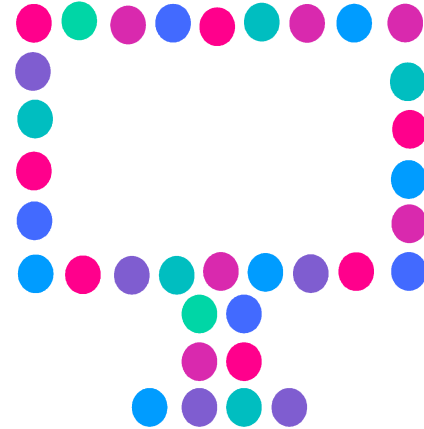


GIGA WOLNOŚĆ



Wyniki finansowe za IV kwartał oraz cały 2018 r.

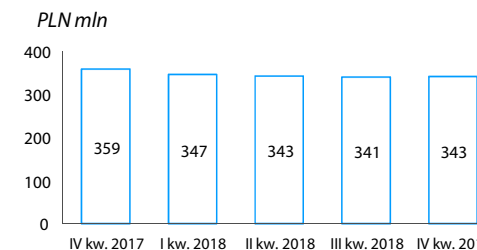
28 lutego b.r.

N E T I A

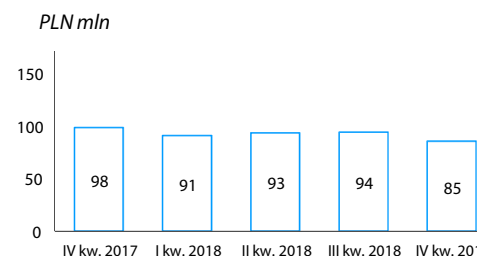


- Przychody za 2018 rok wyniosły PLN 1.373 mln (-5% r-d-r) i PLN 343 mln w IV kw. 2018 roku (0% k-d-k oraz -5% r-d-r)
 - Skorygowany zysk EBITDA¹ wyniósł PLN 363 mln za cały 2018 rok (-8% r-d-r) oraz PLN 85 mln w IV kw. 2018 r. (-9% k-d-k oraz -13% r-d-r)
 - Zysk EBITDA za cały 2018 rok wyniósł PLN 356 mln (-6% r-d-r) oraz PLN 79 mln w IV kw. 2018 r. (-15% k-d-k oraz -13% r-d-r). Spadek k-d-k spowodowany głównie zdarzeniami o charakterze jednorazowym
- Skorygowany OpFCF² za cały 2018 rok wyniósł PLN 66 mln (-42% r-d-r) i PLN -27 mln w IV kw. 2018 r.
 - Głównym powodem ujemnych skorygowanych przepływów pieniężnych w IV kw. 2018 r. są, oprócz pozycji jednorazowych po stronie kosztów operacyjnych, zwiększone nakłady inwestycyjne związane z podłączeniem nowych klientów, projektami deweloperskimi, rozbudową sieci transmisyjnej, zakupem urządzeń, oprogramowaniem na potrzeby usług ICT oraz projektem Sieci XXI Wieku
- Zadłużenie netto na dzień 31 grudnia 2018 r. wyniosło PLN 192 mln (-10% k-d-k oraz -32% r-d-r), co stanowi dźwignię finansową na poziomie 0,53x Skorygowanego zysku EBITDA za 2018 rok w kwocie PLN 363 mln
- W dniu 30 listopada 2018 roku nastąpiło połączenie Netii S.A. z jej spółką zależną – Telefonia Dialog sp. z o.o. poprzez przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej na Netię

