

# ***Wiodący operator telekomunikacyjny w Polsce***

*Luty 2015*

N E T I A

# Zastrzeżenie



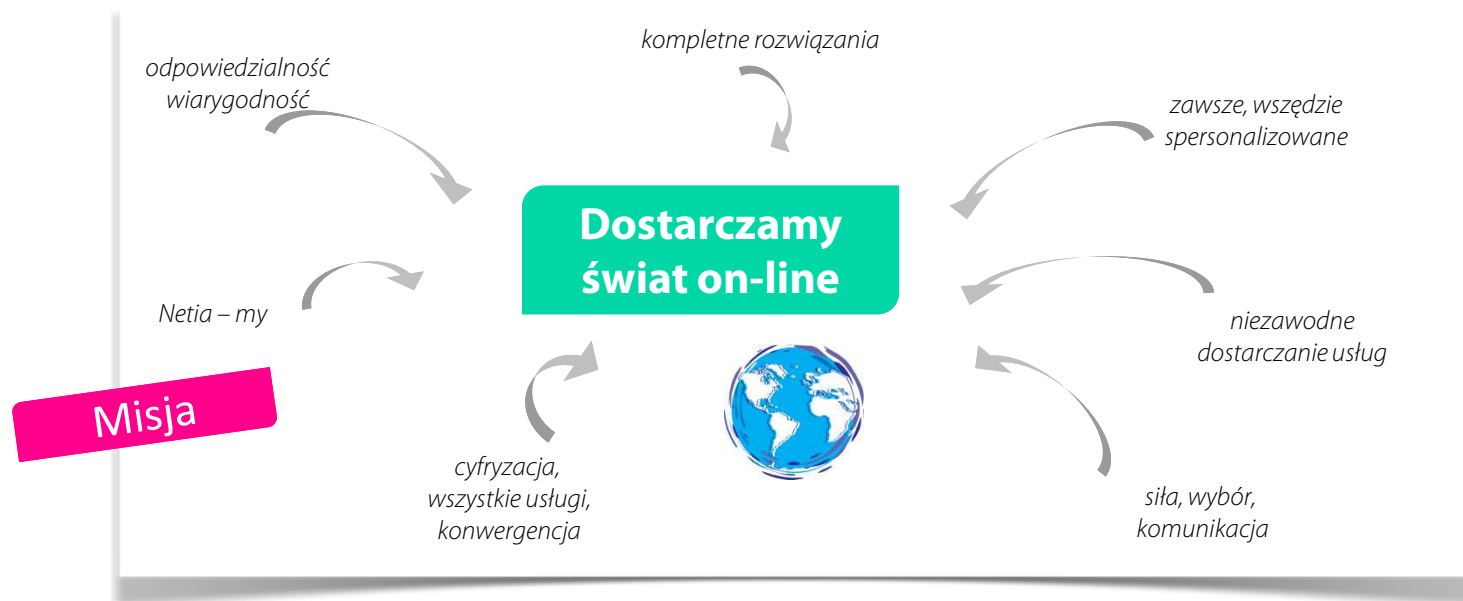
N E T I A

*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.*

# Strategia 2020: Misja i Wizja



N E T I A



## Grupa Netia po dokonaniu rentownej transformacji jest preferowanym dostawcą usług on-line dzięki:

- dostarczaniu klientom biznesowym zintegrowanych rozwiązań teleinformatycznych na bazie usług transmisji danych oraz centrów danych
- oferowaniu klientom indywidualnym pakietów usług na bazie platform multimedialnych w obszarze własnej sieci
- infrastrukturze oraz aktywom sieciowym dedykowanym do segmentów klientów biznesowych i indywidualnych
- zespołowi pracowników z pasją, inspirowanych wartościami Firmy

- *Strategia 2020 została ogłoszona pierwotnie w styczniu 2011 r., a następnie zaktualizowana w listopadzie 2014 r.*

# Strategia 2020: Główne kierunki strategiczne w segmentach B2B i B2C



N E T I A

## B2B

---

- Strategia **długoterminowego wzrostu** poprzez zmianę struktury portfela produktów
  - Zmniejszenie ekspozycji na usługi głosowe
  - Dynamiczny rozwój w segmencie ICT – centra danych, usługi w chmurze, w tym potencjalnie selektywne akwizycje kompetencji / infrastruktury
  - Partnerstwo w zakresie usług konwergentnych
- Wykorzystanie **potencjału rynku usług hurtowych**
- Reorganizacja **modelu operacyjnego** w zakresie sił oraz procesów sprzedażowych
- Poszukiwanie optymalnych modeli kosztowych

## B2C

---

- Koncentracja **na obronie wartości** segmentu tj.
  - Intensywne działania retencyjne na bazie klientów
  - Ograniczenie kosztów obsługi klienta
  - Akwizycja klienta na sieci własnej przy optymalizacji kosztów akwizowania (miks kanałów sprzedażowych)
- W średnim terminie **maksymalizacja wartości sieci własnej bez dalszej intensywnej modernizacji**
  - Zwiększenie penetracji oferty pakietowej z TV (2P/3P) oraz wykorzystanie rozwiązań mobilnych do działań retencyjnych (docelowy poziom 2.0x usługi na klienta)
  - Zwiększanie penetracji usług na sieci własnej dzięki podejściu geo-marketingowemu
- Poszukiwanie optymalnych modeli kosztowych

## Infrastruktura

---

- Rozdzielenie sieci B2B/B2C – **separacja infrastruktury** dostępowej B2C oraz współpraca na zasadzie SLA z sieciami B2B
- Uproszczenie oraz modernizacja sieci w celu **zmniejszenia kosztów utrzymania sieci**
- Optymalizacja systemów IT jako **wsparcie kluczowych procesów komercyjnych**

## Organizacja

---

- Zbudowanie efektywnej organizacji w nowym modelu działania (podział na B2C, B2B oraz Infrastrukturę) oraz w nowym modelu kompetencyjnym (B2B – nowe produkty i rozwiązania)

# Propozycja inwestycyjna Netii



## **Konsolidator rynku telekomunikacyjnego w Polsce**

---

- Przychody za 2014 r. wynoszą ~1,7 mld PLN, przy rentowności Skorygowanego zysku EBITDA na poziomie 30% i Skorygowanym FCF w wysokości 17% przychodów
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,19x Skorygowany zysk EBITDA za 2014 r.<sup>1</sup>
- Polityka dystrybucji środków na rzecz akcjonariuszy zakłada wypłatę 0,42 PLN za akcję (7,3% stopa zwrotu)<sup>2</sup> począwszy od 2014 r. (w 2014 r. wypłacono dywidendę w kwocie 0,42 PLN za akcję, w 2013 r. rozdystrybuowano 0,35 PLN za akcję w formie oferty zakupu akcji własnych)

## **Strategia ukierunkowana na rozwój usług oferowanych w pakietach**

---

- Usługi świadczone przez dwie dywizje komercyjne B2B i B2C, dedykowane odpowiednio segmentowi klientów biznesowych i indywidualnych, które są obsługiwane przez przyporządkowane segmentom aktywa sieciowe (proces podziału aktywów w trakcie realizacji) oraz wspólne systemy informatyczne i funkcje wsparcia
- 2,3 mln usług, w tym 1.331 tys. stacjonarnych usług głosowych i 790 tys. stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec IV kw. 2014 r.
- 11,5% udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych i 17,4% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych
- 137 tys. usług TV, 46 tys. mobilnych usług głosowych i internetowych (łącznie)


