

Najszybciej rosnący operator telekomunikacyjny w Polsce

Marzec 2014

N E T I A

Zastrzeżenie



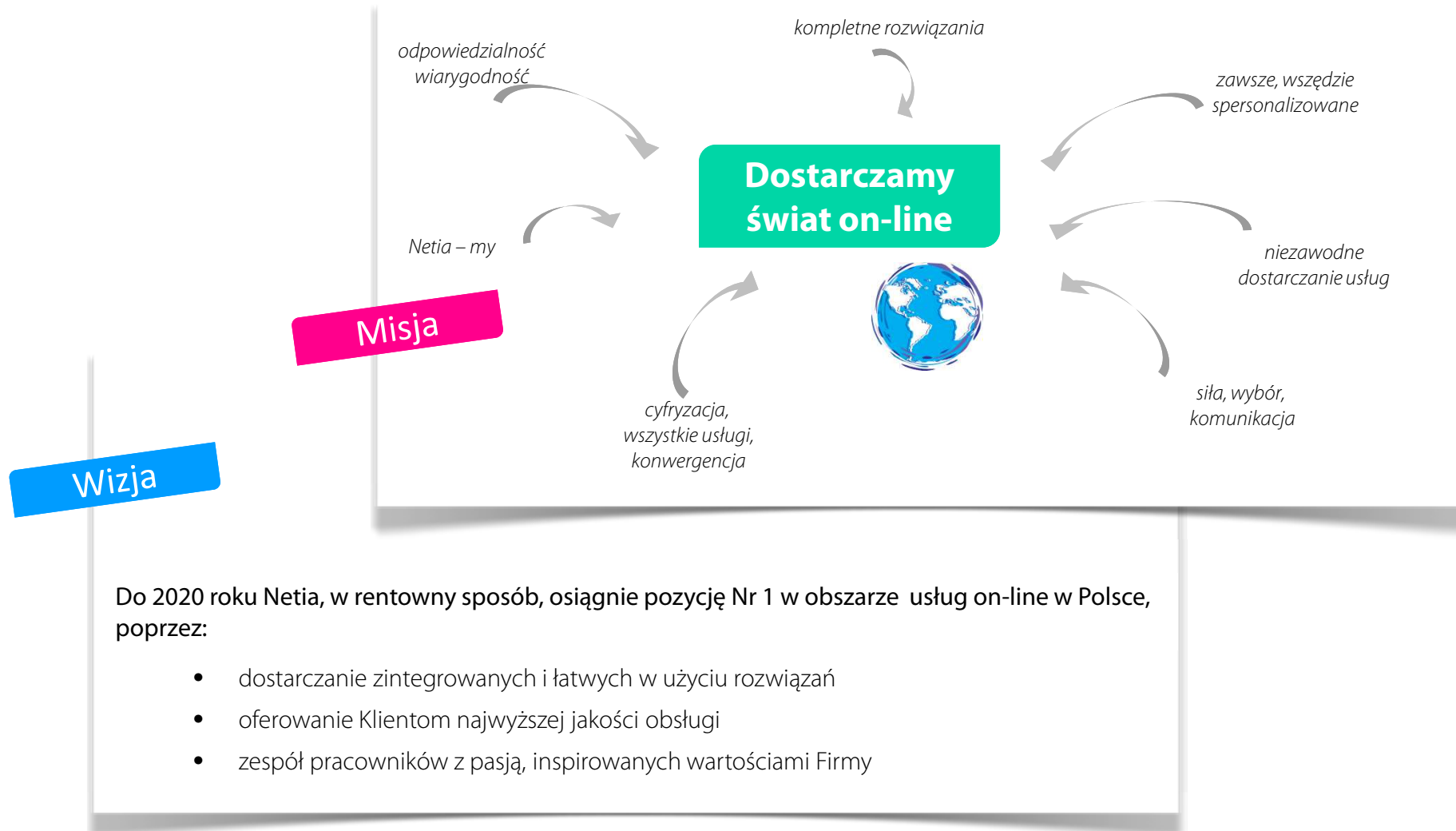
N E T I A

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

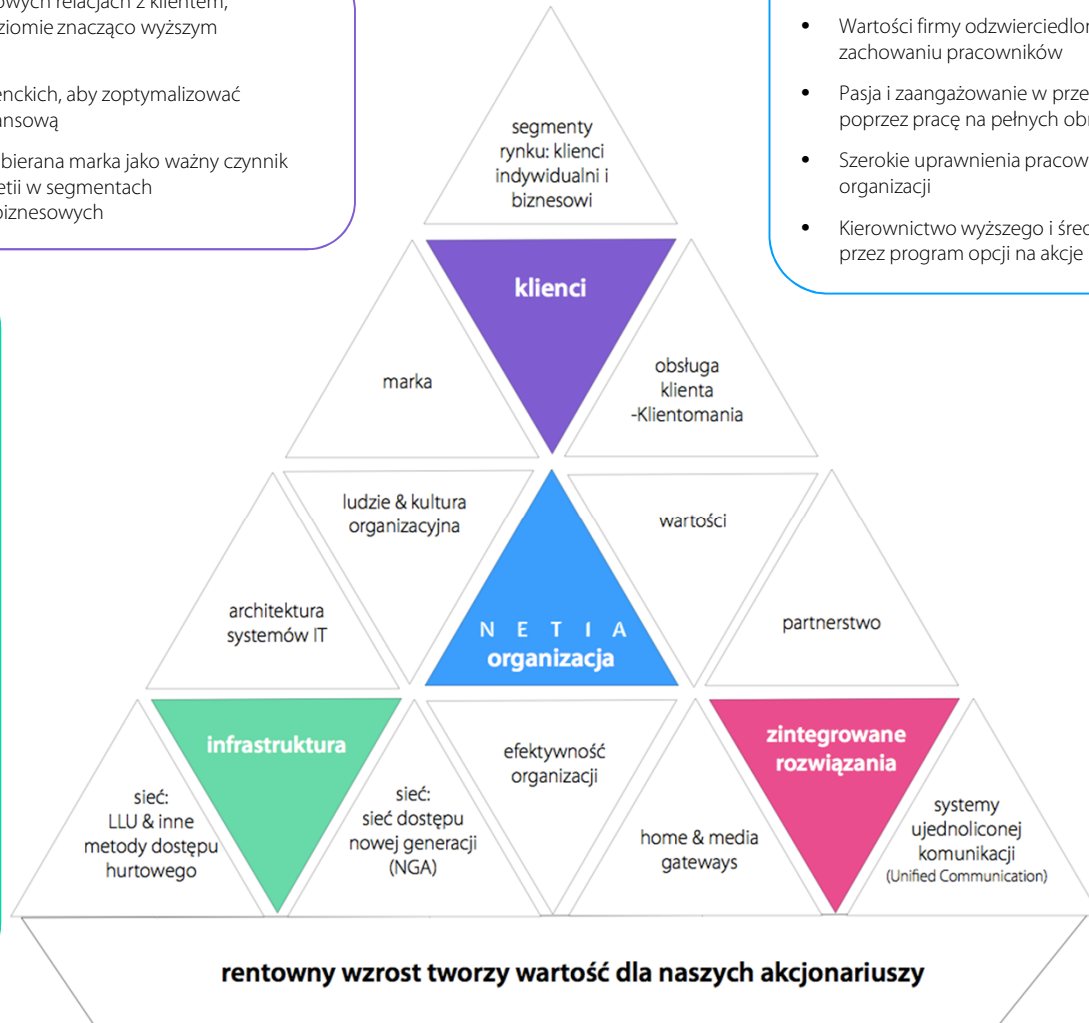


NETIA

- 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



Konsolidator rynku telekomunikacyjnego 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 2013 r. wynoszą ~1,9 mld PLN, przy rentowności Skorygowanego zysku EBITDA na poziomie 29% i Skorygowanym FCF w wysokości 17% przychodów
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,53x Skorygowany zysk EBITDA za 2013 r.¹
- 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. - oraz nabycie w 2013r. sieci dawnego operatora sieci kablowej Aster w Warszawie i Krakowie
- Potwierdzone umiejętności w zakresie procesów integracyjnych i redukcji kosztów operacyjnych – ok. 250 mln PLN rocznych oszczędności zrealizowanych od 2009 r.
- Ogłoszona w 2013 r. polityka dystrybucji środków na rzecz akcjonariuszy zakłada wypłatę 0,42 PLN za akcję (8,4% stopa zwrotu)² począwszy od 2014 r. (w 2013 r. rozdyskrebowano 0,35 PLN za akcję w formie oferty zakupu akcji własnych)
- Spółka z portfela WIG30, nowego indeksu blue chip'ów na GPW³
