

Wiodący operator telekomunikacyjny w Polsce

Listopad 2014

N E T I A

Zastrzeżenie



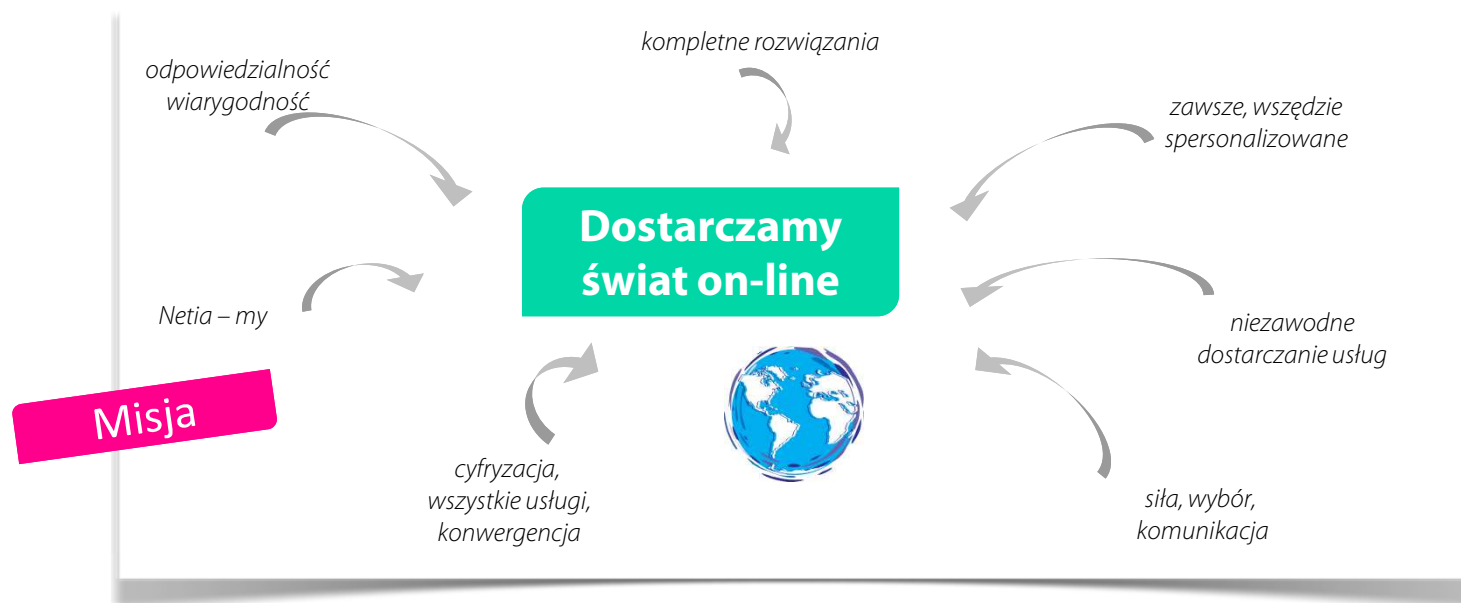
N E T I A

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.

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



NETIA

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 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 0,56x Skorygowany zysk EBITDA prognozowany na 2014 r.¹
- Polityka dystrybucji środków na rzecz akcjonariuszy zakłada wypłatę 0,42 PLN za akcję (7,4% stopa zwrotu)² 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 tę samą infrastrukturę technologiczną i funkcje wsparcia
- 2,4 mln usług, w tym 1.372 tys. stacjonarnych usług głosowych i 806 tys. stacjonarnych usług szerokopasmowych na koniec III kw. 2014 r.
- 11,8% udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych i 17,8% udział w rynku stacjonarnych usług głosowych
- 134 tys. usług TV, 49 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	2013	Zmiana
RGU – stacjonarne usługi głosowe	~398 tys.	~1,451 tys.	3,6x
RGU – usługi szerokopasmowe	~60 tys.	~837 tys.	14,0x
Przychody	862 mln PLN	1,876 mln PLN	+ 118%
Skorygowana EBITDA	221 mln PLN	551 mln PLN	+ 149%
Marża Skorygowanej EBITDA	25,7%	29,4%	+ 3,7 pp
Skorygowany OpFCF	48 mln PLN	311 mln PLN	6,5x
Świadomość marki	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



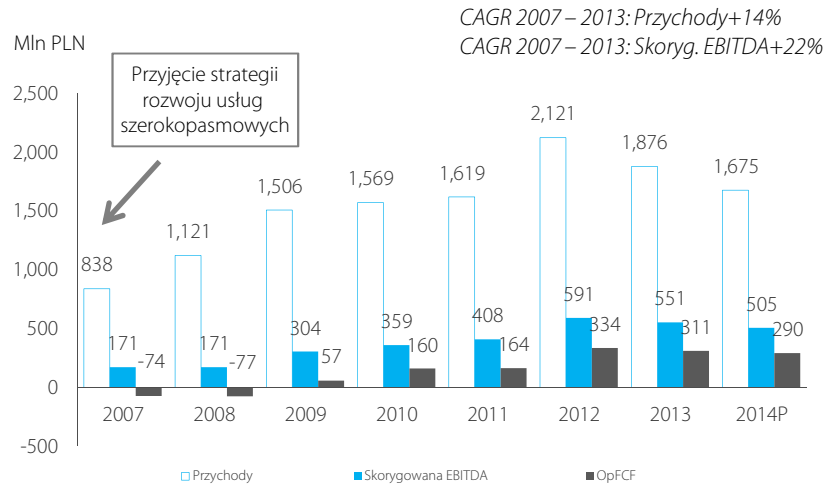
Główne inicjatywy i projekty w ostatnich 6 latach

