

## Wyniki finansowe za I kwartał 2013r.

Telekonferencja z inwestorami  
15 maja 2013r.

**N E T I A**

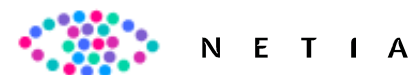
# Zastrzeżenie



N E T I A

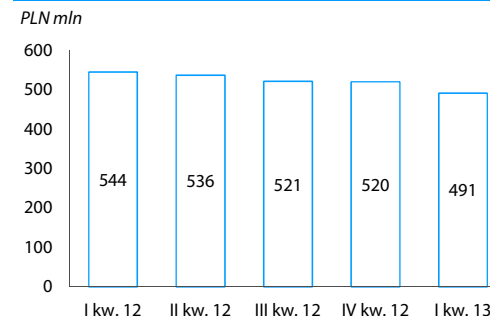
*Informacje zawarte w niniejszej prezentacji zawierają stwierdzenia dotyczące przyszłości (prognozy). Prognozy te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych prognoz. Z uwagi na wystąpienie szeregu czynników faktyczne wyniki osiągnięte przez 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.*

## Kluczowe wydarzenia | I kwartał 2013r.

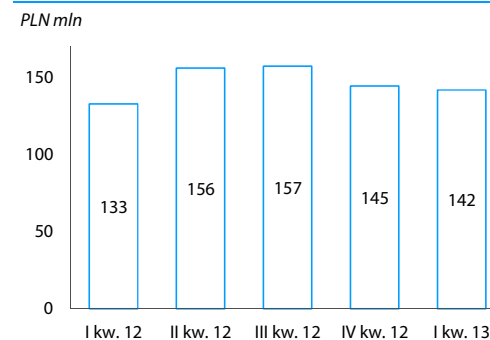


- Przychody w I kwartale wyniosły PLN 491 mln (-9,8% r-d-r oraz -5,6% k-d-k)
  - Około jedna trzecia utraty przychodów spowodowana spadkiem stawek MTR (zarówno r-d-r jak i k-d-k)
- Baza klientów indywidualnych Netii kontynuowała spadek, segment biznesowy urósł nieznacznie w I kw. 2013r.
  - 866 tys. usług szerokopasmowych (-5% r-d-r, -1% k-d-k) oraz 1.595 tys. usług głosowych (-8% r-d-r, -3% k-d-k)
  - Udziały rynkowe wyniosły 13,1% w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych oraz 19,4% w rynku telefonii stacjonarnej
  - 91 tys. usług telewizyjnych (+48% r-d-r, +15% k-d-k) oraz 86 tys. usług mobilnych (-6% r-d-r, -5% k-d-k)
  - 725 tys. usług w segmencie biznesowym (+1% k-d-k, +7% r-d-r) oraz 1.878 tys. usług w segmencie klientów indywidualnych (-3% k-d-k, -10% r-d-r)<sup>3</sup>
- Marża zysku EBITDA wspomagana realizacją synergii związanych z integracją Dialogu i Crowley'a oraz niższymi wydatkami na akwizycję klientów, podczas gdy marże brutto na dostępie regulowanym pod ciągłą presją
  - Skorygowany zysk EBITDA<sup>1</sup> na poziomie PLN 142 mln za I kwartał 2013r. (+7% r-d-r, -2% k-d-k)
  - Zysk EBITDA wyniósł PLN 139 mln za I kwartał 2013r. (+12% r-d-r, +156% k-d-k z powodu odpisów aktualizacyjnych w IV kwartale 2012r.)
- Rekordowo wysoki Skorygowany OpFCF<sup>2</sup> w wysokości PLN 99 mln w I kw. 2013r. (+34% r-d-r, +21% k-d-k)
- Projekt integracji „CDN” jest wdrażany zgodnie z planem
  - Skumulowane synergije za pięć kwartałów na koniec I kw. 2013r. na poziomie zysku EBITDA wynoszą PLN 113,7 mln oraz PLN 28,7 mln na poziomie nakładów inwestycyjnych (odpowiednio PLN 38 mln k-d-k oraz PLN 7 mln k-d-k)
  - Spadek aktywnego zatrudnienia w Nowej Netii do 1.971 etatów na koniec marca 2013r. (-2% k-d-k oraz -28% r-d-r)
- Zadłużenie netto Nowej Netii wzrosło w ciągu I kw. 2013r. do poziomu PLN 464,2 mln (+14% k-d-k, -4% r-d-r) co stanowi lewarowanie na poziomie 0,88x Skorygowanego zysku EBITDA w 2013r.)
- Netia ogłosiła w marcu 2013r. ofertę zakupu akcji własnych, w ramach której zamierza nabyć 16 mln akcji własnych stanowiących 4,15% kapitału zakładowego po cenie PLN 8,00 za akcję (razem PLN 128,1 mln na rachunku powierniczym)
- Zarząd planuje propozycję dalszej polityki dystrybucyjnej do akcjonariuszy w kwocie PLN 145 mln na rok 2014 z potencjałem umiarkowanego wzrostu w kolejnych latach

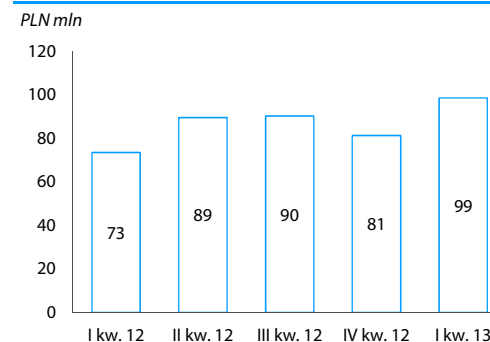
### Przychody



### Skorygowany zysk EBITDA<sup>1</sup>

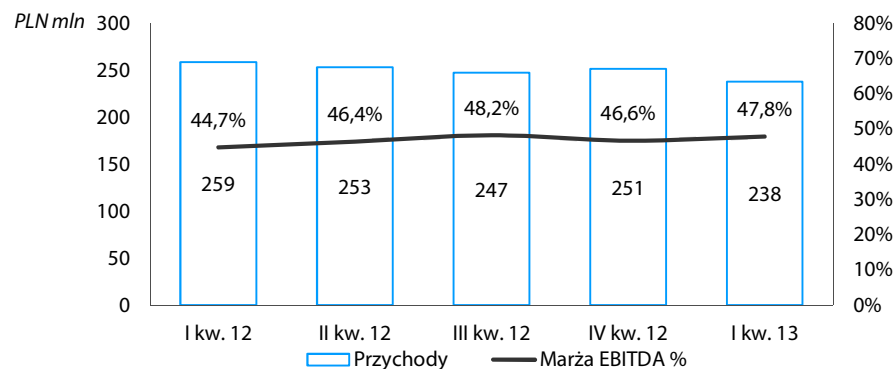


### Operacyjne FCF<sup>2</sup>



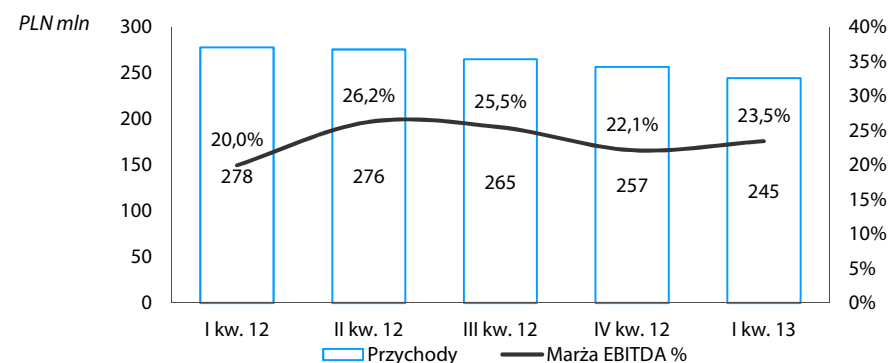


## Biznes<sup>1,2</sup>



- **Przychody** wyniosły PLN 238 mln w I kw. 2013r. (spadek o 5% k-d-k, spadek o 8% r-d-r)
  - Wzrost liczby usług o 1% k-d-k oraz 7% r-d-r
  - Wpływ obniżenia stawek MTR na przychody w segmencie biznesowym szacowany na 68% kwartalnego spadku przychodów i 84% rocznego spadku przychodów
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 47,8% w I kw. 2013r.
  - Wysoka rentowność wspierana przez integrację Dialogu i Crowley'a oraz redukcje stawek MTR
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 24 mln w I kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**<sup>2</sup> PLN 90 mln
- Netia przewidując, że rynek biznesowy będzie **głównym motorem zyskowności** w najbliższym terminie, nastawia się na intensywny rozwój usług i produktów dla klientów biznesowych

## Klienci indywidualni<sup>2,3</sup>



- **Przychody** wyniosły PLN 245 mln w I kw. 2013r. spadając o 5% k-d-k i o 12% r-d-r
  - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 4% k-d-k oraz 11% r-d-r
  - Znaczący wzrost w obszarze telewizji z planami dalszej poprawy
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 23,5% w I kw. 2013r.
  - Wyższa marża k-d-k dzięki niższym kosztom akwizycji klienta oraz niższym kosztom związanym z reklamą
- **ARPU** nieco niższe niż w IV kw. 2012r. w większości linii produktowych, ale powyżej oczekiwań oraz zgodne z przyjętą strategią koncentracji na klientach generujących większe przychody bardziej niż przeceniając usługi nastawiając się na obronę bazy klientów na sieci obcej
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 15 mln w I kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**<sup>2</sup> PLN 43 mln
- **Koncentracja na sprzedaży usług na własnej sieci** w obliczu ciągłej presji cenowej oraz pogarszającej się zyskowności usług opartych na WLR oraz BSA

Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne

<sup>1</sup> Rynek biznesowy zawiera segmenty Corpo, SoHo SME oraz Carrier w Nowej Netii, włączając Grupę Dialog oraz Crowley w ramach integracji (nie uwzględnia Petrotela)

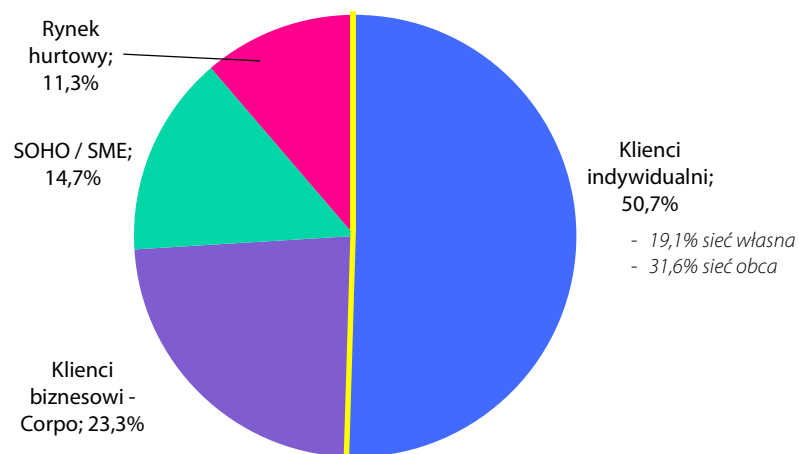
<sup>2</sup> Wylączając nie-zaalokowane koszty w wysokości PLN 40,1mln oraz nie-zaalokowane nakłady inwestycyjne w wysokości PLN 7,4mln w I kw.2013r.

