

Najszybciej rosnący operator telekomunikacyjny w Polsce

Czerwiec 2013

N E T I A

Zastrzeżenie



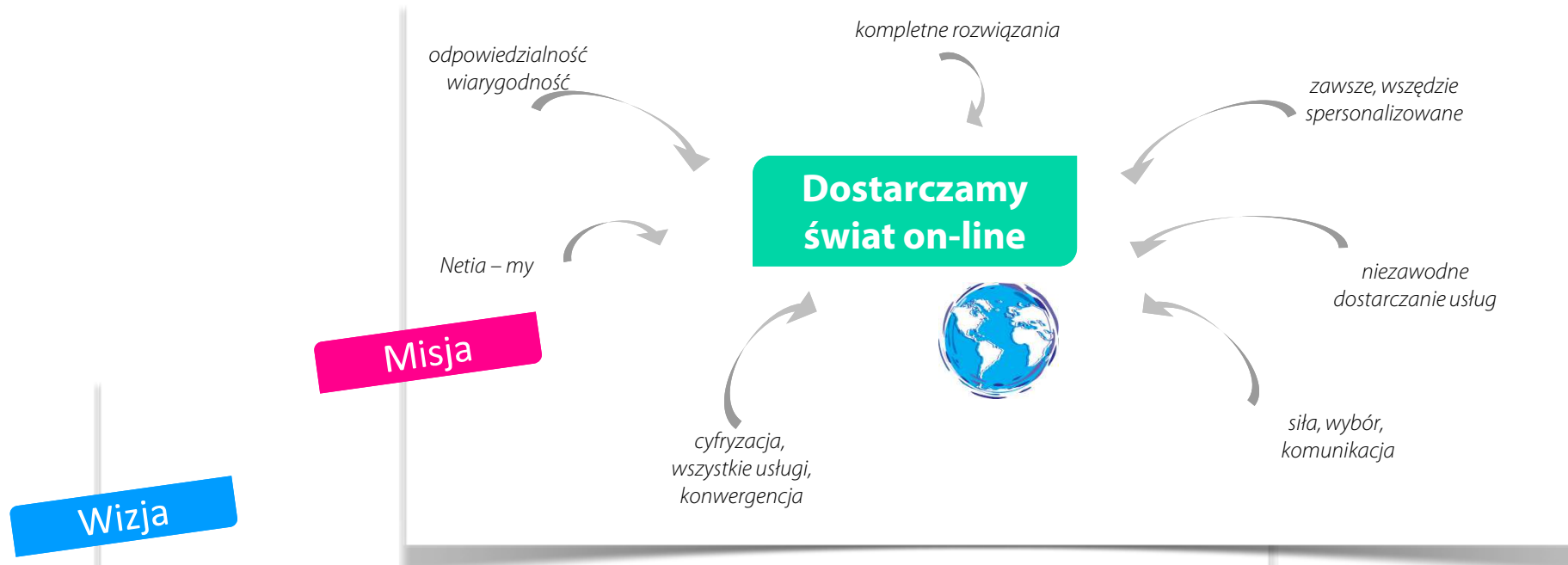
N E T I A

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



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

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

Cztery strategiczne obszary dla Netii

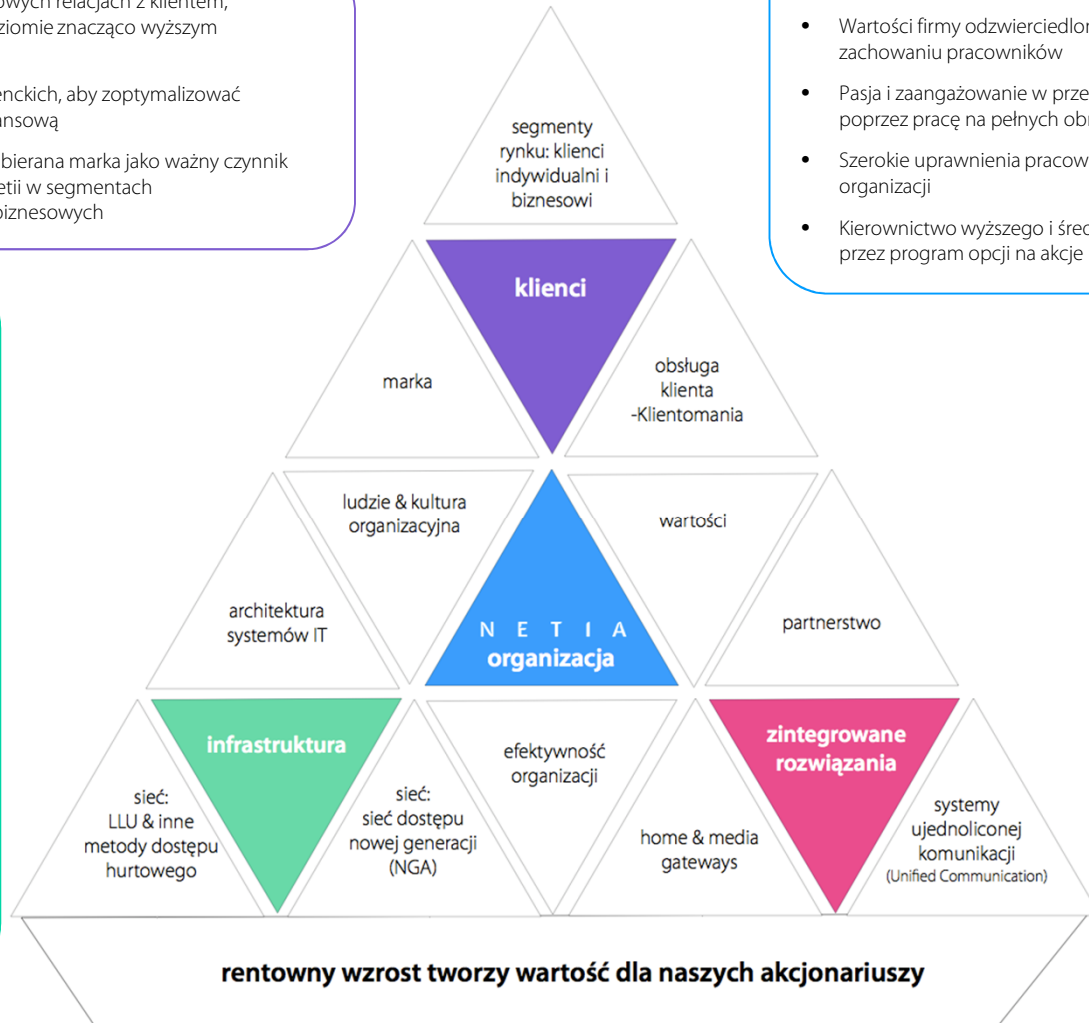


NETIA

- 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



Najszybciej rosnący operator, konsolidujący rynek telekomunikacyjny w Polsce


Strategia ukierunkowana na rozwój usług oferowanych w pakietach

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

- Przychody za 2012 r. w wysokości ~2,1 mld PLN, przy rentowności Skorygowanego zysku EBITDA ~28% , Skorygowanym FCF ~16% i dźwigni finansowej wynoszącej 0,69x Skorygowanego zysku EBITDA. Średnioterminowo zakłada się utrzymanie dźwigni finansowej poniżej poziomu 1.0x Skorygowany zysk EBITDA
- Dynamiczny wzrost skali po wyjściu z inwestycji kapitałowej w 4-go operatora mobilnego P4 oraz nabyciu w 2008 r. Tele2 Polska, a w 2011r. Grupy Dialog i spółki Crowley
- Aktywny konsolidator rynku lokalnych operatorów szerokopasmowych – ponad 40 akwizycji sieci/operatorów ethernetowych od 2007 r.
- Potwierdzone umiejętności w zakresie procesów integracyjnych i redukcji kosztów operacyjnych – ok. 250 mln PLN oszczędności zrealizowanych od 2009 r.
- Ostatnio ogłoszona polityka dystrybucji środków na rzecz akcjonariuszy zakłada wypłatę 145 mln PLN począwszy od 2014 r. (w 2013 r. rozdystrybuowano 128 mln PLN w formie oferty zakupu akcji własnych)
- 2,6 mln usług, w tym 1.595 tys. stacjonarnych usług głosowych i 866 tys. stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec I kw. 2013 r.
- 13,1% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych i 19,4% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych
- Silna koncentracja na usługach pakietowych 2play i 3play dzięki dostarczaniu zintegrowanych rozwiązań telekomunikacyjnych i tzw. media solutions
- 91 tys. usług TV, 86 tys. mobilnych usług głosowych i internetowych (łącznie)
- 1 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci NGA (50 Mbs+), ostatnie nabycie części sieci kablowej od UPC Polska powiększa zasięg sieci NGA do ponad 1,4 mln gospodarstw domowych
- 8,4 tys. km sieci szkieletowej i ok. 16 tys. km sieci miejskich zlokalizowanych na terenie całego kraju
- 2,9 mln gosp. dom. w zasięgu własnej sieci, 4,3 mln gosp. dom. w zasięgu sieci LLU i ogólnopolski zasięg usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego
- 46% klientów usług szerokopasmowych i 39% klientów usług głosowych obsługiwanych w całości poprzez własną sieć Netii
- Synergiczne aktywa sieciowe umożliwiają świadczenie usług typu B2C i B2B
- Netia liderem rynku w uwalnianiu węzłów LLU (ponad 700 uwolnionych węzłów, ~178 tys. klientów)

Transformacja Netii oparta o rozwój usług szerokopasmowych