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 synergie 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 	

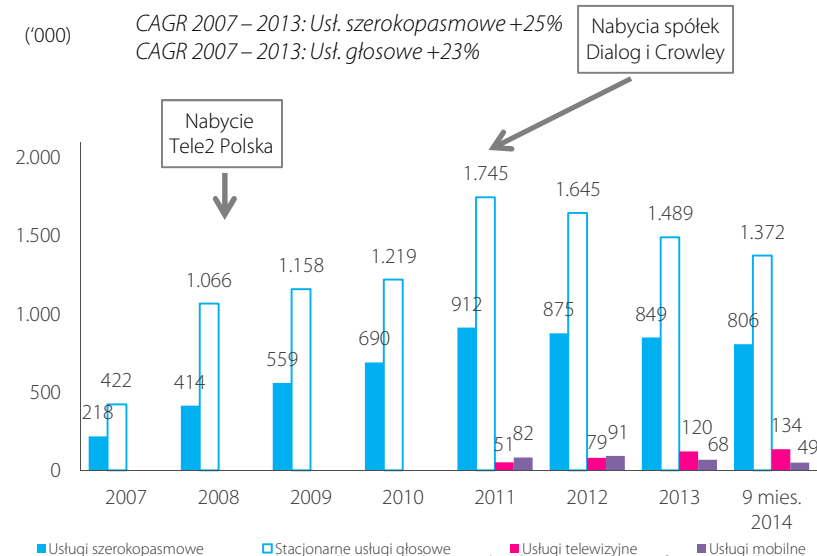
Baza klientów i udziały w rynku



Przychody, EBITDA i OpFCF



Klienci usług szerokopasmowych i głosowych

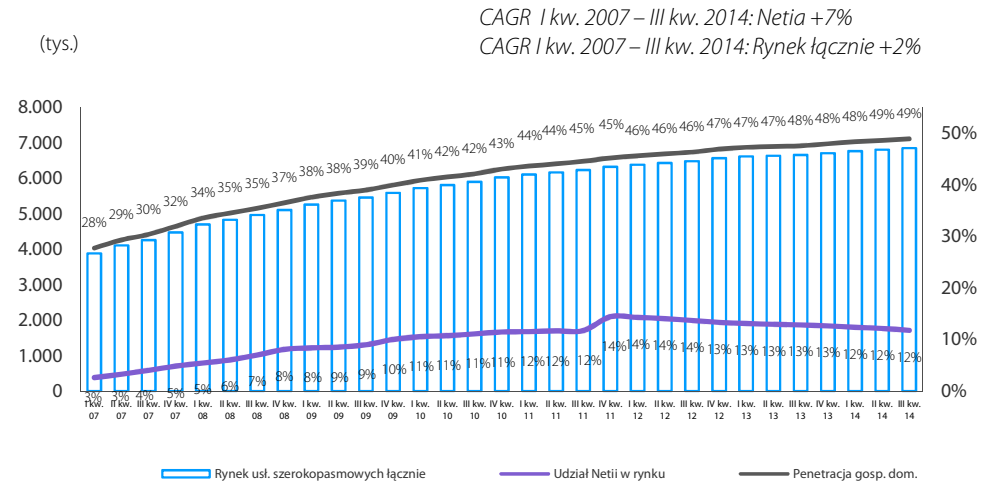


investor.netia.pl

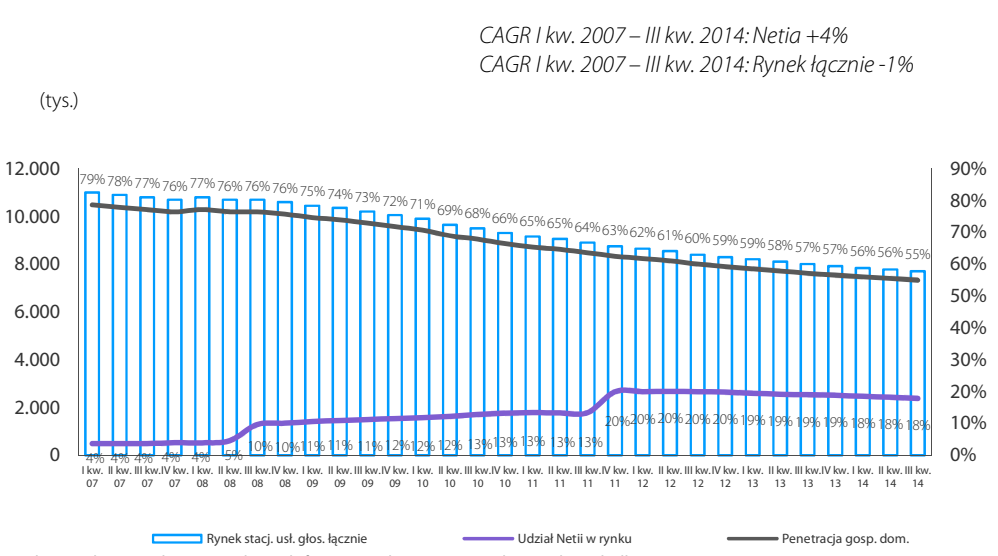
Nota: Wyłącznie dla potrzeb ilustracji, bardziej szczegółowe informacje i odnośniki można znaleźć w okresowych sprawozdaniach finansowych Grupy Netia i komunikatach dla inwestorów

1 Skorygowany OpFCF nie uwzględnia akwizycji i jednorazowych nakładów związanych z integracją w ramach Nowej Netii

Udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych (kwartalny)