<sup>3</sup> Nie uwzględnia Petrotela

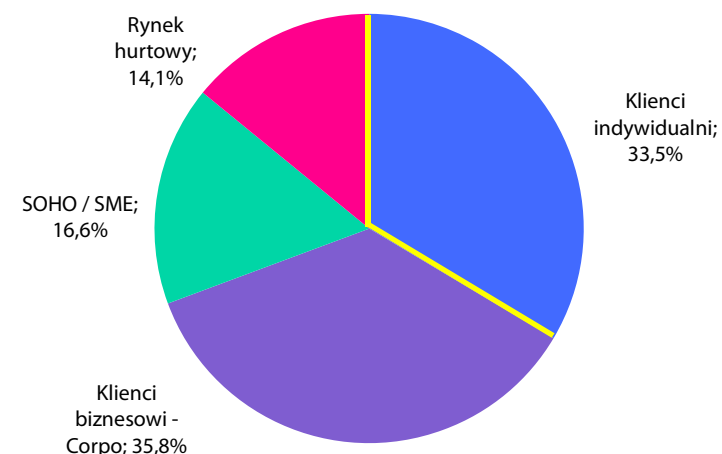
# Klienci biznesowi i indywidualni | Siła segmentu biznesowego bilansuje obecną presję w segmencie klientów indywidualnych



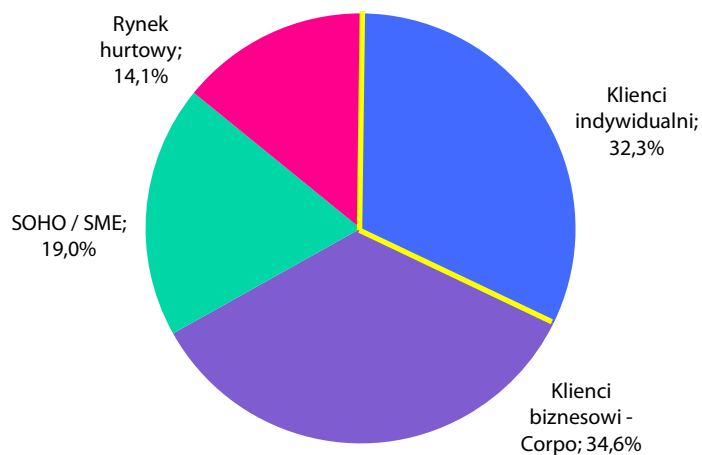
## Podział przychodów po segmentach w I kw. 2013r.<sup>1,2</sup>



## Podział Skorygowanego zysku EBITDA po segmentach w I kw. 2013r.<sup>1,2</sup>



## Podział wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych po segmentach w 2013r.<sup>1,2</sup>



## Komentarz

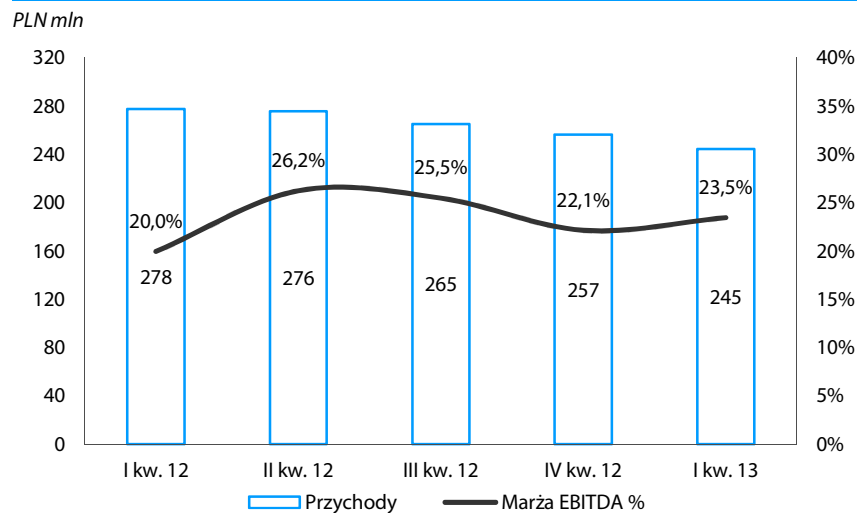
- Segmenty biznesowe odpowiadają za 49,3% przychodów, ale aż 66,5% Skorygowanego zysku EBITDA oraz 67,7% Skorygowanych wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych
- Marże segmentu biznesowego wspomagane przez większy udział usług na własnej sieci oraz wyższe nakłady inwestycyjne niż w segmencie klientów indywidualnych
- Stabilizacja na rynku klientów indywidualnych w 2013r. wymaga wzrostu sprzedaży usług szerokopasmowych oraz telewizyjnych na własnej sieci
- Udział zysku EBITDA oraz wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych generowanych na własnej sieci w porównaniu do obcej sieci jest większy ze względu na brak opłat regulacyjnych