- 2,5 mln usług, w tym 1.489 tys. stacjonarnych usług głosowych i 849 tys. stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec 2013 r.
- 12,7% udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych i 18,8% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych
- Silna koncentracja na usługach pakietowych 2play i 3play dzięki dostarczaniu zintegrowanych rozwiązań telekomunikacyjnych i tzw. media solutions
- 120 tys. usług TV, 69 tys. mobilnych usług głosowych i internetowych (łącznie), wzrost o 52% w ciągu 2013 r.
- 1,3 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci NGA (50 Mbs+), nabycie w 2013 r. części sieci kablowej od UPC Polska powiększa zasięg sieci NGA do ponad 1,7 mln gospodarstw domowych
- 11 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 43% 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, ~170 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



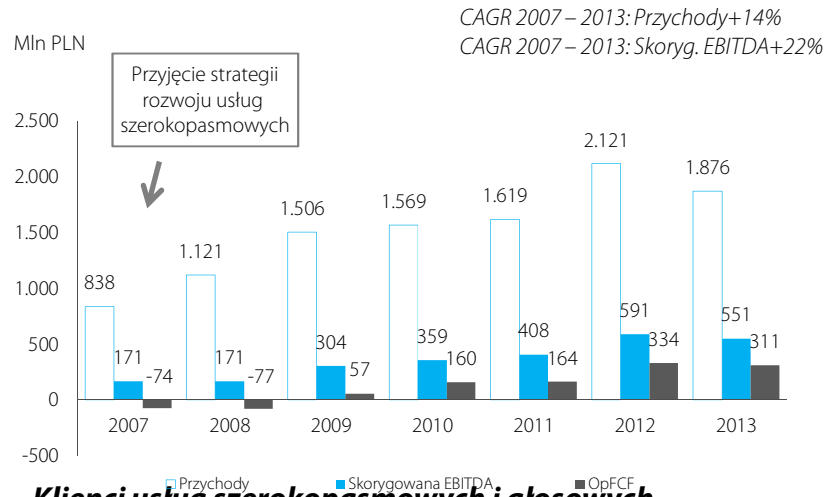
Główne inicjatywy i projekty w ostatnich 6 latach

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.• Uwzględniając ww akwizycję, Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA co najmniej o kolejne 400 tys. gosp. dom. do około 1,7 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	