Udział w rynku stacjonarnych usług głosowych (kwartalny)



Wyniki finansowe i aktywa sieciowe

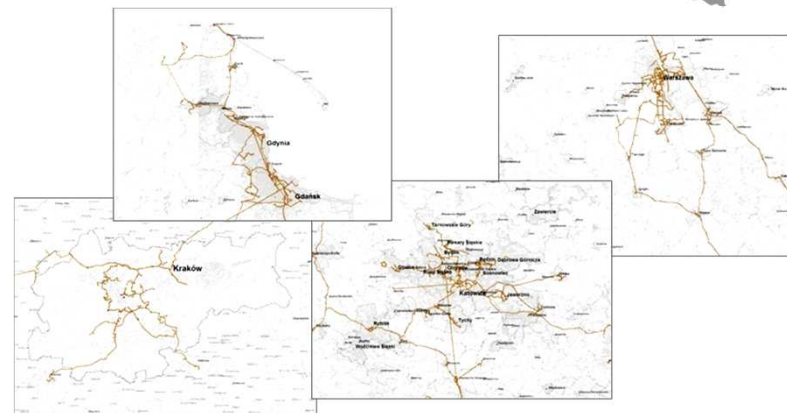
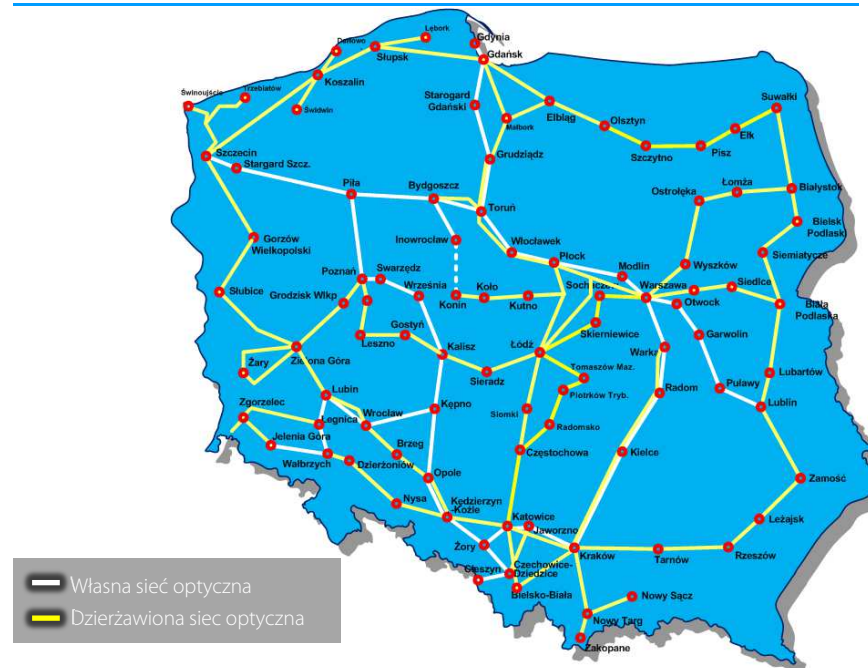
Dynamicznie rosnące przedsiębiorstwo

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	1,675
Zmiana (rdr%)	-2.8%	33.8%	34.3%	4.2%	3.2%	31.0%	-11.6%	-10.7%
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%	30.1%
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	215
Skorygowany OpFCF	(73)	(77)	58	159	164	334	311	290
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	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

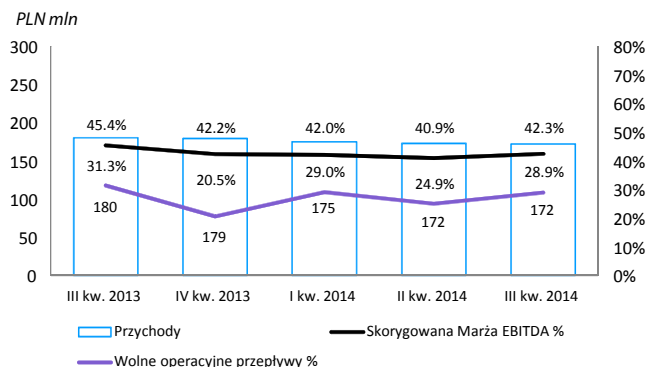
Sieć szkieletowa Netii i sieci dostępowe w całym kraju