# Segmenty<sup>1</sup> | Rosnące marże odzwierciedlają uzyskane synergie z integracji grupy Dialog oraz Crowley'a

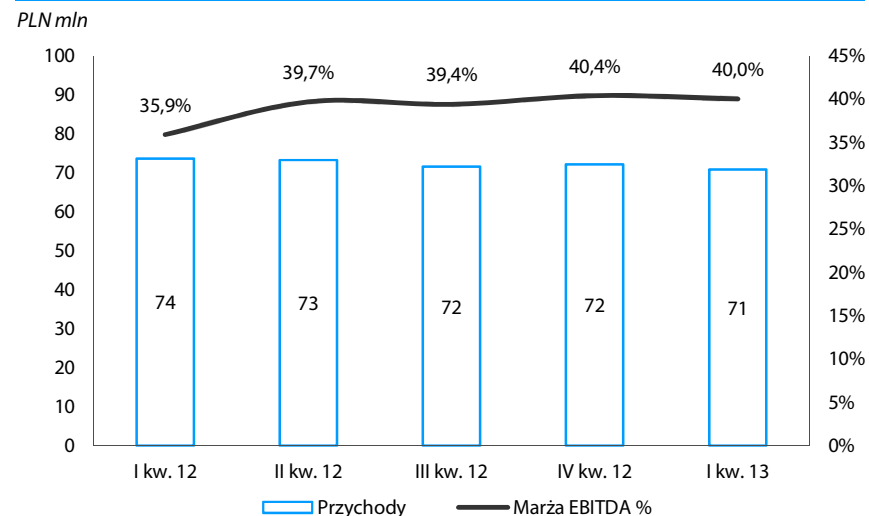


**N E T I A**

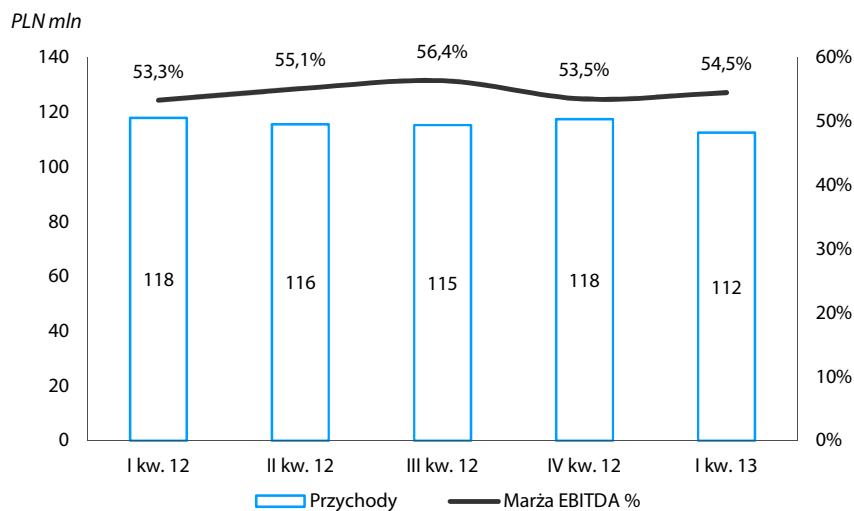
## Klienci indywidualni



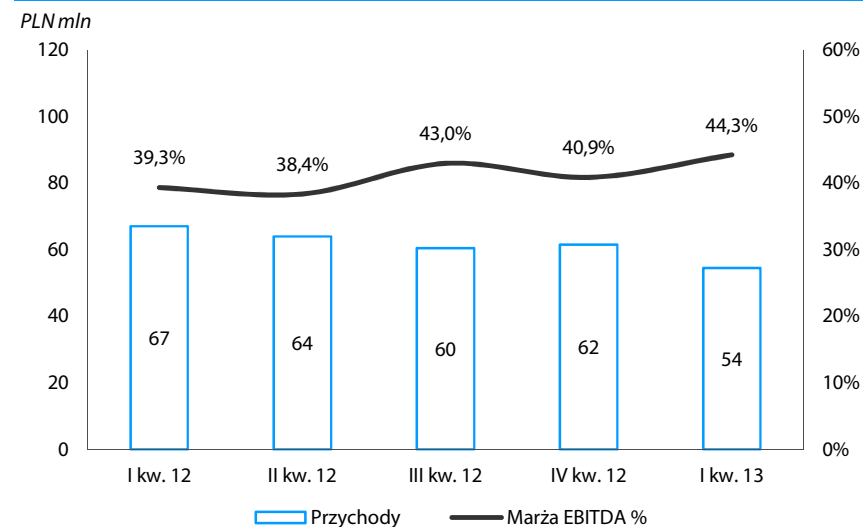
## Małe i średnie firmy - SOHO/SME



## Klienci biznesowi - Corpo



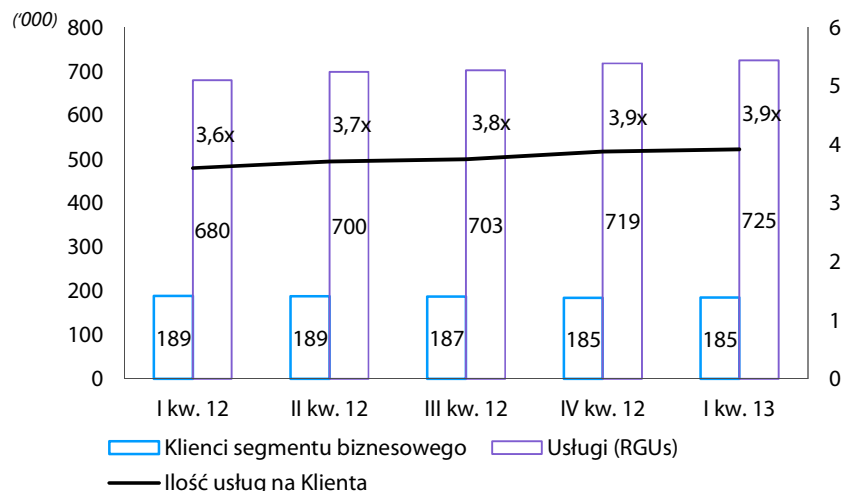
## Rynek hurtowy



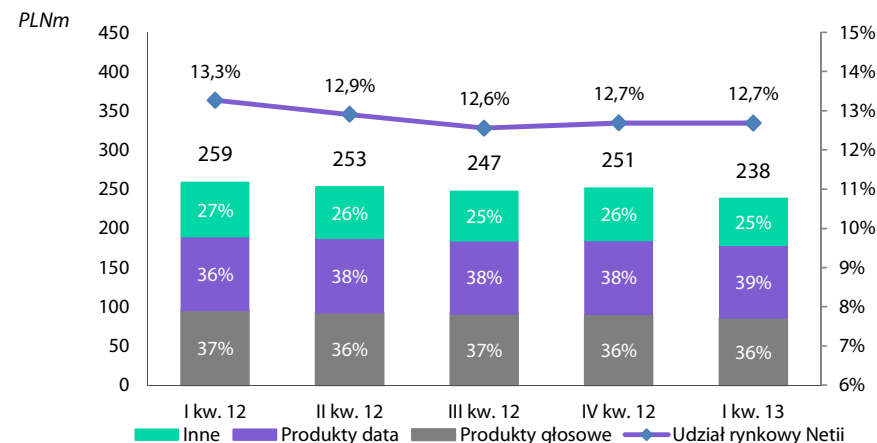
# Wskaźniki dla rynku biznesowego<sup>1</sup> | Rozwój dzięki wykorzystywaniu zasięgu własnej sieci



## Klienci i liczba usług (RGUs)



## Przychody i udział rynkowy<sup>2</sup>



## Nowe produkty biznesowe

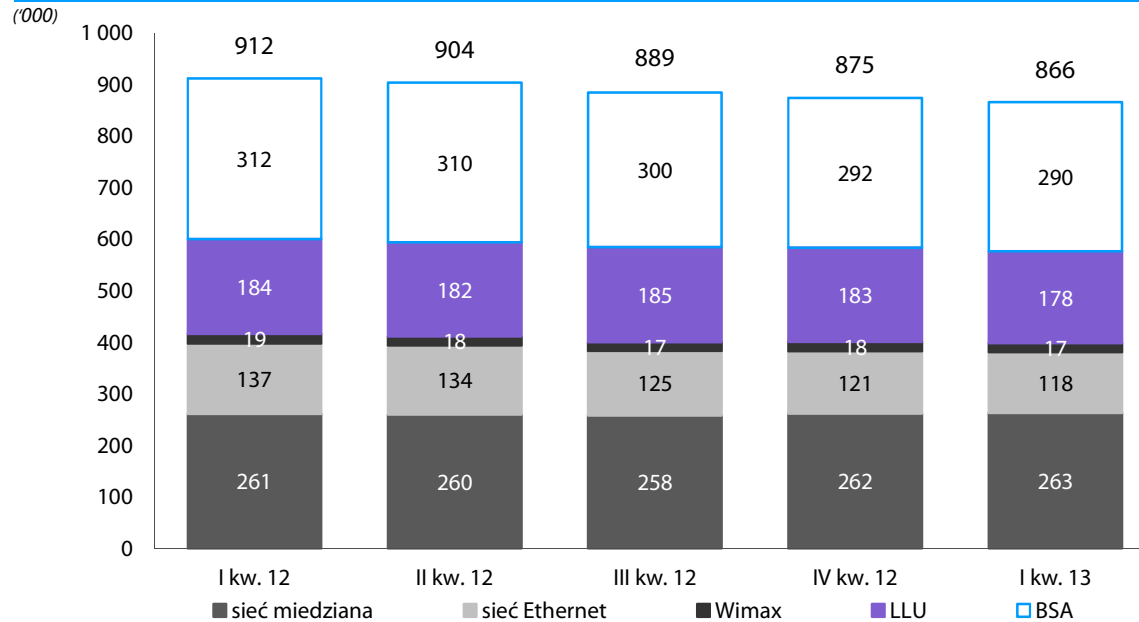
- **Netia Video Anywhere** – zaawansowana usługa wideokonferencji w pełnym HD, współdzielenie dokumentów, dostępna na wszystkie urządzenia i platformy/systemy – PC, tablety, smartfony, terminale
- **Netia Office Anywhere** – Netia jako pierwszy w Europie operator świadczy usługi integrujące produkt IP voice oraz Microsoft Lync; wspomniane rozwiązanie łączy wszystkie metody komunikacji w biurze



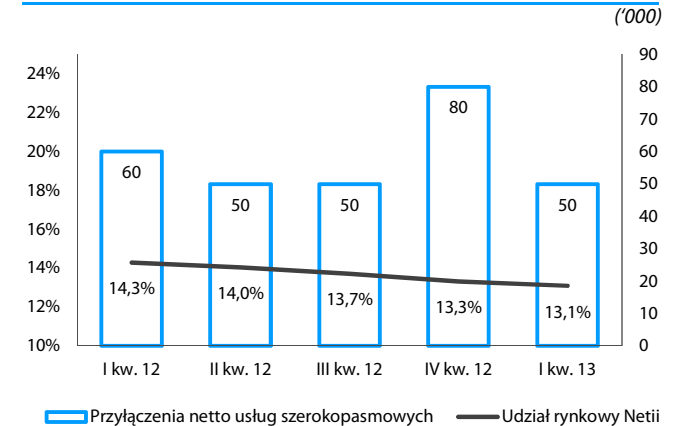
## Ostatnio podpisane kontrakty

- **Qatar Airways** – świadczenie zaawansowanych telekomunikacyjnych usług biznesowych dla nowego Contact Center, wybudowanego we Wrocławiu, które obsługuje europejskich klientów Qatar Airways
- **Ronal Polska** – świadczenie zintegrowanego rozwiązania (ICT) obejmującego kolokację, aplikacje biznesowe oraz sprzęt
- **TelePizza** – kompleksowe rozwiązanie telekomunikacyjne dla ponad 100 lokalizacji Klienta obejmujący zintegrowane usługi transmisji danych i usługi telefonii w technologii IP
- **Polskie Koleje Linowe S.A.** – kompleksowe rozwiązanie telekomunikacyjne dla PKP S.A. oraz Tatrzańskiego Parku Narodowego, w ramach którego Netia będzie świadczyć zintegrowane ze sobą usługi dostępu do Internetu, transmisji danych oraz telefonii w technologii IP
- **Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach** – świadczenie zaawansowanego rozwiązania telekomunikacyjnego służącego m.in. do prowadzenia nauczania na odległość

## Porty szerokopasmowe



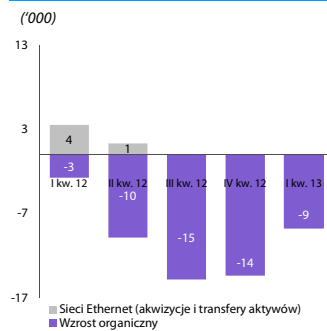
## Rynek usług szerokopasmowych<sup>1</sup>



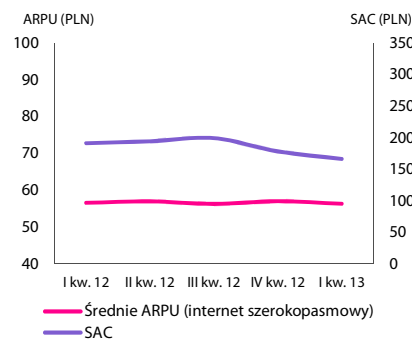
## Komentarze

- Udział Nowej Netii w rynku usług szerokopasmowych na poziomie 13,1%
- Tendencja w przyłączeniach netto uległa poprawie k-d-k dzięki zmniejszeniu cen, dosprzedaży usług TV oraz koncentracji na własnej sieci
- 46% abonentów Nowej Netii na własnej sieci
- ARPU na poziomie PLN 56 w porównaniu do PLN 57 w poprzednim kwartale

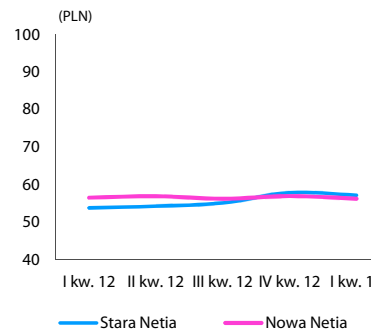
## Przyłączenia netto usług szerokopasmowych



## Średnie ARPU oraz SAC<sup>2</sup> (Stara Netia)



## Średnie ARPU (Stara oraz Nowa Netia)

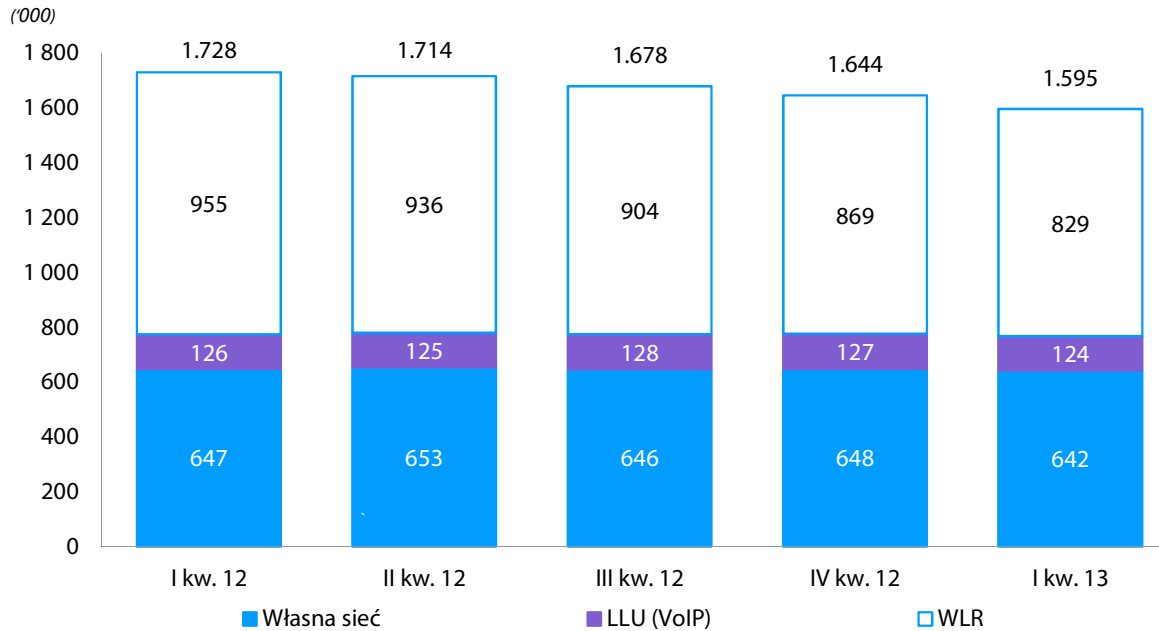




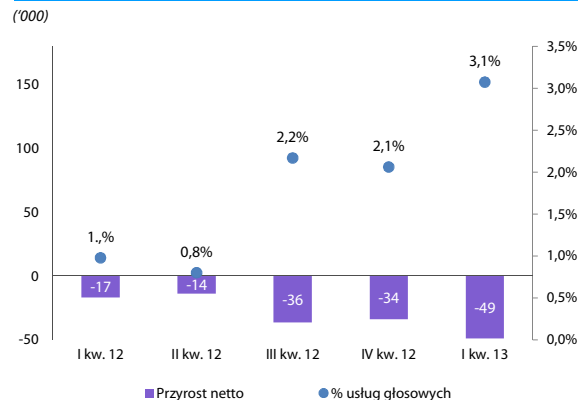
# Usługi głosowe | Agresywna konkurencja oraz mniejsza koncentracja na WLR prowadzą do 3% spadku liczby linii głosowych w kwartale