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

---

- Blisko 3 mln gosp. dom. w zasięgu własnej sieci (~21% gosp. dom. ogółem), kolejne 11 mln gosp. dom. w zasięgu usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego
- 8,4 tys. km sieci szkieletowej i ok. 16 tys. km sieci miejskich zlokalizowanych na terenie całego kraju
- Synergiczne aktywa sieciowe umożliwiają świadczenie usług zarówno typu B2C jak i B2B

# Transformacja Netii oparta o rozwój usług szerokopasmowych



	2006	2014	Zmiana
<b>RGU – stacjonarne usługi głosowe</b>	~398 tys.	~1,331 tys.	3,3x
<b>RGU – usługi szerokopasmowe</b>	~60 tys.	~790 tys.	13,2x
<b>Przychody</b>	862 mln PLN	1,674 mln PLN	+ 94%
<b>Skorygowana EBITDA</b>	221 mln PLN	498 mln PLN	+ 125%
<b>Marża Skorygowanej EBITDA</b>	25,7%	29,7%	+ 4,0 pp
<b>Skorygowany OpFCF</b>	48 mln PLN	277 mln PLN	6,5x
<b>Świadomość marki</b>	Netia znana jako dostawca stacjonarnych usług telekomunikacyjnych	Netia znana jako dostawca usług Szerokopasmowych 93% TV 68%	

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



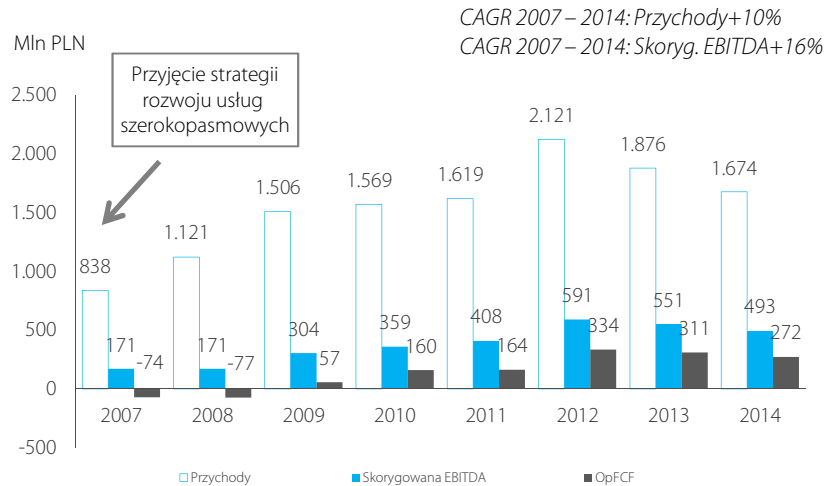
# Główne inicjatywy i projekty w ostatnich 6 latach

<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 tę akwizycję, Netia rozszerzyła zasięg sieci NGA do około 1,7 mln gosp. dom.</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>• 50 mln PLN rocznych oszczędności kosztowych brutto (Projekt, 'Netia Lajt' 2014-2015)</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>

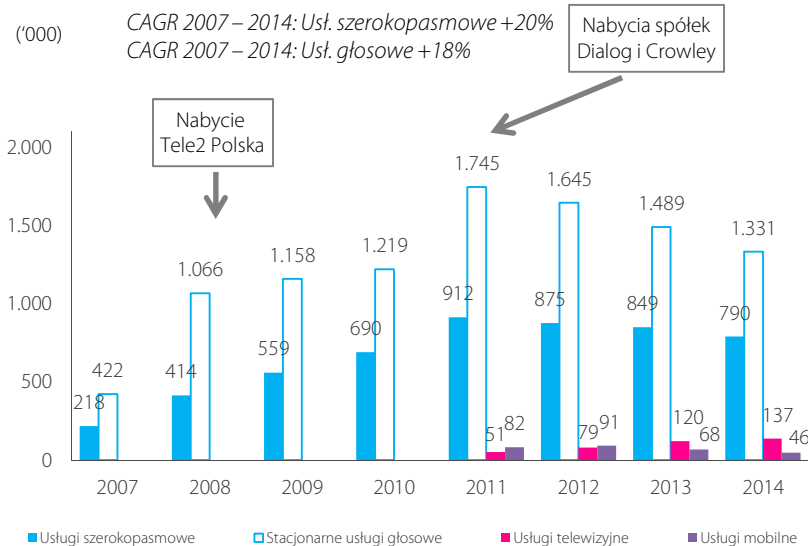
# Baza klientów i udziały w rynku



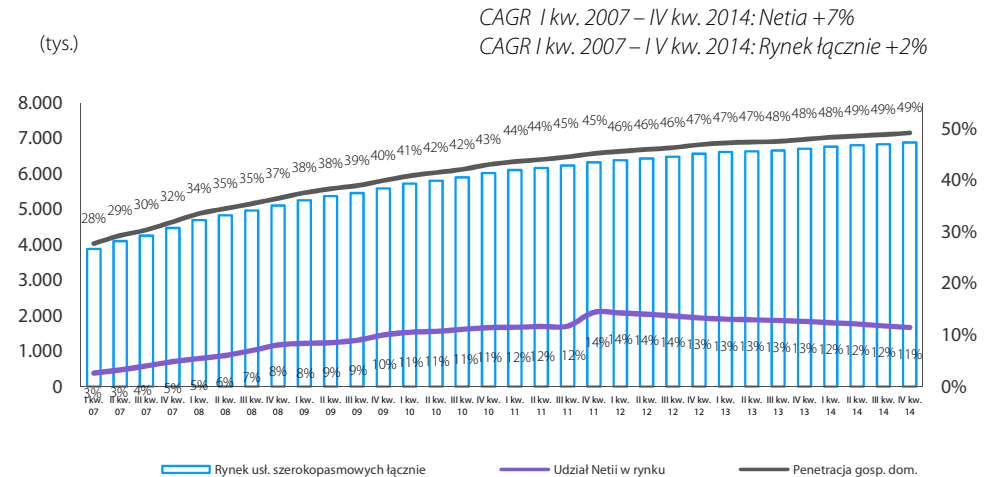
## Przychody, EBITDA i OpFCF



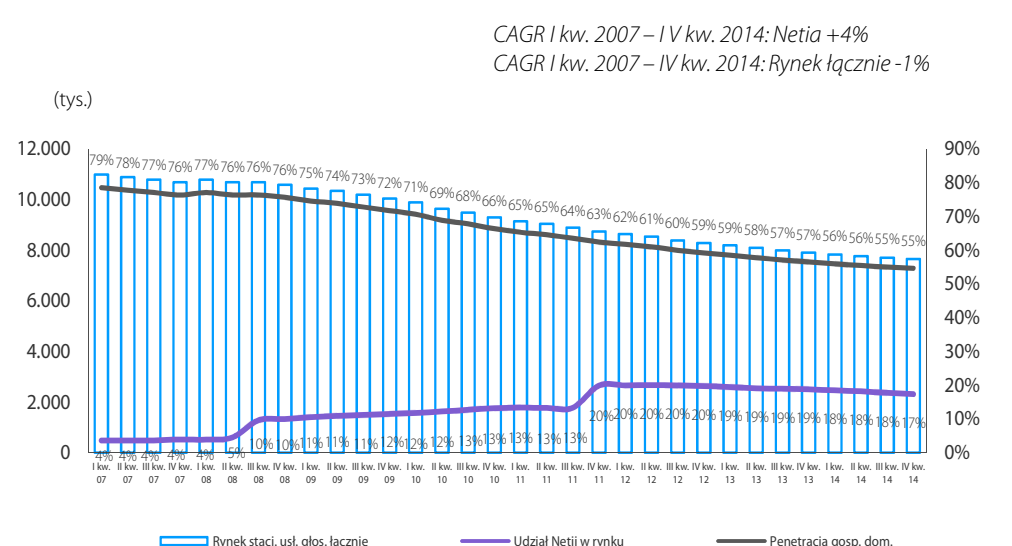
## Klienci usług szerokopasmowych i głosowych



## Udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych (kwartalny)



## Udział w rynku stacjonarnych usług głosowych (kwartalny)





# Wyniki finansowe i aktywa sieciowe

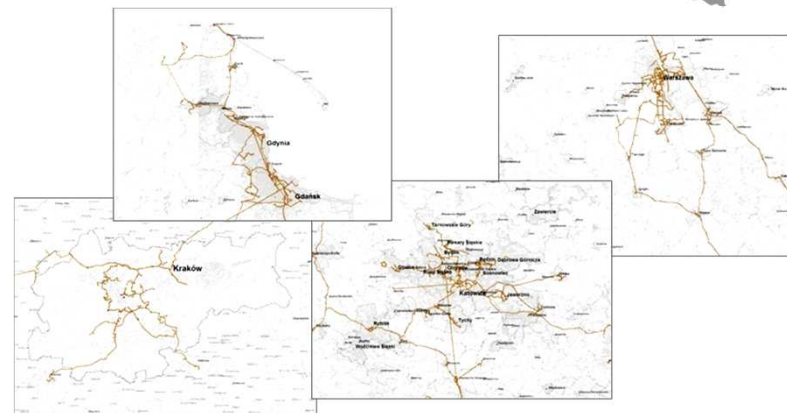
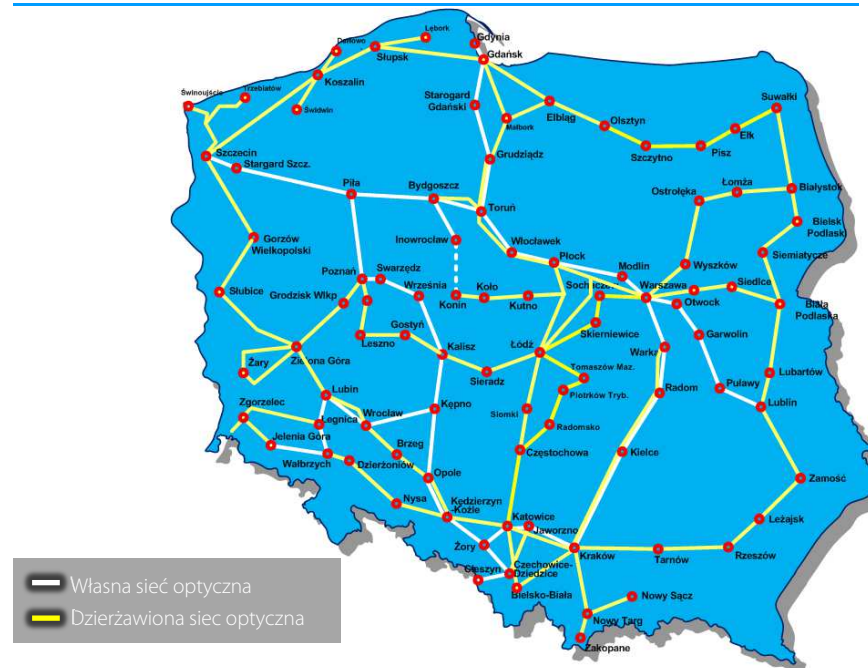
## Dynamicznie rosnące przedsiębiorstwo

PLN m	2007A	2008A	2009A	2010A	2011A <sup>1</sup>	2012A <sup>2</sup>	2013A	2014A
<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>1.876</b>	<b>1.674</b>
Zmiana (rdr%)	-2,8%	33,8%	34,3%	4,2%	3,2%	31,0%	-11,6%	-10,8%
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>171</b>	<b>171</b>	<b>304</b>	<b>359</b>	<b>408</b>	<b>591</b>	<b>551</b>	<b>493</b>
Marża (%)	20,4%	15,3%	20,2%	22,9%	25,2%	27,9%	29,4%	29,5%
<b>EBITDA</b>	<b>171</b>	<b>171</b>	<b>313</b>	<b>586</b>	<b>611</b>	<b>461</b>	<b>533</b>	581
Marża (%)	20,4%	15,3%	20,8%	37,3%	37,7%	21,7%	28,4%	34,7%
Skorygowane nakłady inwestycyjne <sup>3</sup>	244	248	246	200	244	257	240	221
<b>Skorygowany OpFCF</b>	<b>(73)</b>	<b>(77)</b>	<b>58</b>	<b>159</b>	<b>164</b>	<b>334</b>	<b>311</b>	<b>272</b>
Nakłady inwestycyjne na przejęcia	37	178	15,7	14,8	978	9	7	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	281	426	262	215	1.222	279	280	232
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)	(93)

## Aktywa poparte umiarkowanym poziomem zadłużenia

PLN m	2007A	2008A	2009A	2010A	2011A <sup>1</sup>	2012A <sup>2</sup>	2013A	2014A
<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>	<b>2.938</b>	<b>2.891</b>
Zobowiązania	343	355	316	271	1.053	937	733	648
Kapitał własny	1.728	1.928	2.025	2.297	2.500	2.296	2.205	2.242
Środki pieniężne netto	(37)	193	240	345	(539)	(408)	(291)	(93)
Dostępne linie kredytowe	208	375	295	-	-	81	250	-

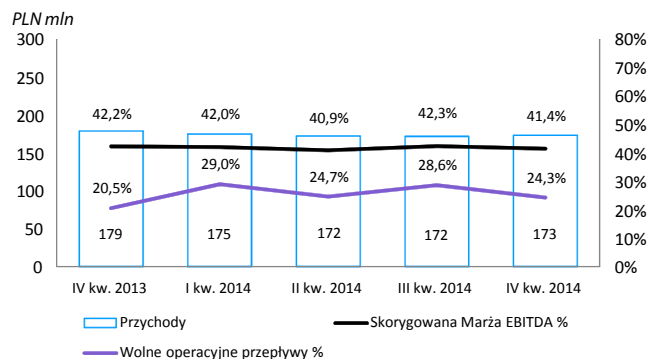
## Sieć szkieletowa Netii i sieci dostępowe w całym kraju