Netia świadczy usługi klientom biznesowym oraz indywidualnym

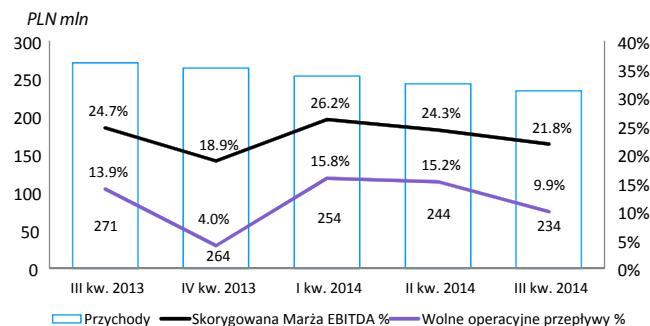


B2B^{1,3}



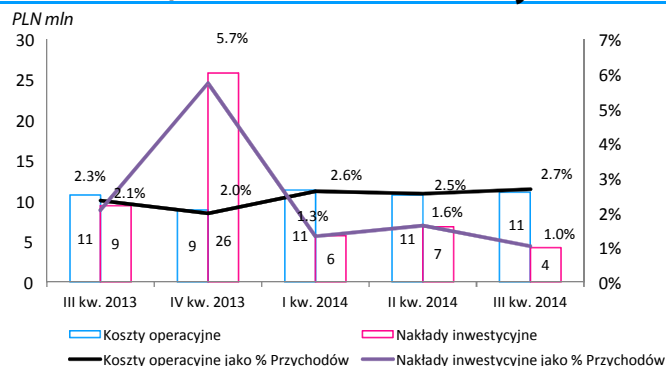
- Przychody** wyniosły PLN 172 mln w III kw. 2014 r. (-0% k-d-k oraz -5% r-d-r)
 - Ilość usług: 494 tys. (+0% k-d-k, +5% r-d-r)
 - ARPU z usług głosowych pod presją i niższe przychody z tranzytu ruchu po obniżce stawek MTR
- Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł PLN 73 mln przy marży 42,3% w III kw. 2014
- Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 23mln w III kw. 2014 r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne** wyniosły PLN 50 mln

B2C^{2,3}



- Przychody** wyniosły PLN 234 mln w III kwartale 2014 r. (-4% k-d-k oraz -14% r-d-r)
 - Ilość usług: 1.833tys. (-3% k-d-k, -11% r-d-r)
 - Dalszy wzrost w obszarze telewizji (o 20% r-d-r oraz 4% k-d-k)
- Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł PLN 51 mln przy marży 21,8% w III kwartale 2014
- Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 28 mln a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne** wyniosły PLN 23 mln

Pozostałe (nizaalokowane koszty oraz Petrotel)³



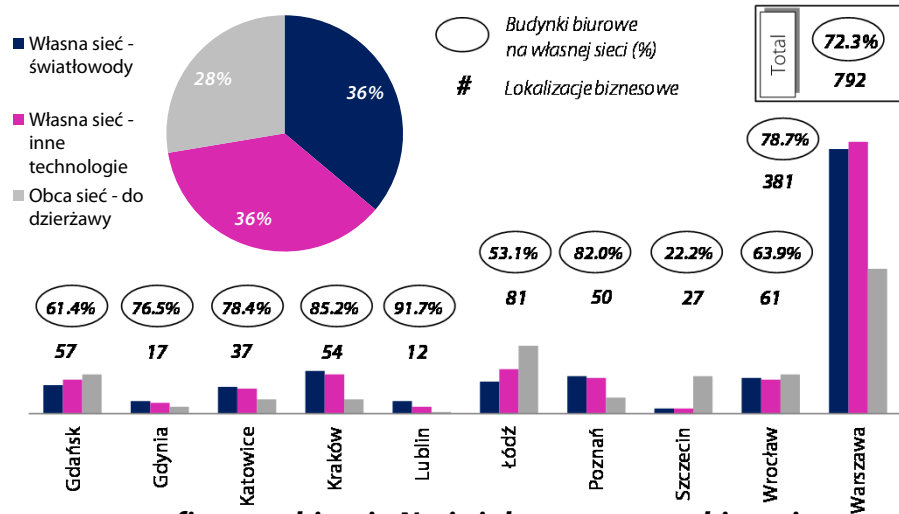
- Niezaalokowane koszty związane z funkcjami wsparcia (Finanse, IT, HR, Zarząd, Rada Nadzorcza, itd), pomniejszone o zysk EBITDA Petrotela
- Niezaalokowane nakłady inwestycyjne związane w III kwartale 2014 r. głównie z kosztami integracji oraz spółką Petrotel
- Jako efekt Projektu N² zaalokowano większość kosztów oraz nakładów inwestycyjnych z tej kategorii do B2B lub B2C (dane porównawcze zostały przeliczone)

inwestor.netia.pl¹ Segment B2B zawiera podsegmenty klientów Biznesowych oraz Hurtowych 2 Segment B2C zawiera segmenty Klientów Indywidualnych oraz SOHO
³ Część kosztów operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych z segmentu Pozostałe została zaalokowana do segmentów B2B oraz B2C (dane porównawcze zostały przeliczone)
 Nota: z wyłączeniem Petrotela oraz segmentu niezaalokowanych kosztów

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



Podłączone budynki biurowe w 10 największych polskich miastach ¹



Renomowane firmy wybierają Netię jako partnera w biznesie

Usługi Netii w sercu biznesowym Warszawy

Netia posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie. Własna sieć światłowodowa Netii jest najdłuższą siecią światłowodową w Warszawie, ma największą przepływność i najmniejszą opóźnienie. Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie. Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie.

Nie ma to jak zgrana komunikacja.

Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie. Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie.

Telewizja Polska wybiera usługi Netii!

Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie. Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie.

Raiffeisen Polbank wybiera usługi Netii!

Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie. Netia jest jedynym operatorem sieci światłowodowej w Warszawie, który posiada 100% kontrolę nad siecią światłowodową w Warszawie.

