

# Najszybciej rosnący operator telekomunikacyjny w Polsce

*Listopad 2013*

N E T I A

# Zastrzeżenie



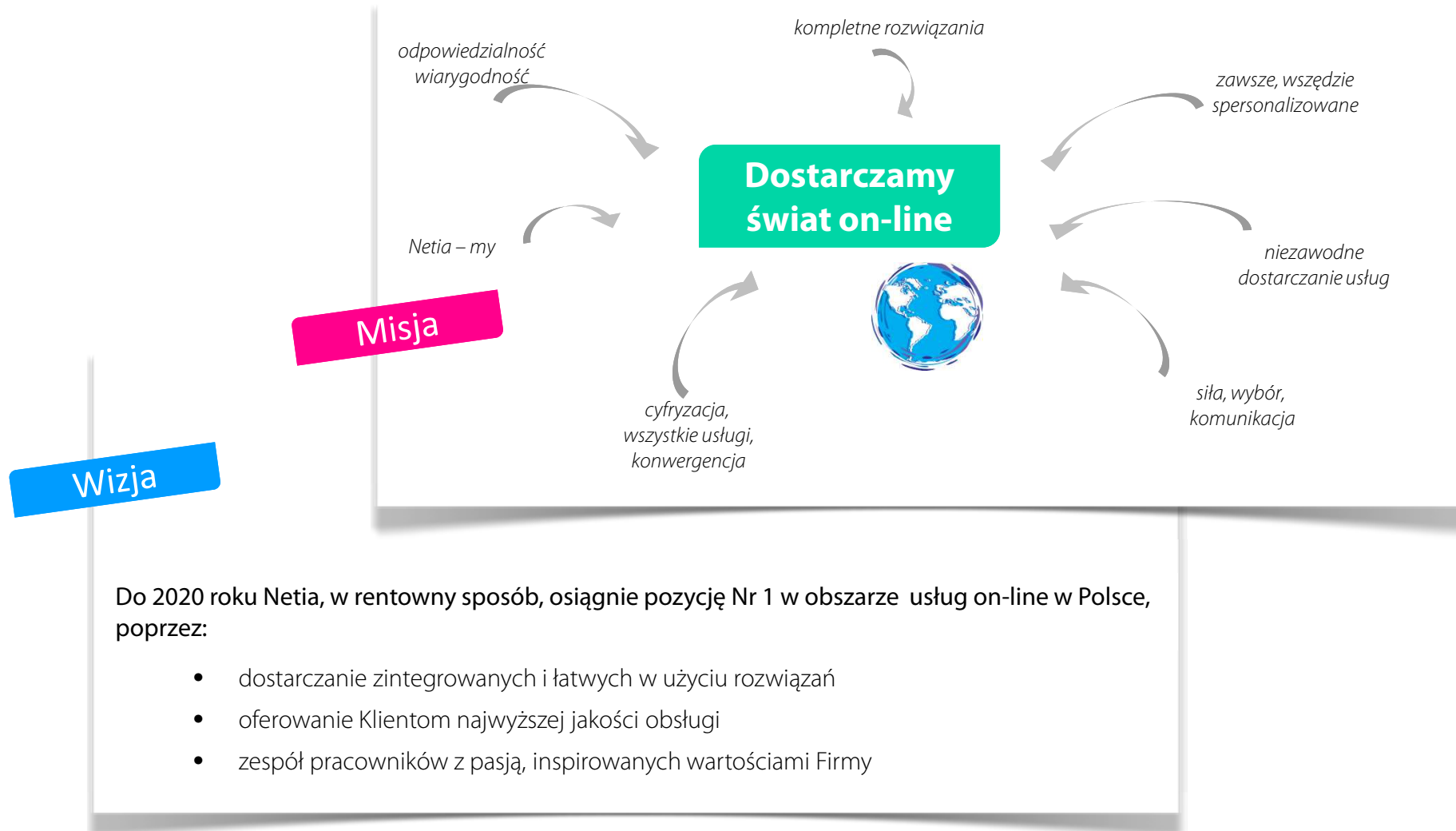
N E T I A

*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



# Cztery strategiczne obszary dla Netii

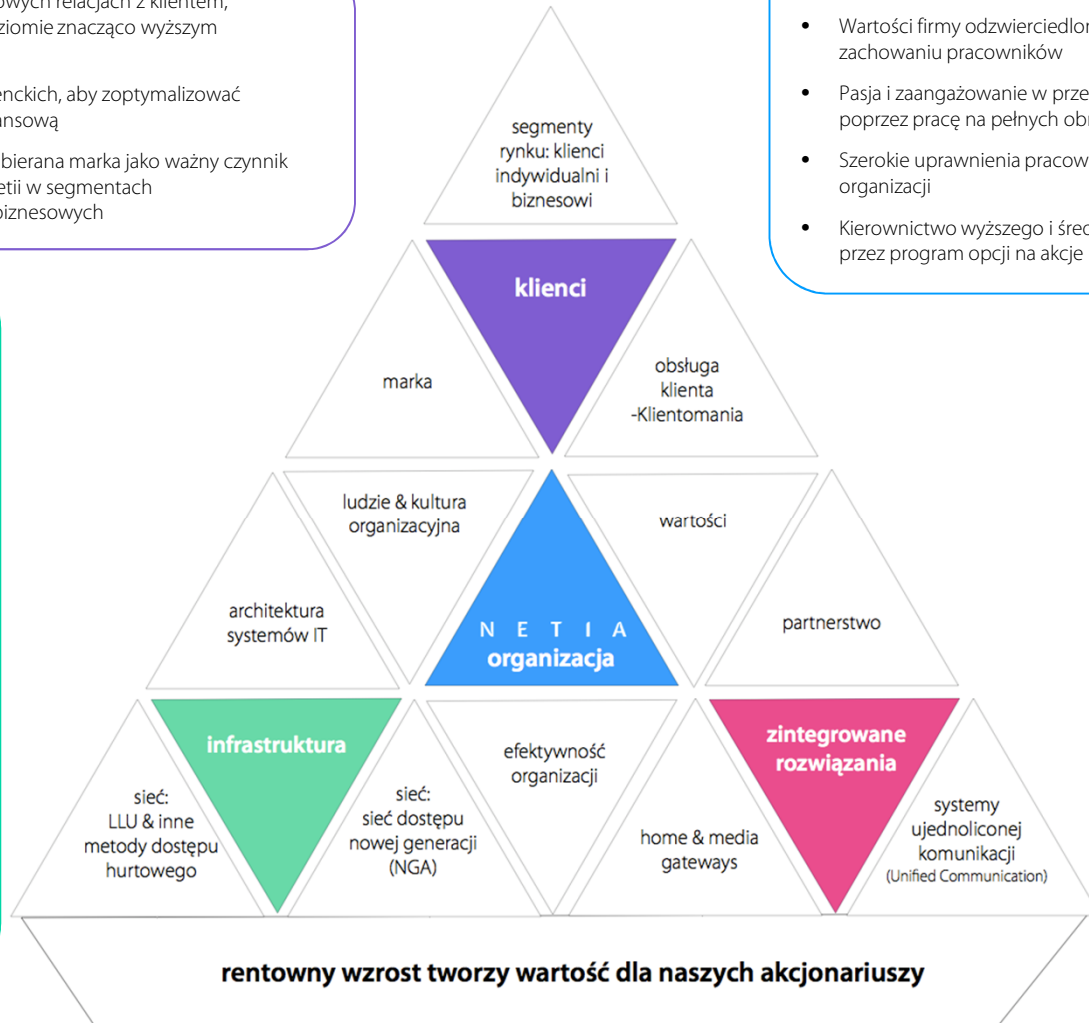


NETIA

- 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**

- Prognozowane przychody na 2013 r. wynoszą 1,9 mld PLN, przy rentowności Skorygowanego zysku EBITDA na poziomie 29% i Skorygowanym FCF w wysokości 17%
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,58x prognozy Skorygowanego zysku EBITDA na 2013 r.<sup>1</sup>
- 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
- 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 rocznych oszczędności zrealizowanych od 2009 r.
- Ostatnio ogłoszona polityka dystrybucji środków na rzecz akcjonariuszy zakłada wypłatę 0,42 PLN za akcję (8,4% stopa zwrotu)<sup>2</sup> począwszy od 2014 r. (w 2013 r. rozdystrybuowano 0,35 PLN za akcję w formie oferty zakupu akcji własnych)
- Spółka z portfela WIG30, nowego indeksu blue chip'ów na GPW<sup>3</sup>
- 2,6 mln usług, w tym 1.519 tys. stacjonarnych usług głosowych i 854 tys. stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec III kw. 2013 r.
- 12,8% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych i 19,0% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych
- Silna koncentracja na usługach pakietowych 2play i 3play dzięki dostarczaniu zintegrowanych rozwiązań telekomunikacyjnych i tzw. media solutions
- 111 tys. usług TV, 75 tys. mobilnych usług głosowych i internetowych (łącznie)
- 1,2 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci NGA (50 Mbs+), ostatnie nabycie części sieci kablowej od UPC Polska powiększa zasięg sieci NGA do ponad 1,7 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
- 47% klientów usług szerokopasmowych i 42% klientów usług głosowych obsługiwanych w całości poprzez własną sieć Netii
- Synergiczne aktywa sieciowe umożliwiają świadczenie usług zarówno typu B2C jak i B2B
- Netia liderem rynku w uwalnianiu węzłów LLU (ponad 700 uwolnionych węzłów, ~172 tys. klientów)

# Transformacja Netii oparta o rozwój usług szerokopasmowych



|                                  | 2006  | 2012  | Zmiana  |
|----------------------------------|---|---|---|
| RGU – stacjonarne usługi głosowe | ~398 tys.   | ~1,644 tys.   | 4,1x  |
| RGU – usługi szerokopasmowe      | ~60 tys.  | ~875 tys.   | 14,6x   |
| 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   | 6,7x  |
| 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



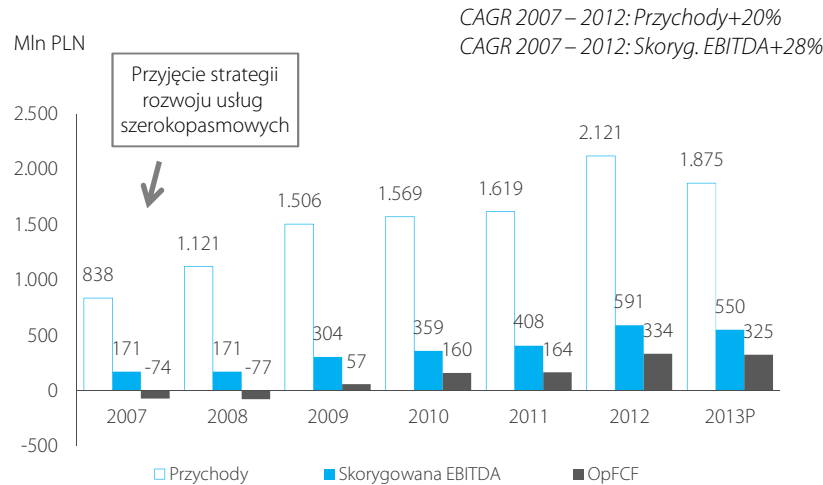
# Główne inicjatywy i projekty w ostatnich 6 latach

|                              |                       |   |
|------------------------------|-----------------------|---|