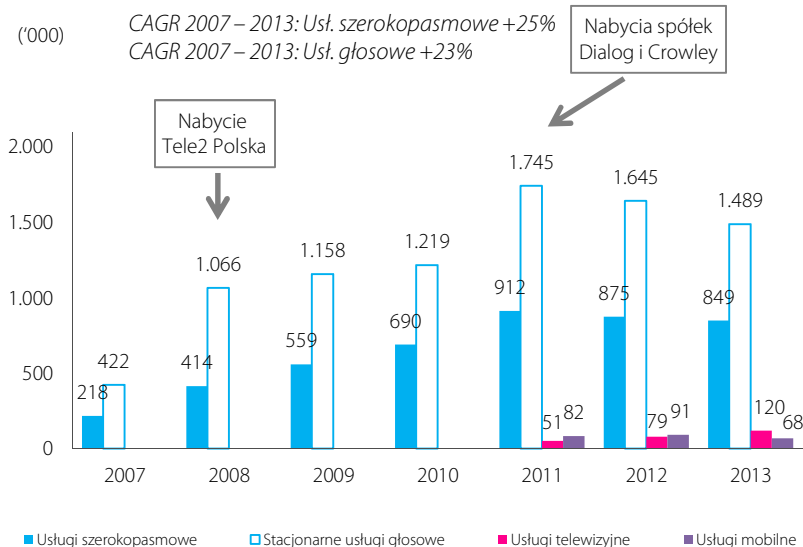
Baza klientów i udziały w rynku



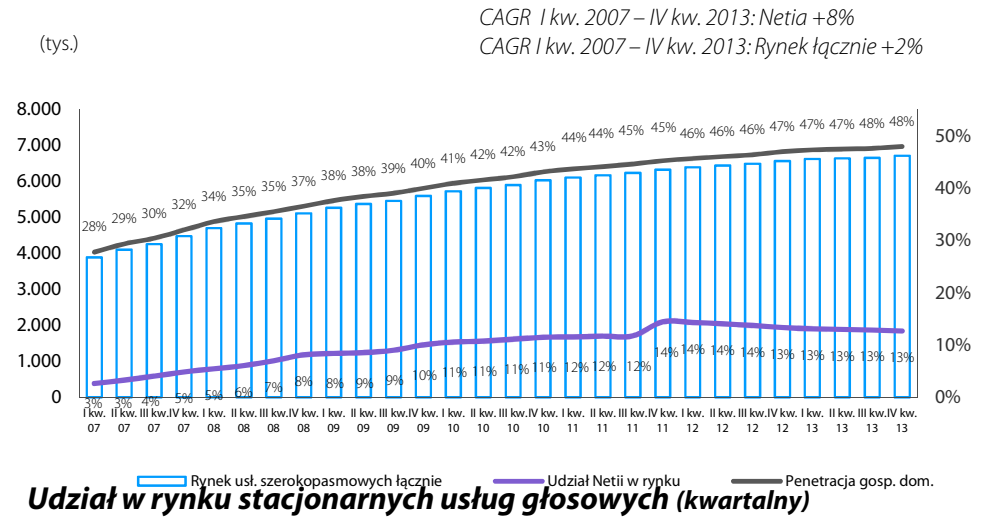
Przychody, EBITDA i OpFCF



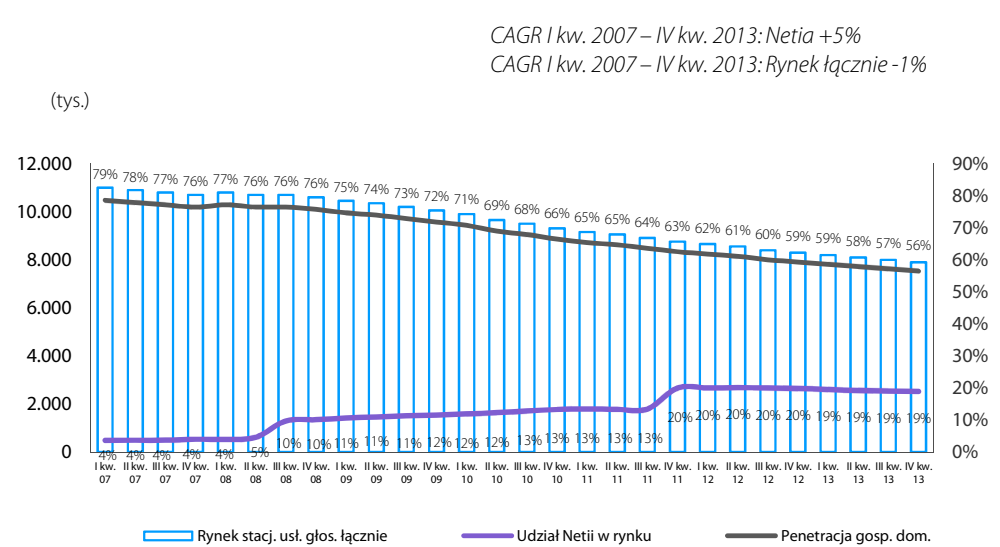
Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



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	2013A	2014F
Przychody	838	1.121	1.506	1.569	1.619	2.121	1.876	1.735
Zmiana (rdr%)	-2,8%	33,8%	34,3%	4,2%	3,2%	31,0%	-11,6%	-7,5%
Skorygowana EBITDA	171	171	304	359	408	591	551	505
Marża (%)	20,4%	15,3%	20,2%	22,9%	25,2%	27,9%	29,4%	29,1%
EBITDA	171	171	313	586	611	461	533	nd
Marża (%)	20,4%	15,3%	20,8%	37,3%	37,7%	21,7%	28,4%	nd
Skorygowane nakłady inwestycyjne ³	244	248	246	200	244	257	240	200
Skorygowany OpFCF	(73)	(77)	58	159	164	334	311	305
Nakłady inwestycyjne na przejścia	37	178	15,7	14,8	978	9	7	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	281	426	262	215	1.222	279	280	nd
Przychody ze sprzedaży aktywów	na	460	46	24	9	2	1	nd
Środki pieniężne / (zadłużenie) netto na koniec roku	(37)	193	240	345	(539)	(408)	(291)	nd

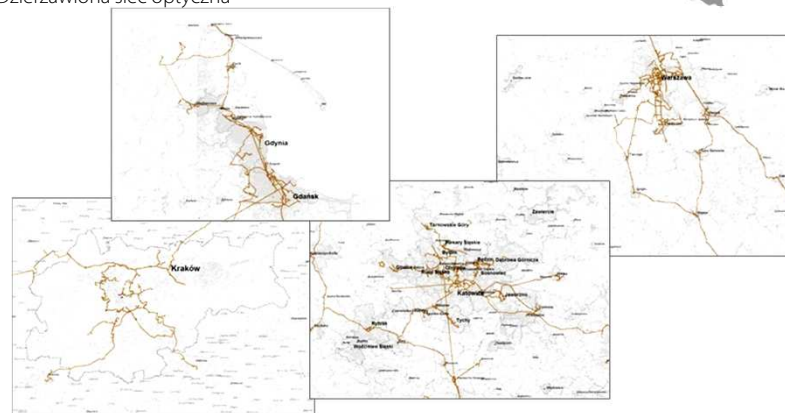
Aktywa poparte umiarkowanym poziomem zadłużenia

