) poprzez konsolidację klientów o niższym ARPU głosowym z Dialogu

## Przyłączenia netto (Stara Netia)

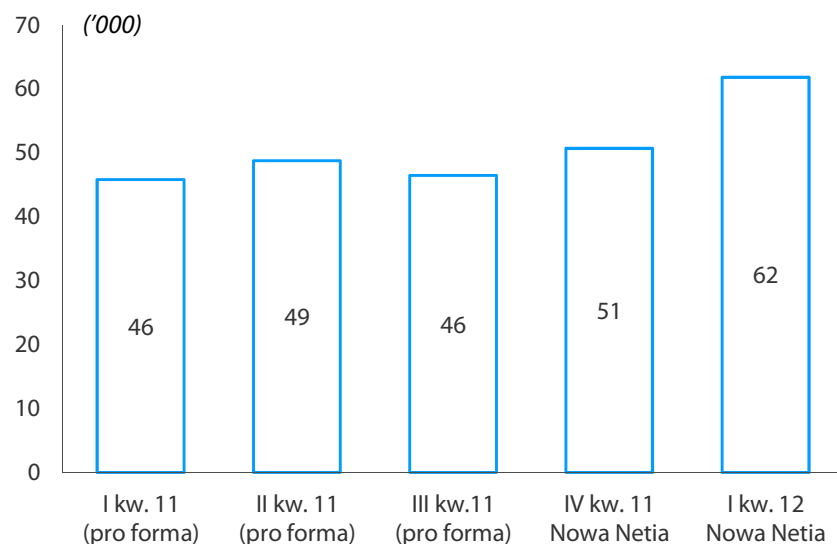


## ARPU głosowe (Stara i Nowa Netia)

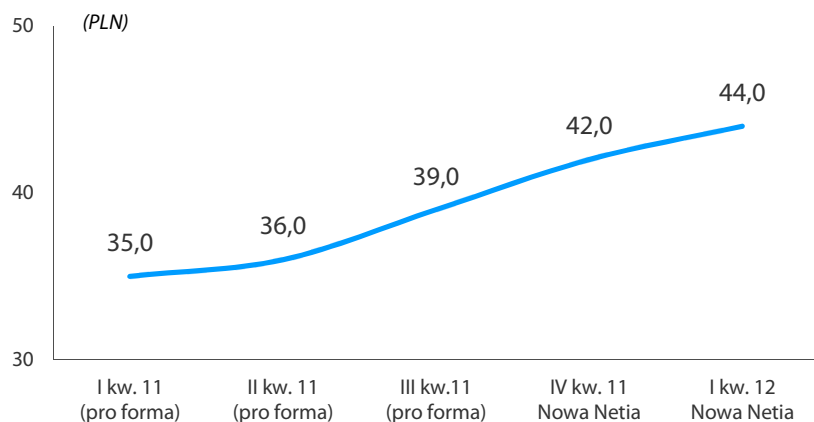


Źródło: Netia, dane publiczne  
1 Na podstawie własnych szacunków Netii

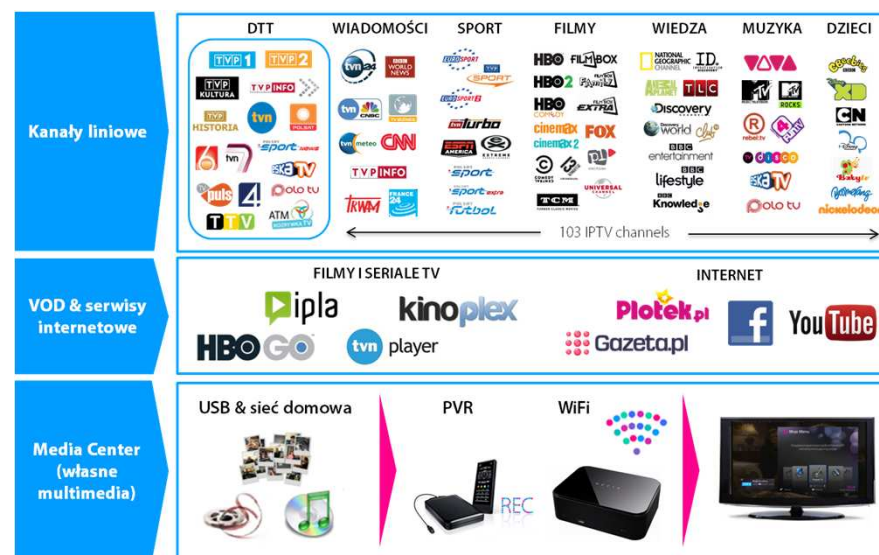
## Łączna liczba usług telewizyjnych w Nowej Netii



## ARPU telewizyjne w Nowej Netii



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



## Komentarz

- Przyłączenia klientów telewizji na wysoce satysfakcjonującym poziomie, przy rosnącej dynamice sprzedaży
- Połączenie oferty IPTV oraz cyfrowej telewizji naziemnej / koncepcji „telewizji na żądanie” sprawdza się
- Nowe funkcjonalności wciąż dodawane (funkcja PVR wprowadzona w lutym b.r. a treści na żądanie „tvn player” dodane od kwietnia b.r.)
- Średnie ARPU telewizyjne wciąż rośnie z poziomu 35 PLN w I kwartale 2011r. do 44 PLN w I kwartale 2012r. (+26% r-d-r) wskazując na preferencje klientów przechodzących do pakietów o wyższym ARPU i produktów premium

***Kadra na różnych szczeblach zarządzania została uzupełniona o osoby z dużym doświadczeniem  
w zakresie usług TV i treści, zdobytym w czołowych firmach tego sektora:***



**Mirosław Suszek, nowy Dyrektor Operacyjny (COO), członek zarządu Netii.**

Wieloletni dyrektor operacyjny UPC Polska. Wcześniej pracował na kierowniczych stanowiskach w UPC oraz platformie satelitarnej Wizja TV.



**Krzysztof Burmer, nowy Dyrektor Zarządzający rynkiem Home w Netii.**

Doświadczony manager, wcześniej przez wiele lat dyrektor sprzedaży w operatorze kablowym UPC Polska, a następnie w operatorze kablowym Vectra jako dyrektor sprzedaży i obsługi klienta oraz dyrektor operacyjny.



**Marcin Malinowski, Dyrektor Rozwoju Produktów i Biznesu w Netii.**

W latach 2005 – 2011 na stanowisku Business Development Director, Członek Zarządu Operacyjnego Grupy Onet. Współzałożyciel i były członek zarządu firmy Direct Communications, tworzącej innowacyjne rozwiązania mobilne.



**Eryk Szuba, Kierownik Produktu TV w Netii.**

Wcześniej przez wiele lat pracował w operatorze kablowym Aster, gdzie odpowiadał za rozwój i utrzymanie produktów (CATV, Internet, telefon, oferty pakietowe).



**Anna Olszewska, Kierownik ds. Zarządzania Treścią.**

W latach 2005 – 2011 uruchamiała jedną z pierwszych telewizji IPTV w Polsce w Telefonii Dialog. Jako Kierownik ds. Kontentu w Dialogu była odpowiedzialna za negocjacje, pozyskiwanie treści, kształt i rozwój usług TV, VoD.



**Małgorzata Borkowska, Młodszy Kierownik ds. Treści.**

W latach 2002 - 2008 związana z branżą wydawniczą (zakupy i sprzedaż praw autorskich). Przez ostatnie cztery lata jako Starszy Negocjator w PTK Centertel (Orange) negocjowała dla TP warunki pozyskania treści mobilnych, internetowych i telewizyjnych (w tym IPTV, DTH, Vod, Catch-Up TV) oraz praw do wydarzeń sportowych (Orange sport).