# Netia świadczy usługi klientom biznesowym oraz indywidualnym

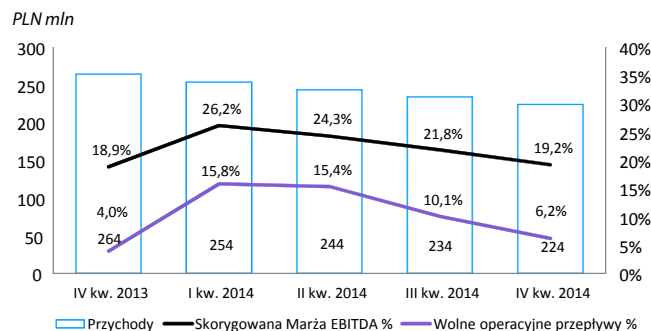


## B2B<sup>1</sup>



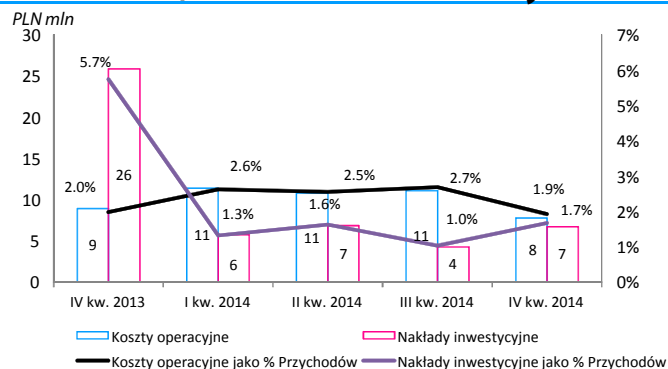
- **Przychody** wyniosły PLN 173 mln w IV kw. 2014 r. (+1% k-d-k oraz -3% r-d-r)
  - Ilość usług: 494 tys. (+0% k-d-k, +3% r-d-r)
  - Stabilizacja przychodów trzeci kwartał z rządu
- **Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł PLN 72 mln przy marży 41,4% w IV kw. 2014
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 30mln w IV kw. 2014 r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne** wyniosły PLN 42 mln

## B2C<sup>2</sup>



- **Przychody** wyniosły PLN 224 mln w IV kwartale 2014 r. (-4% k-d-k oraz -15% r-d-r)
  - Ilość usług: 1.776tys. (-3% k-d-k, -12% r-d-r)
  - Spadek ilości usług nadal koncentruje się w obrębie dostępu regulowanego (WLR, BSA, LLU)
- **Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł PLN 43 mln przy marży 19,2% w IV kwartale 2014
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 29 mln a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne** wyniosły PLN 14 mln

## Pozostałe (nizaalokowane koszty oraz Petrotel)



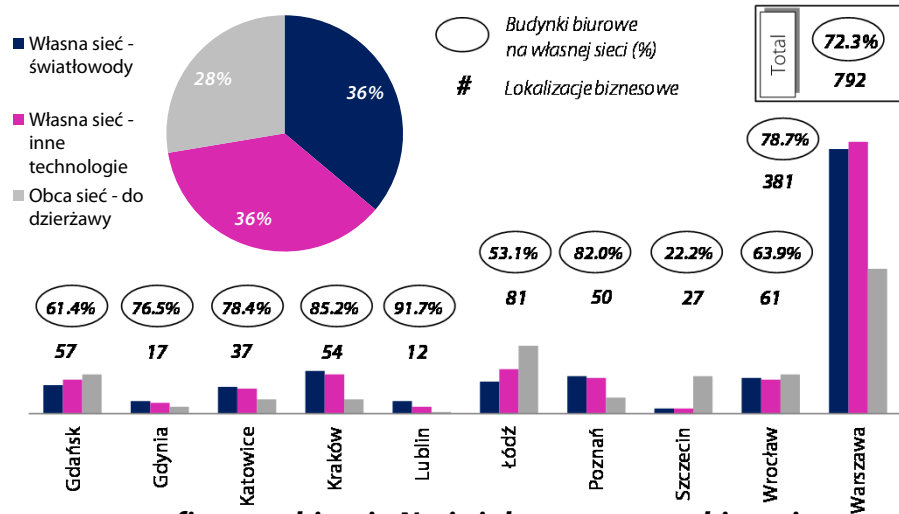
- Niezaalokowane koszty związane z funkcjami wsparcia pomniejszone o zysk EBITDA Petrotela
- Niezaalokowane nakłady inwestycyjne związane w IV kwartale 2014 r. głównie z kosztami integracji oraz spółką Petrotel
- Jako efekt Projektu N<sup>2</sup> zaalokowano większość kosztów oraz nakładów inwestycyjnych z tej kategorii do B2B lub B2C (dane porównawcze zostały przeliczone)

inwestor.netia.pl<sup>1</sup> Segment B2B zawiera podsegmenty klientów Biznesowych oraz Hurtowych  
<sup>2</sup> Segment B2C zawiera segmenty Klientów Indywidualnych oraz SOHO

# Wszechstronna oferta produktowa wykorzystuje zasięg sieci i potencjał sprzedaży w segmentach B2B i B2C



## Podłączone budynki biurowe w 10 największych polskich miastach <sup>1</sup>



## Renomowane firmy wybierają Netię jako partnera w biznesie

**Usługi Netii w sercu biznesowym Warszawy**

**Nie ma to jak zgrana komunikacja.**

**Telewizja Polska wybiera usługi Netii!**

**Raiffeisen Polbank wybiera usługi Netii!**

- ✓ **Telewizja Polska**
- ✓ **Raiffeisen Polbank**
- ✓ **Ghelamco Polska**
- ✓ **Generalna Dyrekcja Ochrony Środowiska**

inwestor.netia.pl

1 Z około 800 przeanalizowanych lokalizacji biznesowych  
2 Integracja infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster

## Potencjał NGA i telewizji w Netii

(tys. HP <sup>1</sup> )	31 grudnia, 2014			Uwzgl. trwające modernizacje <sup>2</sup>	
	HP <sup>1</sup>	NGA HP <sup>1</sup>	TV ready HP <sup>2</sup>	NGA HP	TV ready HP <sup>2</sup>
<b>Miedz</b>	1.682	897	1.138	897	1.138
<b>ETTH</b>	662	253	416	253	416
<b>PON</b>	176	176	176	176	176
<b>Razem CATV</b>	<b>2.520</b>	<b>1.326</b>	<b>1.730</b>	<b>1.326</b>	<b>1.730</b>
<b>Razem Proforma</b>	<b>2.966</b>	<b>1.706</b>	<b>2.110</b>	<b>1.726</b>	<b>2.130</b>
<b>% sumy HP na własnej sieci</b>		58%	71%	58%	72%
<b>LLU</b>	4.930	-	2.163	-	2.163
<b>Ogółem</b>	<b>7.896</b>	<b>1.706</b>	<b>4.273</b>	<b>1.726</b>	<b>4.293</b>