| <b>Zbycia aktywów</b>        | <b>Play (P4)</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sprzedaż udziałów mniejszościowych w 2008 r. za 132 mln EUR (66% zysku i 26% zannualizowanej IRR)</li><li>• Zysk ze sprzedaży udziałów przeznaczony na rozwój usług szerokopasmowych</li></ul>  |
|                              | <b>niekluczowe</b>    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sprzedaż aktywów IVT<sup>1</sup> do Mediatela, zbycie telewizji kablowej do Vectry oraz sprzedaż nieruchomości</li></ul>  |
| <b>Akwizycje</b>             | <b>Tele2 Polska</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Spółka nabyta w 2008 r. za 34 mln EUR (1,5x EV/EBITDA z uwzgl. synergii i 2,8x bez synergii)</li><li>• + 502 tys. usług głosowych WLR</li><li>• + 455 mln PLN przychodów, + 41 mln PLN zysku EBITDA za 2008 r. (wyniki jednostkowe)</li><li>• Osiągnięte synergije wyniosły 45 mln PLN wobec pierwotnie zakładanych 30 mln PLN</li></ul>                          |
|                              | <b>Dialog Crowley</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• + 1.046 tys. usług</li><li>• + 640 mln PLN przychodów</li><li>• + 156 mln PLN jednostkowego zysku EBITDA za 2011 r.</li><li>• + 130 mln PLN rocznych synergii do osiągnięcia do 2014 r. (w tym 120 mln PLN synergii na poziomie EBITDA)</li><li>• Wzrost pokrycia kraju własną siecią, wysoki potencjał sprzedaży usług w pakietach i dosprzedaży usług</li></ul> |
|                              | <b>ETTH</b>           | <ul style="list-style-type: none"><li>• + 139 tys. usług ETTH pozyskanych od 2007 r.</li><li>• Nowoczesna technologia, łatwa modernizacja na potrzeby sieci NGA</li></ul>   |
|                              | <b>Sieć kablowa</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Nabycie od UPC Polska sieci kablowej o zasięgu 446 tys. gosp. dom. w maju 2013 r.</li><li>• Uwzględniając ww akwizycję, Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA co najmniej o kolejne 543 tys. gosp. dom. do około 1,7 mln</li></ul>   |
| <b>Redukcja kosztów</b>      |                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• 140 mln PLN rocznych oszczędności kosztowych brutto<sup>2</sup>, EBITDA +3,5 p.p. r-d-r<sup>3</sup> (projekt 'Profit' 2008-2009)</li><li>• Bardziej zwinna organizacja, eliminowanie niewykorzystywanych zasobów</li></ul>  |
| <b>Klientomania</b>          |                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ulepszenia na każdym etapie łańcucha wartości podwyższają wskaźnik wzrostu satysfakcji klientów NPS<sup>4</sup></li></ul>   |
| <b>Kultura organizacyjna</b> |                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Wielka transformacja kulturowa od sztywnego, technokratycznego podejścia do zorientowanej na przedsiębiorczość pracy zespołowej</li></ul>   |