**Reklama telewizyjna**



**Konkurs internetowy**



**Reklama telewizyjna**



**Konkurs internetowy**



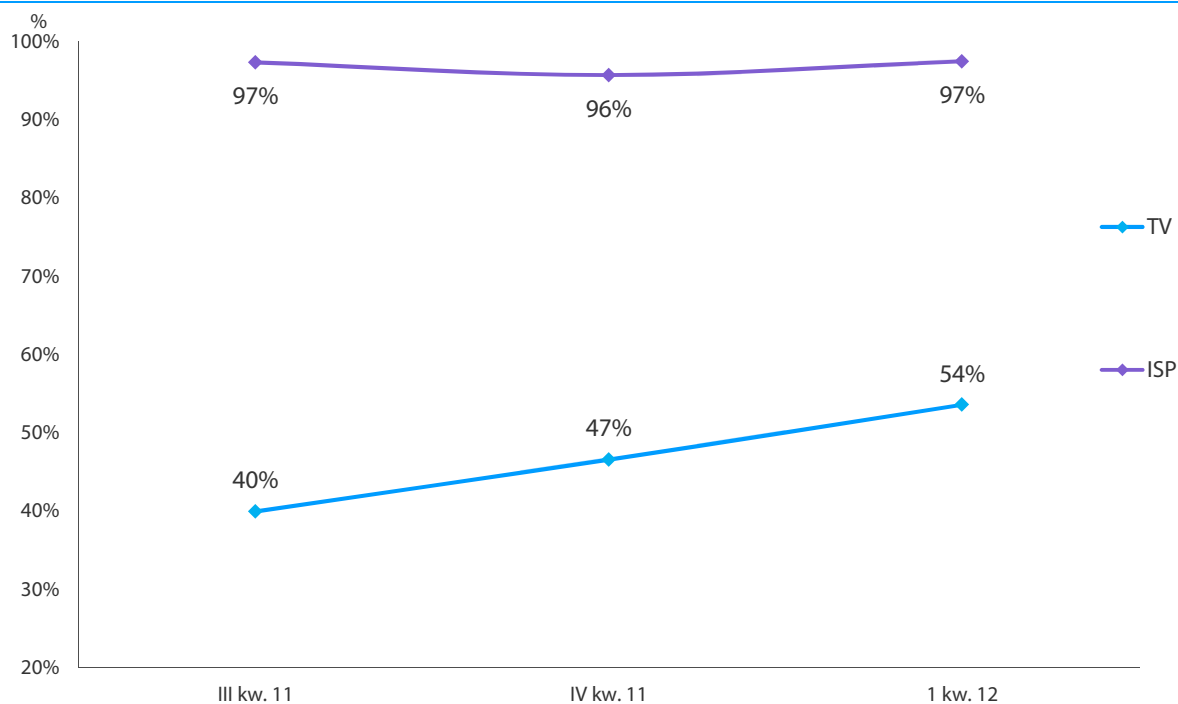
**Reklama telewizyjna**



**Konkurs internetowy**



**Świadomość marki Netia jako operatora telewizji oraz internetu<sup>1</sup>**



- Skokowy wzrost świadomości marki Netii jako operatora telewizyjnego, czego dowodem jest prawie 55% poziom wskazań po tylko dwóch kwartałach intensywnej kampanii promocyjnej
- Skuteczne i bardzo głośne kampanie marketingowe, w tym reklamy telewizyjne HBO Go oraz konkursy internetowe dla fanów oraz klientów Netii
  - 350 nadesłanych filmów konkursowych, ponad 3,5 miliona odsłon na serwisie YouTube™
- Pozostałe kanały komunikacyjne – e-komunikacja / kanał bezpośredni / BTL – na bieżąco wspierają budowaną świadomość marki Netia jako operatora telewizji oraz multi-funkcjonalności Netia Playera jako domowego centrum multimedialnego

# Usługi mobilne | Stabilny wzrost bazy usług mobilnych przed kluczowymi decyzjami dotyczącymi integracji i samego produktu



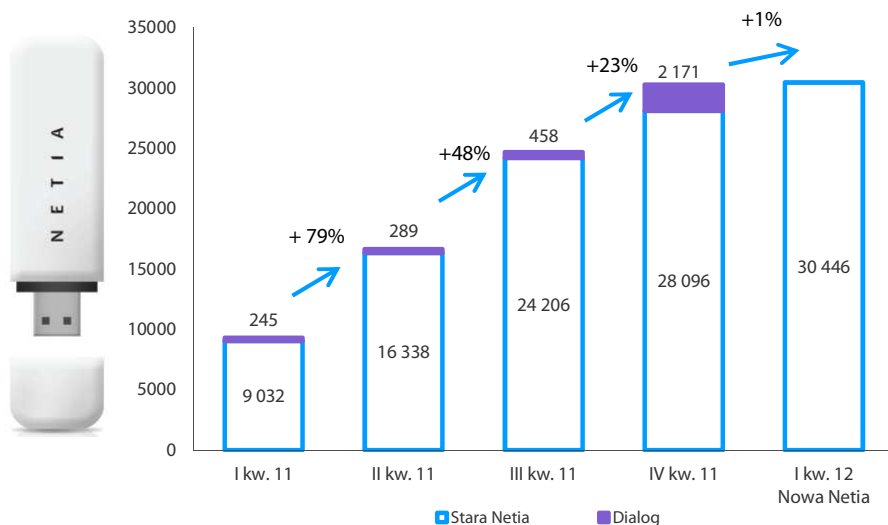
## Kluczowe osiągnięcia – mobilny internet

- Ponad 30 tys. usług mobilnego Internetu na koniec 1 kwartału 2012r.
- Modemy USB w sprzedaży dla segmentu SME oraz dotychczasowych klientów indywidualnych (Home)
- Usługi świadczone w oparciu o model MVNO z P4 (Netia) oraz Polkomtel (Dialog)
- Marże na usługach mobilnych porównywalne z rentownością usług BSA

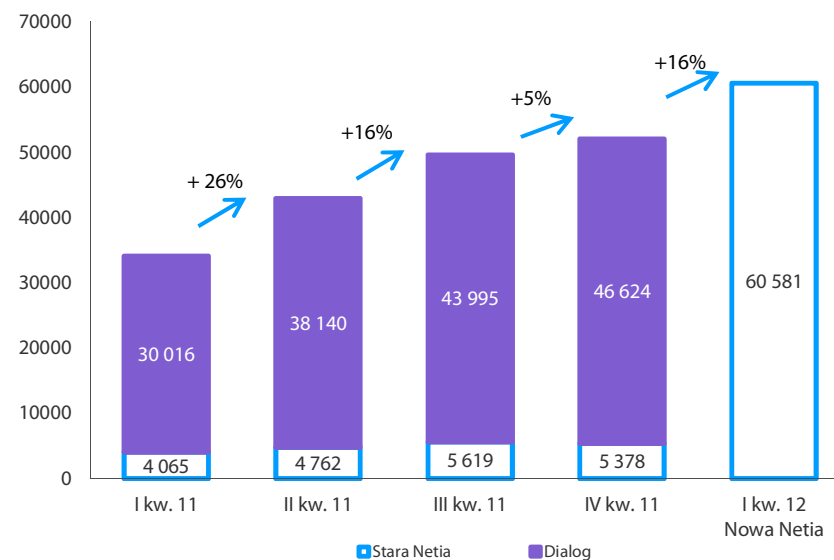
## Kluczowe osiągnięcia – mobilny głos

- Około 61 tys. mobilnych usług głosowych na koniec I kwartału 2012r.
- 90% bazy mobilnych usług głosowych jest świadczonych przez Dialog
  - Dialog oferuje usługi pod marką „Diallo” na bazie umowy MVNO z Polkomtelem
- Sprzedaż usług mobilnych dla segmentu SME w ramach zintegrowanej oferty „One Office” przez dotychczasową Netię
- Nowa Netia skoncentruje się pod względem profilu rentowności mobilnych usług głosowych - wzorem Dialogu - na oferowaniu konwergentnych usług komórkowo- stacjonarnych w pakietach