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)	30 września, 2014			Uwzgl. trwające modernizacje ²	
	HP	NGA HP	TV ready HP	NGA HP	TV ready HP
Miedz	1.682	897	1.138	897	1.138
ETTH	659	250	413	251	414
PON	167	167	167	167	167
Razem	2.509	1.314	1.718	1.315	1.720
CATV	446	270	270	400	400
Razem Proforma	2.955	1.584	1.988	1.715	2.120
% sumy HP na własnej sieci		54%	67%	58%	72%
LLU	4.930	-	2.163	-	2.163
Ogółem	7.885	1.584	4.151	1.715	4,283

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

VOD & Internet services

Media Center

AUDIO & VIDEO

Newer

NEWS & SOCIAL MEDIA

USB & home network

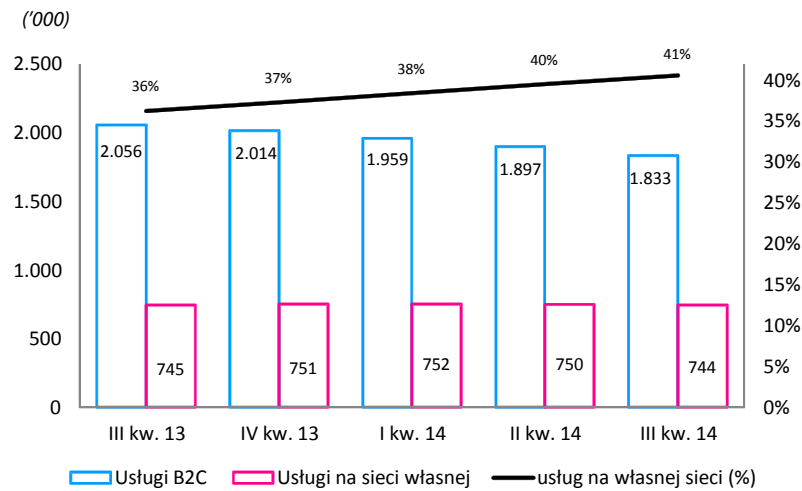
PVR

WIFI

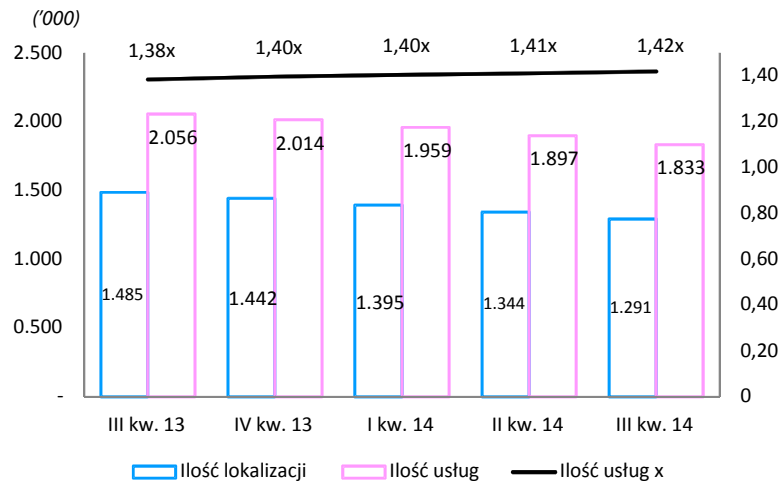
Segment B2C w pigułce



B2C – Łączna liczba usług



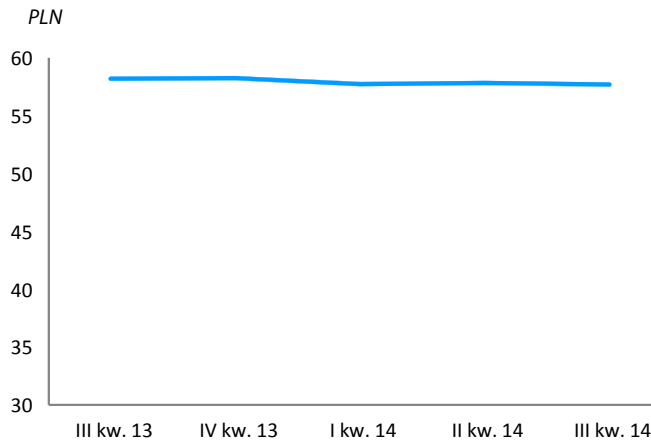
Średnia ilość usług na Klienta



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 – dekoder 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)