	2006	2012	Zmiana
RGU – stacjonarne usługi głosowe	~398 tys.	~1,644 tys.	+ 3,0x
RGU – usługi szerokopasmowe	~60 tys.	~875 tys.	+ 13,7x
Przychody	862 mln PLN	2,119 mln PLN	+ 146%
Skorygowana EBITDA	221 mln PLN	591 mln PLN	+ 167%
Marża Skorygowanej EBITDA	25,7%	28,2%	+ 2,5 pp
Skorygowany OpFCF	48 mln PLN	321 mln PLN	+4,7x
Świadomość marki	Netia znana jako dostawca stacjonarnych usług telekomunikacyjnych	Netia znana jako dostawca usług Szerokopasmowych 95% TV 60%	

Od średniej wielkości alternatywnego operatora stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, zorientowanego na obsługę klientów biznesowych, do głównego gracza w obszarze usług on-line, ze zrównoważonymi przychodami, synergicznie wykorzystującego swoje aktywa, świadomość marki i ogólnopolski zasięg



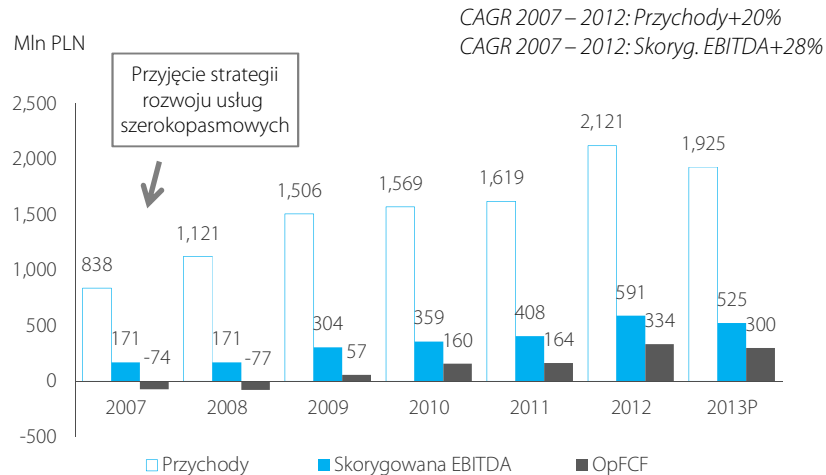
Główne inicjatywy i projekty w ostatnich 5 latach

Zbycia aktywów	Play (P4)	<ul style="list-style-type: none">• Sprzedaż udziałów mniejszościowych w 2008 r. za 132 mln EUR (66% zysku i 26% zannualizowanej IRR)• Zysk ze sprzedaży udziałów przeznaczony na rozwój usług szerokopasmowych
	niekluczowe	<ul style="list-style-type: none">• Sprzedaż aktywów IVT¹ do Mediatela, zbycie telewizji kablowej do Vectry oraz sprzedaż nieruchomości
Akwizycje	Tele2 Polska	<ul style="list-style-type: none">• Spółka nabyta w 2008 r. za 34 mln EUR (1,5x EV/EBITDA z uwzgl. synergii i 2,8x bez synergii)• + 502 tys. usług głosowych WLR• + 455 mln PLN przychodów, + 41 mln PLN zysku EBITDA za 2008 r. (wyniki jednostkowe)• Osiągnięte synergije wyniosły 45 mln PLN wobec pierwotnie zakładanych 30 mln PLN
	Dialog Crowley	<ul style="list-style-type: none">• + 1.046 tys. usług• + 640 mln PLN przychodów• + 156 mln PLN jednostkowego zysku EBITDA za 2011 r.• + 130 mln PLN rocznych synergii do osiągnięcia do 2014 r. (w tym 120 mln PLN synergii na poziomie EBITDA)• Wzrost pokrycia kraju własną siecią, wysoki potencjał sprzedaży usług w pakietach i dosprzedaży usług
	ETTH	<ul style="list-style-type: none">• + 139 tys. usług ETTH pozyskanych od 2007 r.• Nowoczesna technologia, łatwa modernizacja na potrzeby sieci NGA
	Sieć kablowa	<ul style="list-style-type: none">• Nabycie od UPC Polska sieci kablowej o zasięgu 446 tys. gosp. dom. w maju 2013 r.• Transakcja zwiększa liczbę gosp. dom w zasięgu sieci NGA o 38% do ponad 1,4 mln
Redukcja kosztów		<ul style="list-style-type: none">• 140 mln PLN rocznych oszczędności kosztowych brutto², EBITDA +3,5 p.p. r-d-r³ (projekt „Profit” 2008-2009)• Bardziej zwinna organizacja, eliminowanie niewykorzystywanych zasobów
Klientomania		<ul style="list-style-type: none">• Ulepszenia na każdym etapie łańcucha wartości podwyższają wskaźnik wzrostu satysfakcji klientów NPS⁴
Kultura organizacyjna		<ul style="list-style-type: none">• Wielka transformacja kulturowa od sztywnego, technokratycznego podejścia do zorientowanej na przedsiębiorczość pracy zespołowej