## Baza klientów mobilnego Internetu



## Baza klientów mobilnych usług głosowych





## Dane finansowe | Kluczowe dane za I kwartał 2012r. oraz cały 2011r.



NETIA

(PLN' 000)	2011 (pro forma <sup>1</sup> )				2011 (raportowany)				2012 (raportowany)
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw. <sup>2</sup>	I kw. <sup>3</sup>
<b>Przychody</b>	<b>551.920</b>	<b>542.432</b>	<b>542.182</b>	<b>548.416</b>	<b>401.189</b>	<b>396.280</b>	<b>394.616</b>	<b>426.718</b>	<b>544.279</b>
<b>Wzrost (%)</b> <i>(k-d-k pro-forma)</i> <i>(r-d-r raportowany)</i>	-	<b>(1,7%)</b>	<b>0,0%</b>	<b>1,1%</b>	<b>3,7%</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,0%</b>	<b>8,3%</b>	<b>35,7%</b>
<b>Zysk brutto</b>	-	-	-	-	<b>130.955</b>	<b>123.956</b>	<b>124.670</b>	<b>136.193</b>	<b>164.276</b>
<b>Marża brutto</b>	-	-	-	-	<b>32,6%</b>	<b>31,3%</b>	<b>31,6%</b>	<b>31,9%</b>	<b>30,2%</b>
<b>Skorygowana EBITDA<sup>4</sup></b>	<b>138.849</b>	<b>129.542</b>	<b>139.403</b>	<b>138.276</b>	<b>101.504</b>	<b>92.832</b>	<b>105.457</b>	<b>108.417</b>	<b>133.008</b>
<b>Marża EBITDA</b>	<b>25,2%</b>	<b>23,9%</b>	<b>25,7%</b>	<b>25,2%</b>	<b>25,3%</b>	<b>23,4%</b>	<b>26,7%</b>	<b>25,4%</b>	<b>24,4%</b>
<b>Wzrost (%)</b> <i>(k-d-k pro-forma)</i> <i>(r-d-r raportowany)</i>	-	<b>(6,7%)</b>	<b>7,6%</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>11,8%</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>23,3%</b>	<b>23,6%</b>	<b>31,0%</b>
<b>Skorygowany EBIT<sup>4</sup></b>	<b>38.932</b>	<b>29.319</b>	<b>38.611</b>	<b>35.457</b>	<b>26.179</b>	<b>17.046</b>	<b>29.640</b>	<b>26.217</b>	<b>12.989</b>
<b>EBIT</b>	<b>38.735</b>	<b>25.156</b>	<b>36.508</b>	<b>242.961</b>	<b>26.050</b>	<b>12.893</b>	<b>27.562</b>	<b>236.193</b>	<b>4.123</b>

### Komentarz

- Relatywnie niższy poziom zysku operacyjnego (EBIT) w I kwartale b.r. odzwierciedla wyższą amortyzację wartości niematerialnych oraz efekt odwrócenia odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych w Starej Netii w IV kwartale 2011 roku
- Zadłużenie netto zredukowane w I kwartale b.r. z wysokości PLN 539 mln na koniec 2011r. do poziomu PLN 484 mln na koniec I kwartału, poziom lewarowania wynosi 0,8x Skorygowanego zysku EBITDA w wys. PLN 600 mln prognozowanego na cały 2012r. dla Nowej Netii
  - Kwota PLN 50 mln kredytu obrotowego spłacona w całości w I kwartale b.r.
  - Pozostała kwota PLN 650 mln z tytułu finansowania akwizycyjnego grupy Dialog pozostaje do spłaty w okresie 5 lat
  - Około PLN 45 mln rocznych odsetek z tytułu pozostałego zadłużenia w 2012 roku

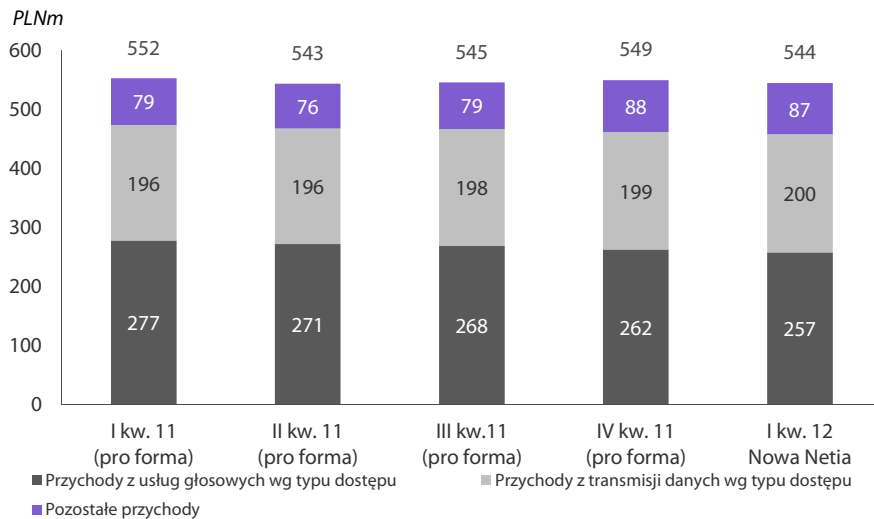
<sup>1</sup> Wyniki pro-forma za 2011 rok uwzględniają całoroczną konsolidację grupy Dialog oraz CDP, nabytych w połowie grudnia 2011 roku

<sup>2</sup> Zaraportowane wyniki za IV kwartał 2011r. uwzględniają faktyczną konsolidację grupy Dialog oraz CDP za 2 tygodnie grudnia 2011r.

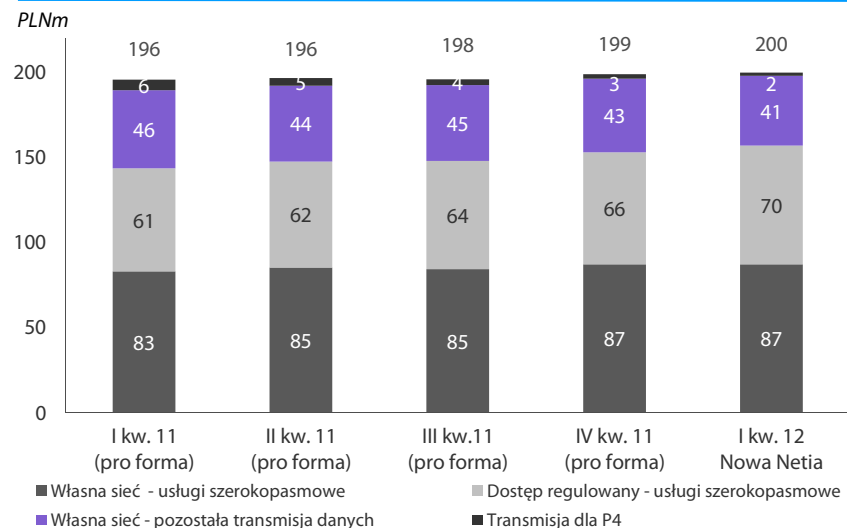
<sup>3</sup> Zaraportowane wyniki za I kwartał 2012r. uwzględniają faktyczną konsolidację grupy Dialog oraz CDP za cały okres kwartalny

<sup>4</sup> Skorygowane zyski EBITDA, EBIT oraz netto wyłączając, odpowiednio, odwrócenie odpisów aktualizacyjnych (2011), jednorazowe wydatki związane z projektem Profit (2010 – 2011), jednorazowe koszty akwizycji (2011-2012), jednorazowe koszty programu integracji (2011 – 2012) oraz rezerw z tytułu zobowiązania na opłatę dot. usług powszechnej (2011)