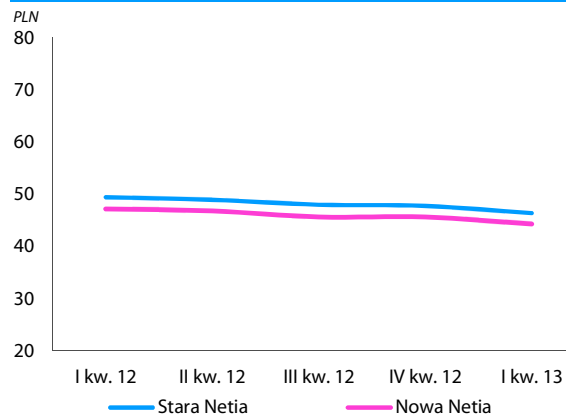
## Linie głosowe



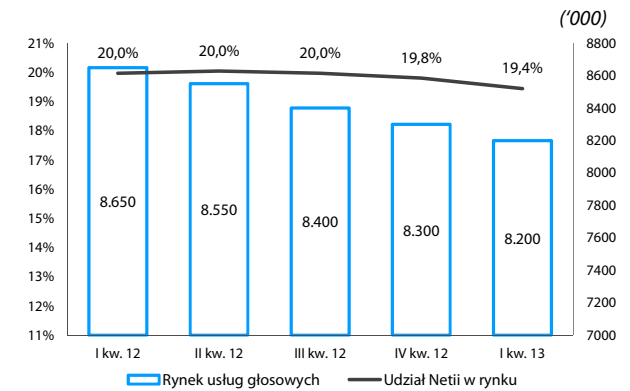
## Przyłączenia netto



## ARPU na usługach głosowych



## Rynek usług głosowych<sup>1</sup>



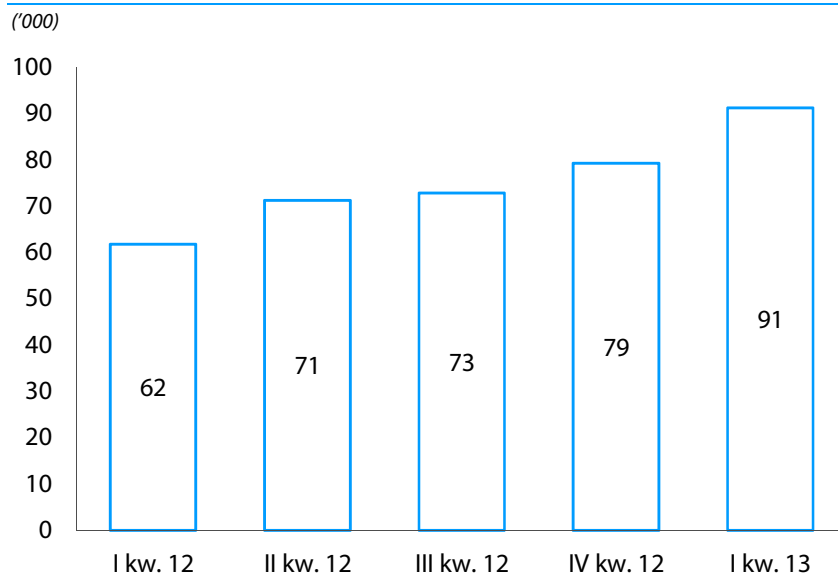
## Komentarze

- Udział rynkowy Nowej Netii w rynku stacjonarnych usług głosowych na poziomie 19,4%
- 40% abonentów na własnej sieci (+2,8 p.p. r-d-r)
- Netia broni ARPU i liczby Klientów na własnej sieci
- Średnie ARPU głosowe spadło w I kw. 2013r. o PLN 1,3 k-d-k do PLN 44
  - Stabilne ARPU na WLR na poziomie PLN 45 od 5 kwartałów
  - Spadek na własnej sieci związany z pakietyzacją usług oraz agresywniejszą obroną bazy

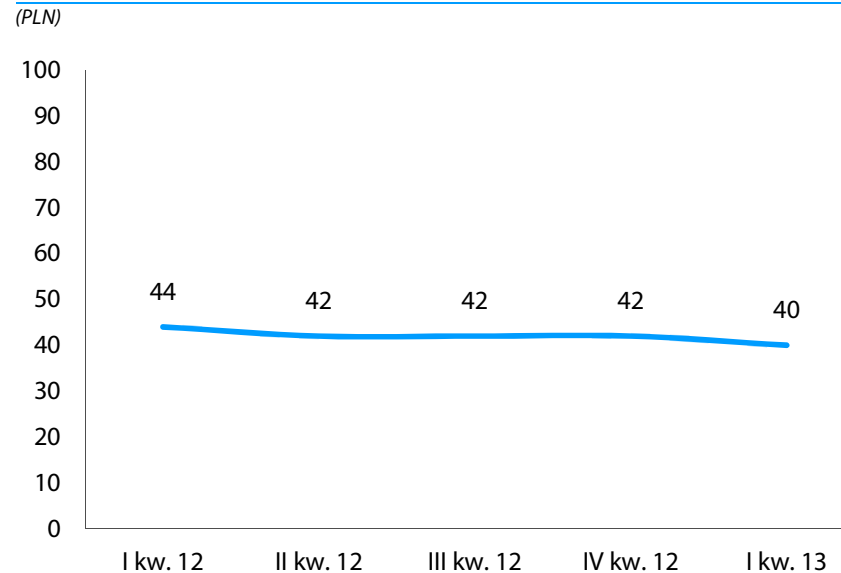
## Telewizja | Widoczny postęp w sprzedaży usług telewizyjnych dzięki technologii streamingu (adaptywnego IP)



### Łączna liczba usług telewizyjnych w Nowej Netii



### ARPU telewizyjne w Nowej Netii



### Komentarz

- Liczba usług telewizyjnych na koniec I kw. 2013r. wyniosła 91.237 (48% r-d-r oraz 15% k-d-k)
  - Wzrost przyłączeń netto jest powiązany ze sprzedażą usługi TV w technologii Smooth Streaming™ (adaptywny IP), która jest dostępna na większym obszarze sieci niż IPTV i została komercyjnie wdrożona w III kw. 2012r.
- Zarząd przewiduje, że planowane w 2013r. usprawnienia w obszarze produktu, zasięgu usługi oraz poprawionej dystrybucji pozytywnie wpłyną na wzrost sprzedaży usług TV w nadchodzących kwartałach
- ARPU z usług telewizyjnych spadło w I kw. 2013r. do PLN 40 (-9% r-d-r oraz -5% k-d-k) ze względu na zwiększający się udział tańszej oferty TV Smooth Streaming™ w porównaniu do telewizji IPTV

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



**Kanały liniowe**





**VOD & serwisy internetowe**

**Media Center (własne multimedia)**

### Ostatnie zmiany w ofercie telewizyjnej

- W marcu 2013r. Netia wprowadziła nowy pakiet telewizyjny – „Komfortowy”, będący bogatszą wersją pakietu „Praktycznego”
  - Zawiera rodziny kanałów AXN i CBS
  - Pakiety HBO HD oraz Premium+ są opcjonalne
- W I kw. 2013r. Netia dodała 15 kanałów DTT do pakietów „Komfortowy” i „Praktyczny”, bazujących na technologii Microsoft Smooth Streaming™
- Poza tym w 2013r. oferta TV poszerzyła się o nowe serwisy
  - Nowa wersja IPLA & Kinoplex
  - Nowa aplikacja VoD – Filmbox Live
  - Nowa aplikacja na Android OS – pilot do Netia Player

## Porównanie z konkurencją<sup>1</sup>

|                             | Netia   | Konkurent 1   | Konkurent 2  | Konkurent 3   |
|-----------------------------|---|---|--|---|
| <b>Liczba kanałów</b>       | SD: 21 <-> 120<br>HD: 3 <-> 32  | SD: 55 <-> 131<br>HD: 2 <-> 41  | SD: 115 <-> 172<br>HD: 22 <-> 36   | SD: 33 <-> 129<br>HD: 6 <-> 32  |
| <b>Cena (PLN)</b>           | 34 <-> 119  | 24 <-> 155  | 69 <-> 132   | 15 <-> 90   |
| <b>Premium content</b>      |  |  |                                   |    |
| <b>Dodatkowe funkcje TV</b> | Funkcje wymienione poniżej  | <ul style="list-style-type: none"> <li>PVR</li> <li>VoD</li> <li>OTT</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>PVR</li> <li>VoD</li> <li>OTT (tylko PC)</li> <li>Proste aplikacje</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>PVR</li> <li>Quasi VoD</li> <li>OTT</li> </ul> |

### Usługa telewizyjna w Netii

| IPTV  | Streaming (adaptacyjny IP)  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Sygnal TV dostarczany poprzez multicast</li> <li>Do 120 kanałów, w tym 24 HD</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sygnal TV dostarczany poprzez unicast</li> <li>Do 57 kanałów, w tym 32 HD</li> </ul> |
| VoD i serwisy internetowe   |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>5 płatnych aplikacji VoD (Kinoplex, Ipla, Filmbox, HBO GO, Mood)</li> <li>5 darmowych serwisów (TVN Player, TVN Meteo, Tuba.fm, IPLA, TVP Sport)</li> <li>Serwisy internetowe (YouTube, Facebook, Gazeta.pl, Plotek.pl)</li> </ul> |   |
| Centrum multimedialne   |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Domowa sieć i centrum multimedialne (DLNA, zewnętrzny dysk poprzez USB, obsługuje główne kodeki i formaty, możliwe korzystanie z napisów)</li> <li>PVR (zewnętrzny HDD)</li> </ul>   |   |