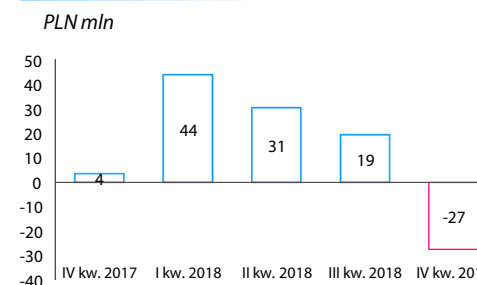
Przychody



Skorygowany zysk EBITDA¹



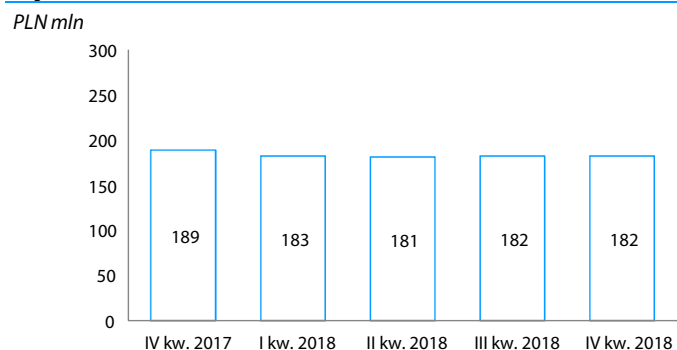
Skorygowany OpFCF²



¹ Skorygowany zysk EBITDA nie obejmuje jednorazowych wpływów na wynik związanych m.in. z kosztami dotyczącymi przejęć, restrukturyzacji, integracji

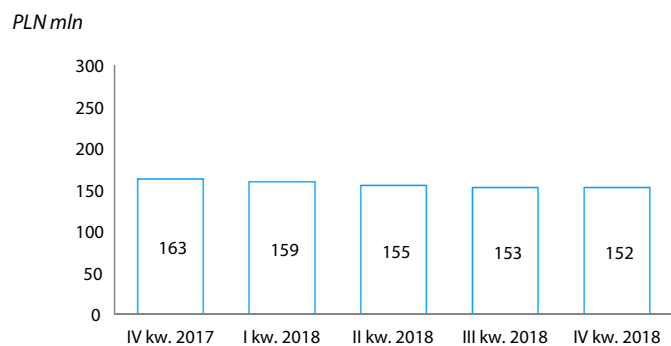
² Skorygowany operacyjny FCF = Skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne w środki trwałe i wartości niematerialne z wył. integracyjnych, kapitalizowanych odsetek od kredytu

Rynek B2B¹



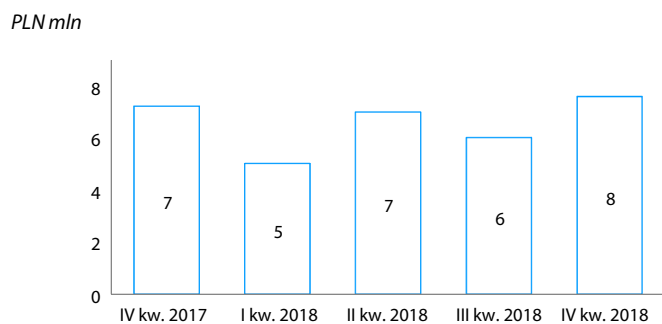
- **Przychody** wyniosły PLN 182 mln w IV kw. 2018 r. (0% k-d-k oraz -4% r-d-r)
- **Stabilizacja** na wszystkich głównych liniach produktowych

Rynek B2C²



- **Przychody** wyniosły PLN 152 mln w IV kw. 2018 r. (0% k-d-k oraz -6% r-d-r)
- **Liczba usług:** 1.428 tys. (-1% k-d-k, -5% r-d-r)
- **Stabilizacja** przychodów rynku B2C (spadek k-d-k poniżej PLN 200 tys.)

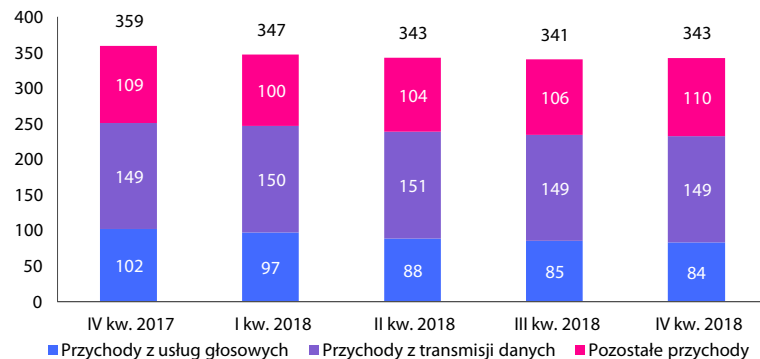
Spółka Petrotel



- Przychody jednorazowe powiązane z realizowanymi przez spółkę projektami są głównym powodem wahań po stronie przychodów pomiędzy kwartałami