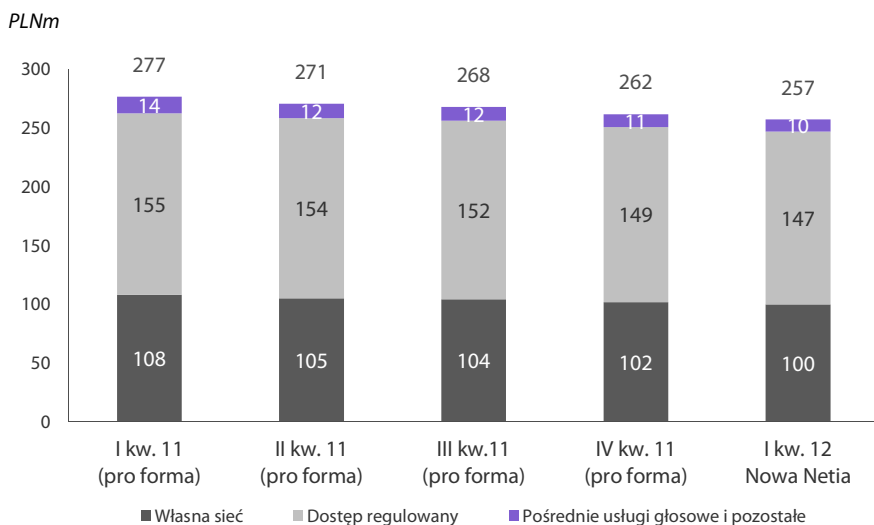
**Przychody w podziale na usługi (pro forma)**



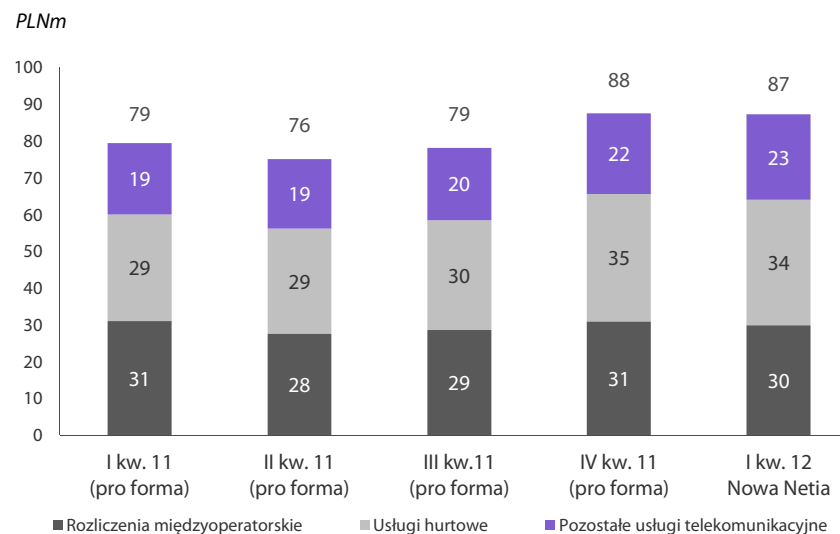
**Przychody z transmisji danych wg typu dostępu (pro forma)<sup>1</sup>**



**Przychody z usług głosowych wg typu dostępu (pro forma)**



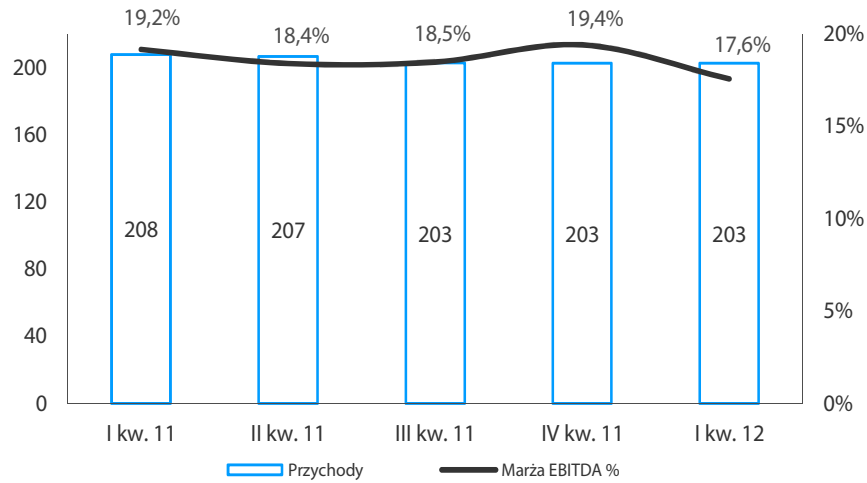
**Pozostałe przychody (pro forma)**



1. Uwzględnia przychody z usług dodanych (VAS)

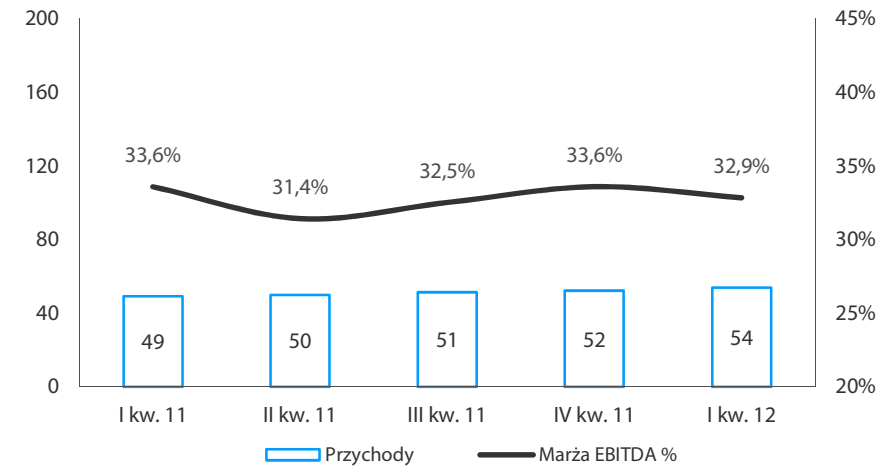
### Klienci indywidualni (Stara Netia)

PLNm



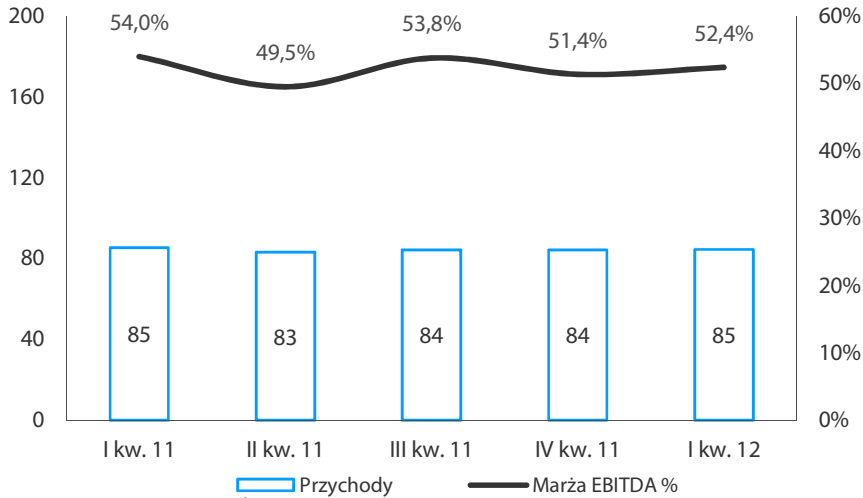
### Małe i średnie firmy - SOHO/SME (Stara Netia)