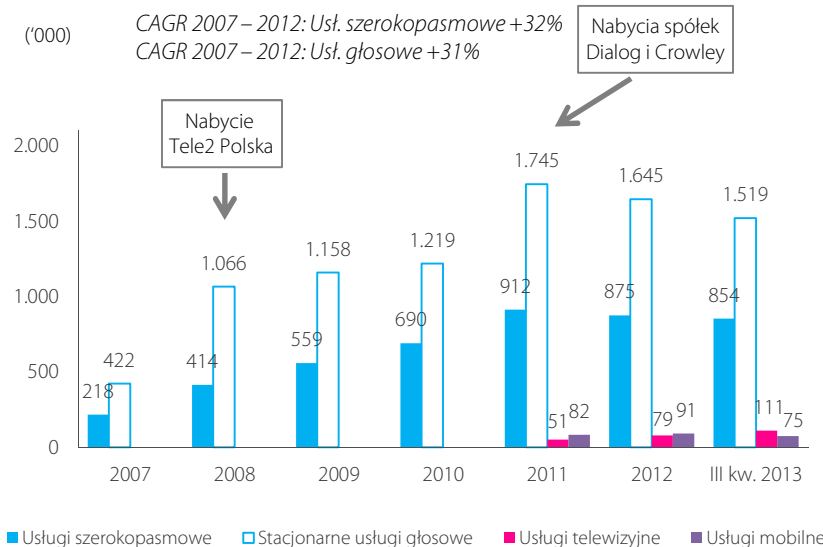
# Baza klientów i udziały w rynku



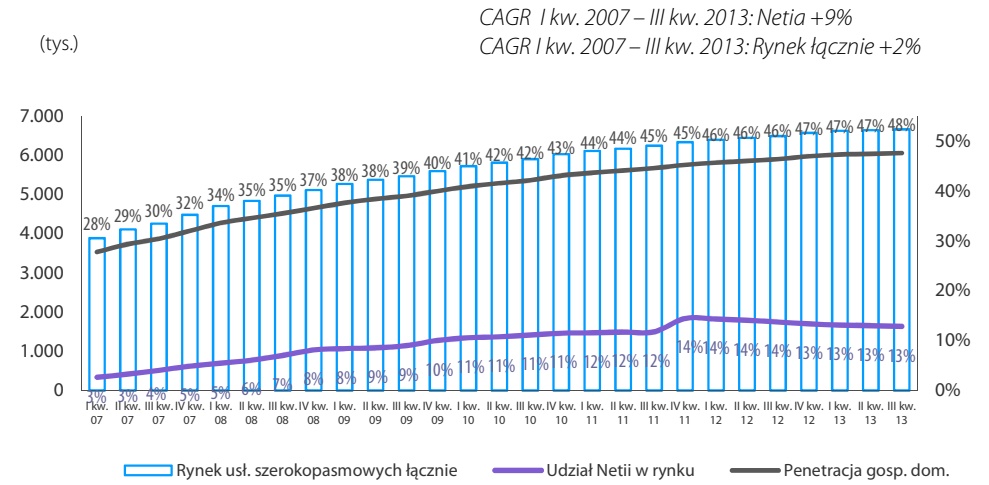
## Przychody, EBITDA i OpFCF



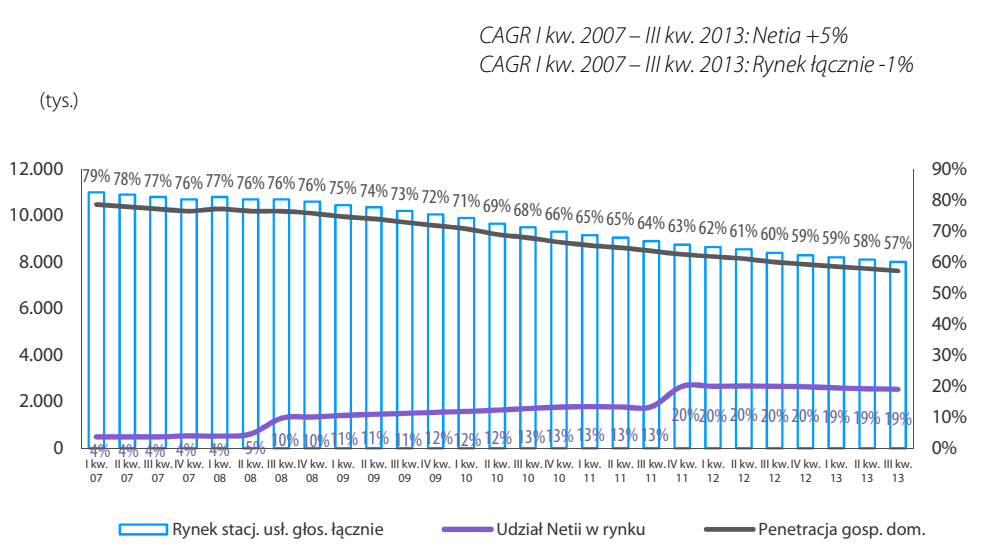
## Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



## Udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych (kwartalny)



## Udział w rynku stacjonarnych usług głosowych (kwartalny)



1 Skorygowany OpFCF nie uwzględnia jednorazowych nakładów związanych z integracją w ramach Nowej Netia



# Wyniki finansowe i aktywa sieciowe

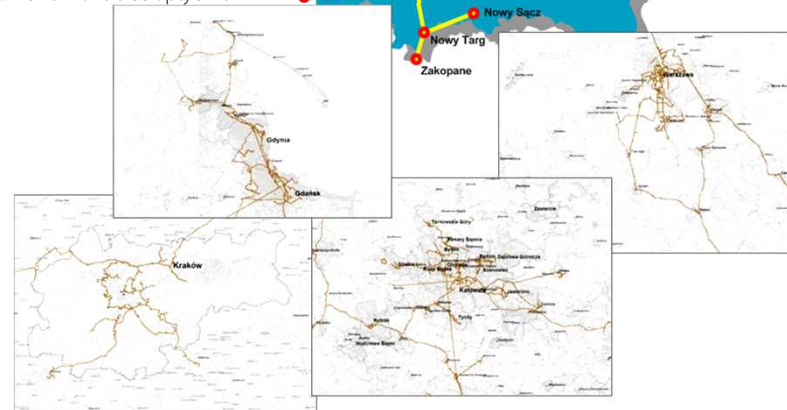
## Dynamicznie rosnące przedsiębiorstwo

| PLN m  | 2007A       | 2008A        | 2009A        | 2010A        | 2011A <sup>1</sup> | 2012A <sup>2</sup> | 2013F        |
|--|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------------|--------------|
| <b>Przychody</b>                                     | <b>838</b>  | <b>1.121</b> | <b>1.506</b> | <b>1.569</b> | <b>1.619</b>       | <b>2.121</b>       | <b>1.875</b> |
| Zmiana (rdr%)  | -2,8%       | 33,8%        | 34,3%        | 4,2%         | 3,2%               | 31,0%              | -11,6%       |
| <b>Skorygowana EBITDA</b>                            | <b>171</b>  | <b>171</b>   | <b>304</b>   | <b>359</b>   | <b>408</b>         | <b>591</b>         | <b>550</b>   |
| Marża (%)  | 20,4%       | 15,3%        | 20,2%        | 22,9%        | 25,2%              | 27,9%              | 29,3%        |
| <b>EBITDA</b>  | <b>171</b>  | <b>171</b>   | <b>313</b>   | <b>586</b>   | <b>611</b>         | <b>461</b>         | nd           |
| Marża (%)  | 20,4%       | 15,3%        | 20,8%        | 37,3%        | 37,7%              | 21,7%              | nd           |
| Skorygowane nakłady inwestycyjne <sup>3</sup>        | 244         | 248          | 246          | 200          | 244                | 257                | 225          |
| <b>Skorygowany OpFCF</b>                             | <b>(73)</b> | <b>(77)</b>  | <b>58</b>    | <b>159</b>   | <b>164</b>         | <b>334</b>         | <b>325</b>   |
| Nakłady inwestycyjne na przejęcia                    | 37          | 178          | 15,7         | 14,8         | 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 <sup>1</sup> | 2012A <sup>2</sup> |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------------|
| <b>Aktywa razem</b>      | <b>2.071</b> | <b>2.283</b> | <b>2.341</b> | <b>2.568</b> | <b>3.553</b>       | <b>3.233</b>       |
| 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          | 0            | -                  | 81                 |

## Sieć szkieletowa Netii i sieci dostępne w całym kraju

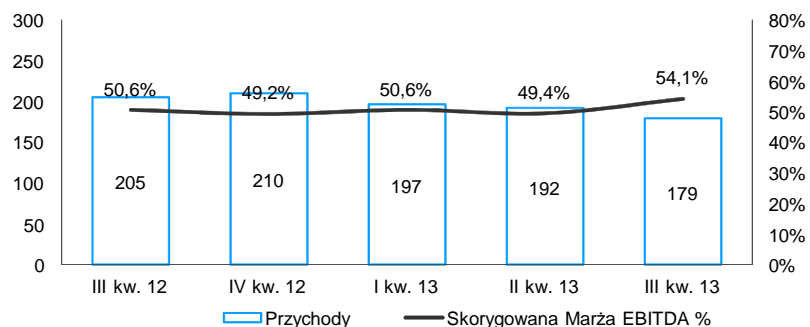


# Netia świadczy usługi klientom biznesowym oraz indywidualnym



## B2B<sup>1,2</sup>

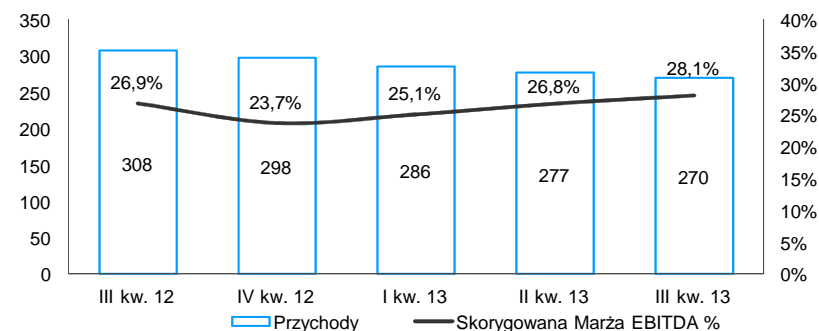
PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 179 mln w III kw. 2013 r. (spadek o 7% k-d-k, spadek o 13% r-d-r)
  - Łączna ilość usług: 470 tys. (+1% k-d-k oraz +7% r-d-r)
  - ARPU z usług głosowych pod presją i niższe przychody z tranzytu ruchu po obniżce stawek MTR
  - 70% spadku przychodów k-d-k związane z redukcją stawek MTR
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 54,1% w III kw. 2013r.
  - Wysoka rentowność wspierana przez integrację Dialogu i Crowley'a, niższe przychody hurtowe oraz niższe stawki MTR
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 23 mln w III kw. 2013 r., a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**<sup>4</sup> wyniosły PLN 74 mln
- Resegmentacja SOHO spowodowała w III kw. 2013r. Przesunięcie PLN 42 mln przychodów oraz 263 tys. usług z rynku B2B do rynku B2C

## B2C<sup>1,3,5</sup>

PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 270 mln w III kw. 2013r. spadając o 3% k-d-k oraz 12% r-d-r
  - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 2% k-d-k oraz 11% r-d-r
  - Znaczący wzrost w obszarze telewizji (o 53% r-d-r i 10% k-d-k) z planami dalszej poprawy
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 28,1% w III kw. 2013 r.
  - Wyższa marża k-d-k dzięki niższym kosztom akwizycji klienta, niższemu wskaźnikowi odejść klientów oraz niższym wydatkom na reklamę
- **ARPU** stabilne w większości linii produktowych, zgodne z przyjętą strategią koncentracji na klientach generujących większe przychody niż na przecenie usług z tytułu obrony bazy klientów obsługiwanych przez dostęp regulowany
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 20 mln w III kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**<sup>4</sup> PLN 56 mln
- **Koncentracja na sprzedaży usług na własnej sieci** w obliczu ciągłej presji cenowej oraz pogarszającej się rentowności usług opartych na WLR oraz BSA

<sup>1</sup> Segmenty operacyjne zostały zreorganizowane w lipcu 2013 do dwóch segmentów: B2B oraz B2C

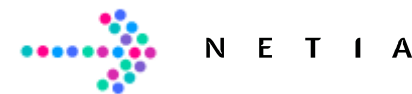
<sup>2</sup> Segment B2B zawiera podsegmenty klientów Biznesowych oraz Hurtowych

<sup>3</sup> Segment B2C zawiera podsegmenty klientów Indywidualnych oraz SOHO

<sup>4</sup> Wyłączając nie-zaalokowane koszty operacyjne w wysokości PLN 38 mln oraz nie-zaalokowane nakłady inwestycyjne w wysokości PLN 21 mln w III kw. 2013r.