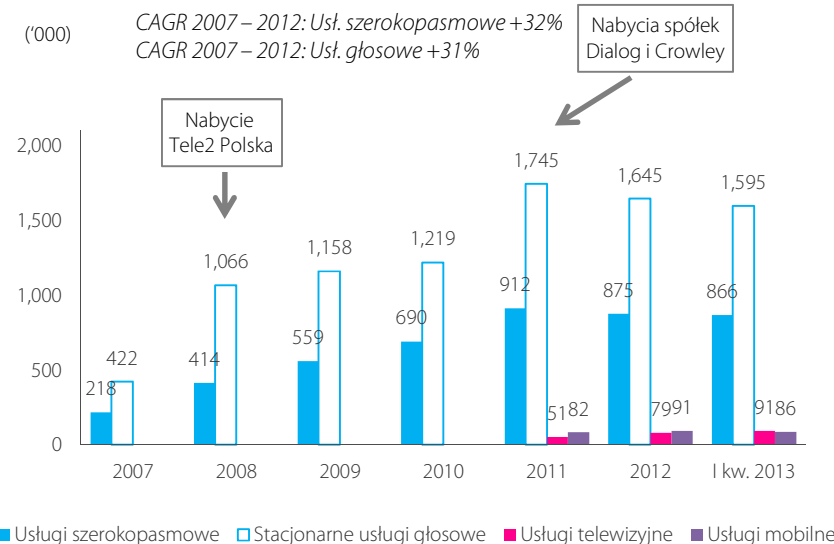
Baza klientów i udziały w rynku



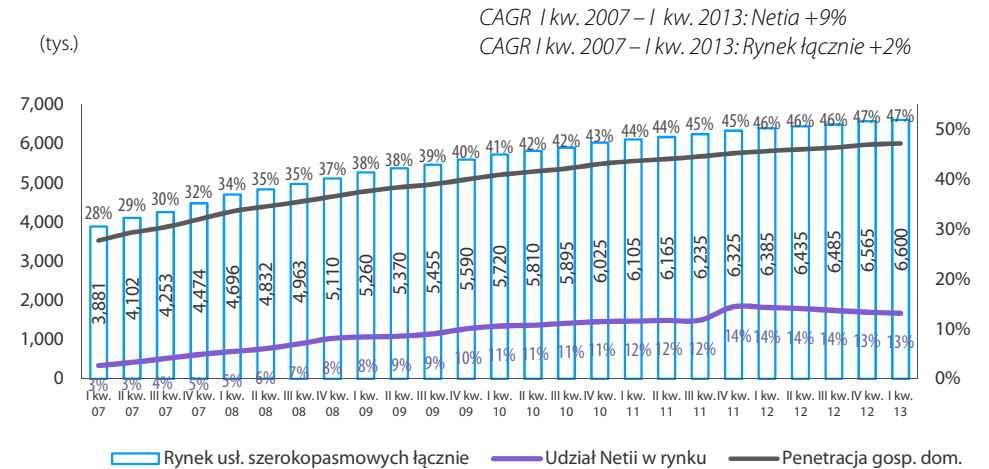
Przychody, EBITDA i OpFCF



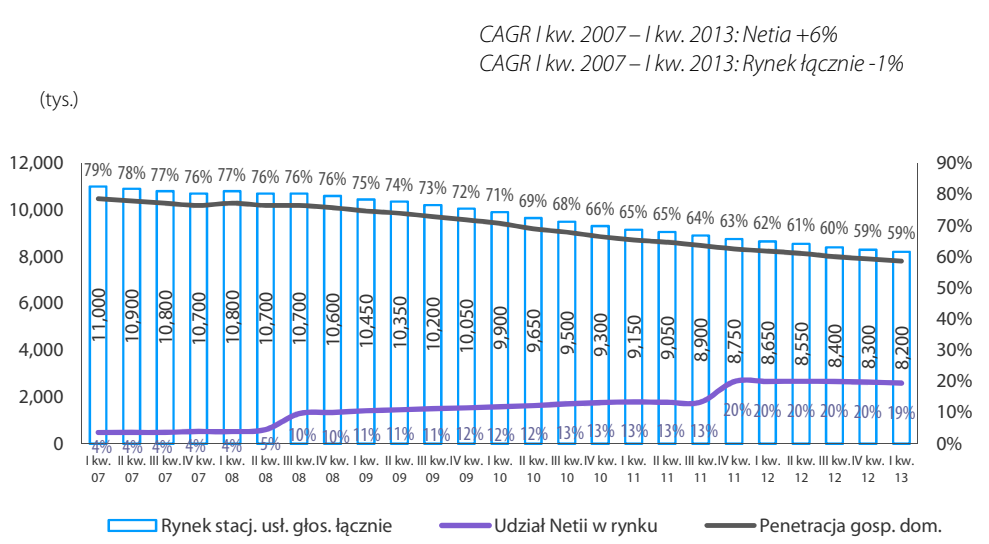
Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



Udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych (kwartalny)



Udział w rynku stacjonarnych usług głosowych (kwartalny)



Wyniki finansowe i aktywa sieciowe

Dynamicznie rosnące przedsiębiorstwo

PLN m	2007A	2008A	2009A	2010A	2011A ¹	2012A ²	2013F
Przychody	838	1,121	1,506	1,569	1,619	2,121	1,925
Zmiana (rdr%)	-2.8%	33.8%	34.3%	4.2%	3.2%	31.0%	-9.2%
Skorygowana EBITDA	171	171	304	359	408	591	525
Marża (%)	20.4%	15.3%	20.2%	22.9%	25.2%	27.9%	27.3%
EBITDA	171	171	313	586	611	461	nd
Marża (%)	20.4%	15.3%	20.8%	37.3%	37.7%	21.7%	nd
Skorygowane nakłady inwestycyjne ³	244	248	246	200	244	257	225
Skorygowany OpFCF	(73)	(77)	58	159	164	334	300
Nakłady inwestycyjne na przejęcia	37	178	16	15	978	9	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	281	426	262	215	1,222	279	nd
Przychody ze sprzedaży aktywów	na	460	46	24	9	2	nd
Środki pieniężne / (zadłużenie) netto na koniec roku	(37)	193	240	345	(539)	(408)	nd

Aktywa poparte umiarkowanym poziomem zadłużenia

PLN m	2007A	2008A	2009A	2010A	2011A ¹	2012A ²
Aktywa razem	2,071	2,283	2,341	2,568	3,553	3,233
Zobowiązania	343	355	316	271	1,053	937
Kapitał własny	1,728	1,928	2,025	2,297	2,500	2,296
Środki pieniężne netto	(37)	193	239	345	(539)	(408)
Dostępne linie kredytowe	208	375	295	-	-	81

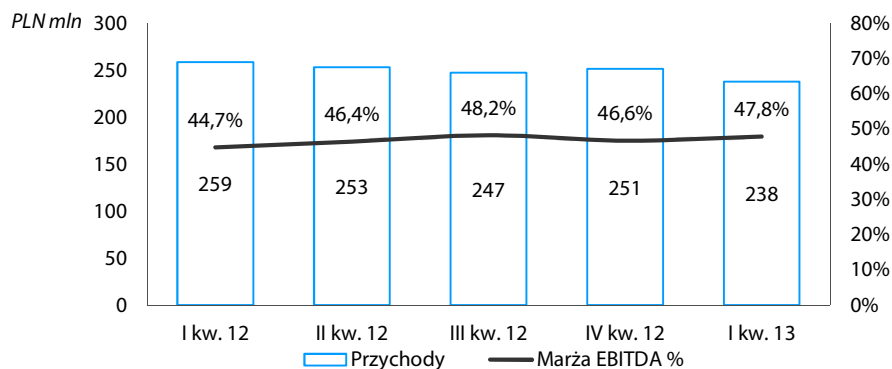
Sieć szkieletowa Netii i sieci dostępne w całym kraju