PLNm



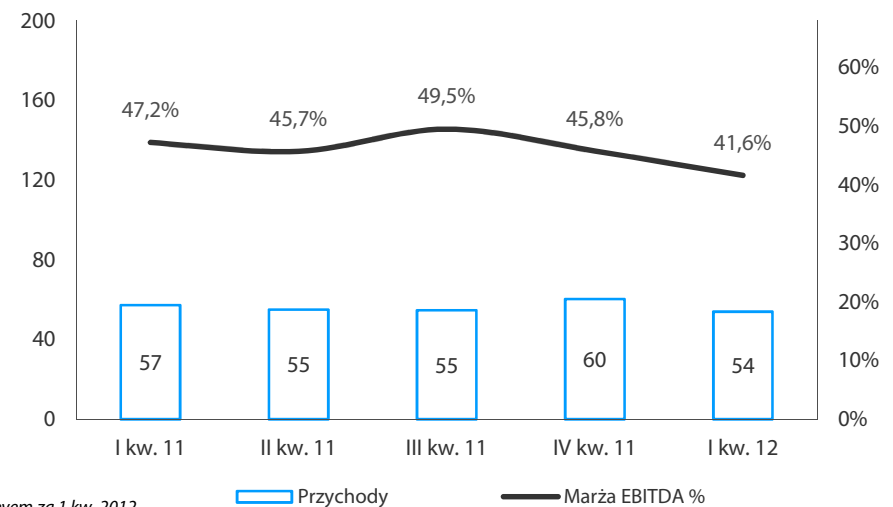
### Klienci biznesowi (Stara Netia)

PLNm

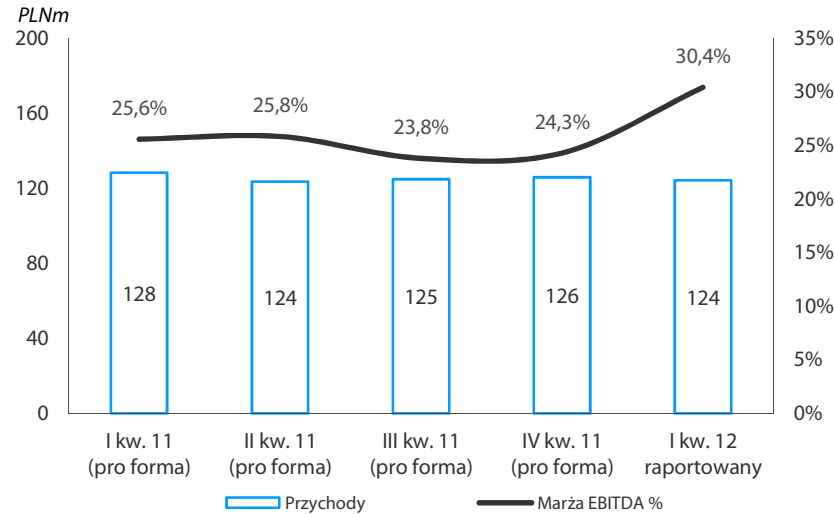


### Rynek hurtowy (Stara Netia)

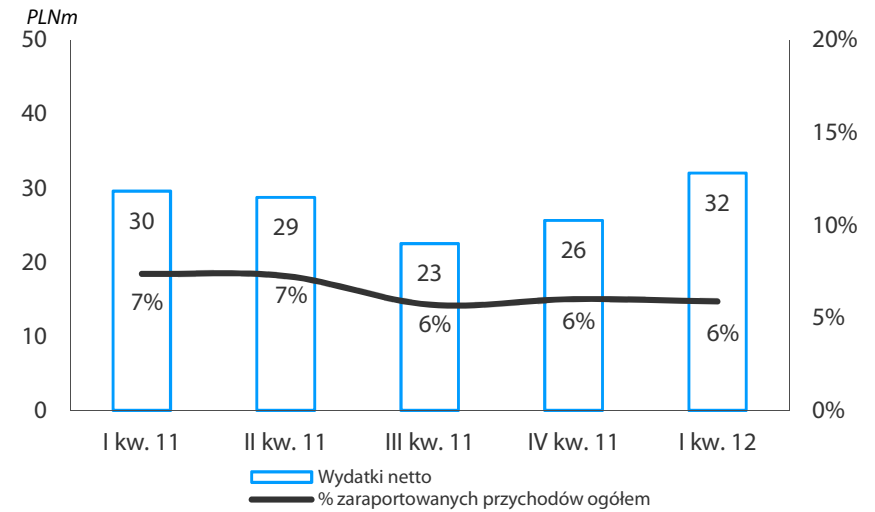
PLNm



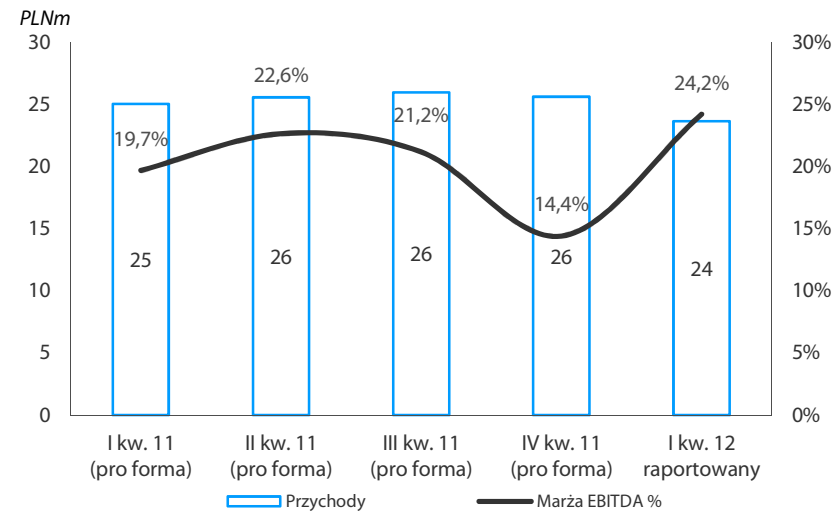
### Grupa Dialog (pro-forma/raportowany)



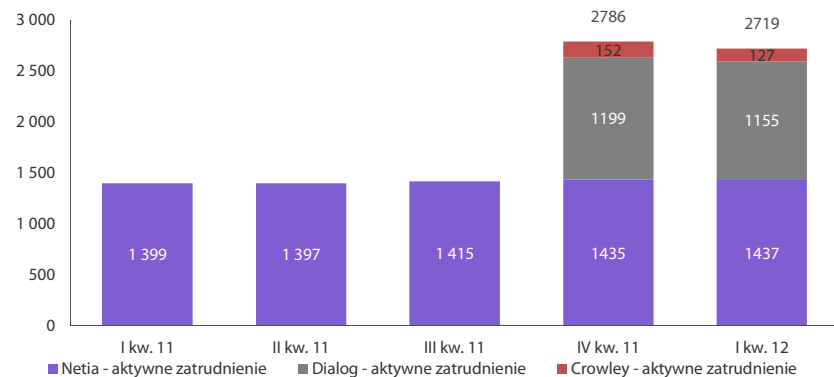
### Pozostałe koszty operacyjne (niealokowane, Stara Netia)<sup>1</sup>