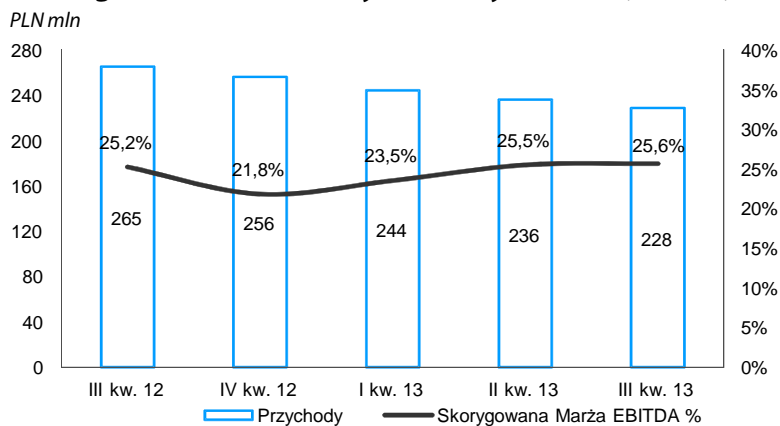
<sup>5</sup> Nie uwzględnia Petrotela

# Działamy w czterech podsegmentach operacyjnych<sup>1</sup>

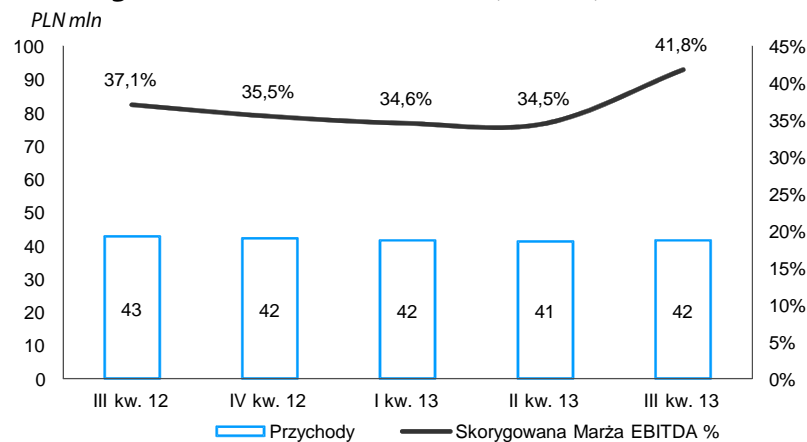


## Nowy Segment B2C

### Podsegment Klientów Indywidualnych (zreklasyfikowany)

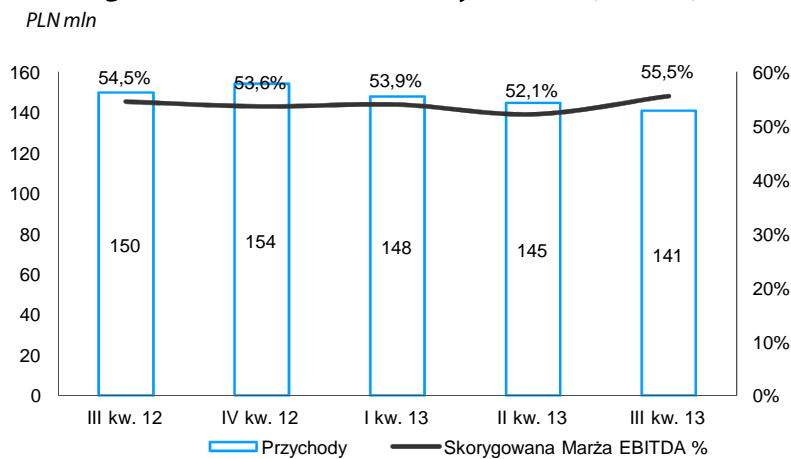


### Podsegment Klientów SoHo (zreklasyfikowany)

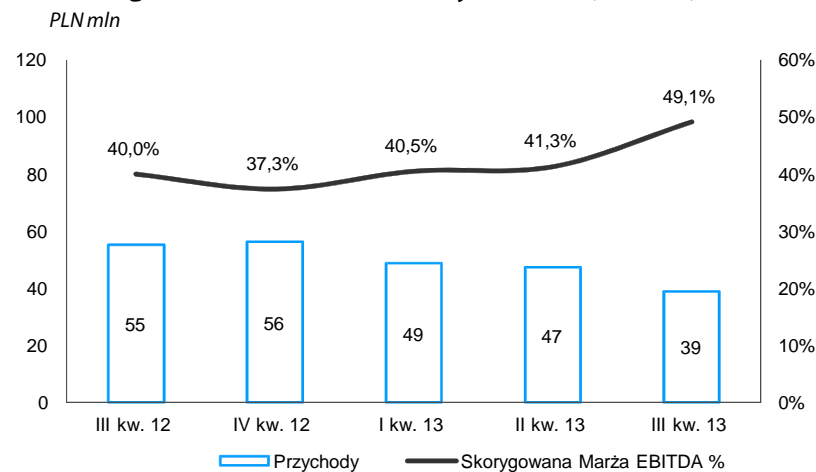


## Nowy Segment B2B

### Podsegment Klientów Biznesowych (zreklasyfikowany)



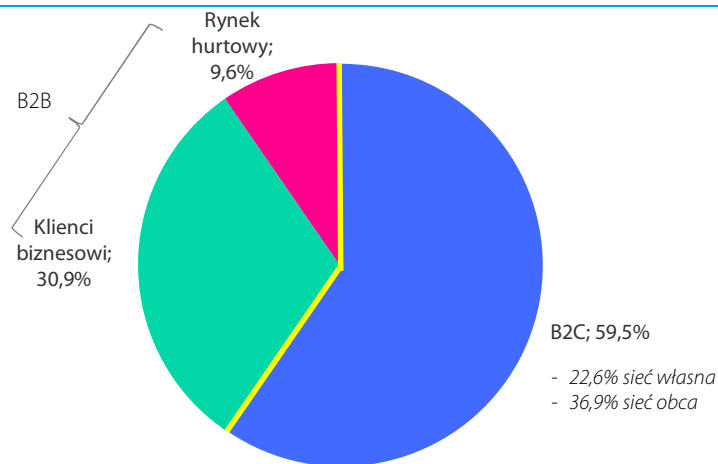
### Podsegment Klientów Hurtowych (zreklasyfikowany)



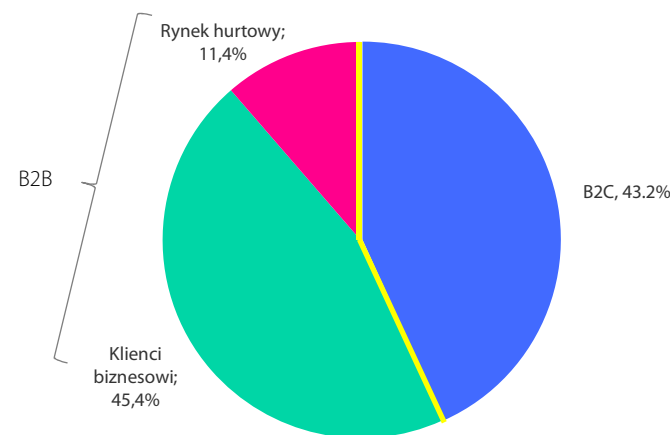
# Siła segmentu B2B bilansuje obecną presję w segmencie B2C