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

**Linear TV channels**

**IPTV**

**Adaptive IP**

**VOD & Internet services**

**Media Center**

**AUDIO & VIDEO**: YouTube, Tube, MEO, kinoplex, erowizja

**Newer**: Dipla, FILM BOX

**NEWS & SOCIAL MEDIA**: tvn, meteo, Gozostup, f, PloKok.pl

**USB & home network**

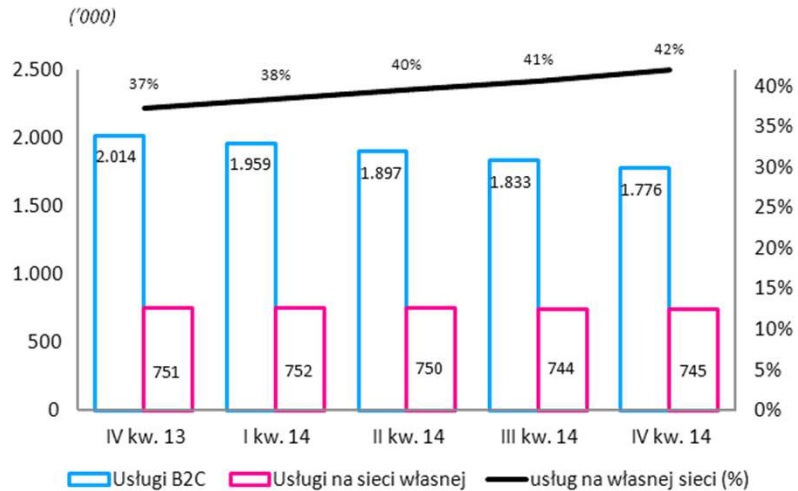
**PVR**

**WIFI**

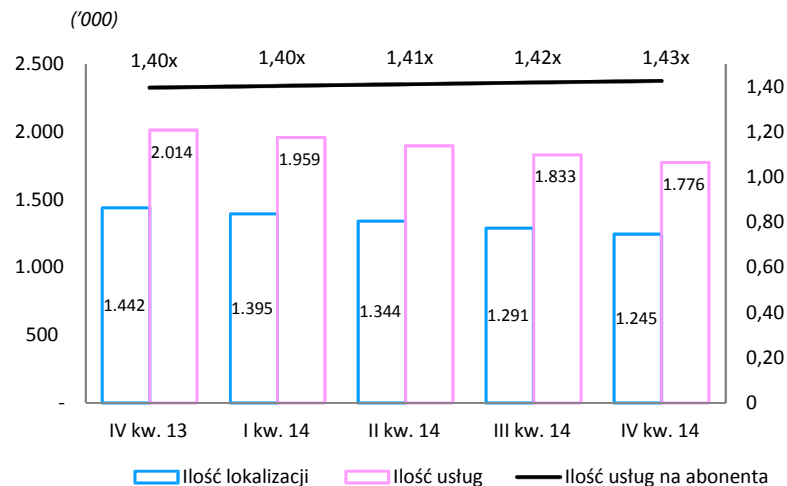
# Segment B2C w pigułce



## B2C – Łączna liczba usług



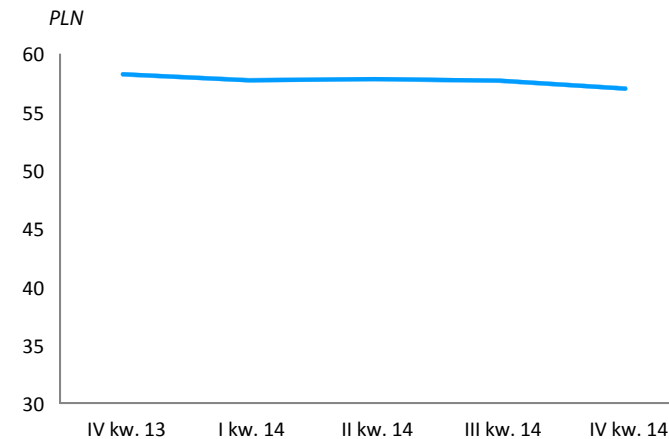
## Średnia ilość usług na Klienta



## Produkty i oferta

- Klienci obsługiwani na bazie własnej sieci Netii (sieci miedziane i ethernetowe) oraz w oparciu o dostęp regulowany (LLU, BSA, WLR)
- Koncentracja na usługach pakietowych: 3play (internet+głos+IPTV) dla klientów indywidualnych i 2pay (Internet+głos) dla małych firm
- 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)
- Rozwiązania dla małych firm (Unified Communications, chmura osobista, P2P)

## Średnie ARPU na Klienta

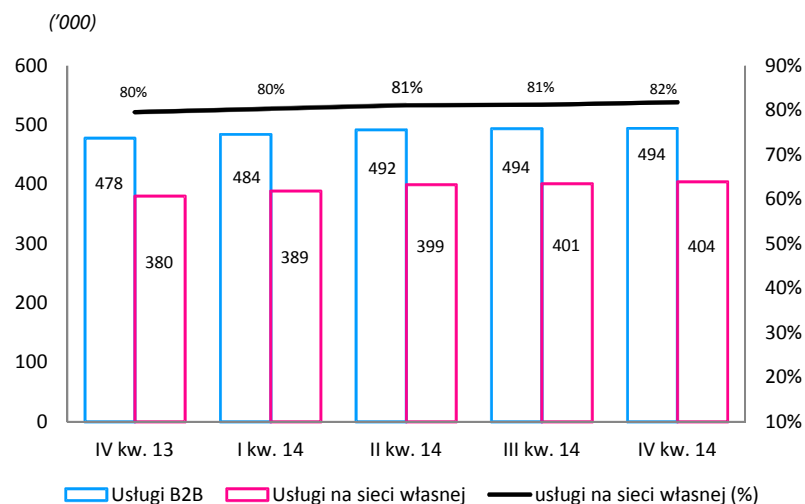


# Segment B2B w pigułce

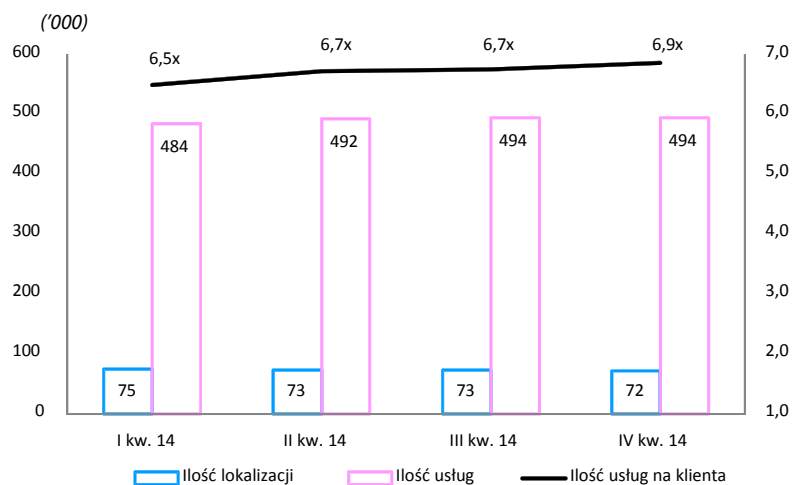


NETIA

## B2B – Łączna liczba usług



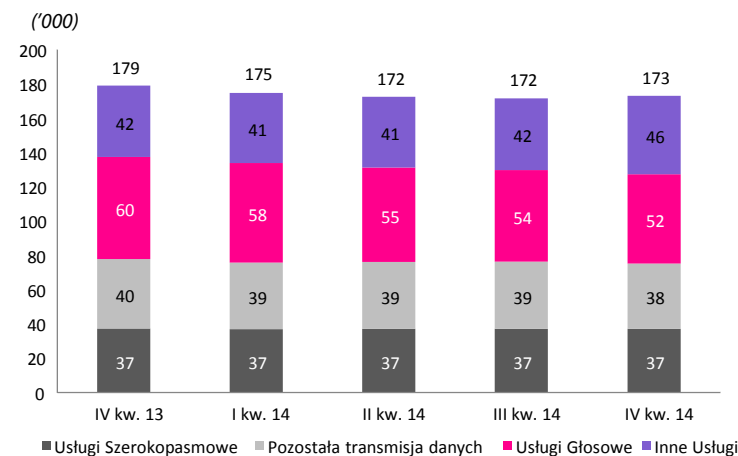
## Średnia ilość usług na Klienta<sup>1</sup>