PLN m	2007A	2008A	2009A	2010A	2011A ¹	2012A ²	2013A
Aktywa razem	2.071	2.283	2.341	2.568	3.553	3.233	3.221
Zobowiązania	343	355	316	271	1.053	937	925
Kapitał własny	1.728	1.928	2.025	2.297	2.500	2.296	2.295
Środki pieniężne netto	(37)	193	240	345	(539)	(408)	(291)
Dostępne linie kredytowe	208	375	295	-	-	81	250

Sieć szkieletowa Netii i sieci dostępne w całym kraju



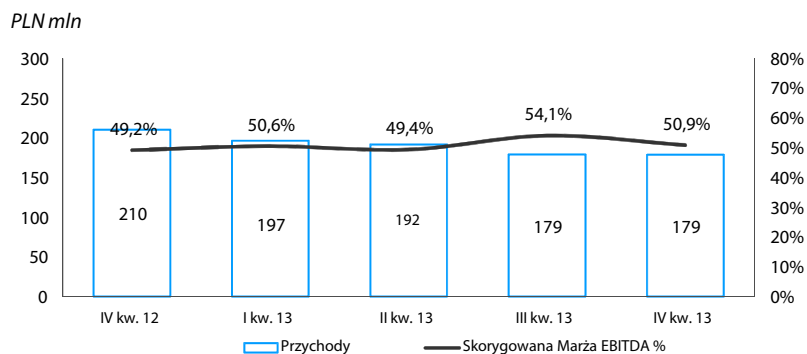
 Własna sieć optyczna
 Dzierżawiona sieć optyczna



Netia świadczy usługi klientom biznesowym oraz indywidualnym

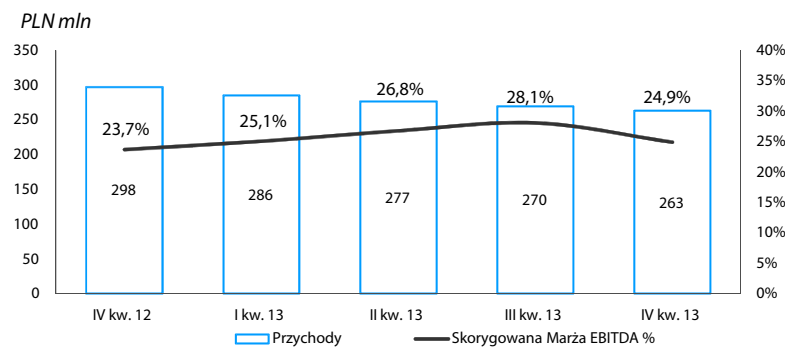


B2B^{1,2}



- **Przychody** wyniosły PLN 179 mln w IV kw. 2013 r. i były na poziomie z III kw. 2013 r. oraz niższe o 15% r-d-r
 - Łączna ilość usług: 478 tys. (+2% k-d-k oraz +5% r-d-r)
 - ARPU z usług głosowych pod presją oraz niższe przychody z tranzytu ruchu po obniżce stawek MTR równoważone obniżonymi kosztami rozliczeń międzyoperatorskich
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 50,9% w IV kw. 2013r.
 - Kwartalny spadek spowodowany zwiększonymi kosztami akwizycji przy rosnącej bazie klientów B2B oraz okresowym wzrostem wydatków na marketing i reklamę
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 35 mln w IV kw. 2013 r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**⁴ wyniosły PLN 56 mln

B2C^{1,3,5}



- **Przychody** wyniosły PLN 263 mln w IV kw. 2013r. spadając o 2% k-d-k oraz 12% r-d-r
 - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 2% k-d-k oraz 10% r-d-r
 - Znaczący wzrost w obszarze telewizji (o 52% r-d-r i 8% k-d-k) oraz wzrost ilości usług internetowych na własnej sieci
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 24,9% w IV kw. 2013 r.
- **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 33 mln w IV kw. 2013 r., a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**⁴ PLN 33 mln
- **Koncentracja na sprzedaży usług na własnej sieci** w obliczu ciągłej presji cenowej oraz pogarszającej się rentowności usług opartych na WLR oraz BSA

¹ Segmenty operacyjne zostały zreorganizowane w lipcu 2013 do dwóch segmentów: B2B oraz B2C

² Segment B2B zawiera podsegmenty klientów Biznesowych oraz Hurtowych

³ Segment B2C zawiera podsegmenty klientów Indywidualnych oraz SOHO

⁴ Wylączając nie-zaalokowane koszty operacyjne w wysokości PLN 50 mln oraz nie-zaalokowane nakłady inwestycyjne w wysokości PLN 36 mln w IV kw. 2013r.