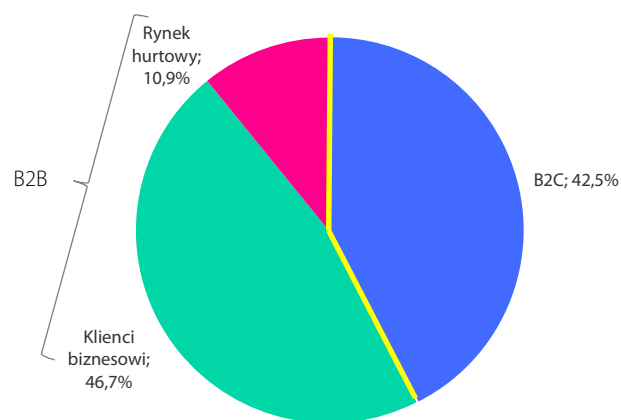
## Podział przychodów w I-III kw. 2013 r.<sup>1,2</sup>



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



## Podział wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych w I-III kw. 2013 r.<sup>1,2</sup>



## Komentarz

- Segment B2B (klienci biznesowi i rynek hurtowy) odpowiada za 40,5% przychodów, lecz stanowi aż 56,7% Skorygowanego zysku EBITDA oraz 57,5% Skorygowanych wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych
- Marża segmentu B2B wspomagana przez większy udział usług na własnej sieci oraz wyższe nakłady inwestycyjne niż w segmencie B2C (klientów indywidualnych i małych firm)
- Ze względu na brak opłat regulacyjnych segment klientów indywidualnych odnotowuje na własnej sieci dużo wyższy udział w zysku EBITDA i wolnych operacyjnych przepływach pieniężnych niż w przychodach

# 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

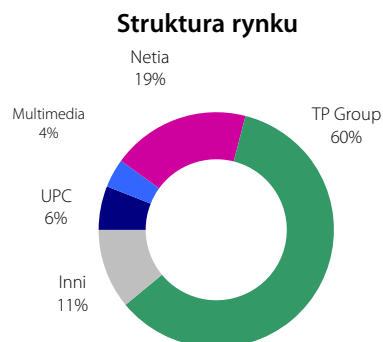
# Polski rynek telekomunikacyjny



NETIA

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

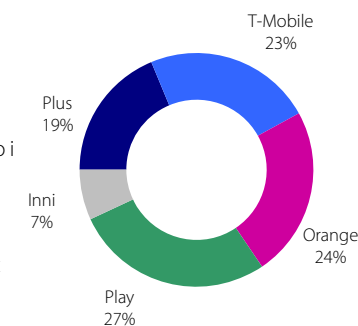
- Łączna liczba linii: 8.0 mln (-5% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~57%
- Tradycyjne usługi oferowane na bazie protokołów POTS / ISDN, z szybko rosnącym wolumenem ruchu opartego na protokole VoIP
- ARPU operatorów w przedziale od 30 PLN do 50 PLN przy dużym limicie lub nielimitowanych połączeniach głosowych oferowanych w pakiecie z innymi usługami
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 19%, w tym ~636 tys. usług we własnej sieci miedzianej i ~883 tys. usług przez dostęp regulowany: WLR (761 tys.) oraz LLU (122 tys.)



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

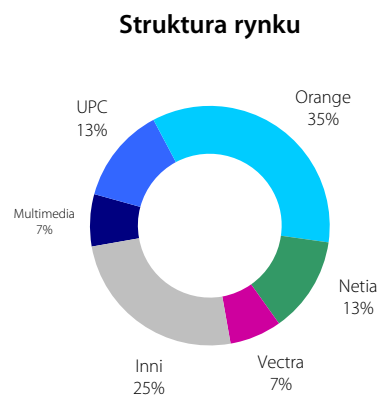
- Łącznie 56.0 mln kart SIM (głos + data, karty abonamentowe i przedpłacone) (+7% r-d-r)
- Penetracja ludności na poziomie 147% (karty SIM), zasięg sieci 3G ~67%, a penetracja telefonami typu smartphone na poziomie ~27%
- ~4.2 mln kart abonamentowych SIM dedykowanych dla mobilnego internetu
- Relatywnie 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 III kw. 2013 r. Netia obsługiwała ~28 tys. usług mobilnego internetu i ~47 tys. mobilnych usług głosowych

### Struktura rynku – mobilny internet



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

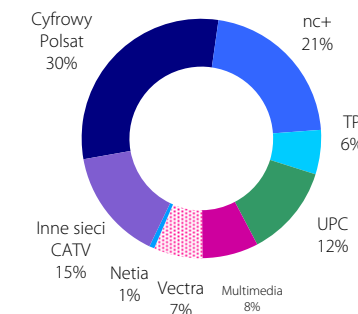
- Łączna liczba linii: ~6.7 mln (+3% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~48%
- ARPU operatorów w przedziale od 40 PLN do 60 PLN w zależności od konkurencyjności rynku i technologii
- Według oczekiwań internet stacjonarny pozostanie podstawowym typem dostępu do internetu w Polsce do 2014 roku<sup>2</sup>
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 12,8% , w tym ~ 398 tys. usług we własnej sieci (miedz, Ethernet, PON) i ~455 tys. usług poprzez dostęp regulowany: BSA (283 tys.) oraz LLU (172 tys.)



## Płatna TV<sup>3</sup>

- Łączny rynek: ~11,8 mln gospodarstw domowych (+3% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~84%
- SAT i CATV stanowią odpowiednio 57% 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 III kw. 2013 r. Netia obsługiwała 111 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 równoległe z usługami szerokopasmowymi w najwyższych prędkościach
- Telewizja Osobista z funkcjami VOD, PVR i multi-room oraz widgetami, z możliwością dalszego rozwoju funkcjonalnego, z dedykowaną siecią Wi-Fi w obrębie mieszkania
  - Obecnie ~111 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

- 1.240 tys. łączy w zasięgu sieci NGA z możliwością świadczenia usług IPTV
  - ~ 888 tys. łączy zmodernizowanych do standardu VDSL
  - ~ 205 tys. łączy zmodernizowanych do standardu FTTH (ETTH)
  - ~ 147 tys. łączy w technologii pasywnej sieci optycznej PON
- Cel Nowej Netii to ~ 1.715 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 FTTH (dodatkowe 450 tys. łączy NGA)

inwestor.netia.pl

1 HP – gospodarstwa domowe

## Potencjał zasięgu NGA i IPTV w Netii

|       |           | 30 września, 2013       |                 |                     | Po integracji sieci kablowej |                     |                          |
|-------|-----------|-------------------------|-----------------|---------------------|------------------------------|---------------------|--------------------------|
|       |           | (tys. HP <sup>1</sup> ) | HP <sup>1</sup> | NGA HP <sup>1</sup> | TV ready HP <sup>1</sup>     | NGA HP <sup>1</sup> | TV ready HP <sup>1</sup> |
| Razem | Miedz     | 1.682                   | 888             | 1.069               | 896                          | 1.069               |                          |
|       | ETTH      | 651                     | 205             | 205                 | 255                          | 255                 |                          |
|       | PON       | 147                     | 147             | 147                 | 164                          | 164                 |                          |
|       | CATV      | 446                     | -               | -                   | 400                          | 400                 |                          |
|       | Razem     | <b>2.926</b>            | <b>1.240</b>    | <b>1.421</b>        | <b>1.715</b>                 | <b>1.888</b>        |                          |
|       | Δ III kw. | 50                      | 68              | 8                   | 41                           | 41                  |                          |