### Crowley (pro-forma/raportowany)



### Aktywne zatrudnienie<sup>2</sup> (Stara i Nowa Netia)



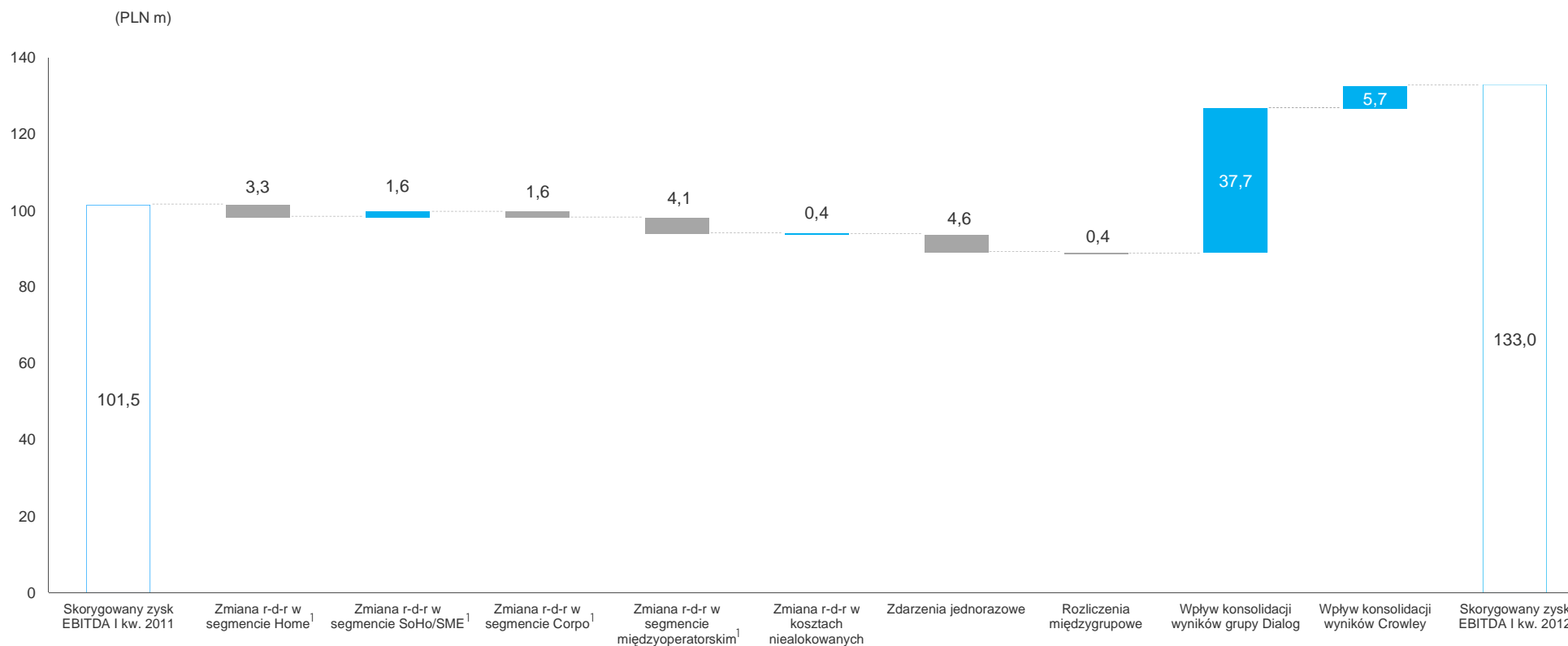
<sup>1</sup> Wydatki netto gotówkowe z segmentu „Unallocated” zostały skorygowane o następujące jednorazowe pozycje: niegotówkowe odwrócenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych (2011), jednorazowe koszty związane z projektem Profit (2011), rezerwa na poczet zobowiązania z tytułu usługi powszechnej (2011), koszty akwizycji (2011 oraz 2012) oraz koszty integracji i restrukturyzacji (IV kw. 2011 & I kw. 2012)

<sup>2</sup> Ekwiwalent zatrudnienie na pełny etat dla pracowników, którzy nie przebywają na urlopie macierzyńskim, bezpłatnych lub chorobowym (powyżej 33 dni kalendarzowych), nie podlegają służbie wojskowej oraz nie zostali zwolnieni z obowiązku pracy

# Dane finansowe | Ewolucja zysku EBITDA pomiędzy 1 kw. 2011 a 1 kw. 2012



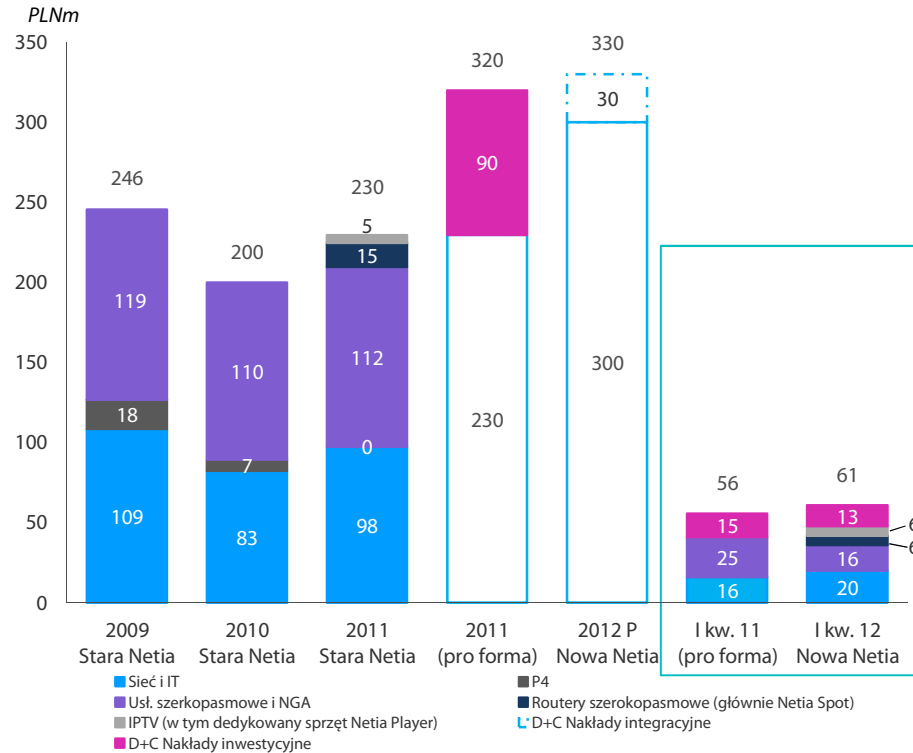
N E T I A



## Komentarz

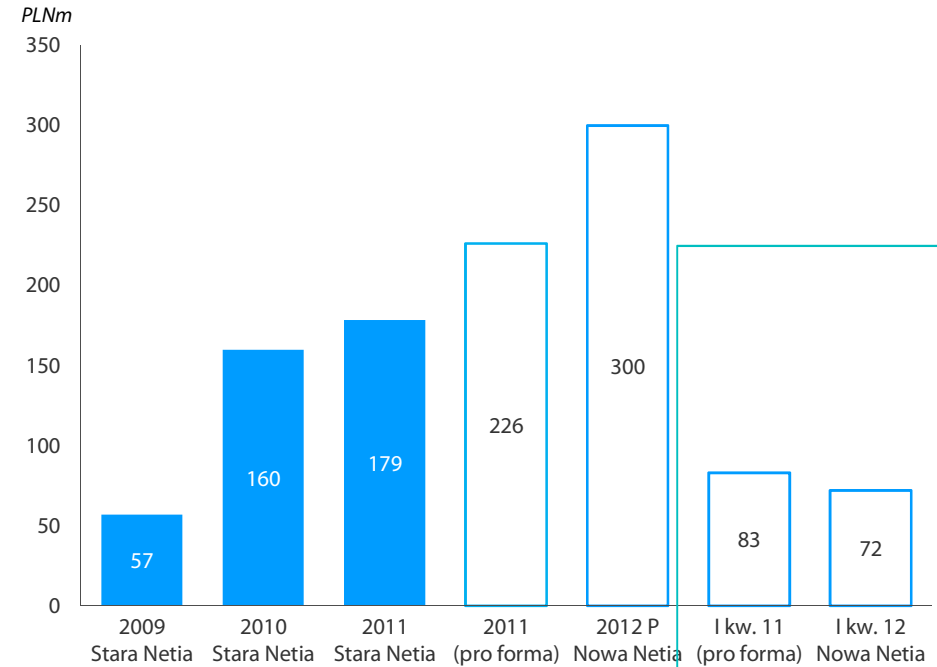
- 31% wzrost w poziomie Skorygowanego zysku EBITDA rok do roku dzięki sukcesowi akwizycji grupy Dialog oraz Crowley Data Poland
- Trudne otoczenie rynkowe wraz z ciągłą presją na usługi telefonii stacjonarnej mają wpływ na spadek przychodów i zysków w segmencie Home
- Spadek w segmencie międzyoperatorskim z powodu nadal trwającego wyjścia z projektu dla P4 oraz wygaśnięcia paru innych kontraktów hurtowych
- Negatywny wpływ zdarzeń jednorazowych relatywnie rok do roku, jako że porozumienie podpisane w I kw. 2011r. (+ 2,7 mln PLN) oraz zwrot VAT w tym samym okresie (+1,0 mln PLN) nie miały odpowiednika w I kw. 2012r. w połączeniu z większym poziomem kosztów planu motywacyjnego w I kwartale b.r.