# Usługi bezprzewodowe | WiFi zamiast MVNO aby zaadresować rynek urządzeń bezprzewodowych



## Kluczowe dane – mobilne usługi szerokopasmowe i głosowe

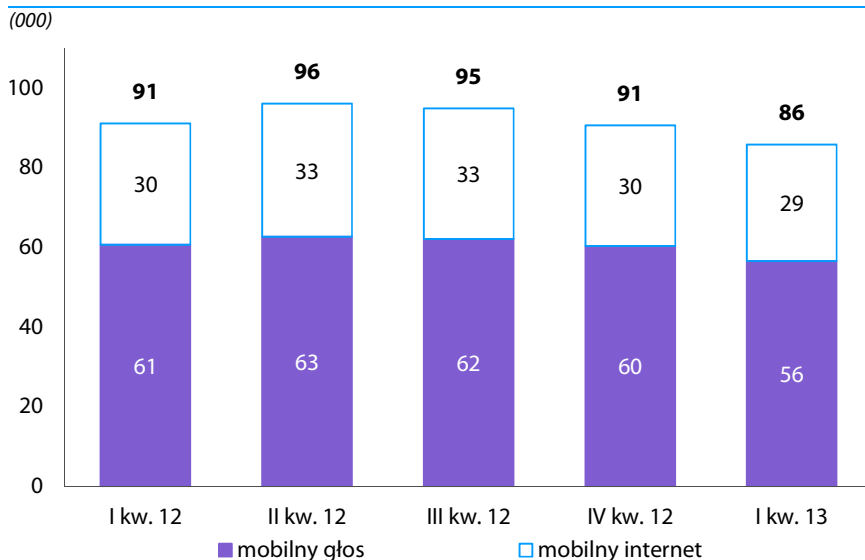


- Blisko 30k usług mobilnego Internetu oraz 57k mobilnych usług głosowych na koniec I kw.2013r.
- Modemy USB w sprzedaży dla segmentu SME oraz dotychczasowych klientów indywidualnych (Home)
- Usługi świadczone w oparciu o model MVNO z P4 (Netia) oraz Polkomtel (Dialog)
- ARPU usług mobilnego internetu wynosi PLN 25 (-4% k-d-k)
- ARPU usług mobilnego głosu wynosi PLN 27 (+4% k-d-k)

## Kluczowe dane – globalne statystyki i trendy dotyczące WiFi

- Rynek mobilnych urządzeń do obsługi Internetu rośnie średnio 42% rocznie w okresie 2010-2012<sup>1</sup>
- Korzystanie z internetu aż w 91% smartfonów i 97% tabletów (mobilny i WiFi) odbywa się wewnątrz budynków (głównie w domu)<sup>2</sup>
- Miejsca publiczne to kolejne tzw. „sweet spots” gdzie WiFi może rozładowywać ruch związany z usługami mobilnymi
  - Globalna transmisja danych na urządzenia przenośne wzrosła 18x razy do 2018r. w porównaniu do 4x wzrostu pojemności stacji 4G/LTE<sup>3</sup>
- Netia może synergicznie zaadresować potrzeby klientów indywidualnych WiFi, z biznesowymi potrzebami na platformy WLAN

## Baza klientów mobilnych usług szerokopasmowych



## Główne liczby dla WiFi w Netii



- Obecnie Netia to strategiczny partner FON
  - 210k Netia Spotów z funkcjonalnością FON w Polsce
  - Abonenci Internetu w Netii mają darmowy dostęp do ponad 8 milionów hot spotów na całym świecie
- Na dzień dzisiejszy Netia proaktywnie realizuje rozwiązania WLAN w segmencie biznes, instalując równolegle hot spoty WiFi w pierwszych miejscach publicznych



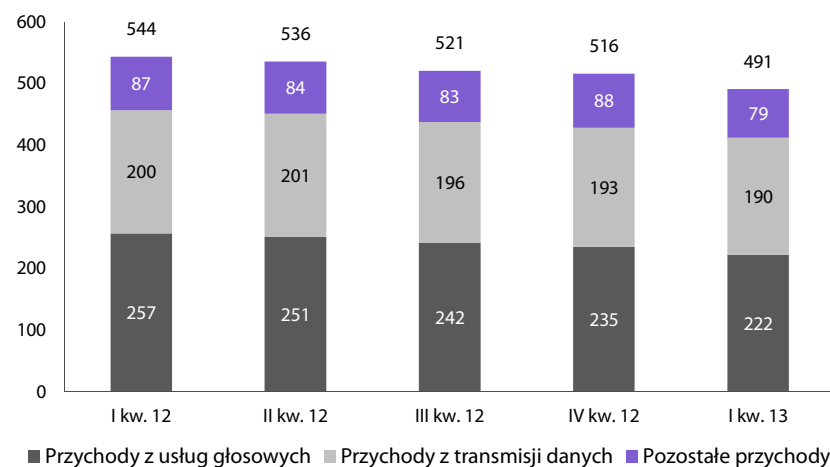
|   | 2012           |                |                |                | 2013           |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|   | I kw.          | II kw.         | III kw.        | IV kw.         | I kw.          |
| <i>(PLN' 000)</i>                                     |                |                |                |                |                |
| <b>Przychody</b>                                      | <b>544.279</b> | <b>536.472</b> | <b>521.073</b> | <b>519.532</b> | <b>490.690</b> |
| <b>Wzrost (% r-d-r)</b>                               | <b>(1,4%)</b>  | <b>(1,1%)</b>  | <b>(3,9%)</b>  | <b>(5,3%)</b>  | <b>(9,8%)</b>  |
| <b>Zysk brutto</b>                                    | <b>164.276</b> | <b>158.632</b> | <b>158.127</b> | <b>156.105</b> | <b>161.696</b> |
| <b>Marża brutto (%)</b>                               | <b>30,2%</b>   | <b>29,6%</b>   | <b>30,3%</b>   | <b>30,0%</b>   | <b>33,0%</b>   |
| <b>Skorygowany zysk EBITDA<sup>1</sup></b>            | <b>133.008</b> | <b>156.186</b> | <b>157.448</b> | <b>144.526</b> | <b>142.005</b> |
| <b>Marża EBITDA (%)</b>                               | <b>24,4%</b>   | <b>29,1%</b>   | <b>30,2%</b>   | <b>27,8%</b>   | <b>28,9%</b>   |
| <b>Wzrost (% r-d-r)</b>                               | <b>(4,2%)</b>  | <b>20,6%</b>   | <b>12,9%</b>   | <b>4,5%</b>    | <b>6,8%</b>    |
| <b>Skorygowany zysk operacyjny (EBIT<sup>1</sup>)</b> | <b>12.989</b>  | <b>34.085</b>  | <b>36.369</b>  | <b>25.234</b>  | <b>30.656</b>  |
| <b>Marża operacyjna (%)</b>                           | <b>2,4%</b>    | <b>6,4%</b>    | <b>7,0%</b>    | <b>4,9%</b>    | <b>6,2%</b>    |

**Komentarz**

- Spadek przychodów kwartał-do-kwartału spowodowany w I kw. 2013 r. głównie obniżką stawek MTR, niższymi wolumenami sprzedaży w segmencie klientów indywidualnych i niewielkim spadkiem ARPU per RGU (szczególnie w przypadku usług głosowych oferowanych we własnej sieci)
- Realizacja synergii integracyjnych oraz skoncentrowana na utrzymaniu wartości strategia komercyjna wsparły poziom marży, skutkując w I kw. 2013 r. wzrostem marży Skorygowanego zysku EBITDA o 1,1 pp. wobec poprzedniego kwartału
- Dług netto wzrósł w trakcie I kw. 2013 r. z PLN 408 mln do PLN 464 mln. Zadłużenie obejmowało kwotę PLN 511,4 mln dotyczącą 5-letniego kredytu akwizycyjnego wraz z odsetkami, zaciągniętego na potrzeby sfinansowania akwizycji Grupy Dialog oraz kredyt odnawialny w wysokości PLN 51,1 mln wykorzystany w celu częściowego sfinansowania oferty wykupu akcji własnych. Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe wyniosły PLN 98,3 mln po przesunięciu PLN 129 mln na rachunek powierniczy w celu nabycia akcji własnych

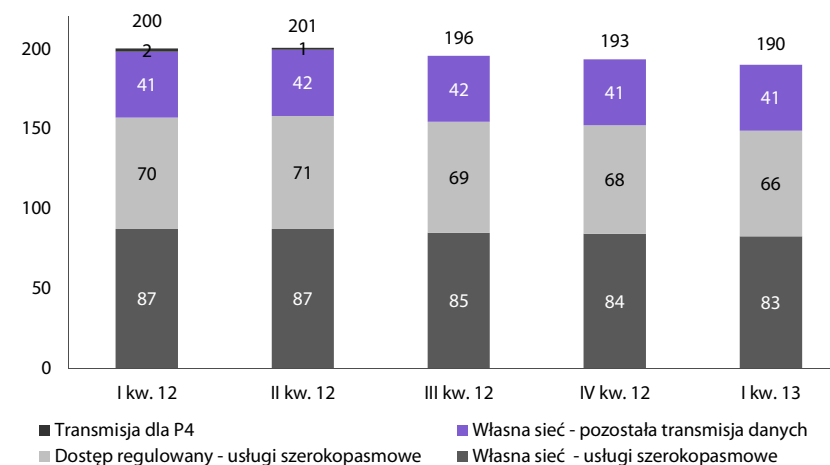
### Przychody w podziale na usługi

PLN mln



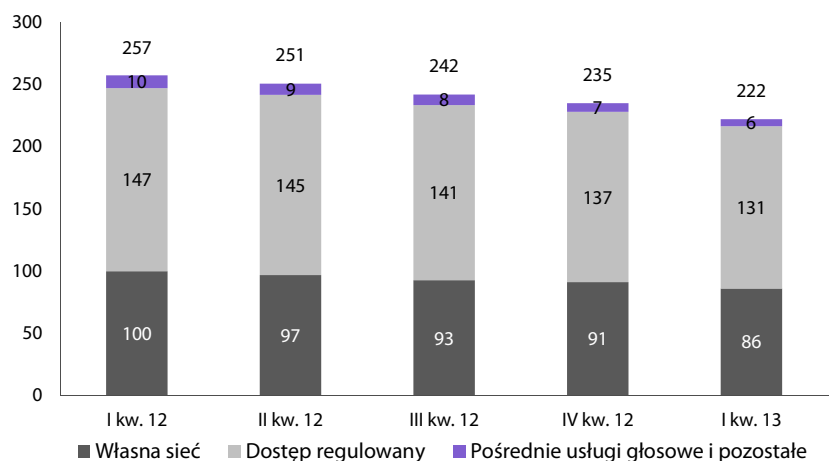
### Przychody z transmisji danych wg typu dostępu<sup>1</sup>