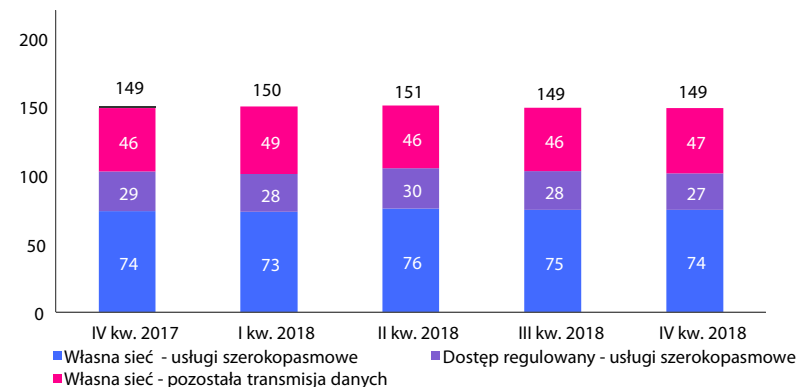
Przychody w podziale na usługi

PLN mln



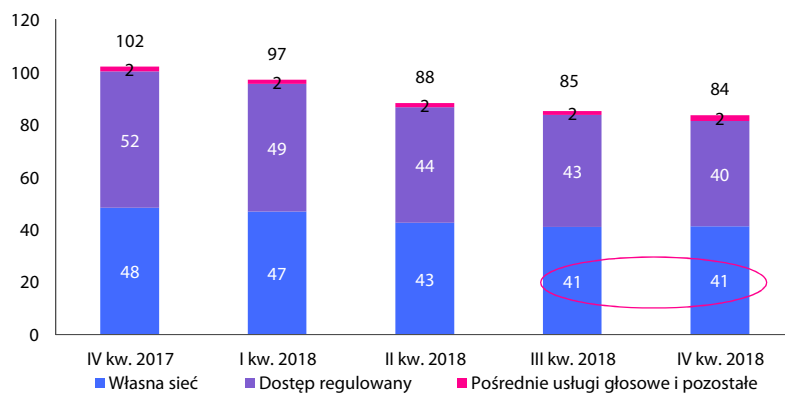
Przychody z usług transmisji danych wg dostępu¹

PLN mln



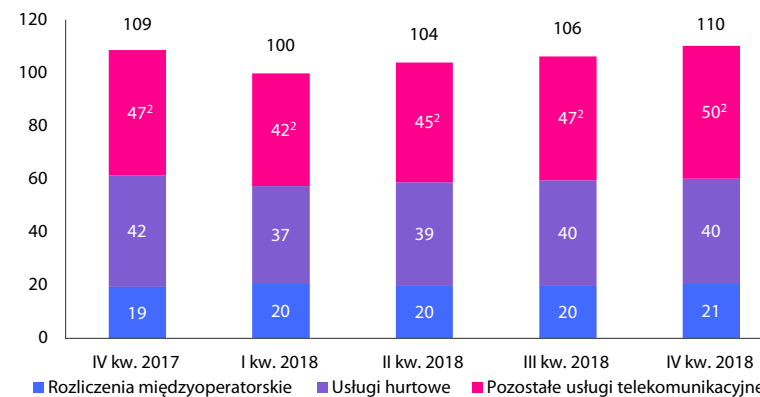
Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

PLN mln



Pozostałe przychody

PLN mln



¹ Włączając przychody z VAS, gdzie indziej zaraportowane jako Inne Przychody Telekomunikacyjne

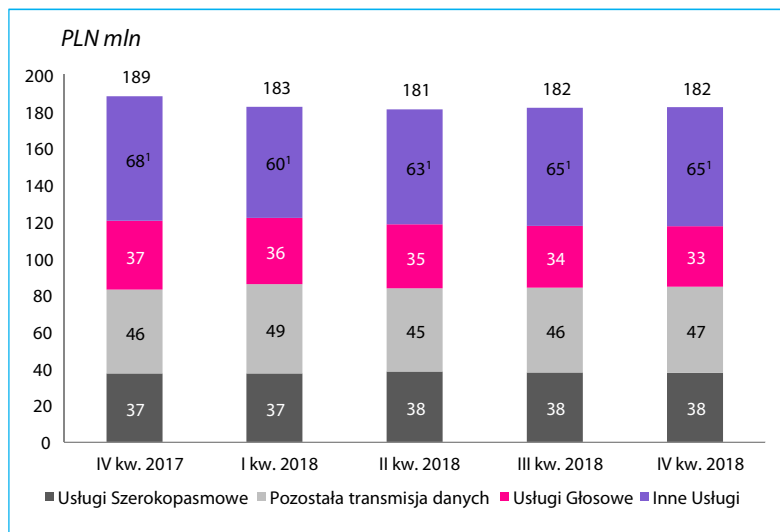
² Zawiera przychody m.in. z usług telewizyjnych, mobilnych, ICT, sprzedaży urządzeń, kontraktów jednorazowych.