## Produkty i oferta

- 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)
- Oportunistyczne umowy hurtowe dzięki własnej sieci szkieletowej i światłowodowych sieciach metropolitalnych w największych miastach
- Dedykowane usługi dla dostawców internetu (ISP)

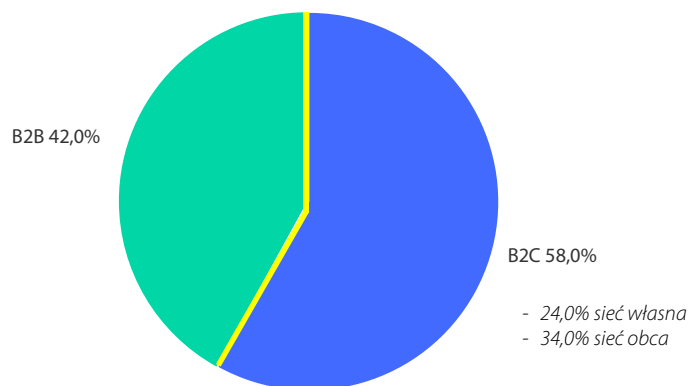
## Przychody w podziale na usługi



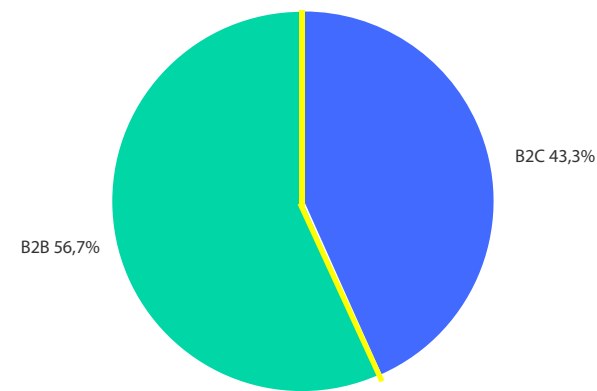
# Siła segmentu B2B bilansuje obecną presję w segmencie B2C



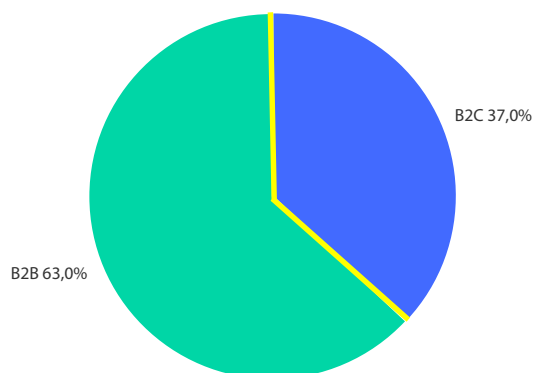
## Podział przychodów w 2014 r.<sup>1,2</sup>



## Podział Skorygowanego zysku EBITDA w 2014 r.<sup>1,2</sup>



## Podział wolnych operacyjnych przepływów Pieniężnych w 2014 r.<sup>1,2</sup>



## Komentarz

- Segment B2B (klienci biznesowi i rynek hurtowy) odpowiada za 42,0% przychodów, lecz stanowi aż 56,7% Skorygowanego zysku EBITDA oraz 63,0% 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



# 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
  - Sieć IP dla pozostałych usług
- 6 central VoIP, 28 central PSTN
- Różnorodna sieć dostępową : FTTH, FTTB, ETTH, FITL, VDSL, ADSL
- 5 centrów kolokacyjnych (klasy Tier III)
- Międzynarodowy punkt styku w Cieszynie (połączenie do Pragi i Frankfurtu)

## Dostęp regulowany

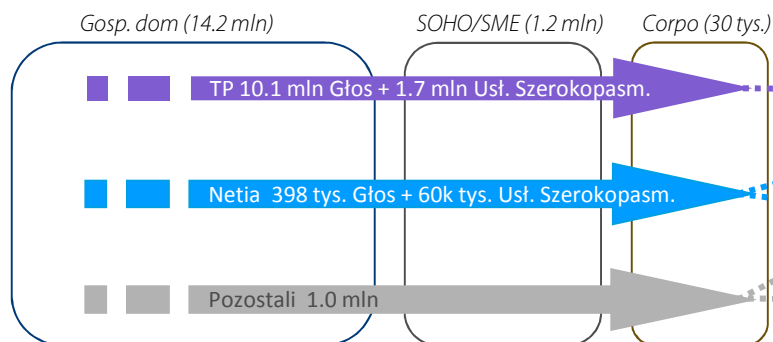
### Model LLU oferuje szerokie możliwości

- 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)

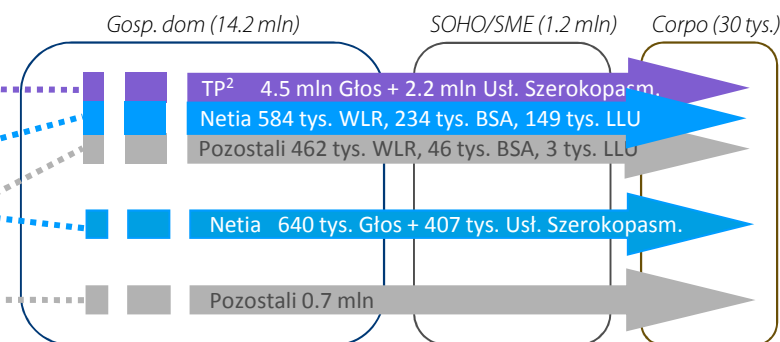
### Strategia dla modelu usług hurtowych BSA/WLR

- 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

## Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi



## Dostęp w IV kw. 2014 r. po zmianach regulacyjnych



### Rynek dostępny dla Netii obecnie:

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

- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet

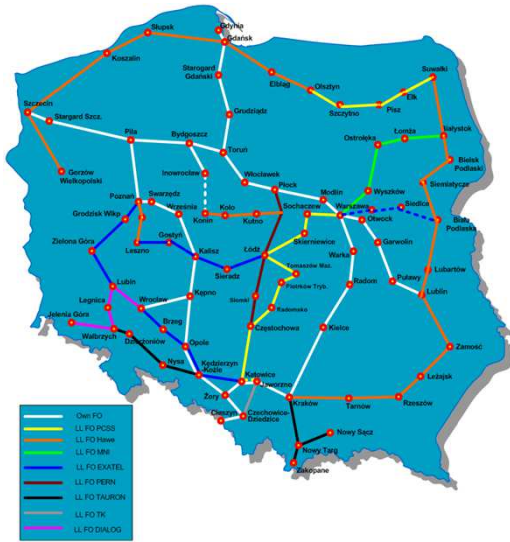
inwestor.netia.pl

<sup>1</sup> Porównanie w oparciu o porównywalną standardową umowę dla usług 2play, wyłącznie dla potrzeb ilustracji  
<sup>2</sup> Linie TP na rynku detalicznym (bez dostępu hurtowego dla operatorów alternatywnych) Źródło: Netia, TP, UKE, komunikaty prasowe