Netia świadczy usługi klientom biznesowym oraz indywidualnym

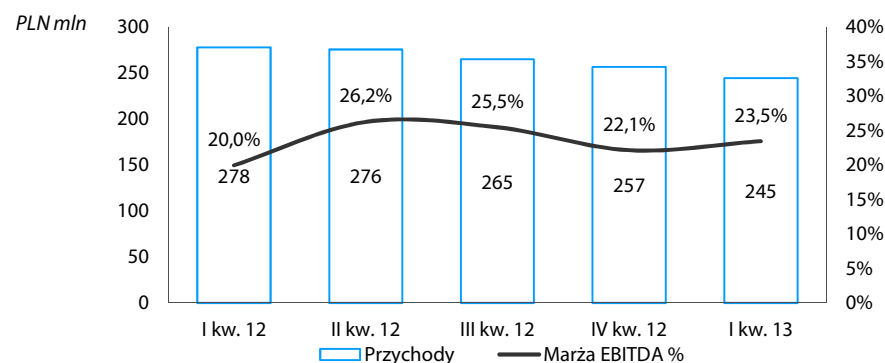


Biznes^{1,2}



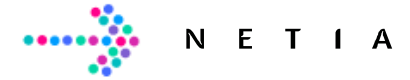
- **Przychody** wyniosły PLN 238 mln w I kw. 2013r. (spadek o 5% k-d-k, spadek o 8% r-d-r)
 - Wzrost liczby usług o 1% k-d-k oraz 7% r-d-r
 - Wpływ obniżenia stawek MTR na przychody w segmencie biznesowym szacowany na 68% kwartalnego spadku przychodów i 84% rocznego spadku przychodów
- **Marża Skorygowanego 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**² 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^{2,3}

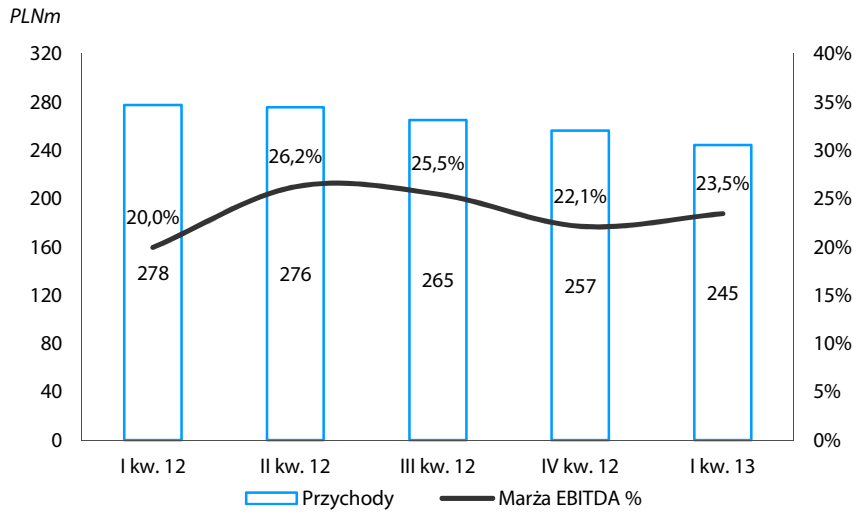


- **Przychody** wyniosły PLN 245 mln w I kw. 2013r. spadając o 5% k-d-k i o 12% r-d-r
 - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 4% k-d-k oraz 11% r-d-r
 - Znaczący wzrost w obszarze telewizji z planami dalszej poprawy
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 23,5% w I kw. 2013r.
 - 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**² 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

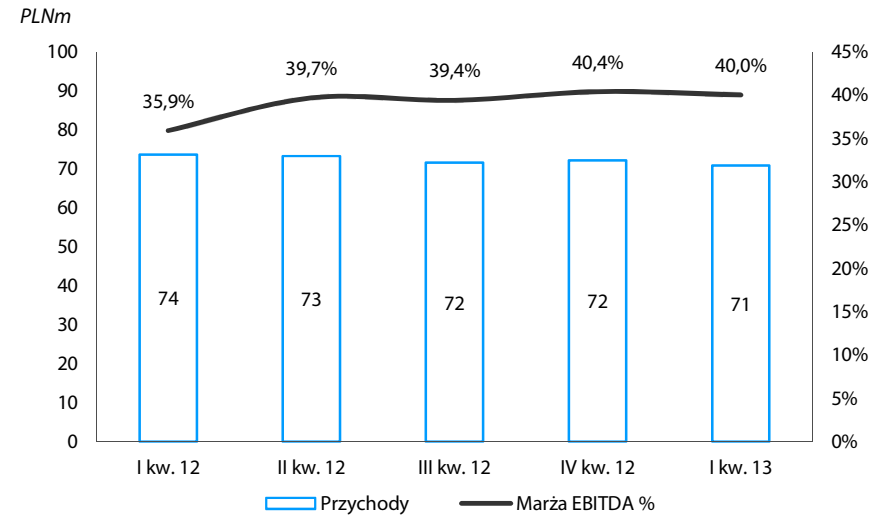
Działamy w czterech segmentach operacyjnych¹