⁵ Nie uwzględnia Petrotela

Działamy w czterech podsegmentach operacyjnych¹

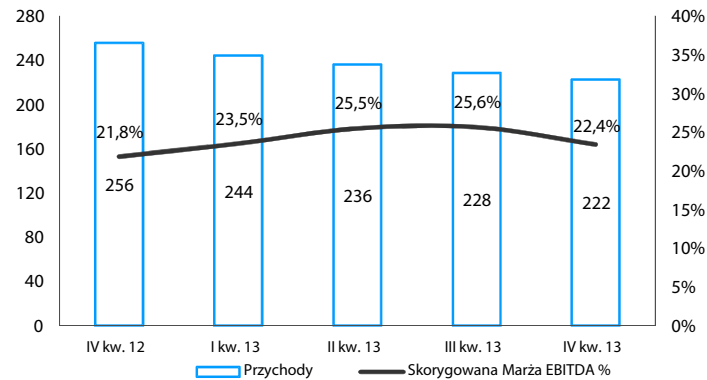


N E T I A

Nowy Segment B2C

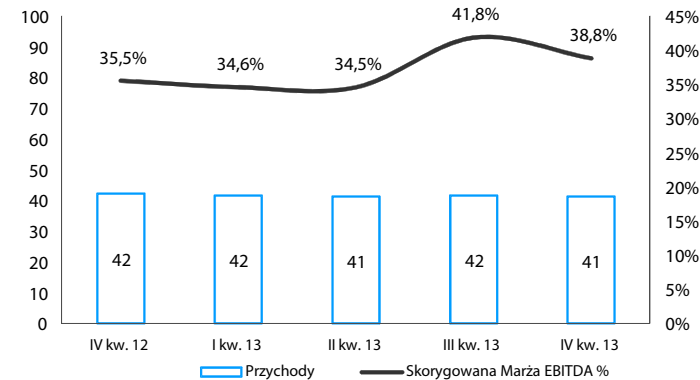
Podsegment Klientów Indywidualnych (zreklasyfikowany)

PLN mln



Podsegment Klientów SoHo (zreklasyfikowany)

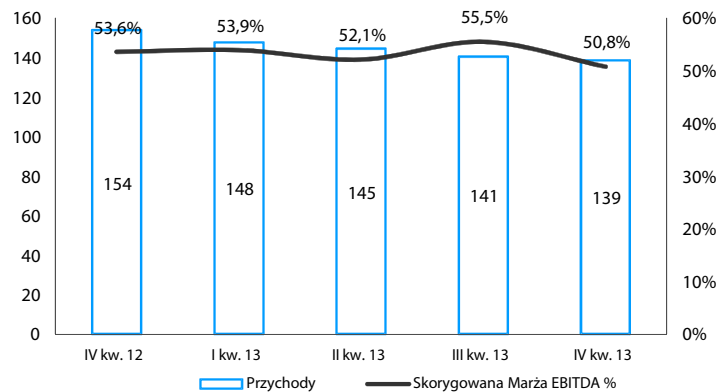
PLN mln



Nowy Segment B2B

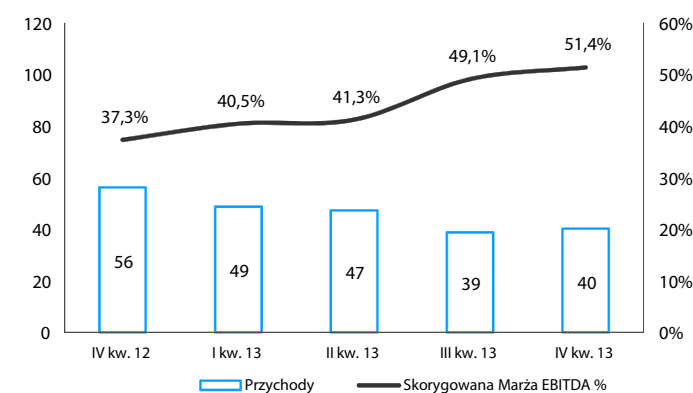
Podsegment Klientów Biznesowych (zreklasyfikowany)

PLN mln



Podsegment Klientów Hurtowych (zreklasyfikowany)

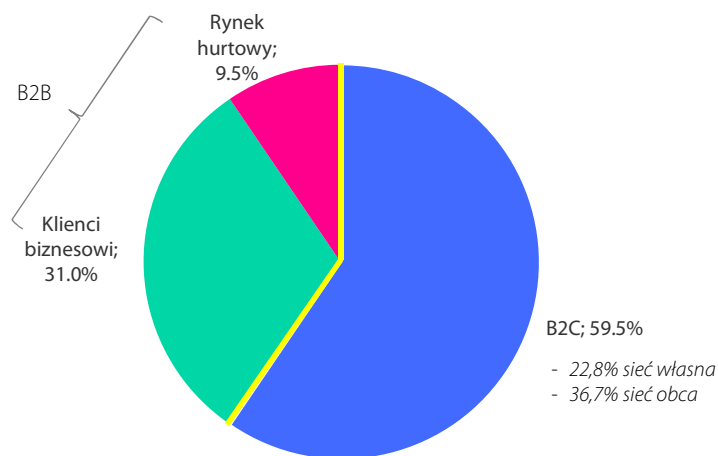
PLN mln



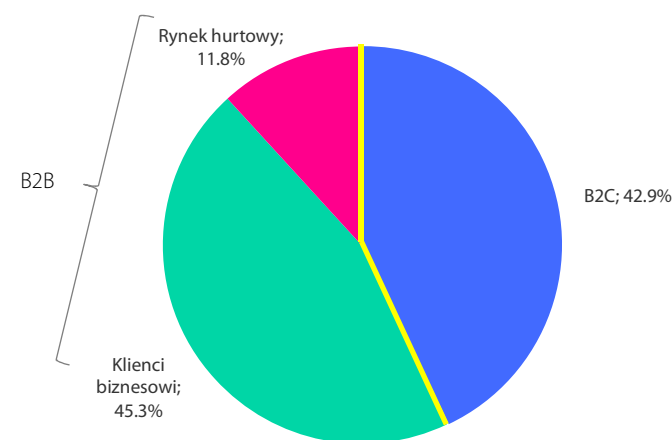
Siła segmentu B2B bilansuje obecną presję w segmencie B2C



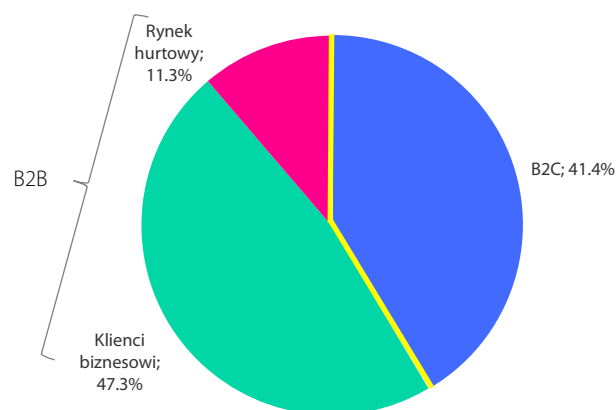
Podział przychodów w 2013 r.^{1,2}



Podział Skorygowanego zysku EBITDA w 2013 r.^{1,2}



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



Komentarz

- Segment B2B (klienci biznesowi i rynek hurtowy) odpowiada za 40,5% przychodów, lecz stanowi aż 57,1% Skorygowanego zysku EBITDA oraz 58,6% 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