Źródło: Netia

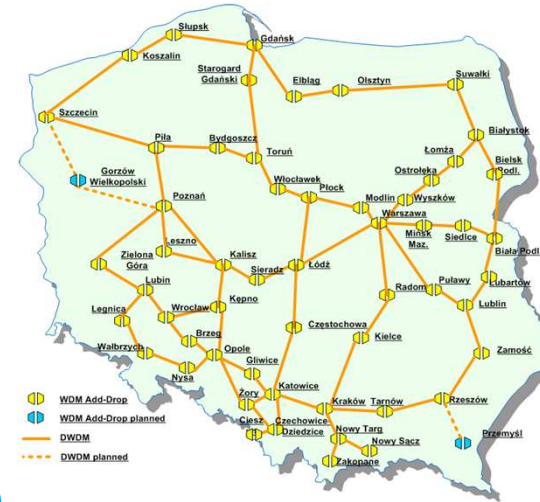
# Wsparcie infrastrukturalne dla dywizji B2C i B2B

Światłowodowa sieć szkieletowa



- Światłowodowa sieć szkieletowa o długości ok. 3.580 km+ 7.400 km dzierżawione
- 13.500 km własnych sieci miejskich
- Miejska infrastruktura światłowodowa w 48 największych miastach
- Około 13 tys. km sieci miedzianej

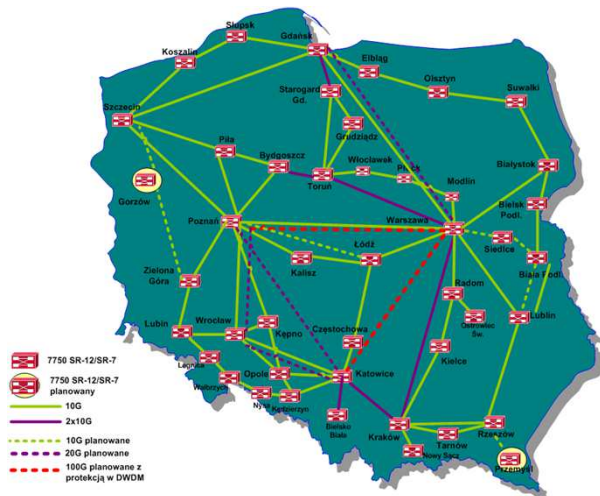
DWDM sieć szkieletowa



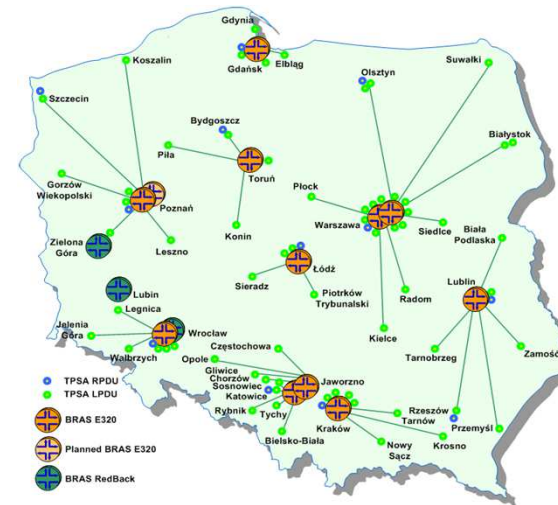
- Ponad 140 lokalizacji C/DWDM w największych miastach
- Sieć SDH zbudowana głównie w oparciu o systemy Alcatel (a także Huawei i Lucent) (2.000+ węzłów SDH STM-6 i STM-64)

Synergistyczne podejście

Carrier Ethernet i Metro Ethernet



- 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)



- Różnorodna sieć dostępową : FTTH, FTTB, ETTH, FITL, VDSL, ADSL. Ruch agregowany w routerach BRAS, min. Juniper i RedBack.



# Ukierunkowana na przedsiębiorczość kultura organizacyjna wspiera nasze Biznes Unity



NETIA

	Platformy IT	Organizacja	Kultura organizacyjna	Wartości
B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>Platformy IT są ukierunkowane na Klienta</li> <li>Platformy są ukierunkowane na Produkty i Usługi</li> <li>Wysoki stopień wykorzystania mechanizmów autokonfiguracji</li> <li>Wysoki poziom konfigurowalności</li> <li>Wsparcie dla wskaźnika time-to-market</li> <li>Dedykowane narzędzia zarządzania zasobami ludzkim (SAP, Janus, Flow)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zatrudnienie: wystandaryzowane metody rekrutacji (profesjonalna metodologia, selekcja ukierunkowana, assessment center, testy), wykwalifikowani rekruterzy wewnętrzni, szkolenia wstępne (induction)</li> <li>Zarządzanie przez cele: MBO i ocena efektywności dla wszystkich pracowników, jasne role, opisy stanowisk</li> <li>Szkolenia i Rozwój: ocena kompetencji i plany rozwoju dla każdego pracownika, polityka szkoleniowa</li> <li>Wynagrodzenia i Benefity: zdefiniowana polityka wynagrodzeń oparta o wycenę rynkową, wycena stanowisk, zarządzanie benefitami, plan premiowania akcjami</li> <li>Partnerskie relacje ze związkami zawodowymi</li> <li>Netia wielokrotnie wyróżniana tytułem Top Employers in Poland</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zwinność: zespół otwarty na zmiany</li> <li>Stała koncentracja na komunikacji wewnętrznej, różne media i formy komunikacji, horyzontalne i wertykalne kanały komunikacji</li> <li>Budowanie kultury organizacyjnej w oparciu o wartości (warsztaty, szkolenia, zasady zachowania)</li> <li>Nacisk na zaangażowanie pracowników (badania opinii pracowników, inicjatywy następcze, przekazanie pełnomocnictwa)</li> <li>Bezpośredniość: zwracamy się do siebie po imieniu</li> <li>Otwarta aranżacja powierzchni biurowej sprzyja efektywnemu przepływowi informacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Zaufanie</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Szanujemy siebie nawzajem i swoją pracę, komunikujemy się w sposób otwarty, dotrzynamy słowa</li> <li>Działamy w dobrej wierze i ufamy w dobre intencje pracowników</li> <li>Dzielimy się wiedzą i doświadczeniem, dba my o swój rozwój i pomagamy rozwijając się innym</li> </ol> </li> <li><b>Śmiałość</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Nie spoczywamy na laurach, osiągnięte sukcesy motywują nas do poszukiwania nowych możliwości, sięgania po więcej</li> <li>Myślimy niestandardowo, jesteśmy gotowi do podejmowania ryzyka, otwarci na nowe pomysły i odważnie wcielamy je w życie</li> <li>Jesteśmy zdeterminowani. By osiągnąć cel, nie poddajemy się</li> </ol> </li> <li><b>Doskonałość</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Dążymy do doskonałości, jesteśmy wzorem do naśladowania</li> <li>Zachwycamy Klientów prostotą i intuicyjnością rozwiązań</li> <li>Traktujemy popełniane błędy jako możliwość samodoskonalenia i rozwoju</li> </ol> </li> <li><b>Duma</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Tworzymy naszą firmę i jesteśmy jej ambasadorami</li> <li>Pracujemy tak, byśmy mogli się czuć dumni ze swojej pracy</li> <li>Celebруем wspólne sukcesy, dostrzegając wkład każdego z nas</li> </ol> </li> </ul>
B2C				