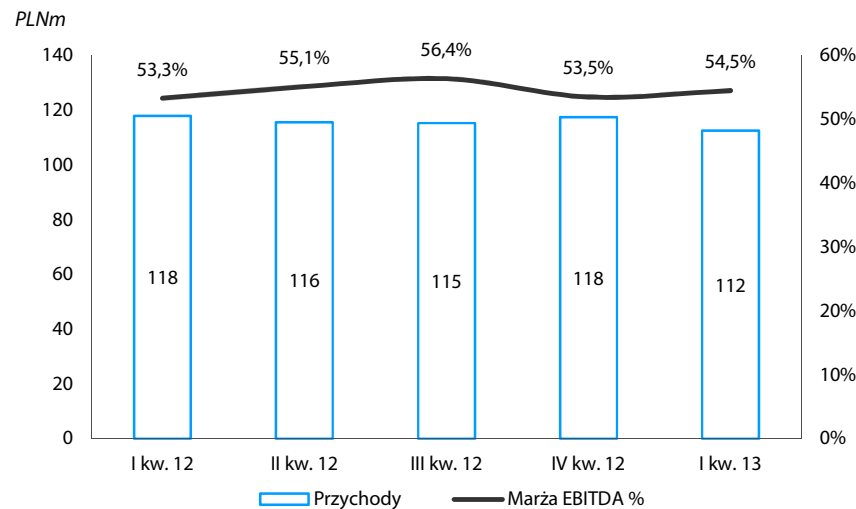
Klienci indywidualni



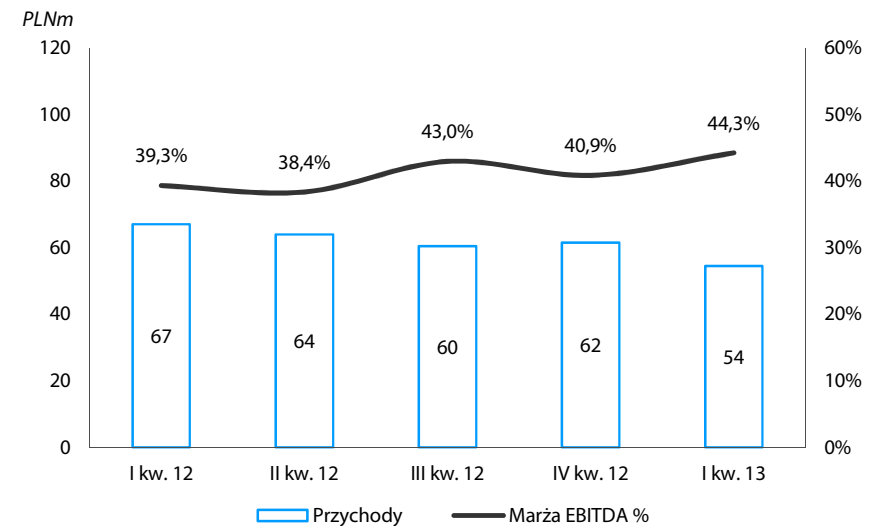
Małe i średnie firmy - SOHO/SME



Klienci biznesowi - Corpo



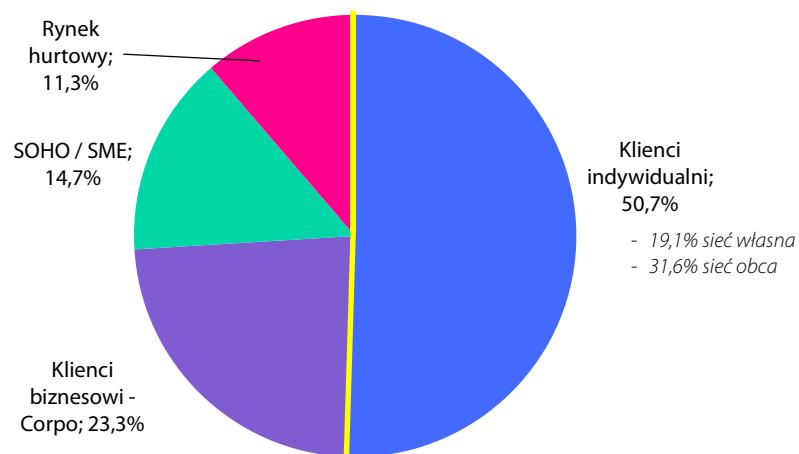
Rynek hurtowy



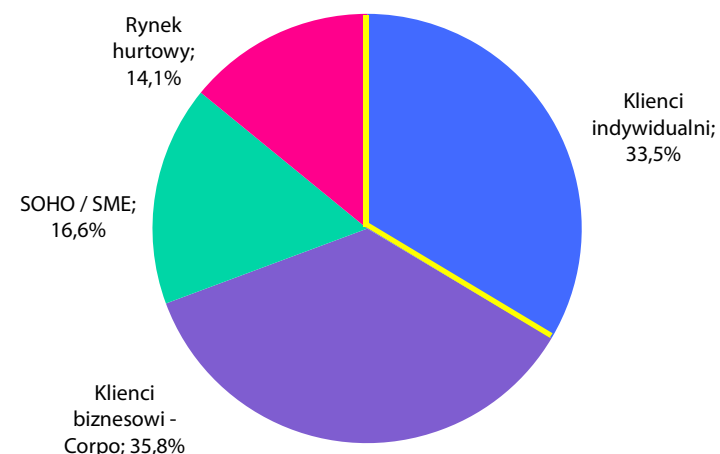
Siła segmentu biznesowego bilansuje obecną presję w segmencie klientów indywidualnych



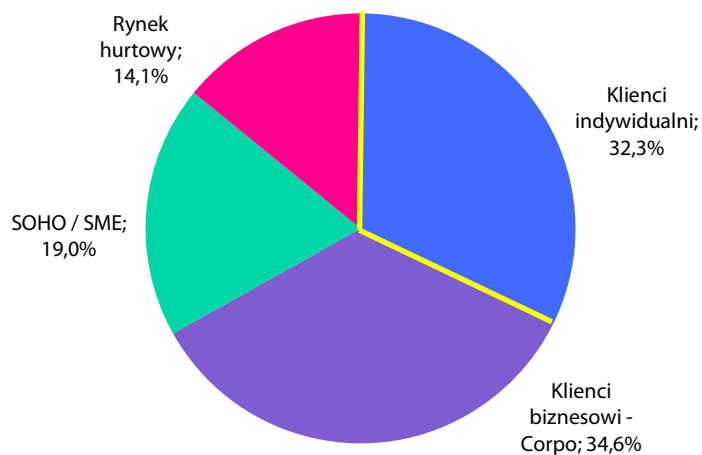
Podział przychodów po segmentach w I kw. 2013r.^{1,2}



Podział Skorygowanego zysku EBITDA po segmentach w I kw. 2013r.^{1,2}



Podział wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych po segmentach w 2013r.^{1,2}



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

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, z bezpłatnym dostępem do globalnej sieci WiFi Fon Spot
 - 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 i usługi sieci inteligentnej
 - Rozwiązania ICT (zintegrowane platformy, takie jak NGA, NVA)
 - 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

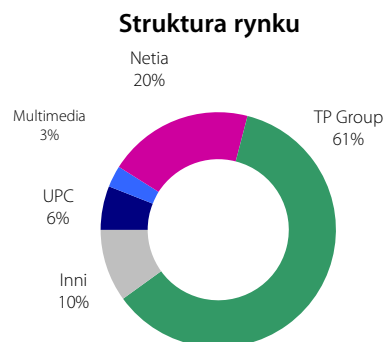
Polski rynek telekomunikacyjny



NETIA

Stacjonarne usługi głosowe¹

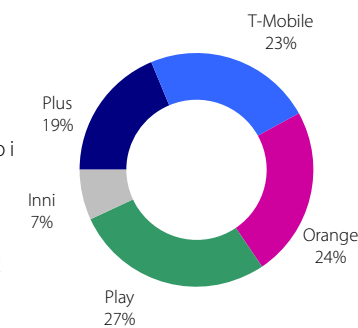
- Łączna liczba linii: 8.2 mln (-5% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~59%
- Tradycyjne usługi oferowane na bazie protokołów POTS / ISDN, z szybko rosnącym wolumenem ruchu opartego na protokole VoIP
- ARPU operatorów w przedziale od 30 PLN do 50 PLN przy dużym limicie lub nielimitowanych połączeniach głosowych oferowanych w pakiecie z innymi usługami
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 20%, w tym ~642 tys. usług we własnej sieci miedzianej i ~900 tys. usług przez dostęp regulowany: WLR (823 tys.) oraz LLU (124 tys.)



Usługi komórkowe (głos i internet)³

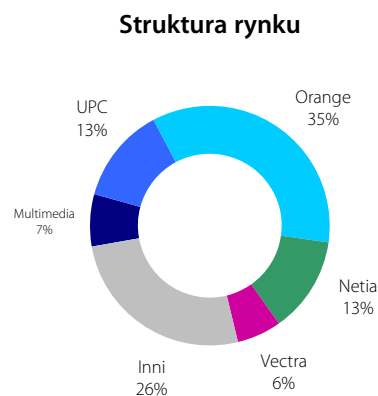
- Łącznie 54.3 mln kart SIM (głos + data, karty abonamentowe i przedpłacone) (+7% r-d-r)
- Penetracja ludności na poziomie 143% (karty SIM), zasięg sieci 3G ~67%, a penetracja telefonami typu smartphone na poziomie ~27%
- ~4.2 mln kart abonamentowych SIM dedykowanych dla mobilnego internetu
- Relatywnie 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 I kw. 2013 r. Netia obsługiwała ~29 tys. usług mobilnego internetu i ~56 tys. mobilnych usług głosowych

Struktura rynku – mobilny internet



Stacjonarne usługi szerokopasmowe¹

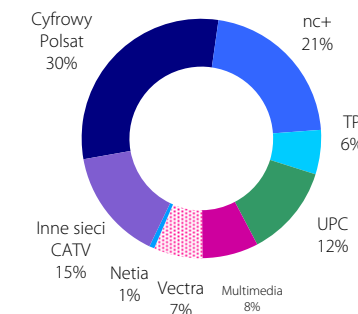
- Łączna liczba linii: ~6.6 mln (+4% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~47%
- ARPU operatorów w przedziale od 40 PLN do 50 PLN za ofertę 2-16Mb internetu, w zależności od konkurencyjności rynku i technologii
- Według oczekiwań internet stacjonarny pozostanie podstawowym typem dostępu do internetu w Polsce do 2014 roku²
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 13,1%, w tym ~381 tys. usług we własnej sieci (miedz, Ethernet, PON) i ~468 tys. usług poprzez dostęp regulowany: BSA (289 tys.) oraz LLU (178 tys.)