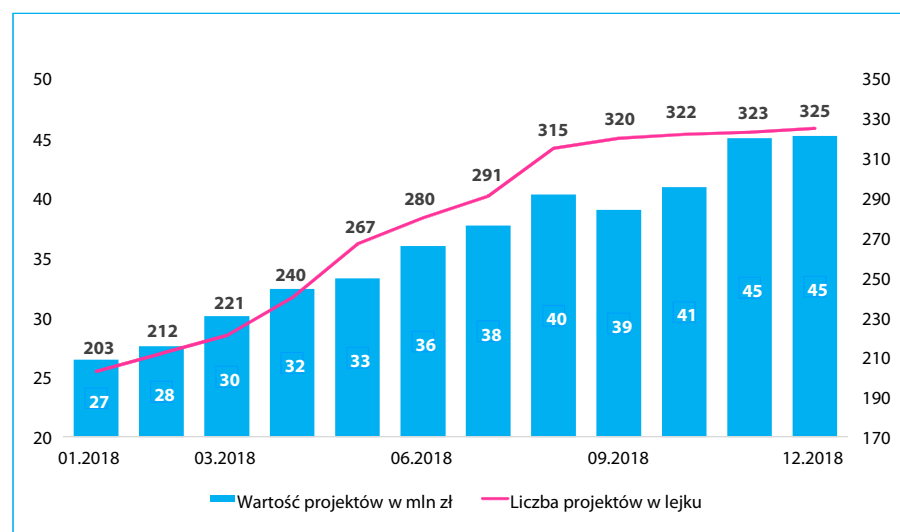
W maju 2018 roku Netia zyskała większościowego inwestora strategicznego, Grupę Cyfrowy Polsat. Dla Grupy Netia, w perspektywie średnio i długoterminowej, oznacza to otwarcie nowych możliwości rozwoju, m.in. poprzez bardziej efektywne wykorzystanie własnej infrastruktury dostępowej. W ramach realizowanej współpracy Netia uzyskała:

- 1) dostęp do znacząco większego i bardziej elastycznego finansowania, co może mieć istotne znaczenie zarówno w przypadku realizacji potencjalnych przejęć na rynku jak i finansowania rozwoju organicznego
- 2) możliwość wykorzystania jednolitej infrastruktury mobilnej pozwalającej zarówno na poprawę jakości świadczonej klientom usługi MVNO jak i obniżenie jednostkowych kosztów usług głosowych świadczonych przy wykorzystaniu infrastruktury dzierżawionej
- 3) dostęp do znaczącej liczby nowych punktów sprzedaży, co pozwala zarówno na zwiększenie poziomu nowych pozyskań jak i redukcję jednostkowego kosztu sprzedaży
- 4) bardzo atrakcyjny контент telewizyjny „Liga Mistrzów UEFA” wspierający sprzedaż usług telewizyjnych
- 5) możliwość sprzedaży własnych usług stacjonarnych do nowej dużej bazy klientów
- 6) dodatkowe źródła przychodów związane z możliwością świadczenia usług Grupie Cyfrowy Polsat