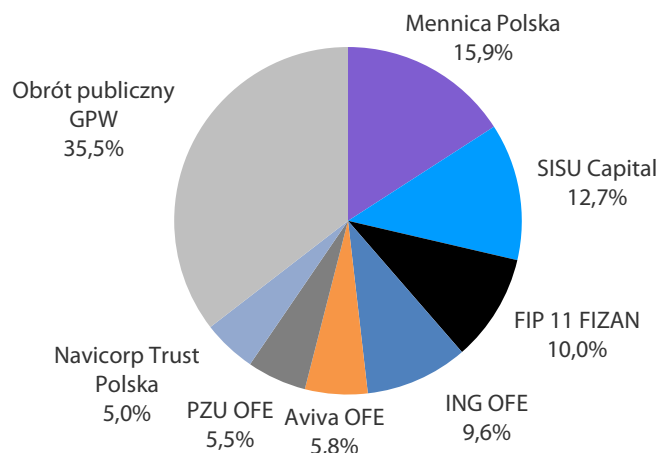


# Akcjonariat i kurs akcji Netii



NETIA

## Struktura akcjonariatu<sup>1</sup>

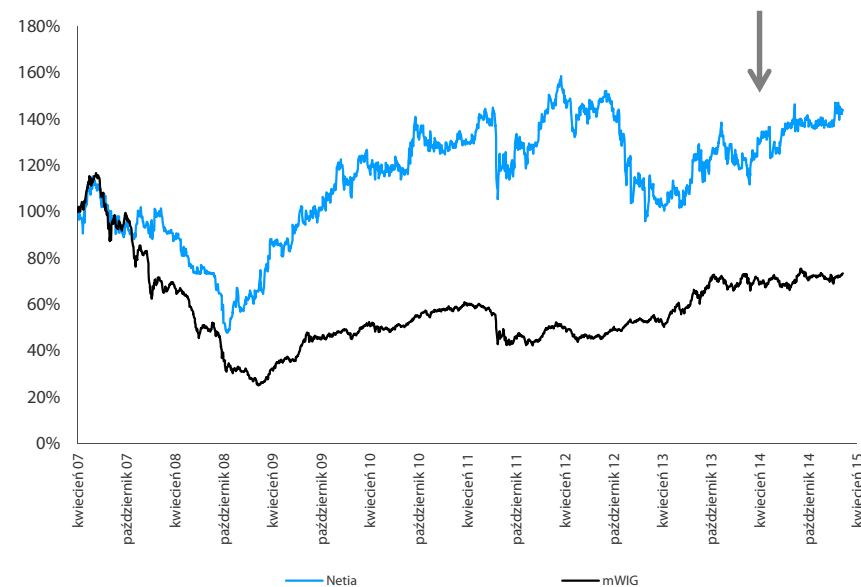


Ostatnia zmiana w akcjonariacie: dnia 14 listopada 2014 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji (mln)	% Kapitału	% Głosów
Mennica Polska	55,3	15,88%	15,88%
SISU Capital	44,3	12,74%	12,74%
FIP 11 FIZAN	34,9	10,02%	10,02%
ING OFE	33,3	9,56%	9,56%
Aviva OFE	20,2	5,82%	5,82%
PZU OFE	19,3	5,53%	5,53%
Navicorp Trust Polska	17,4	5,00%	5,00%
Obrót publiczny GPW	123,4	35,46%	35,46%
<b>Łącznie</b>	<b>348,1</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

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

Notowanie bez prawa do dywidendy (42 grosze za akcję)



	PLN mln	EUR mln
<b>Wartość firmy (na dzień 23.02.2015)</b>	<b>2.094,7</b>	<b>501,6</b>
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 23.02.2015)	2.001,5	479,3
Zadłużenie bankowe wraz z odsetkami (na dzień 31.12.2015)	300,5	72,0
Środki pieniężne netto (na dzień 31.12.2015)	207,3	49,6
Akcje w obrocie (mln)	348,1	389,3
Cena akcji (średni kurs 3-mies. na dzień 23.02.2015) (PLN)	5,75	1,38
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 23.02.2015 narastająco z trans. pakiet.)	203	203
<i>Kurs PLN/EUR z dnia 24.02.2015</i>	<i>4,1763</i>	

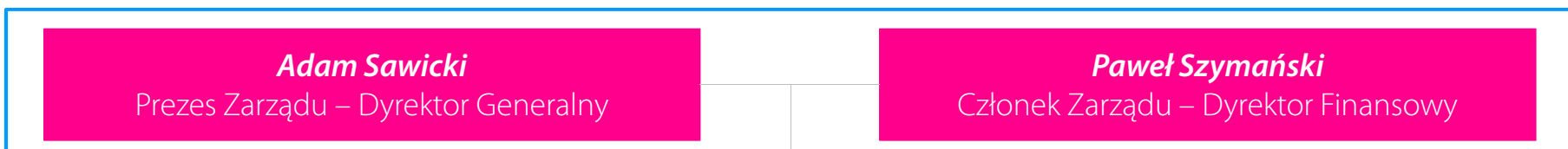
*Źródło: Netia*

# Zespół zarządzający



NETIA

## Zarząd



## Zespół Zarządzający



**Adam Sawicki**, lat 43, dołączył do Netii w czerwcu 2014. W okresie bezpośrednio poprzedzającym powołanie na stanowisko Prezesa Zarządu Netii prowadził niezależną działalność doradcą. W 2012 roku powołany do zarządu KGHM Polska Miedź S.A. na stanowisko wiceprezesa zarządu ds. korporacyjnych. W latach 2011 – 2012 pełnił funkcję Prezesa Zarządu Ruch Internet. W latach 2008 – 2011 kierował GTS Central Europe Group, tworząc jednego operatora telekomunikacyjnego z 5 niezależnych podmiotów działających w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Karierę zawodową rozpoczął w 1996 roku w Telia Swedtel w Sztokholmie. Przez kolejnych kilkanaście lat pracował na wysokich stanowiskach kierowniczych w różnych spółkach grupy Telia (następnie TeliaSonera. W tym czasie uczestniczył w licznych projektach, m.in. strategicznej transformacji operatorów, zarówno na rynku klientów biznesowych (B2B), jak i klientów indywidualnych (B2C). Absolwent ekonomii i zarządzania Uniwersytetu Sztokholmskiego. Ukończył także Program dla Dyrektorów Generalnych na Harvard Business School. W dniu 30 stycznia 2015 r. Adam Sawicki złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska ze skutkiem na koniec dnia 31 lipca 2015 r.



**Paweł Szymański**, lat 42, dołączył do Netii we wrześniu 2014. Doświadczony CEO oraz CFO w największych krajowych i regionalnych koncernach. Profesjonalista z dużym doświadczeniem w obszarze finansów. Kompetencje menadżerskie łączy z głęboką wiedzą na temat globalnych rynków finansowych zdobytą podczas pracy w największych bankach inwestycyjnych zarówno w Warszawie jak i Londynie. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, w latach 1997-2003 swoją karierę rozwijał w londyńskim City, pracując dla Schrodgers oraz Citigroup. W 2003 r. został prezesem zarządu Domu Maklerskiego Banku Handlowego. W latach 2004-2007 roku kierował pionem finansowym PKN Orlen. W latach 2007-2008 r., odpowiadał za finanse CTL Logistics. Od 2010 r. do 2013 r. był aktywnie zaangażowany w reorganizację RUCH, początkowo jako Wiceprezes ds. Finansowych, a w latach 2012-2013 – jako Prezes Zarządu. Przed rozpoczęciem współpracy z Netią pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu Marvipol S.A., odpowiedzialnego za pion finansowy (CFO).

DOZENUEMY

NETIA