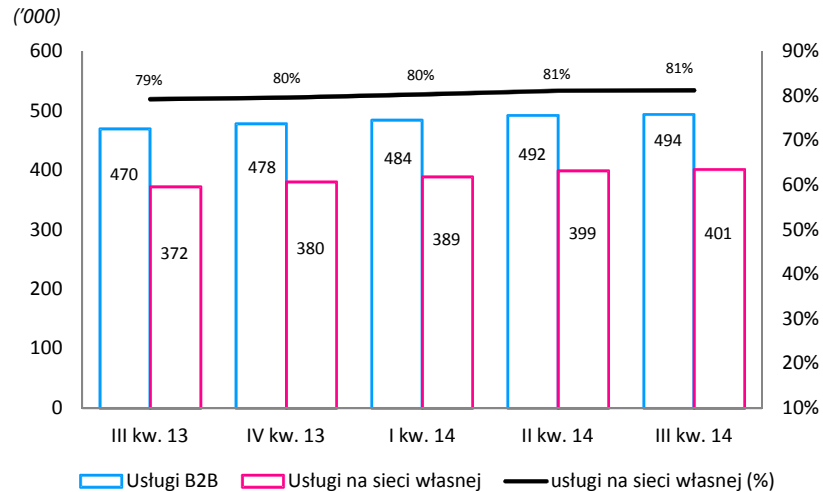
Średnie ARPU na Klienta



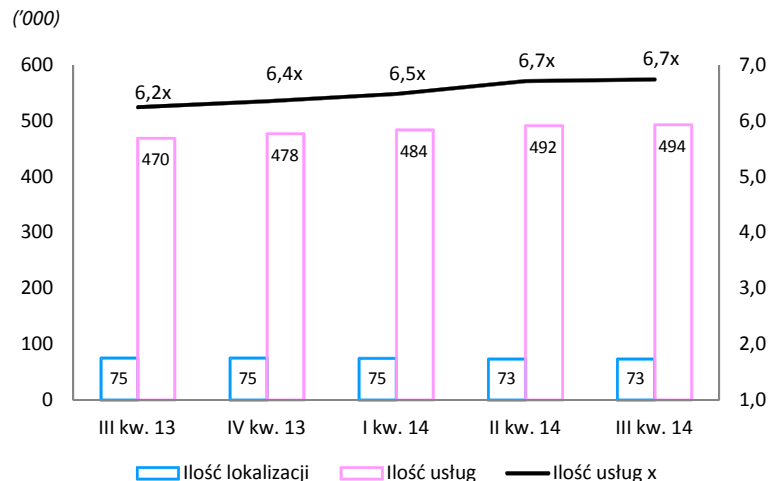
Segment B2B w pigułce



B2B – Łączna liczba usług



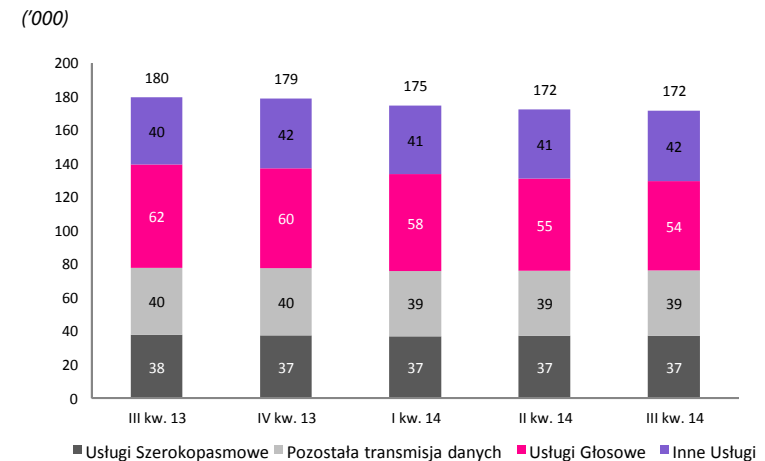
Średnia ilość usług na Klienta¹



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)

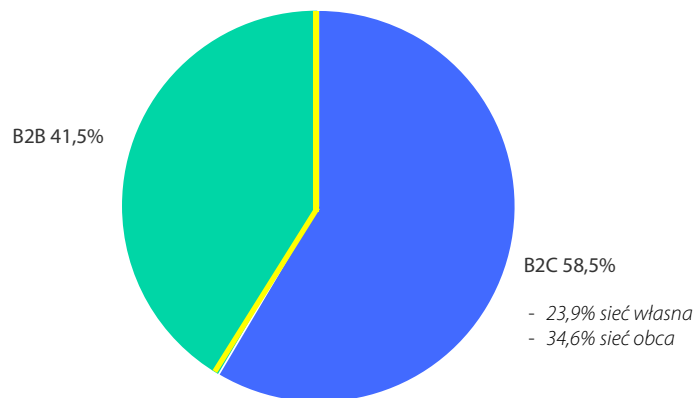
Przychody w podziale na usługi



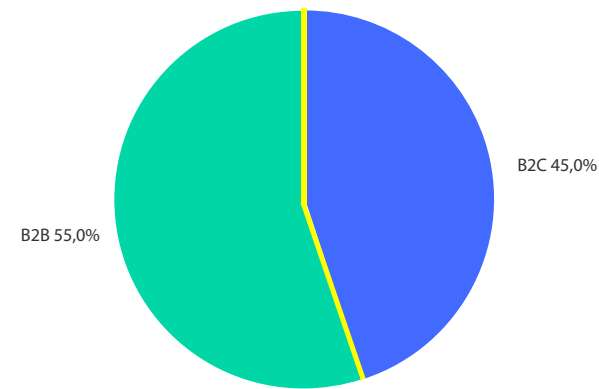
Siła segmentu B2B bilansuje obecną presję w segmencie B2C



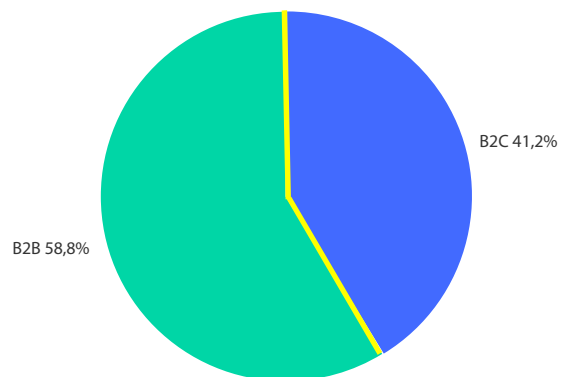
Podział przychodów w I-III kw. 2014 r.^{1,2}



Podział Skorygowanego zysku EBITDA w I-III kw. 2014 r.^{1,2}



Podział wolnych operacyjnych przepływów Pieniężnych w I-III kw. 2014 r.^{1,2}



Komentarz

- Segment B2B (klienci biznesowi i rynek hurtowy) odpowiada za 41,5% przychodów, lecz stanowi aż 55,0% Skorygowanego zysku EBITDA oraz 58,8% 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