Przychody w podziale na usługi



Dynamiczny wzrost liczby projektów sprzedażowych w ramach NetiaNext

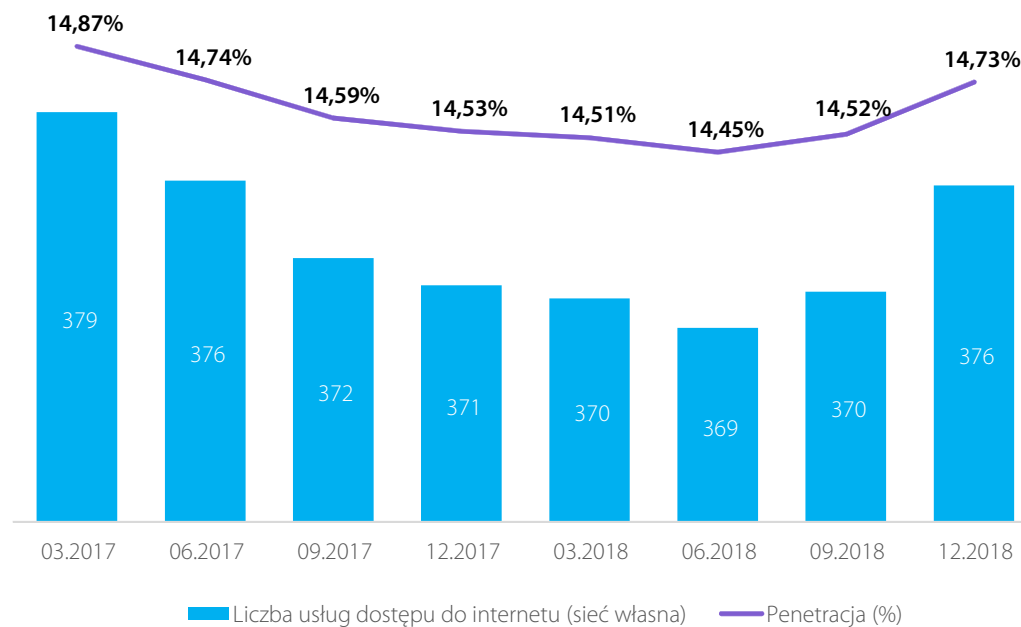


Komentarze

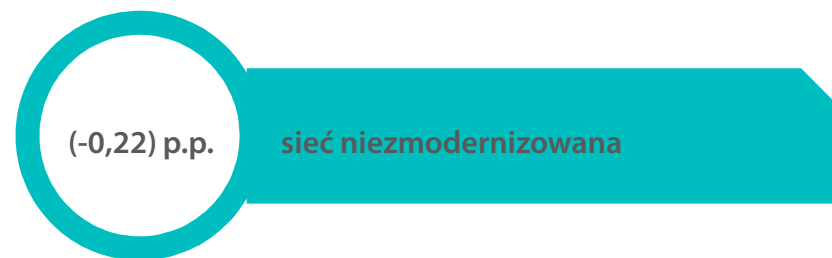
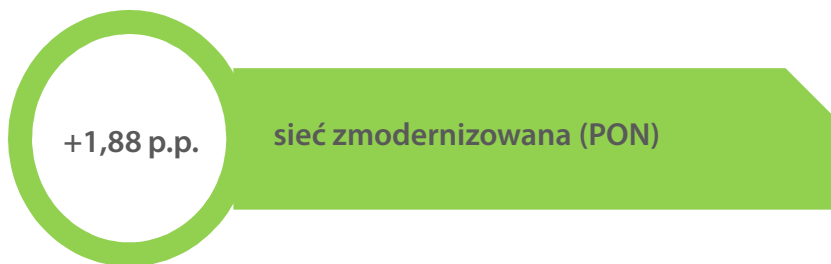
- Stabilny poziom przychodów k-d-k we wszystkich głównych kategoriach produktowych pomimo widocznej konkurencji rynkowej
- Kontynuacja wzrostowego trendu projektów sprzedażowych dotyczących zaawansowanych produktów ICT jako konsekwencja transformacji Rynku B2B