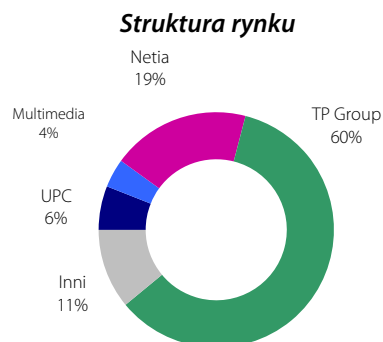
Polski rynek telekomunikacyjny



NETIA

Stacjonarne usługi głosowe¹

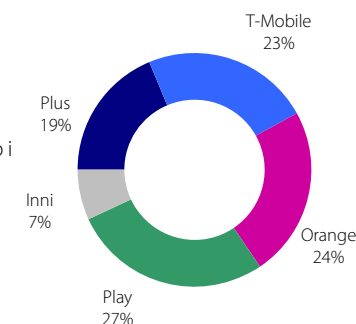
- Łączna liczba linii: 7.9 mln (-5% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~56%
- Tradycyjne usługi oferowane na bazie protokołów POTS / ISDN, z szybko rosnącym wolumenem ruchu opartego na protokole VoIP
- ARPU operatorów w przedziale od 30 PLN do 50 PLN przy dużym limicie lub nielimitowanych połączeniach głosowych oferowanych w pakiecie z innymi usługami
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 19%, w tym ~639 tys. usług we własnej sieci miedzianej i ~850 tys. usług przez dostęp regulowany: WLR (729 tys.) oraz LLU (121 tys.)



Usługi komórkowe (głos i internet)³

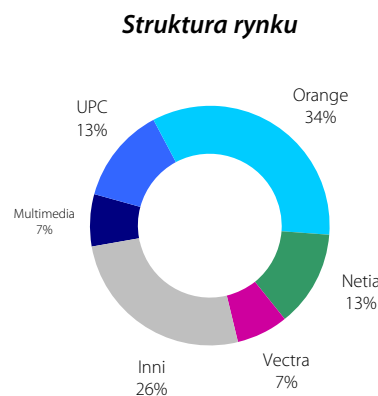
- Łącznie 56.0 mln kart SIM (głos + data, karty abonamentowe i przedpłacone) (+7% r-d-r)
- Penetracja ludności na poziomie 147% (karty SIM), zasięg sieci 3G ~67%, a penetracja telefonami typu smartphone na poziomie ~27%
- ~4.2 mln kart abonamentowych SIM dedykowanych dla mobilnego internetu
- Relatywnie 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 IV kw. 2013 r. Netia obsługiwała ~26 tys. usług mobilnego internetu i ~42 tys. mobilnych usług głosowych

Struktura rynku – mobilny internet



Stacjonarne usługi szerokopasmowe¹

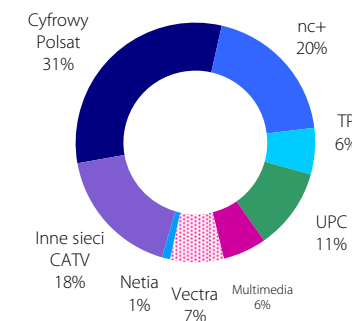
- Łączna liczba linii: ~6.7 mln (+2% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~48%
- ARPU operatorów w przedziale od 40 PLN do 60 PLN w zależności od konkurencyjności rynku i technologii
- Według oczekiwań internet stacjonarny pozostanie podstawowym typem dostępu do internetu w Polsce do 2014 roku²
- Udział Netii w łącznej liczbie linii na poziomie 12,7% , w tym ~ 387 tys. usług we własnej sieci (miedz, Ethernet, PON) i ~447 tys. usług poprzez dostęp regulowany: BSA (277 tys.) oraz LLU (170 tys.)



Płatna TV³

- Łączny rynek: ~11,3 mln gospodarstw domowych (-3% r-d-r)
- Penetracja gospodarstw domowych: ~81%
- SAT i CATV stanowią odpowiednio 57% i 41% 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. eliminują w wielu przypadkach bodźce do korzystania z najtańszych opcji płatnej TV
- Na koniec II kw. 2013 r. Netia obsługiwała 120 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), FTTH (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 ~120 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

- 1.281 tys. łączy w zasięgu sieci NGA z możliwością świadczenia usług IPTV
 - ~ 897 tys. łączy zmodernizowanych do standardu VDSL
 - ~ 236 tys. łączy zmodernizowanych do standardu FTTH (ETTH)
 - ~ 148 tys. łączy w technologii pasywnej sieci optycznej PON
- Cel Nowej Netii to ~ 1.720 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 po zakupie i integracji dawnej sieci kablowej Aster

(tys. HP ¹)	31 grudnia, 2013			W trakcie modernizacji ²	
	HP ¹	NGA HP ¹	TV ready HP ¹	NGA HP	TV ready HP ¹
Miedź	1.682	897	1.138	897	1.138
ETTH	657	236	406	263	433
PON	148	148	148	167	167
Razem	2.487	1.281	1.692	1.327	1.738
CATV	446	-	-	400	400
Razem Pro forma	2.933	1.281	1.692	1.727	2.138
% sumy HP na własnej sieci		44%	58%	59%	73%
LLU	4.930	-	2.163	-	2.163
Razem	7.863	1.281	3.855	1.727	4.301