PLN mln



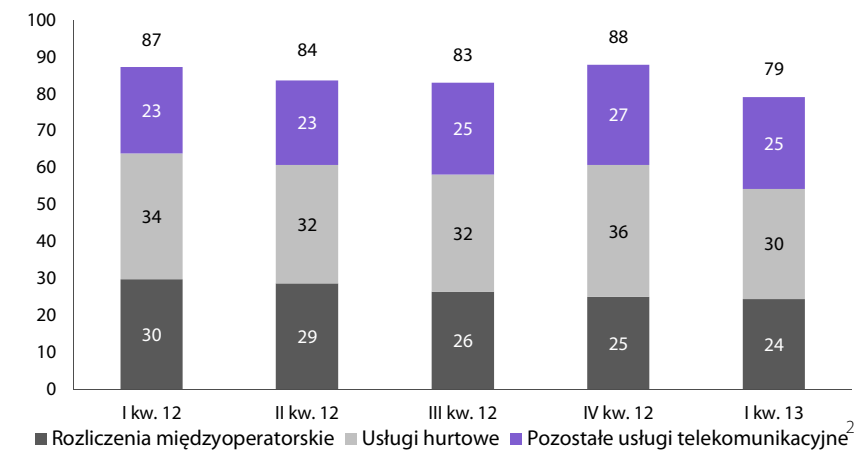
### Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

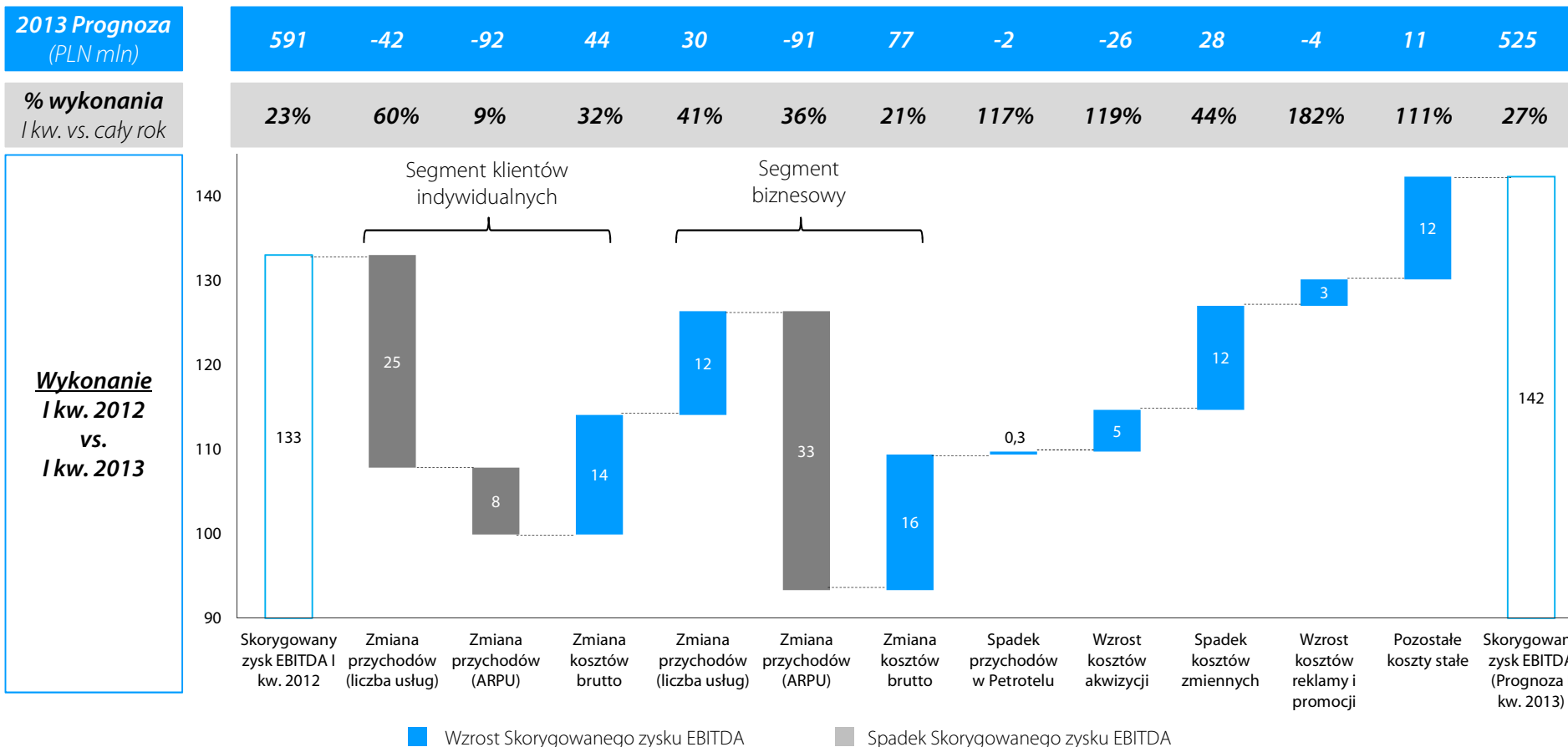
PLN mln



### Pozostałe przychody

PLN mln

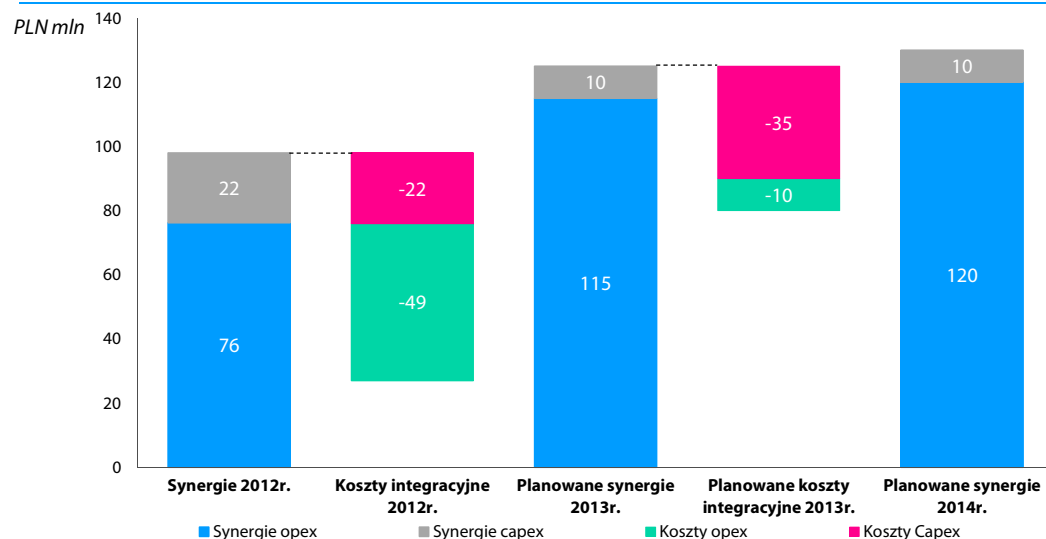




### Komentarz

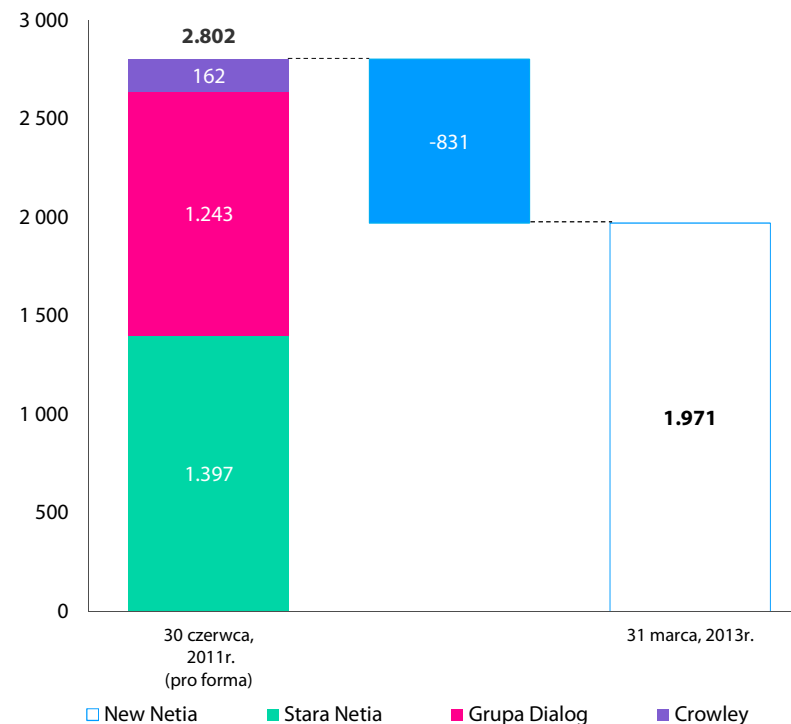
- Wykonanie 27% prognozy dotyczącej Skorygowanego zysku EBITDA zostawia przestrzeń do przyspieszenia wydatków na reklamę i SAC w kolejnej części roku
- ARPU w segmencie klientów indywidualnych spadają wolniej od oczekiwań ale aby dostarczyć prognozę dotyczącą wolumenów, konieczna jest poprawa we wszystkich kategoriach RGU
- Rynek biznesowy odzwierciedla już pełen wpływ spadku stawek MTR z 15gr do 8gr na cenach komercyjnych i ARPU
- Baza kosztów stałych wyprzedza plan roczny ale przewidywane jest niewielkie sezonowe przesunięcie do drugiego półrocza

## Realizacja synergii i kosztów integracyjnych (wpływ na FCF)<sup>1</sup>



- Zrealizowanie powyższych oraz innych otwartych projektów w roku 2013 doprowadzi do wzrostu bazy operacyjnych synergii z PLN 76 mln w 2012r. do PLN 115 mln w 2013 oraz PLN 120 w 2014r. z dodatkowo kolejnymi PLN 10 mln z synergii dot. nakładów inwestycyjnych

## Optymalizacja zatrudnienia usprawnia nową organizację



## Postęp inicjatyw synergicznych

- Realizacja synergii** (narastająco 5 kwartałów do 31 Marca, 2013):

- ✓ Kosztowe – PLN 113,7 mln , 86 zrealizowanych inicjatyw
- ✓ Inwestycyjne – PLN 28,7mln, 39 zrealizowanych inicjatyw

- Inicjatywy synergiczne zapewniają oszczędności zwiększające zysk EBITDA w takich obszarach, jak:**