Uwaga: Zasięg TV jest sumą zasięgu NGA oraz IPTV (ADSL 2+) i nie uwzględnia wszystkich zidentyfikowanych HP umożliwiających usługę telewizyjną w technologii Smooth Streaming w sieci Netii  
 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

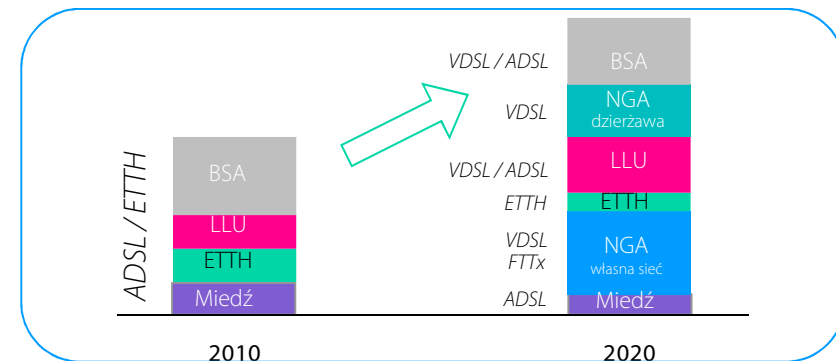
### Model LLU oferuje szerokie możliwości

- Netia pobiera od klienta 2 Play za usługę głosową z Internetem 4 Mb/s ~61 PLN<sup>1</sup>
- Netia płaci TP 22 PLN miesięcznie za dzierżawę linii
- Marża brutto 64%
- Netia musi zainwestować we własny sprzęt DSLAM (~ 200 tys. PLN / węzeł)
- NETIA kontroluje usługi oferowane po DSLAM
  - prędkość transmisji
  - usługi dodane, np. IPTV, VoD (wideo na życzenie), PVR (osobista nagrywarka)

### Strategia dla modelu usług hurtowych BSA/WLR

- TP oferuje usługę głosową wraz z Internetem 2 Mb/s za ~76 PLN<sup>1</sup>
- Netia pobiera od klienta za usługę głosową i Internet ~ 72 PLN<sup>1</sup>
- Netia płaci do TP ~26 PLN za Internet i 20 PLN za WLR
- Łączny koszt ~ 46 PLN
- Marża brutto 36%
- Netia nie inwestuje w sprzęt DSLAM
- Netia może tylko odsprzedawać usługi oferowane przez TP, np. przepływności

## Planowana ewolucja klientów Netii według technologii

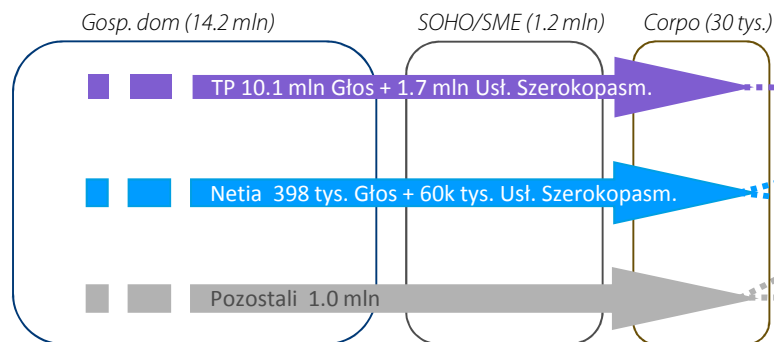




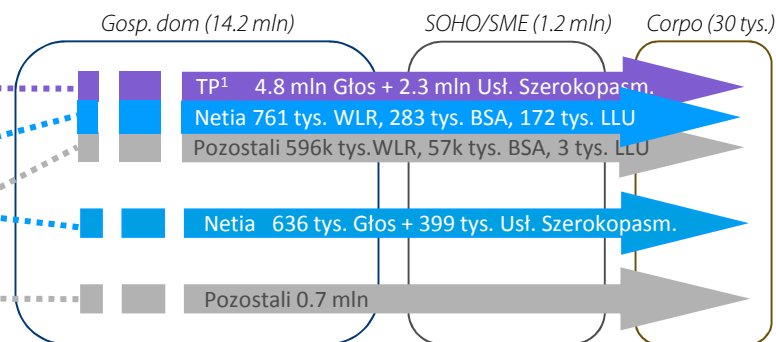
# Sprzyjające zmiany regulacyjne od 2006 r.



## Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi



## Dostęp w III kw. 2013 r. po zmianach regulacyjnych



Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 7 mln aktywnych linii TP plus linie nieaktywne
- 636 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 ustalana przez regulatora, niezmieniona od 2007 r. |                        |                        |                        |                        |                        |
| Koszt współdzielonego dostępu LLU <sup>3</sup> (Internet) | PLN 5.81  | Opłata ustalana przez regulatora, niezmieniona od 2007 r. |                        |                        |                        |                        |                        |
| Koszt hurtowego dostępu do usługi głosowej (WLR)          | PLN 20  | Opłata ustalana przez regulatora, niezmieniona od 2007 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 <sup>2</sup>                                    |                        | PLN 23.11 <sup>4</sup> |                        | PLN 32.70 <sup>2</sup> |                        |
| 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 <sup>2</sup>                                    | PLN 21.22 <sup>2</sup> | PLN 25.66 <sup>2</sup> | PLN 26.76 <sup>2</sup> | PLN 29.73 <sup>2</sup> | PLN 32.70 <sup>2</sup> |

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

<sup>2</sup> Kwota opłaty hurtowej nie jest obecnie zamrożona, jednak obowiązuje pułap cenowy, będący wynikiem testu zawężenia marży

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

<sup>4</sup> Rezultat testu zawężenia ceny dla oferty detalicznej TP SA

Źródło: Netia

# Prognoza na 2013 r. i strategiczne cele finansowe



N E T I A

## ***Pełnoroczna prognoza na 2013 r.***

## ***Strategiczne cele finansowe (do 2020 r.)***

|  | <b><u>Dotychczasowa</u></b> | <b><u>Aktualna</u></b> |
|--|-----------------------------|------------------------|
| <b>Liczba usług (RGU) (000)</b>  | 2.525                       | <b>2.540</b>           |
| <b>Przychody (PLN mln)</b>   | 1.900                       | <b>1.875</b>           |
| <b>Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)</b>   | 550                         | <b>550</b>             |
| <b>Marża zysku EBITDA (PLN mln)</b>  | 28,9%                       | <b>29,3%</b>           |
| <b>Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)</b>   | 100                         | <b>110</b>             |
| <b>Nakłady inwestycyjne (PLN mln)</b>  | 225                         | <b>225</b>             |
| <b>Skorygowany OpFCF (PLN mln)</b>   | 300                         | <b>325</b>             |
| <i>Powyższe prognozy nie uwzględniają jednorazowych nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym Dialogu i Crowley'a (CDN)</i> |                             |                        |
| <b>Koszty projektu integracji CDN (PLN mln)</b>  | <b>do 10</b>                | <b>do 10</b>           |
| <b>Inwestycje projektu integracji CDN (PLN mln)</b>  | <b>do 35</b>                | <b>do 35</b>           |

### **Cele w trakcie przeglądu**

**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, przełomowych dla działalności Grupy Netia akwizycji*

- Zarząd widzi potrzebę zwiększenia inwestycji w Segment B2C w celu stabilizacji przepływów pieniężnych w średnim przedziale czasowym
- Finansowe Cele Strategiczne zostaną zweryfikowane po otrzymaniu informacji z odbywającego się obecnie procesu planowania finansowego
- Netia pozostaje w pełni dedykowana, by realizować wcześniej ogłoszoną politykę dystrybucji środków do akcjonariuszy, w tym PLN 145 mln już w 2014 r.