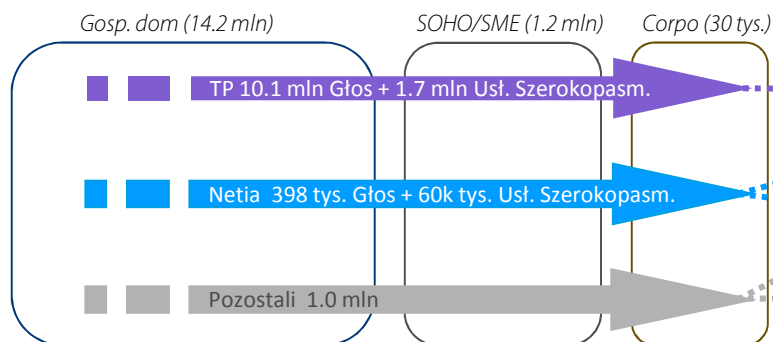
Model LLU oferuje szerokie możliwości

- Netia pobiera od klienta 2 Play za usługę głosową z Internetem 4 Mb/s ~61 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)

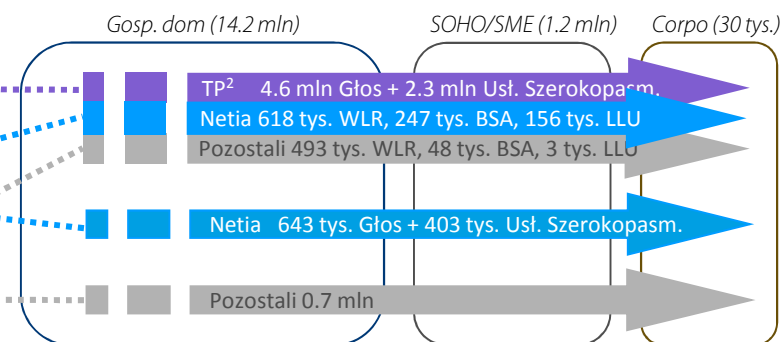
Strategia dla modelu usług hurtowych BSA/WLR

- 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

Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi



Dostęp w II 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

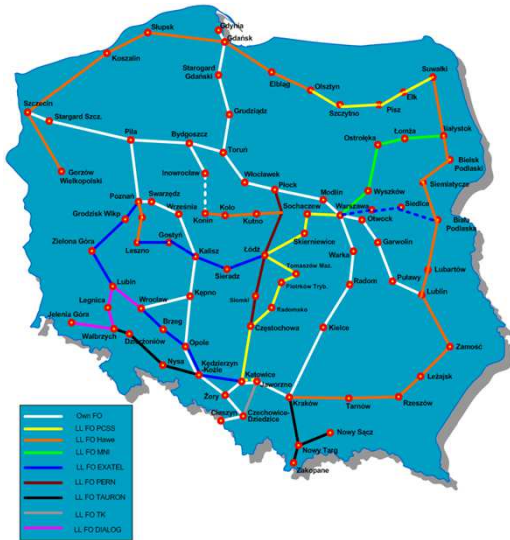
inwestor.netia.pl

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

Źródło: Netia

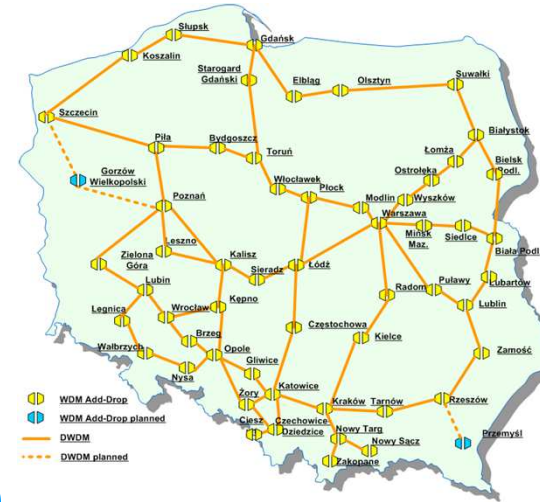
Wsparcie infrastrukturalne dla dywizji B2C i B2B

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



Pełnoroczna prognoza na 2014 r.

Przychody (PLN mln)	1.675
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	505
Marża skorygowanego zysku EBITDA	30%
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	75
Nakłady inwestycyjne (PLN mln)	215
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	290

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.

Wypłata dywidendy w 2014

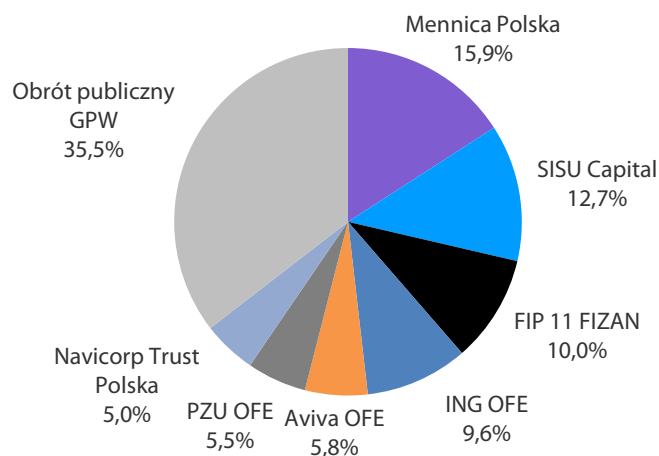
- Dnia 17 czerwca Spółka wypłaciła dywidendę w kwocie PLN 0,42 na akcję
- WZA zaakceptowało program wykupu akcji własnych w kwocie PLN 200 mln w celu zapewnienia większej elastyczności form realizacji polityki dystrybucyjnej w przyszłości