Płatna TV³

- Łączny rynek: ~11,8m gospodarstw domowych (+3% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~84%
- SAT i CATV stanowią odpowiednio 58% i 40% 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 I kw. 2013 r. Netia obsługiwała 91 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), FTTB (do 100Mbps) oraz PON (do 1Gbs)
- Możliwość dostarczania usług 3play oraz IPTV w jakości HD równolegle 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 ~91 tys. klientów TV
- Zasięg IPTV nie jest ograniczony tylko do standardu NGA, możliwy również na łączach ADSL2+
- Technologia *Smooth Streaming* rozszerza dostępność usług 3play poza zasięg sieci IPTV

Status rozbudowy sieci NGA

- 1.048 tys. łączy w zasięgu sieci NGA z możliwością świadczenia usług IPTV
 - ~ 708 tys. łączy zmodernizowanych do standardu VDSL
 - ~ 198 tys. łączy zmodernizowanych do standardu FTTB (ETTH)
 - ~ 142 tys. łączy w technologii pasywnej sieci optycznej PON
- Cel Nowej Netii to ~ 1.647 tys. łączy NGA (z uwzgl. nabycia sieci kablowej od UPC Polska w maju 2013 r.)
- Potencjał łączy NGA Nowej Netii 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 w wysokości ok. 40 mln zł, głównie w obszarze wymiany kart VDSL w węzłach DSLAM Dialogu, skracania pętli miedzianych oraz modernizacji do standardu FTTB (dodatkowe 450 tys. łączy NGA)

inwestor.netia.pl

1 HP – gospodarstwa domowe

Potencjał zasięgu NGA i IPTV w Nowej Netii

		31 marca 2013			Po integracji sieci kablowej	
		(000 HP ¹)	HP ¹	NGA HP ¹	IPTV ready HP ¹	IPTV ready HP ¹
Razem	Miedz	1 682	708	1 069	896	1 069
	ETTH	650	198	198	228	228
	PON	142	142	142	150	150
	Razem	2 474	1 048	1 409	1 274	1 447
	CATV	400	-	-	400	400
	Razem Pro forma	2 874	1 048	1 409	1 674	1 847

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

Uwaga: Wyłącznie w celach poglądowych

Multi-funkcyjność 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 8.400 km światłowodowej sieci szkieletowej
 - Około 3.580 km własnej sieci szkieletowej
 - Około 4.820 km dzierżawionej sieci szkieletowej
- Około 16 tys. km światłowodowych sieci miejskich (w tym 13.500 km własnych sieci), 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 nabytych sieci osiedlowych (skala, infrastruktura, organizacja) prowadzą do poprawy wyników po akwizycji
- Szybka obsługa klienta – podłączenie i utrzymanie Internetu
- Marża zysku brutto ~ 70%

Dostęp regulowany

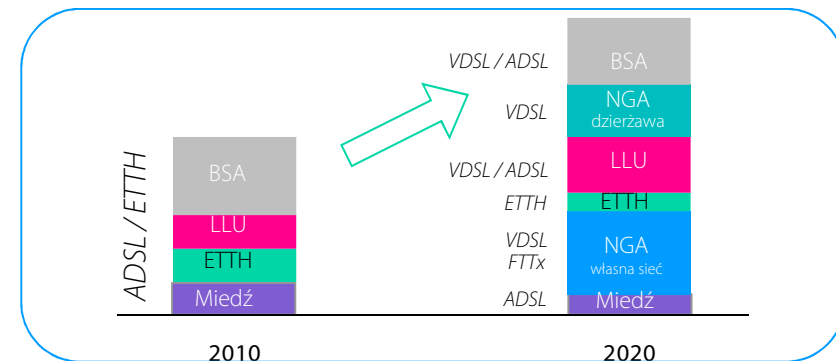
Model LLU oferuje szerokie możliwości

- Netia pobiera od klienta 2 Play za usługę głosową z Internetem 4 Mb/s ~61 PLN¹
- Netia płaci TP 22 PLN miesięcznie za dzierżawę linii
- Marża brutto 64%
- Netia musi zainwestować we własny sprzęt DSLAM (~ 200 tys. PLN / węzeł)
- NETIA kontroluje usługi oferowane po DSLAM
 - prędkość transmisji
 - usługi dodane, np. IPTV, VoD (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 PLN¹
- Netia pobiera od klienta za usługę głosową i Internet ~ 72 PLN¹
- Netia płaci do TP ~26 PLN za Internet i 20 PLN za WLR
- Łączny koszt ~ 46 PLN
- Marża brutto 36%
- Netia nie inwestuje w sprzęt DSLAM
- Netia może tylko odsprzedawać usługi oferowane przez TP, np. przepływności

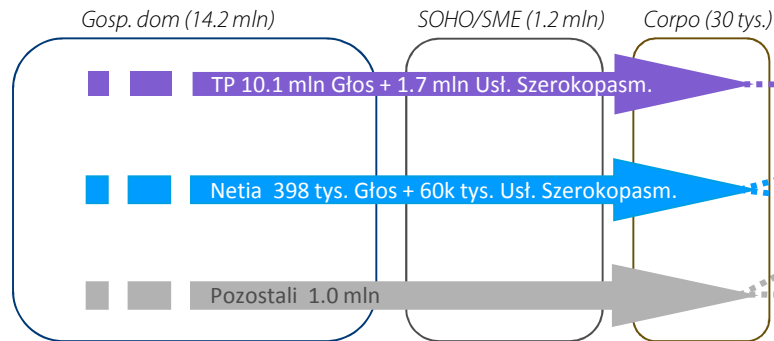
Planowana ewolucja klientów Netii według technologii



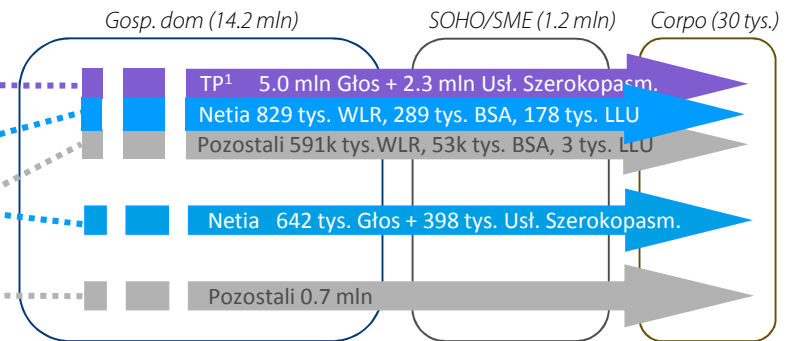
Sprzyjające zmiany regulacyjne od 2006 r.



Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi



Dostęp w I kw. 2013 r. po zmianach regulacyjnych



Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 7 mln aktywnych linii TP plus linie nieaktywne
- 642 tys. linii we własnej sieci (2,4 mln gosp. dom. w zasięgu)

- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet

Oplaty miesięczne w dostępie regulowanym

Koszt pełnego dostępu LLU (Internet + głos)	PLN 22	Opłata odmrożona od I kw. 2013 r.					
Koszt współdzielonego dostępu LLU ³ (Internet)	PLN 5.81	Opłata odmrożona od I kw. 2013 r.					
Koszt hurtowego dostępu do usługi głosowej (WLR)	PLN 20	Opłata odmrożona od I kw. 2013 r.					
Koszt hurtowego dostępu do Internetu (BSA)	Od października 2012 formuła 'Koszt plus' podlegająca testowi zawężenia marży	do 1 Mb/s		do 10 Mb/s		20 Mb/s	
		PLN 21.22 ²		PLN 23.11 ⁴		PLN 32.70 ²	
Koszt hurtowego dostępu do Internetu (BSA)	Do października 2012 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 ²	PLN 21.22 ²	PLN 25.66 ²	PLN 26.76 ²	PLN 29.73 ²	PLN 32.70 ²

¹ Linie TP na rynku detalicznym (bez dostępu hurtowego dla operatorów alternatywnych) Źródło: Netia, TP, UKE, komunikaty prasowe
² Kwota opłaty hurtowej nie jest obecnie zamrożona, jednak obowiązuje pułap cenowy, będący wynikiem testu zawężenia marży
³ Abonent musi posiadać aktywną usługę głosową lub opłacić opłatę za utrzymanie łącza w wysokości 30 PLN brutto
⁴ Wynik testu zawężenia ceny dla oferty detalicznej TP SA
 Źródło: Netia



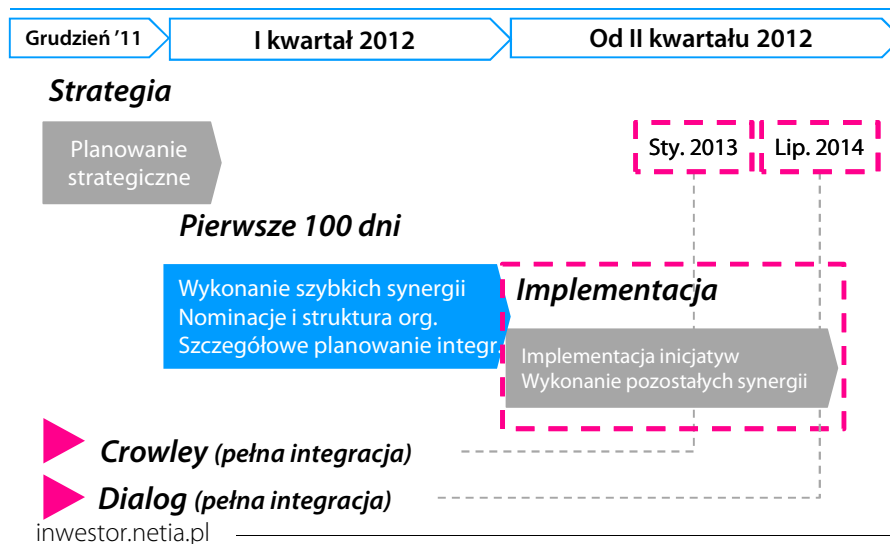
Akwizycje spółek Dialog i Crowley

- 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 2012 r. dostarczyły 76 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 MVNO 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
 - Zadłużenie netto po akwizycjach na umiarkowanym poziomie 0.69x skorygowanego skonsolidowanego zysku EBITDA (stan na 31 grudnia 2012 r.)
- Przewidywany dynamiczny wzrost rentowności i zdolności do generowania gotówki **postawi Nową Netię w szeregu z innymi czołowymi europejskimi operatorami alternatywnymi z bazą około 2,6 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)
 - ✓ Dotychczas sfinalizowano 86 inicjatyw synergicznych wpływających na poziom zysku EBITDA i 39 projektów wpływających na poziom nakładów inwestycyjnych (odpowiednio 114mln zł i 29 mln zł synergii dostarczonych narastająco przez pięć kwartałów do 31 marca 2013 r.)
- Zakończenie otwartych projektów integracyjnych, które jest planowane na 2013 r. powinno skutkować podwyższeniem kwoty synergii operacyjnych z poziomu 76 mln PLN w 2012 r. do 115 mln PLN w 2013 r. i 120 mln PLN w 2014 r. przy jednoczesnym dostarczeniu kolejnych 10 mln PLN synergii w zakresie optymalizacji nakładów inwestycyjnych.

Proces integracji - harmonogram



Proces integracji - zespół



Prognoza na 2013 r. i strategiczne cele finansowe



Pełnoroczna prognoza na 2013 r.

Opublikowana 20 Grudnia 2012r.

Liczba usług (RGUs) ('000)	2,650
Przychody (PLN mln)	1,925
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	525
Marża zysku EBITDA (%)	27%
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	65
Nakłady inwestycyjne (wył. integrację i przejęcia) (PLN mln)	225
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	300

Powyższe prognozy nie uwzględniają wpływu nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym (o charakterze jednorazowym)

Koszty projektu integracji (PLN mln)	do 10
Inwestycje projektu integracji (PLN mln)	do 35

- Netia zrewidowała swoje prognozy dotyczące segmentu Home, koncentrując się na sprzedaży Internetu na własnej sieci oraz usług TV. Udana wdrożenie nowego komercyjnego podejścia powinno ustabilizować sytuację finansową segmentu Home już w 2014r.
- Netia planuje inwestycje w rozszerzenie swojej sieci NGA oraz nadal koncentruje się na segmentach biznesowych w poszukiwaniu wzrostu zarówno przychodów jak i przepływów pieniężnych

Strategiczne cele finansowe (do 2020 r.)

Zaktualizowane 20 Grudnia 2012r.

- **Liczba usług na klienta** docelowo średnio 2.0x usług
- **Dalszy wzrost udziałów w wartości** rynku telekomunikacyjnego
- **Marża 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 i przełomowych dla działalności Grupy Netia akwizycji

- Zarząd nie uważa dłużej za atrakcyjne finansowo podążanie za wzrostem ogólnej liczby usług (RGU) ze względu na presję na ceny, niższe marże na obcej sieci oraz postępujący spadek rynku stacjonarnych usług telefonicznych

Nowa polityka dystrybucji



- Podczas gdy Netia jest w dalszym ciągu zainteresowana kilkoma potencjalnymi akwizycjami, w najbliższym czasie nie widzi możliwości przeprowadzenia takich transakcji i z tego względu wprowadziła nową politykę dystrybucji środków do akcjonariuszy jak następuje:
 - W 2013 r. rozdystrybuowano kwotę 128,1 mln PLN (ekwiwalent proforma 0,35 PLN za akcję znajdującą się w obrocie) w ramach upoważnienia udzielonego przez akcjonariuszy w 2011 r. do przeprowadzenia programu wykupu akcji własnych, w wysokości odpowiadającej 4,15% kapitału zakładowego Spółki
 - Na podstawie prognoz przepływów wolnych środków pieniężnych Zarząd szacuje, że w począwszy od 2014 r. Spółka może przeznaczyć na wypłatę na rzecz akcjonariuszy 145 mln PLN, czyli pro forma 0,42 PLN za akcję, z możliwością umiarkowanego zwiększenia wysokości wypłacanych kwot w przyszłości
 - W zależności od wysokości kapitału dostępnego do podziału Netii SA, który na koniec 2012 r. kształtował się na poziomie 481 mln PLN i stanowi główne ograniczenie możliwości przyszłych wypłat zysków, Zarząd może dokonać wypłaty środków na rzecz akcjonariuszy w drodze wypłaty dywidendy, w ramach oferty nabycia akcji własnych skierowanej do wszystkich akcjonariuszy lub poprzez obniżenie kapitału zakładowego
 - Mając nadal na uwadze potencjalne akwizycje, a także ambitny cel ustabilizowania w 2013 r. wyników w segmencie klientów indywidualnych, Zarząd zamierza średnioterminowo utrzymać dźwignię finansową poniżej poziomu 1.0x Skorygowany zysk EBITDA, tak aby zachować niezbędną elastyczność finansową