# Nowa polityka dystrybucji



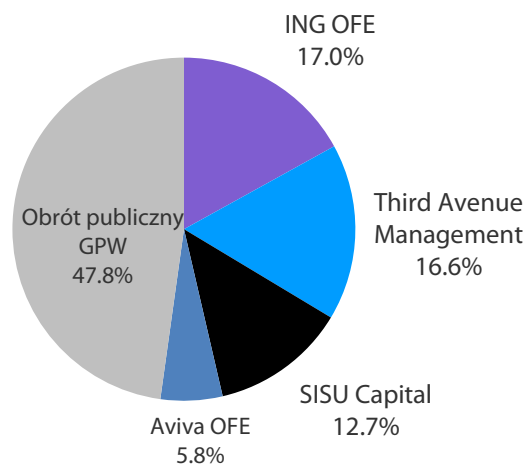
- Podczas gdy Netia jest w dalszym ciągu zainteresowana kilkoma potencjalnymi akwizycjami, w najbliższym czasie nie widzi możliwości przeprowadzenia takich transakcji i z tego względu wprowadziła nową politykę dystrybucji środków do akcjonariuszy jak następuje:
  - W 2013 r. rozdystrybuowano kwotę 128,1 mln PLN (ekwiwalent proforma 0,35 PLN za akcję znajdującą się w obrocie) w formie oferty wykupu akcji własnych reprezentujących 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, podnosząc średniokresowe lewarowanie długiem do poziomu 1,0x Skorygowanego zysku EBITDA
  - 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

# Akcjonariat i kurs akcji Netii



NETIA

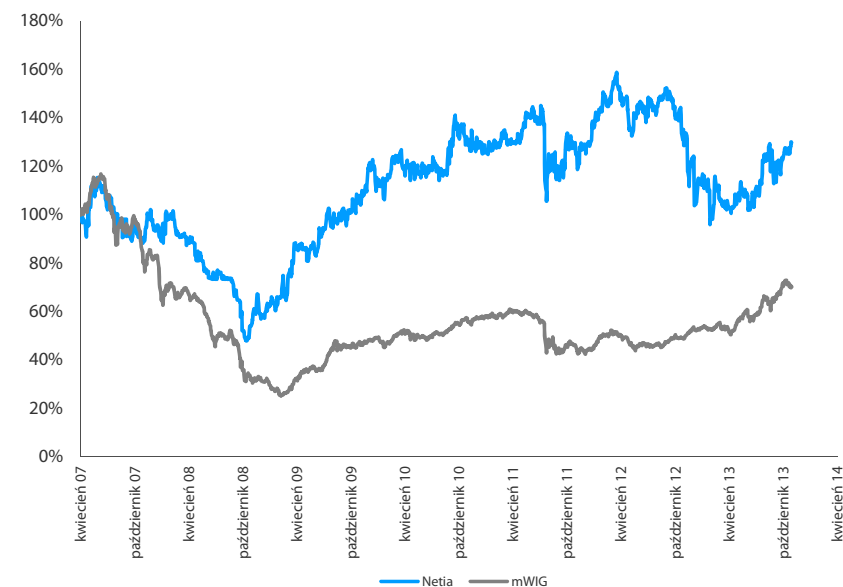
## Struktura akcjonariatu



Na dzień 30 października 2013 r.

| Akcjonariusz            | Liczba akcji (mln) | % Kapitału  | % Głosów    |
|-------------------------|--------------------|-------------|-------------|
| ING OFE                 | 59.1               | 16.98%      | 16.98%      |
| Third Avenue Management | 57.9               | 16.64%      | 16.64%      |
| SISU Capital            | 44.3               | 12.74%      | 12.74%      |
| Aviva OFE               | 20.2               | 5.82%       | 5.82%       |
| Obrót publiczny GPW     | 166.4              | 47.82%      | 47.82%      |
| <b>Łącznie</b>          | <b>347.9</b>       | <b>100%</b> | <b>100%</b> |

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



|  | PLN mln        | EUR mln      |
|--|----------------|--------------|
| <b>Wartość firmy (na dzień 15.11.2013)</b>                     | <b>2.053,2</b> | <b>490,1</b> |
| Kapitalizacja rynkowa (na dzień 15.11.2013)                    | 1.736,0        | 414,4        |
| Zadłużenie bankowe wraz z odsetkami (na dzień 30.09.2013)      | 448,1          | 107,0        |
| Środki pieniężne netto (na dzień 30.09.2013)                   | 130,9          | 31,2         |
| Akcje w obrocie (mln)  | 347,9          | 389,3        |
| Cena akcji (średni kurs 3-mies. na dzień 15.11.2013) (PLN)     | 4,99           | 1,19         |
| Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 15.11.2013 narastająco) | 476            | 476          |
| <i>Kurs PLN/EUR z dnia 15.11.2013</i>                          | 4,1890         |              |



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

# Plan motywacyjny dla kluczowych menedżerów



N E T I A

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

- Maksymalna liczba opcji: 27,253,674
  - Maksymalny roczny przydział opcji: 3,893,382
    - w tym pula opcji dla zarządu:* 1,946,691
- Maksymalna liczba akcji, które mogą być wyemitowane w ramach nowego planu: 13,626,837
- Opcje mogą być wykonane w ustalonych okresach otwartych, najwcześniej po 3 latach od dnia przyznania opcji i nie później niż w dniu 26 maja 2020 r.
- Warunkiem wykonania opcji jest kontynuowanie zatrudnienia w Grupie Netia do dnia wymagalności opcji i spełnienie kryteriów biznesowych określonych przez radę nadzorczą na poszczególne lata
- Według stanu na wrzesień 2013 r., plan obejmował 7,7 mln opcji o wartości odniesienia w przedziale pomiędzy 4,54 PLN i 6,00 PLN i najwcześniejszej dacie wymagalności w 2014 r.

## **Członkowie Zarządu posiadają znaczne pakiety akcji<sup>2</sup>**

- Mirosław Godlewski<sup>3</sup>, Prezes Zarządu 577.385
- Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy 429.114
- Tom Ruhan<sup>3</sup>, Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji 529.790
- Mirosław Suszek, Dyrektor ds. Operacyjnych -

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

<sup>2</sup> Stan na dzień 30 września 2013 r.

<sup>3</sup> Uwzględniając akcje znajdujące się w posiadaniu blisko powiązanej spółki