Uwaga: Zasięg TV ready HP jest sumą zasięgu NGA oraz ADSL 2+, LLU i ETTH (z przepustowością +14 Mb/s), które wspólnie tworzą potencjał dla usług 3play Nowej 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 10.980 km światłowodowej sieci szkieletowej
 - Około 3.580 km własnej sieci szkieletowej
 - Około 7.400 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

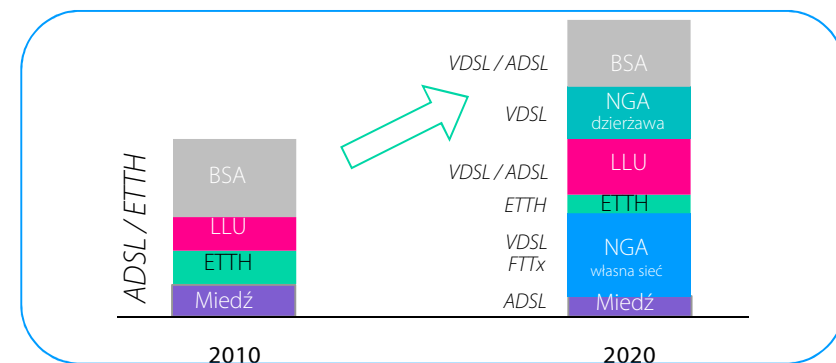
Model LLU oferuje szerokie możliwości

- 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

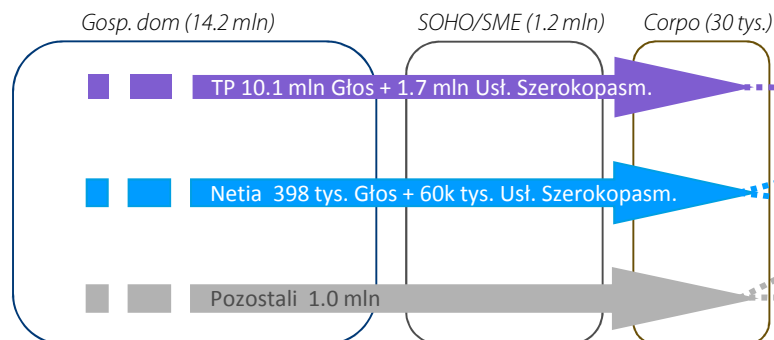
Planowana ewolucja klientów Netii według technologii



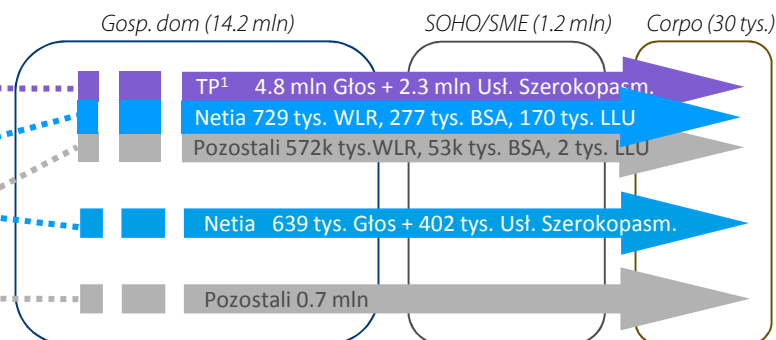
Sprzyjające zmiany regulacyjne od 2006 r.



Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi



Dostęp w IV kw. 2013 r. po zmianach regulacyjnych



Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 7 mln aktywnych linii TP plus linie nieaktywne
- 639 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 ³ (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 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 Rezultat testu zawężenia ceny dla oferty detalicznej TP SA
 Źródło: Netia

Nowa polityka dystrybucji od lutego 2013 r.



- 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 144,0 mln PLN w postaci różnych transzy wykupu akcji własnych, w tym 128,1 mln zł w formie oferty wykupu akcji własnych reprezentujących 4,15% kapitału zakładowego Spółki po cenie PLN 8 za akcję, uwzględniającej znaczną premię do kursu rynkowego (ekwiwalent proforma 0,35 PLN za akcję znajdującą się w obrocie)
 - Na podstawie prognoz przepływów wolnych środków pieniężnych Zarząd szacuje, że w począwszy od 2014 r. Spółka może przeznaczyć na wypłatę na rzecz akcjonariuszy 146 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 2013 r. kształtował się na poziomie 377 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



Pełnoroczna prognoza na 2014 r.

Przychody (PLN mln)	1.735
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	505
Marża skorygowanego zysku EBITDA	29%
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	75
Nakłady inwestycyjne (PLN mln)	200
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	305

Powyższe prognozy nie uwzględniają jednorazowych nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym Dialogu i Crowley'a (CDN)

Polityka Dystrybucji Środków do Akcjonariuszy

Polityka bez zmian

Na podstawie prognoz przepływów wolnych środków pieniężnych Zarząd szacuje, że w począwszy od 2014 r. Spółka może przeznaczyć na wypłatę na rzecz akcjonariuszy **146 mln PLN**, pro forma **0,42 PLN** za każdą wyemitowaną akcję z możliwością umiarkowanego zwiększenia wysokości wypłacanych kwot w przyszłości. W związku z powyższym lewarowanie może wzrosnąć średnioterminowo do 1,0x EBITDA.