Program nabywania akcji własnych w latach 2011-2013



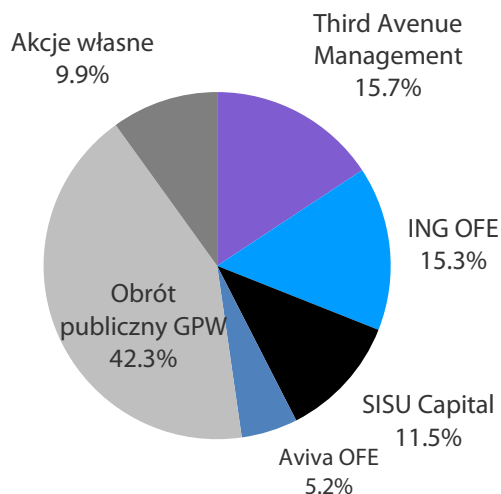
- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które odbyło się 2 czerwca 2011 r. wdrożyło program odkupu akcji własnych aby nabyć i umorzyć do 12,5% kapitału zakładowego Netii, przeznaczając na ten cel do PLN 350 mln
 - W ramach programu, Netia przeprowadziła cztery transze odkupu obejmujące 12,46% kapitału zakładowego za 300 mln PLN
 - 32 mln akcji zostały nabyte w ramach transakcji na rynku regulowanym za łączną kwotę 172 mln PLN
 - 16 mln akcji zostało nabytych w ramach niedawnej oferty zakupu akcji własnych za kwotę 128 mln PLN (8 PLN za akcję), która została zrealizowana w dniu 28 maja 2013 r.
 - 9,8 mln akcji zostało umorzonych w 2012 r. a propozycja umorzenia pozostałych 38,4 mln akcji własnych będących w posiadaniu Spółki została przedstawiona zgromadzeniu akcjonariuszy, które odbędzie się w dniu 28 czerwca 2013 r.
 - Akcje własne w posiadaniu Spółki stanowią 9,93% jej kapitału zakładowego
 - Zgodnie z prawem Spółka nie wykonuje prawa głosu z akcji własnych
 - Wyłączając akcje własne, w obrocie pozostaje 348 mln akcji
 - Oferta zakupu akcji własnych zakończona w maju 2013 r. wyczerpała pulę akcji możliwych do odkupienia w ramach upoważnienia akcjonariuszy z 2011 r., w związku z czym Spółka nie będzie realizować kolejnych transz wykupu akcji własnych w oparciu o to upoważnienie

Akcjonariat i kurs akcji Netii



NETIA

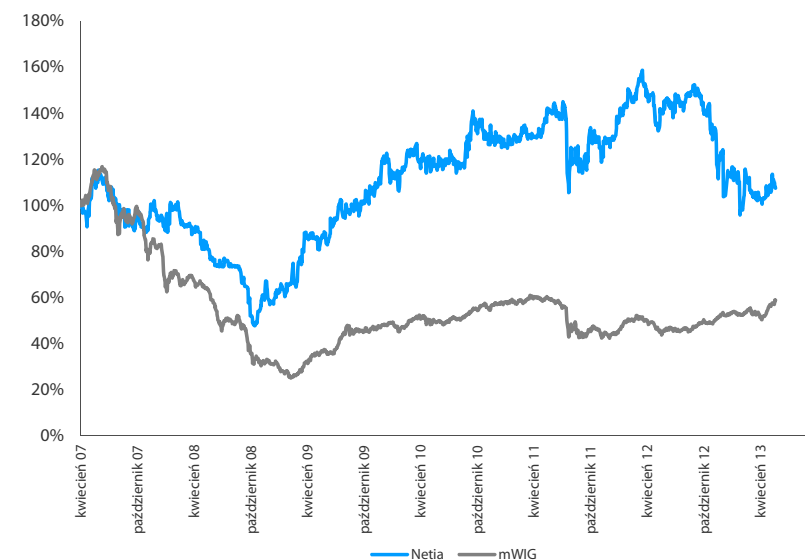
Struktura akcjonariatu



Na dzień 5 czerwca 2013 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji (mln)	% Kapitału	% Głosów
Third Avenue Management	60.7	15.72%	15.72%
ING OFE	59.1	15.29%	15.29%
SISU Capital	44.3	11.48%	11.48%
Aviva OFE	20.2	5.24%	5.24%
Obrót publiczny GPW	163.5	42.34%	42.34%
Akcje własne	38.4	9.93%	9.93%
Łącznie	386.3	100%	100%

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



	PLN mln	EUR mln
Wartość firmy (na dzień 07.06.2013)	1,988.0	467.0
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 07.06.2013)	1,523.8	357.9
Zadłużenie bankowe wraz z odsetkami (na dzień 31.03.2013)	562.5	132.1
Środki pieniężne netto (na dzień 31.03.2013)	98.3	23.1
Akcje w obrocie (mln) po wyłączeniu 38,4 mln akcji własnych	347.9	389.3
Cena akcji (na dzień 07.06.2013) (PLN)	4.38	1.03
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 07.06.2013 narastająco)	544	544
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 07.03.2013</i>	<i>4.2571</i>	



Mirosław Godlewski, *Prezes Zarządu*, lat 46, 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 46, 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 trzecią trzyletnią kadencję funkcję wiceprzewodniczącego SOT (Sekcji Operatorów Telekomunikacyjnych) w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (KIGEiT), a także jest członkiem Komisji Rozjemczej KIGEiT. Jest również członkiem Komisji Rewizyjnej Polskiej Izby Komunikacji Elektronicznej (PIKE).



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 2011-2020¹

- Maksymalna liczba opcji: 27,253,674
 - Maksymalny roczny przydział opcji: 3,893,382
 - w tym pula opcji dla zarządu:* 1,946,691
- Maksymalna liczba akcji, które mogą być wyemitowane w ramach nowego planu: 13,626,837
- Opcje mogą być wykonane w ustalonych okresach otwartych, najwcześniej po 3 latach od dnia przyznania opcji i nie później niż w dniu 26 maja 2020 r.
- Warunkiem wykonania opcji jest kontynuowanie zatrudnienia w Grupie Netia do dnia wymagalności opcji i spełnienie kryteriów biznesowych określonych przez radę nadzorczą na poszczególne lata
- Według stanu na marzec 2013 r., plan obejmował 7,0 mln opcji o wartości odniesienia w przedziale pomiędzy 4,70 PLN i 6,16 PLN i najwcześniejszej dacie wymagalności w 2014 r.

Członkowie Zarządu posiadają znaczne pakiety akcji²

- Mirosław Godlewski³, Prezes Zarządu 605.000
- Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy 450.000
- Tom Ruhan³, Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji 555.575
- Mirosław Suszek, Dyrektor ds. Operacyjnych -

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

² Stan na dzień 31 marca 2013 r.

³ Uwzględniając akcje znajdujące się w posiadaniu blisko powiązanej spółki