## Nakłady inwestycyjne



- Nowa Netia kontynuuje inwestycje w rozwój spółki, głównie w segmencie klientów indywidualnych w związku z rosnącą bazą usług oraz popytem na wyższe przepływności
- Wyższe nakłady inwestycyjne w sieć oraz systemy IT w Nowej Netii odzwierciedlają odpowiednio (i) rozbudowę sieci mającą na celu aktywację nowych klientów biznesowych oraz usług hurtowych w ramach usług transmisji danych oraz (ii) inwestycje w projekt nowej architektury IT
- Nakłady inwestycyjne w sieci nowej generacji (NGA) planowane w drugiej połowie 2012r.

## Operacyjny FCF<sup>1,2</sup>



- Wolne operacyjne przepływy pieniężne Nowej Netii wyniosły w I kwartale 2012 roku PLN 73 mln (+20% r-d-r, -13% r-d-r pro-forma)
- Relatywnie wyższy poziom nakładów inwestycyjnych w porównaniu z okresem porównywalnym w roku ubiegłym wynika przede wszystkim z kapitalizacji routerów Netia Spot oraz dekodowników Netia Player od momentu ich wprowadzenia na rynek w połowie 2011r.

<sup>1</sup> OpFCF = Skorygowany zysk EBITDA minus nakłady inwestycyjne, definiowane jako zwiększenie stanu środków trwałych oraz wartości niematerialnych, wyłączając akwizycje

<sup>2</sup> OpFCF za 2012r. nie uwzględnia nakładów inwestycyjnych z tytułu integracji (do PLN 30 mln)

## Dane finansowe | Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku netto



N E T I A

<b>PLN '000</b>	<b>I kw. 2011</b> <i>Raportowany</i>	<b>I kw. 2012</b> <i>Raportowany</i>	<b>Zmiana</b>
<b>Skorygowany zysk EBITDA</b>	<b>101,504</b>	<b>133,008</b>	+31%
<b>Pozycje jednorazowe:</b>			
Koszty akwizycji	(129)	(237)	+83%
Koszty integracji Nowej Netii	-	(6,030) <b>1</b>	-
Koszty restrukturyzacji	-	(2,599) <b>1</b>	-
<b>Zysk EBITDA</b>	<b>101,375</b>	<b>124,142</b>	+22%
Amortyzacja	(75,325)	(120,019) <b>2</b>	+59%
<b>Zysk operacyjny (EBIT)</b>	<b>26,050</b>	<b>4,123</b>	-84%
Przychody / (koszty) finansowe netto	3,060	(13,335) <b>3</b>	-
Zysk przed opodatkowaniem	29,110	(9,212)	-
Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)/przychód	6,170	(634) <b>4</b>	-
<i>Podatek CIT 2003 - kwota sporna</i>	(58,325) <b>5</b>	-	-
<b>Zysk / (strata)</b>	<b>(23,045)</b>	<b>(9,846)</b>	-57%
Liczba akcji (podstawowa) <sup>1</sup>	<b>389,682,399</b>	<b>381,836,173</b>	-
EPS (w zł, podstawowy)	<b>(0.06)</b>	<b>(0.03)</b>	-

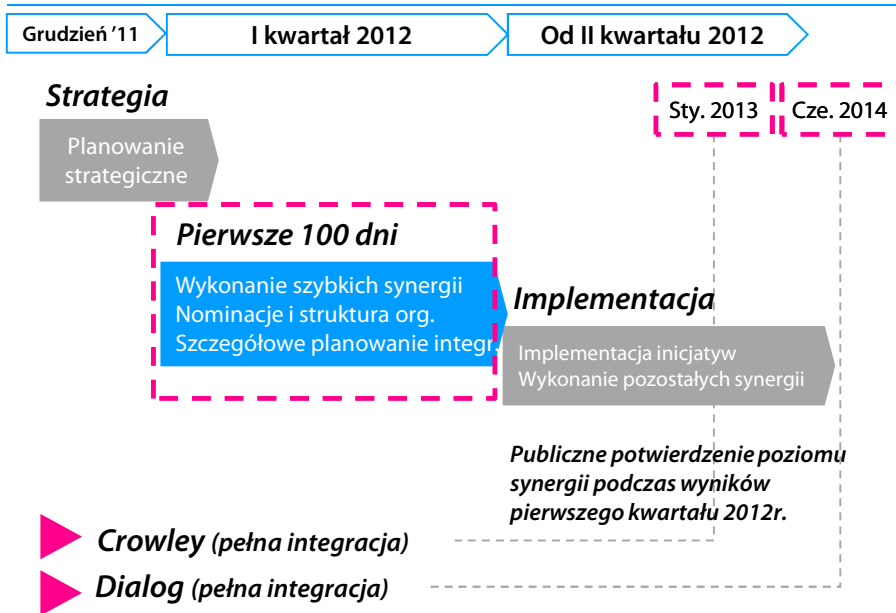
- 1** Koszty doradztwa oraz pozostałe koszty integracyjne będą raportowane oddzielnie od kosztów odejść pracowników w ramach redukcji zatrudnienia (koszty restrukturyzacji). Łączna szacowana kwota kosztów z tego tytułu na 2012r. wynosi PLN 50 mln
- 2** Wyższy poziom amortyzacji po akwizycji operacyjnych aktywów trwałych grupy Dialog oraz Crowley, utworzeniu wartości niematerialnych i prawnych jako efekt akwizycji oraz odwróceniu odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych w Starej Netii w IV kwartale 2011r.
- 3** Wzrost kosztów finansowych związany przede wszystkim z odsetkami z tytułu finansowania akwizycyjnego na zakup grupy Dialog w grudniu 2011r.
- 4** Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych utworzonych z tytułu akwizycji nie podlega opodatkowaniu, stąd efektywna stopa podatkowa wzrosła
- 5** Po otrzymaniu negatywnego wyroku sądu 15 marca 2011 roku, Netia uwzględniła w wyniku sporną kwotę zobowiązania podatkowego wraz z odsetkami w wysokości PLN 58 mln, która została zapłacona w całości w I kwartale 2010 roku. Netia złożyła skargę kasacyjną do sądu najwyższej instancji (NSA) i spodziewa się rozprawy na przełomie 2012/2013

inwestor.netia.pl <sup>1</sup> W dniu 15 grudnia, 2011r. WZA Netii SA uchwaliło umorzenie skupionych łącznie 9,775 tys. akcji Spółki, faktyczne umorzenie akcji miało miejsce 30 stycznia, 2012r.