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| ✓ Sprzedaż                | ✓ Sieć (koszty utrzymania)   |
| ✓ Marketing               | ✓ Administracja (materiały biurowe, paliwo , utrzymanie budynków)      |
| ✓ Struktura organizacyjna | ✓ Rozliczenia międzyoperatorskie (zakańczanie rozmów & IC, tranzyt IP) |
| ✓ Poczta                  | ✓ Dostarczanie usług   |
| ✓ Druk                    |  |
| ✓ Ubezpieczenia           |  |

- Inicjatywy synergiczne już zapewniają oszczędności w obszarze nakładów inwestycyjnych w:**

- ✓ Sieci (zunifikowanie wykorzystania sieci, renegocjacja stawek za sprzęt, wycofanie się z duplikujących się projektów inwestycyjnych)
- ✓ IT (wycofanie się z duplikujących się systemów IT oraz licencji)

- Koszty integracji** (narastająco 5 kwartałów do 31 Marca, 2013):

- ✓ Koszty integracji – PLN 51,1 mln (z czego PLN 23,5 mln związane z restrukturyzacją zatrudnienia)
- ✓ Integracyjne nakłady inwestycyjne – PLN 24,6 mln



## Dane finansowe | Uzgodnienie wartości Skorygowanego zysku EBITDA do wyniku netto

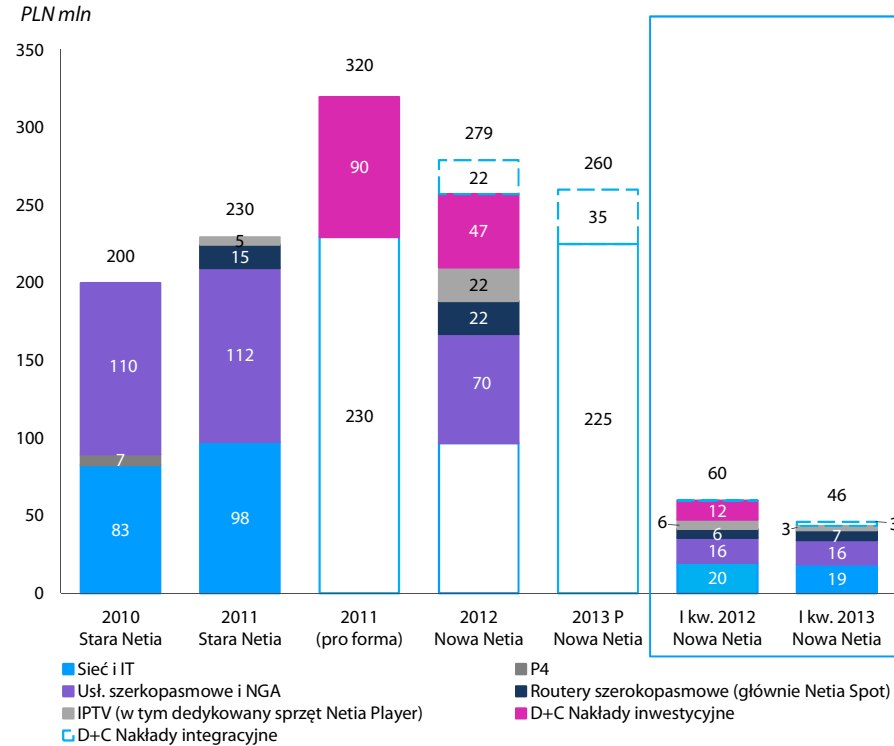


N E T I A

| <i>PLN'000</i>   | <i>I kw. 2012</i>  | <i>I kw. 2013</i>  | <i>Zmiana</i> |
|--|--------------------|--------------------|---------------|
| <b>Skorygowany zysk EBITDA</b>   | <b>133.008</b>     | <b>142.005</b>     | +7%           |
| <i>Pozycje jednorazowe:</i>  |                    |                    |               |
| Koszty akwizycji   | (237)              | (271)              | <i>nm</i>     |
| Koszty integracji Nowej Netii  | (6.030)            | (2.229) <b>1</b>   | <i>nm</i>     |
| Koszty restrukturyzacji  | (2.599)            | (884) <b>1</b>     | <i>nm</i>     |
| <b>Zysk EBITDA</b>   | <b>124.142</b>     | <b>138.621</b>     | +12%          |
| Amortyzacja  | (120.019)          | (111.349) <b>2</b> | -7%           |
| <b>Zysk operacyjny (EBIT)</b>  | <b>4.123</b>       | <b>27.272</b>      | +561%         |
| Koszty finansowe netto   | (13.335)           | (7.412) <b>3</b>   | -44%          |
| Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem                                   | (9.212)            | 19.860             | <i>nm</i>     |
| Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)                            | (634)              | (6.716)            | <i>nm</i>     |
| <b>Zysk / (Strata)</b>   | <b>(9.846)</b>     | <b>13.144</b>      | <i>nm</i>     |
| Średnia efektywna liczba wyemitowanych akcji <sup>1</sup> (podstawowa) | <b>381.836.173</b> | <b>364.330.836</b> | <i>na</i>     |
| EPS (w PLN, podstawowy)  | <b>(0,03)</b>      | <b>0,04</b>        | <i>nm</i>     |

- 1** Koszty integracji Dialogu i Crowley'a są podzielone na koszty restrukturyzacji zatrudnienia i koszty wdrożenia projektów
- 2** Amortyzacja niższa w wyniku wydłużenia ekonomicznych okresów użytkowania niektórych środków trwałych po zakończeniu w I kw. 2013 r. ich corocznego przeglądu
- 3** Niższy koszt finansowy spowodowany spadkiem poziomu zadłużenia netto i spadkiem rynkowych stóp procentowych

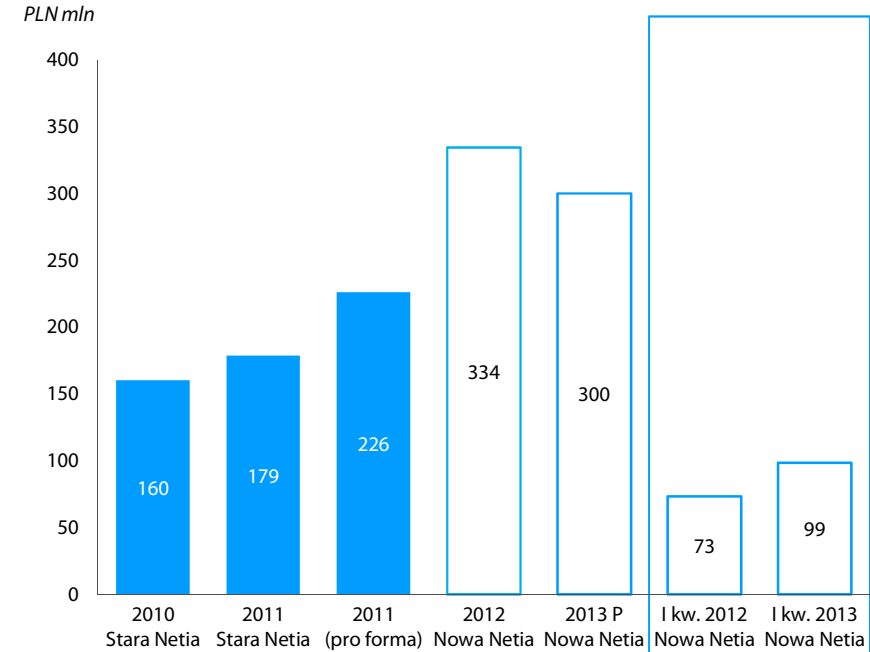
### Nakłady inwestycyjne



- Po pełnym zintegrowaniu Grupy Dialog i Crowley, nakłady inwestycyjne na rozwój tych spółek wchodzi od I kw. 2013 r. w pozostałe kategorie nakładów inwestycyjnych
- Nakłady inwestycyjne wyniosły PLN 46 mln za I kw. 2013 r. wobec PLN 60 mln za I kw. 2012 r., odzwierciedlając ściślejszą kontrolę projektów w nowo przejętych spółkach, synergie zakupowe, niższe tempo wzrostu i długi sezon zimowy
- Nakłady inwestycyjne w sieć i systemy IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów korporacyjnych i z rynku hurtowego
- Niższe nakłady na zakup dekodów Netia Player są wynikiem aktywowania sprzętu z istniejących zapasów
- W 2013 r. nakłady inwestycyjne prognozowane są na poziomie PLN 225 mln (bez projektów związanych z integracją)

inwestor.netia.pl

### Skorygowany Operacyjny FCF<sup>1</sup>



- Nowa Netia osiągnęła w I kw. 2013 r. rekordowy poziom Skorygowanego operacyjnego FCF generując PLN 99 mln środków pieniężnych (+34% r-d-r, +21% k-d-k)
- Prognoza wolnych przepływów środków pieniężnych na poziomie operacyjnym na 2013 rok wynosi PLN 300 mln ze względu na erozję przychodów i marży brutto oraz koszty pozyskania większej liczby klientów
- Nakłady inwestycyjne (bez nakładów na integrację) w relacji do przychodów wyniosły w 2012 r. 12,1% w porównaniu do ich prognozy na 2013 r. na poziomie 11,7%

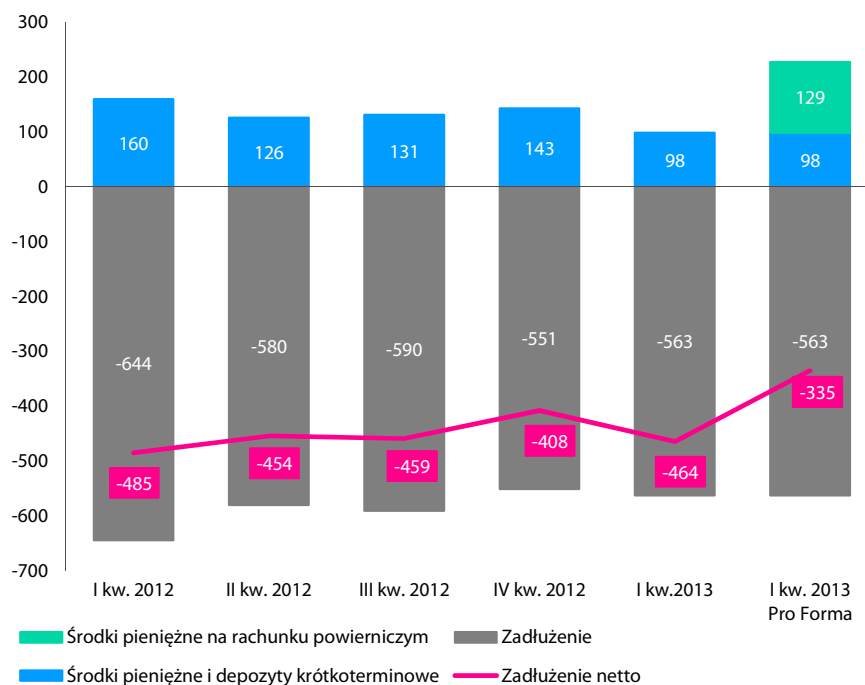
<sup>1</sup> Skorygowany OpFCF = Skorygowany zysk EBITDA minus nakłady inwestycyjne, definiowane jako zwiększenie stanu środków trwałych oraz wartości niematerialnych, wyłączając akwizycje oraz inwestycje związane z integracją