Akcjonariat i kurs akcji Netii



NETIA

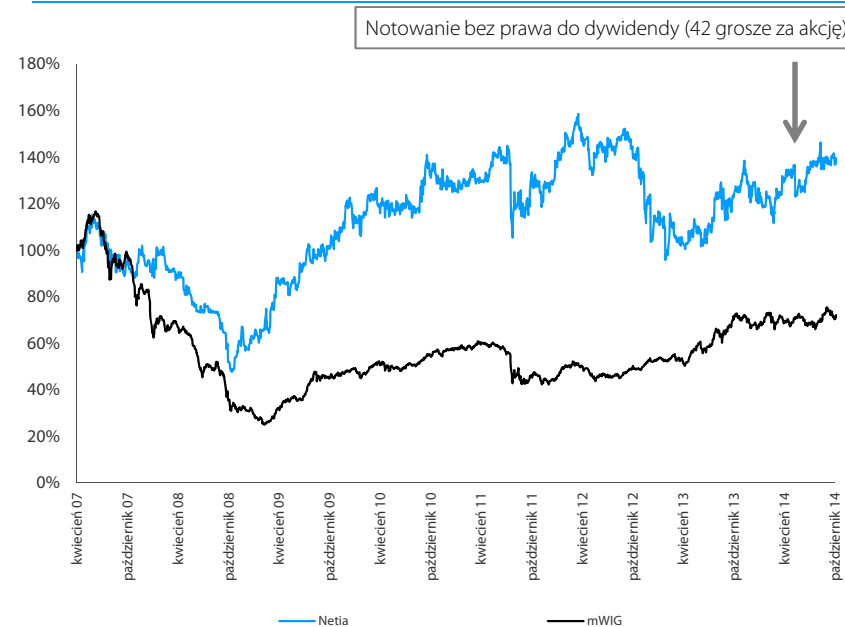
Struktura akcjonariatu¹



Na dzień 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%
Łącznie	348,1	100%	100%

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



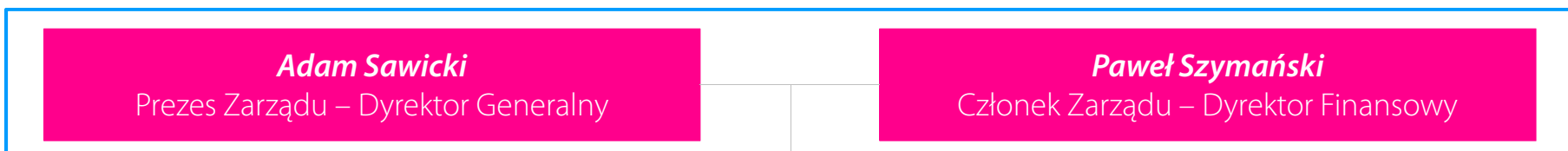
	PLN mln	EUR mln
Wartość firmy (na dzień 10.11.2014)	2.249,8	533,6
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 10.11.2014)	1.965,6	466,2
Zadłużenie bankowe wraz z odsetkami (na dzień 30.09.2014)	370,5	87,9
Środki pieniężne netto (na dzień 30.09.2014)	86,3	20,5
Akcje w obrocie (mln)	347,9	389,3
Cena akcji (średni kurs 3-mies. na dzień 10.11.2014) (PLN)	5,65	1,34
Średni dzienny wolumen (akcji) (na dz. 10.11.2014 narastająco z trans. pakiet.)	903	903
Kurs PLN/EUR z dnia 10.11.2014	4,2163	

Zespół zarządzający

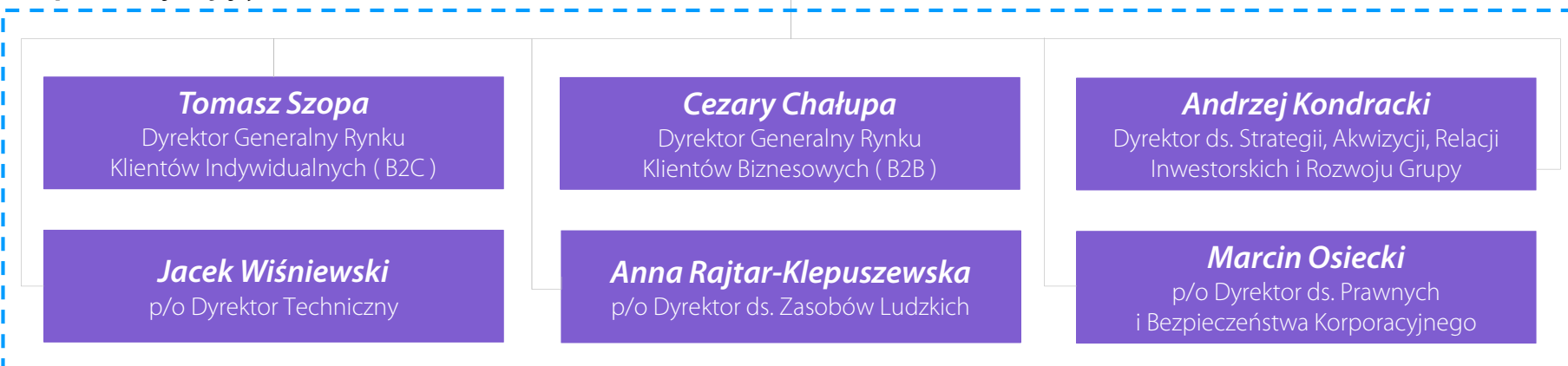


N E T I A

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 doradczą. W 2012 roku powołano 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.



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).

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 wrzesień 2013 r., plan obejmował 5,7 mln opcji o wartości odniesienia w przedziale pomiędzy 4,12 PLN i 5,58 PLN i najwcześniejszej dacie wymagalności w 2014 r.

DOZENUEENY

NETIA