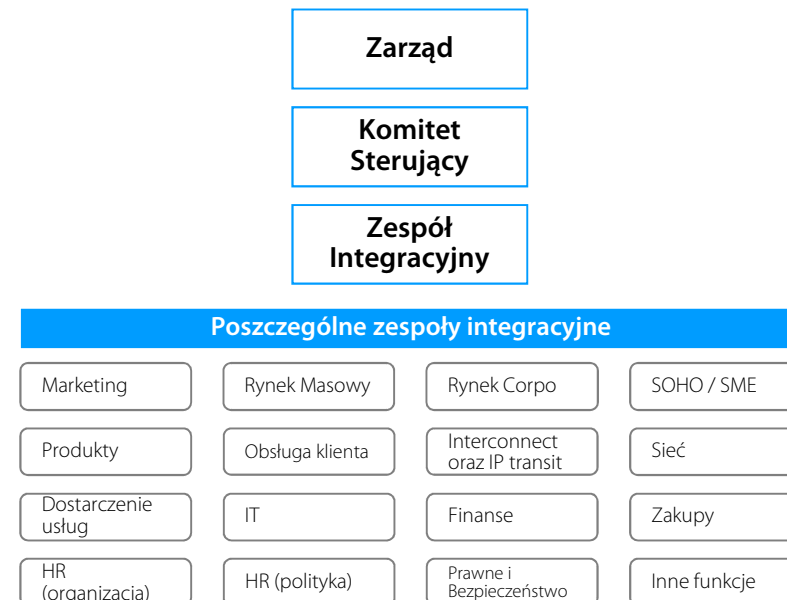


- Faza 1 – Planowanie Integracji (zakończona)**
  - ✓ Zdefiniowanie założeń operacyjnych i strategicznych dla procesu integracji
  - ✓ Potwierdzenie szybkich synergii
  - ✓ Finalizacja nominacji kluczowych menadżerów (poziom N-1 )
- Faza 2 – „Pierwsze 100 dni” (zakończona)**
  - ✓ Wdrożenie szybkich 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**
  - Ponad 100 projektów synergicznych w obszarze operacyjnym wszystkich departamentów Nowej Netii

**Proces integracji - harmonogram**



**Proces integracji - zespół**





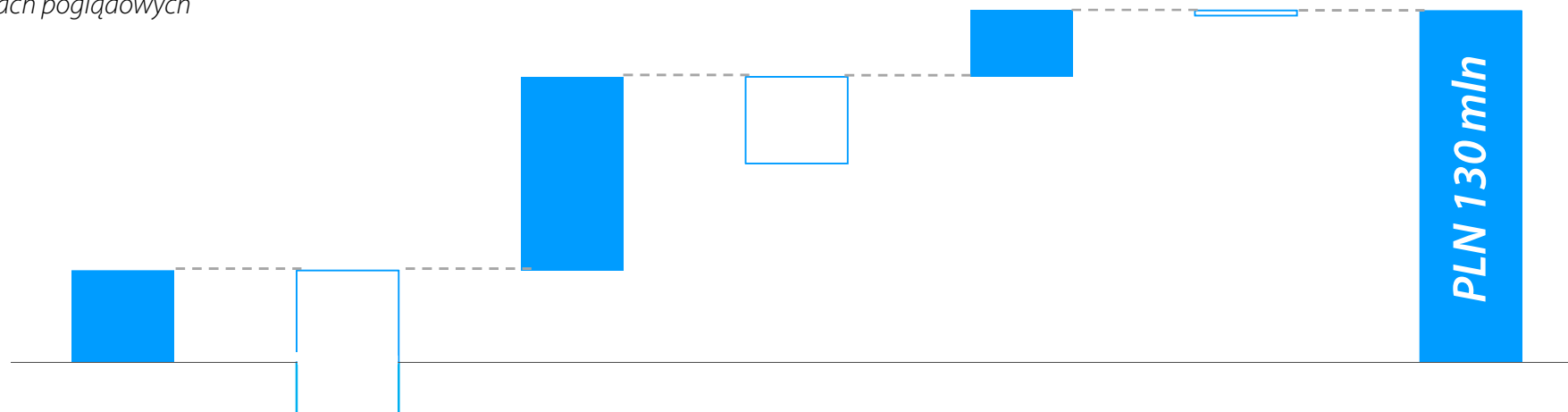
# Akwizycje | Łączny cel rocznych docelowych synergii podniesiony do PLN 130 mln



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

- Synergie kosztowe podwyższone ze PLN 106 mln do PLN 120 mln rocznie
- Łączne docelowe synergie podwyższone ze PLN 115 mln do PLN 130 mln
- Koszty integracji w 2012r. ogółem do PLN 50 mln (jednorazowo)
- Inwestycje w 2012r. na integrację ogółem do PLN 30 mln (jednorazowo)

### Szeroko zakrojony proces integracji przebiega sprawnie

- **Ponad 100 niezależnych inicjatyw synergicznych**
  - **Projekty „szybkich” synergii ukończone w obszarach:**
    - ✓ Marketing
    - ✓ Logistyka
    - ✓ Koszty własne działalności
    - ✓ Ubezpieczenia
    - ✓ Sprzedaż
- na łączną kwotę ponad PLN 14 mln rocznych synergii**
- Proces integracyjny w celu stworzenia Nowej Netii zakładany jest na okres do 2 lat łącznie, **niemniej 90% projektów synergicznych powinno zostać zakończone do końca 2012r.**
    - Konsolidacja platformy IT oraz niektóre umowy długoterminowe zostaną zintegrowane / zoptymalizowane w 2013 roku
  - Integracja obszarów operacyjnych Dialogu i Crowley z 4 segmentami Netii nastąpi w 2012 podczas gdy raportowanie finansowe dołączy w III-IV kw. 2012

### Faza redukcji zatrudnienia ogłoszona w kwietniu b.r.

- **10 kwietnia**  
*Decyzja dotycząca zwolnień grupowych*
  - 519 etatów – dotyczy umów o pracę
  - 129 etatów – dotyczy istotnych zmian warunków zatrudnienia
- **7 maja**  
*Decyzja dotycząca warunków zwolnień grupowych*
  - Tożsame warunki zwolnień w całej Grupie Netia
  - Dodatkowe uposażenie przy odejściu pracownika (nie podlegające obowiązkowi ustawowemu):
    - > 12-miesięczne ubezpieczenie zdrowotne
    - > Program „Outplacement” (czerwiec 2012 – kwiecień 2013)
    - > Dodatkowa odprawa w zależności od stażu pracy
- **II połowa czerwca**  
*Rozpoczęcie procesu wręczania wypowiedzeń*



- Pierwszy reprezentatywny kwartał pełnych wyników finansowych i operacyjnych Nowej Netii
- Sprzedaż nowych usług IPTV oraz dosprzedaż usług IPTV i pakietów 3play odnotowuje doskonałe rezultaty z dalszym przyspieszeniem dynamiki w planach na kolejne kwartały
- Koncentracja na pakietach 2play oraz 3play ma pozytywny wpływ na poziom średniego ARPU na abonenta oraz ilość usług na abonenta mimo dalszych odejść klientów pojedynczych usług BSA i WLR
- Doskonałe wyniki segmentu SoHo / SME wspierane przez bardzo dobre rezultaty segmentu Corpo
- Proces integracji w pełni w toku, cel dla poziomu zannualizowanych docelowych synergii operacyjnych zwiększony o 13% do PLN 130 mln w ujęciu pieniężnym
- Nowe kompetencje komercyjne w praktycznie wszystkich segmentach sprzedażowych dzięki „najlepszym praktykom”
- Planowany silny wzrost przepływów pieniężnych oraz poprawa rentowności operacyjnej po ukończeniu projektu integracji Nowej Netii w 2013
- Planowany program skupu akcji własnych ruszy w połowie maja w ramach zaalokowanych PLN 75 mln na ten cel

***Dziękujemy***

N E T I A