**Finansowanie** | Wysoki poziom generacji środków pieniężnych pozwala Netii łączyć dystrybucję środków do akcjonariuszy z inwestycjami w zaawansowane technologie i akwizycjami



## Zadłużenie netto

PLN mln



## Komentarz

- W I kw. 2013 r. Netia wydatkowała PLN 15,8 mln na zakup 3,4 mln akcji w ramach dokończenia trzeciej transzy programu odkupu akcji własnych
- Na dzień 31 marca 2013 r. Netia posiadała **środki pieniężne w kwocie PLN 98 mln** oraz **zadłużenie wraz z odsetkami w wysokości PLN 563 mln**
  - Zadłużenie wraz z odsetkami obejmowało PLN 511 mln dotyczące pięcioletniego kredytu akwizycyjnego zaciągniętego na potrzeby sfinansowania zakupu Grupy Dialog i PLN 51 mln kredytu odnawialnego, wykorzystanego w celu częściowego sfinansowania Oferty wykupu akcji własnych
- Dodatkowo Netia posiadała na rachunku powierniczym PLN 129,0 mln oczekującą na zakończenie Oferty nabycia przez Netię 16,0 mln akcji własnych, która jest otwarta do 22 maja 2013
- **Lewarowanie finansowe** w I kw. 2013 r. wyniosło 0.88x Skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2013 r. w wysokości PLN 525 mln
- Uwzględniając środki na rachunku powierniczym przeznaczone na sfinansowanie Oferty zakupu akcji:
  - **Zadłużenie netto pro forma** na dzień 31 marca 2012 r. wyniosłoby **PLN 335 mln**, spadając o PLN 73 mln k-d-k
  - **Lewarowanie finansowe pro forma** wyniosłoby **0.64x** skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2013 r. w kwocie PLN 525 mln



| Ogłoszenie Oferty  | Rozpoczęcie przyjmowania ofert sprzedaży od akcjonariuszy | Zakończenie przyjmowania ofert sprzedaży od akcjonariuszy   | Przewidywany dzień rozliczenia transakcji nabycia akcji przez Spółkę |
|--|---|---|--|
| 13.03.2013   | 02.04.2013  | 22.05.2013  | do 29.05.2013  |
| <p><b>Podmiot pośredniczący w przeprowadzeniu i rozliczeniu Oferty:</b></p>  |   |   |  |
| <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Dom Inwestycyjny BRE Banku SA<br/>                     ul. Wspólna 47/49, 00-684 Warszawa<br/>                     tel. (22) 697 47 10, fax (22) 697 48 20<br/>                     www.dibre.pl, brebrokers@dibre.pl</p> </div> |   |   |  |
| <p>Netia zakupi do 16.012.630 akcji<br/>                     Cena zakupu 1 akcji = 8 PLN</p>   |   | <p>Netia nabędzie akcje na zasadach proporcjonalnej redukcji złożonych ofert sprzedaży – zgodnie z postanowieniami Oferty. Zgodnie z powyższą zasadą redukcji, Netia zakupi akcje w przypadku zaoferowania przez akcjonariusza do sprzedaży co najmniej 23 akcji <math>(1.000/44=22,7)^2</math>.</p> <p>Akcjonariusze będą zobowiązani do zablokowania akcji na rachunku papierów wartościowych do dnia rozliczenia Oferty włącznie.</p> <p>Inwestorzy mogą składać oferty sprzedaży akcji w wyznaczonych POK-ach osobiście lub pocztą (po wcześniejszym zgłoszeniu takiego zamiaru, decyduje data <b>otrzymania</b> przesyłki przez Dom Inwestycyjny BRE Banku SA) – zgodnie z zasadami wskazanymi w treści Oferty.</p> <p><b>Spółka odstąpi od Oferty w przypadku zaoferowania przez akcjonariuszy do sprzedaży mniej niż 50% akcji</b></p> <p>Netia opłaci nabyte akcje gotówką.</p> <p>Wypłacona kwota = liczba nabytych akcji x 8 PLN – prowizja dla domu maklerskiego prowadzącego rachunek papierów wartościowych akcjonariusza.</p> |  |

<sup>2</sup> Przy założeniu zaoferowania do sprzedaży 100% akcji. W przypadku gdy zostaną złożone oferty sprzedaży na mniej niż 100% akcji, akcjonariusz może skutecznie zbyć akcje również gdy zaoferuje do sprzedaży mniej niż 23 akcje.

# Akwizycje | Netia poszerza zasięg własnej sieci o 18% do 2,9 mln HP<sup>1</sup> poprzez zakup sieci kablowej o potencjale 446 tys. HP<sup>1</sup>



## Kluczowe fakty

- Zakup od UPC Polska
- Transakcja sfinalizowana 10 maja, 2013r.
- Dawna sieć kablowa Aster w:
  - Warszawie (329 tys. HP<sup>1</sup>, 47% pokrycia miasta)
  - Krakowie (117 tys. HP<sup>1</sup>, 39% pokrycia miasta)
- Akwizycja dotyczy tylko infrastruktury (nie nabyto Klientów)
- UPC skorzysta z usług hurtowych Netii na sprzedanym obszarze dopóki wszyscy Klienci nie zostaną zmigrowani do sieci UPC
- Po integracji zakupionej sieci, Netia planuje sprzedaż swoich usług 3-play na przejętym obszarze
- Minimalny wpływ na wyniki w 2013r. gdyż komercyjny start odbędzie się za parę miesięcy

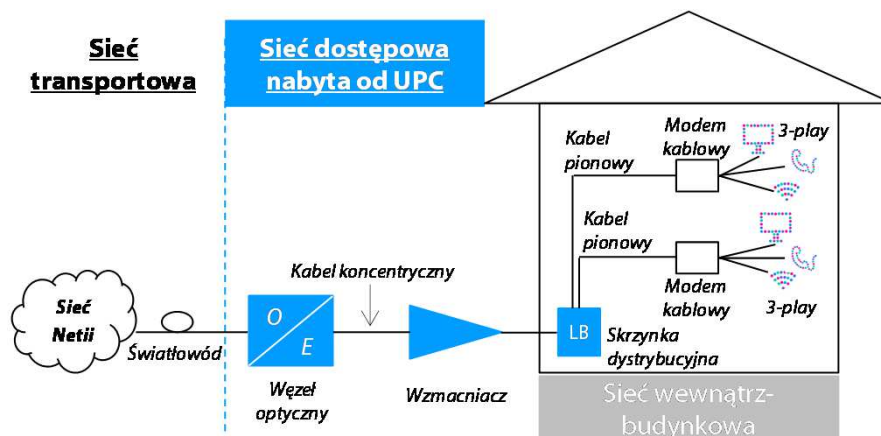
## Potencjał NGA i IPTV w Netii po zakupie i integracji dawnej sieci kablowej Aster

|              |                        | Marzec 31, 2013r.       |                 |                     | Po integracji sieci kablowej |                     |                            |
|--------------|------------------------|-------------------------|-----------------|---------------------|------------------------------|---------------------|----------------------------|
|              |                        | (tys. HP <sup>1</sup> ) | HP <sup>1</sup> | NGA HP <sup>1</sup> | IPTV ready HP <sup>1</sup>   | NGA HP <sup>1</sup> | IPTV ready HP <sup>1</sup> |
| <b>RAZEM</b> | Miedź                  | 1 682                   | 708             | 1 069               | 896                          | 1 069               |                            |
|              | ETTH                   | 650                     | 198             | 198                 | 228                          | 228                 |                            |
|              | PON                    | 142                     | 142             | 142                 | 150                          | 150                 |                            |
|              | <b>Razem</b>           | <b>2 474</b>            | <b>1 048</b>    | <b>1 409</b>        | <b>1 274</b>                 | <b>1 447</b>        |                            |
|              | CATV                   | 446                     | -               | -                   | 400                          | 400                 |                            |
|              | <b>Razem Pro forma</b> |                         | <b>2 920</b>    |                     |                              | <b>1 674</b>        | <b>1 847</b>               |

Uwaga: Zasięg IPTV jest sumą zasięgu NGA oraz IPTV (ADSL 2+)

Uwaga: Wyłącznie w celach poglądowych

## Zarys sieci



## Szczegóły transakcji

- Cena zakupu pomiędzy PLN 6 mln a PLN 21 mln, zależna od wyników sprzedaży na nabytym obszarze
- Netia otrzyma łącznie PLN 4,5 mln za dzierżawę infrastruktury do UPC przez 12 miesięcy
- Netia uzyska upusty z tytułu niektórych obowiązujących umów handlowych zawartych z UPC Polska, mogące wynieść PLN do 16 mln łącznie

- Netia zanotowała mocny start w 2013r. i dostarczyła zadowalające wyniki finansowe, zgodnie z przewidywaniami Zarządu
- Rekordowo wysokie kwartalne Skorygowane Wolne Operacyjne Przepływy Pieniężne (OpFCF) na poziomie PLN 99 mln, wzrost o 34% r-d-r
- Generujący środki pieniężne segment biznesowy łagodzi presję w segmencie klientów indywidualnych, jednocześnie synergicznie wykorzystując obecną infrastrukturę sieciową
- Wyraźny postęp w sprzedaży usług telewizyjnych w I kw. 2013r. w dużym stopniu dzięki nowej technologii Microsoft Smooth Streaming™ zgodnie z przewidywaniami i planami dalszego rozwoju
- Znaczące spowolnienie gospodarcze w Polsce, połączone z silną konkurencją na rynku klientów indywidualnych wpłynęło na spadek usług w obszarach telefonii stacjonarnej oraz Internetu w I kw. 2013r.
- Netia poszerza zasięg własnej sieci o 18% do 2,9 mln gospodarstw domowych poprzez zakup sieci kablowej o potencjale 446 tys. gospodarstw domowych w Warszawie i Krakowie
- Prognoza finansowa na 2013r. realizowana zgodnie z planem dla PLN 525 mln Skorygowanego zysku EBITDA oraz PLN 300 mln operacyjnych wolnych przepływów pieniężnych (OpFCF)
- Nowa polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy:
  - Oferta zakupu akcji własnych, w ramach której Netia zamierza nabyć 16 mln akcji własnych stanowiących 4,15% kapitału zakładowego za łączną kwotę PLN 128,1 mln kończy się 22 maja 2013r.
  - Roczna dywidenda od PLN 145m (pro forma PLN 0,42 na akcję) począwszy od 2014r.
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,88x prognozy Skorygowanego zysku EBITDA na 2013r. pozwala na elastyczność zarówno w przypadku dystrybucji środków bądź potencjalnych akwizycji

DOZENUEENY

NETIA