Propozycja na 2014

- Zarząd proponuje wypłatę dywidendy w kwocie PLN 0,42 za akcję
- Zarząd rozważa propozycję nowego programu wykupu akcji własnych w celu maksymalizacji elastyczności form wypłaty w przyszłości

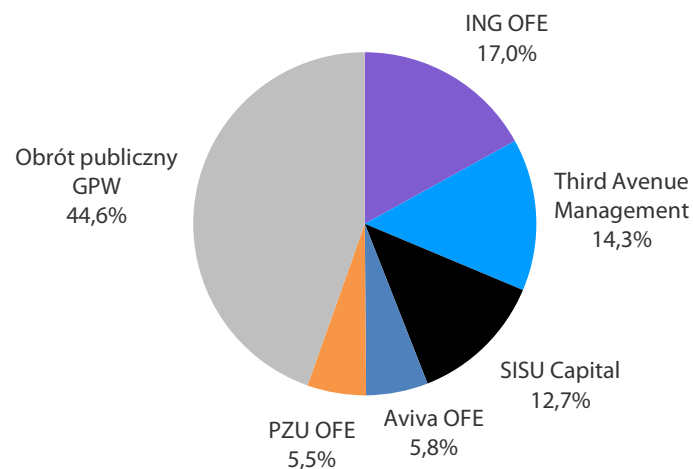
- *Brak prognozy RGU na rok 2014 ze względu na to, iż Zarząd skupia się obecnie na funkcjonalności produktów oraz optymalizacji kosztów. Niemniej jednak oczekiwany jest wzrost ilości RGU na sieciach własnych*
- *Średnioterminowa strategiczna prognoza finansowa (w trakcie weryfikacji od III kw. 2013) zostaje zawieszona do czasu zakończenia procesu planowania strategicznego na rok 2014 przy udziale nowych członków Zarządu odpowiedzialnych za B2B oraz B2C*

Akcjonariat i kurs akcji Netii



N E T I A

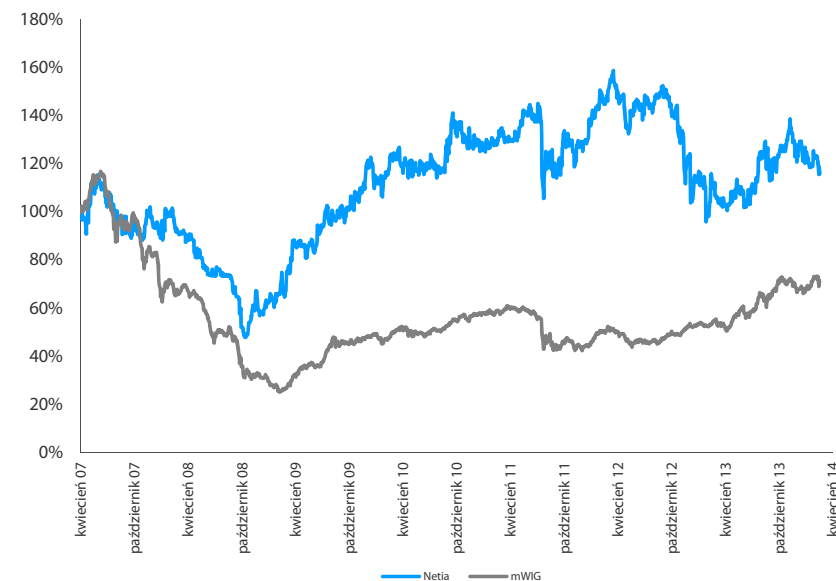
Struktura akcjonariatu



Na dzień 28 lutego 2014 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji (mln)	% Kapitału	% Głosów
ING OFE	59,1	16,98%	16,98%
Third Avenue Management	49,8	14,32%	14,32%
SISU Capital	44,3	12,74%	12,74%
Aviva OFE	20,2	5,82%	5,82%
PZU OFE	19,3	5,54%	5,54%
Obrót publiczny GPW	155,2	44,60%	44,60%
Łącznie	347,9	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 5.03.2014)	2.026,7	484,2
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 5.03.2014)	1.736,0	414,7
Zadłużenie bankowe wraz z odsetkami (na dzień 31.12.2014)	384,1	91,8
Środki pieniężne netto (na dzień 31.12.2014)	93,4	22,3
Akcje w obrocie (mln)	347,9	389,3
Cena akcji (średni kurs 3-mies. na dzień 5.03.2014) (PLN)	4,99	1,19
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 5.03.2014 narastająco)	534	534
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 5.03.2014</i>	<i>4,1860</i>	

Zarząd



N E T I A



Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu, lat 47, dołączył do Netii w 2007 r. Przed podjęciem współpracy z Netią pełnił funkcję prezesa zarządu w Opoczno 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. W dniu 19 lutego 2014 r. pan Mirosław Godlewski zdecydował o rezygnacji z zajmowanego stanowiska, pozostając na nim do momentu znalezienia właściwego kandydata przez Radę Nadzorczą Netii lub do dnia 31 sierpnia 2014 r., w zależności które zdarzenie będzie miało miejsce wcześniej.



Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy, lat 47, 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 50, 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, Główny Dyrektor ds. Technicznych, lat 49, 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.



Tomasz Szopa, Dyrektor Generalny Rynku Klientów Indywidualnych, lat 44, dołączył do Netii w lutym 2014 r. W latach 2010-2012 pełnił funkcję Dyrektora Rynku B2B-SOHO i Klientów Indywidualnych w Polskiej Telefonii Komórkowej Centertel Sp. z o.o. dla całej Grupy Telekomunikacji Polskiej. W latach 2001-2005 pracował w Polskiej Telefonii Komórkowej Centertel Sp. z o.o. jako Dyrektor Biura ds. Salonów Własnych i Franczyzowanych i Biura Rozwoju Strategii Sprzedaży. W latach 2005-2006 był Dyrektorem Rynku Klientów Indywidualnych i SOHO w Telekomunikacji Polskiej SA. W latach 2007-2010 prowadził własną działalność gospodarczą. Bezpośrednio przed rozpoczęciem współpracy z Netią pełnił funkcję członka Zarządu w spółce Hoven Sp. z o.o. Jest absolwentem Wydziału Nauk Społecznych - Uniwersytetu Śląskiego. Ukończył także studia podyplomowe w zakresie finansów dla kadry zarządzającej na Uniwersytecie Śląskim.

Plan motywacyjny dla kluczowych menedżerów



N E T I A

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 grudzień 2013 r., plan obejmował 7,3 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 akcji²

- Mirosław Godlewski³, Prezes Zarządu 577.385
- Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy 429.114
- Tom Ruhan³, Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji 529.790
- Mirosław Suszek, Dyrektor ds. Operacyjnych -

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

² Stan na dzień 31 grudnia 2013 r.

³ Uwzględniając akcje znajdujące się w posiadaniu blisko powiązanej spółki