Zmiana penetracji internetu na sieci własnej¹

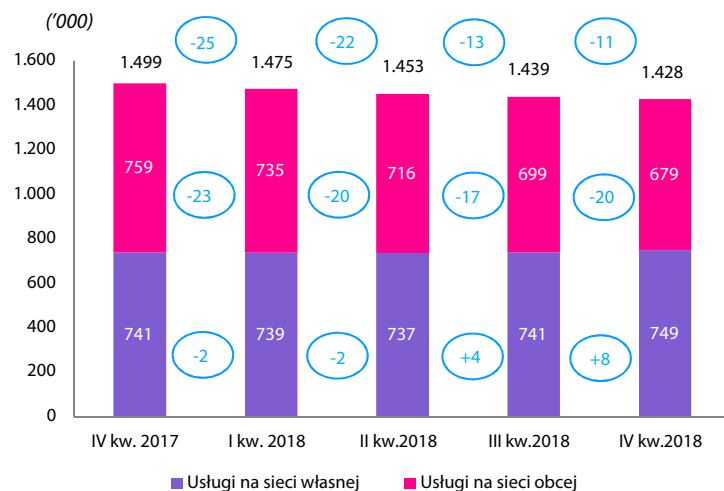


Roczna zmiana penetracji w okresie 01.2018 – 12.2018

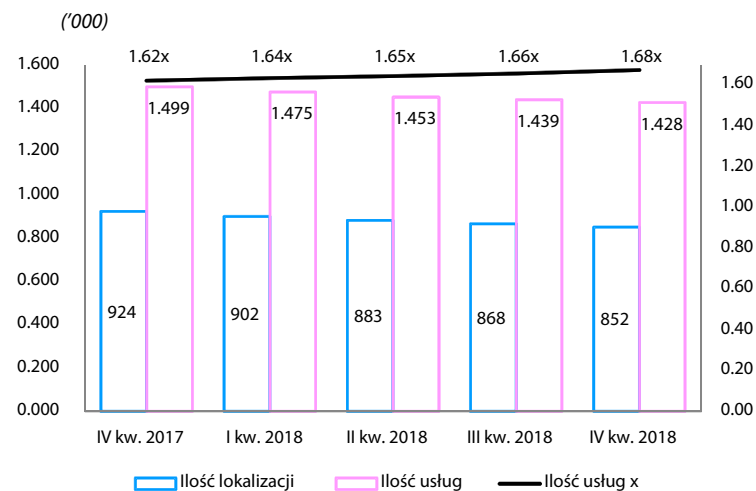


inwestor.netia.pl ¹ Bazą do wyliczenia penetracji jest 2,55 mln HP w zasięgu, które spółka komunikowała w momencie rozpoczęcia projektu „Sieci XXI Wielu”

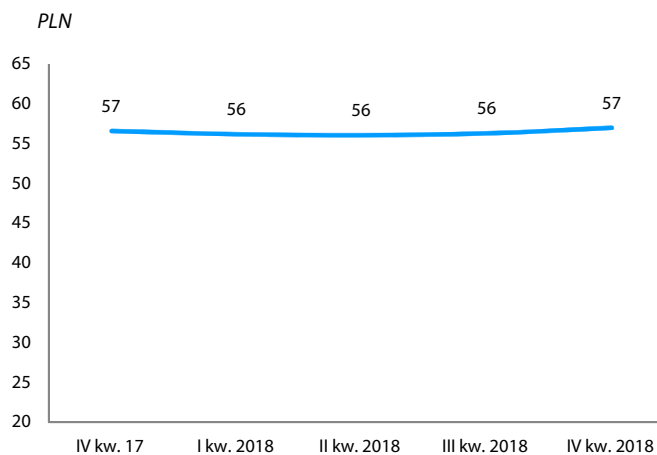
Usługi według typu dostępu



Średnia liczba usług na lokalizację



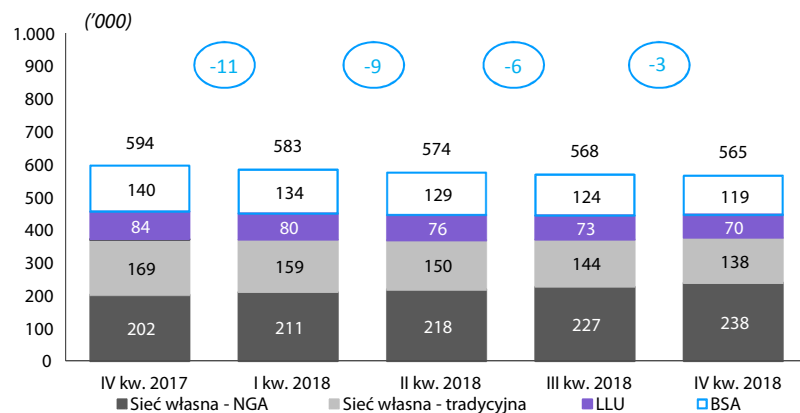
Średnie ARPU na Klienta



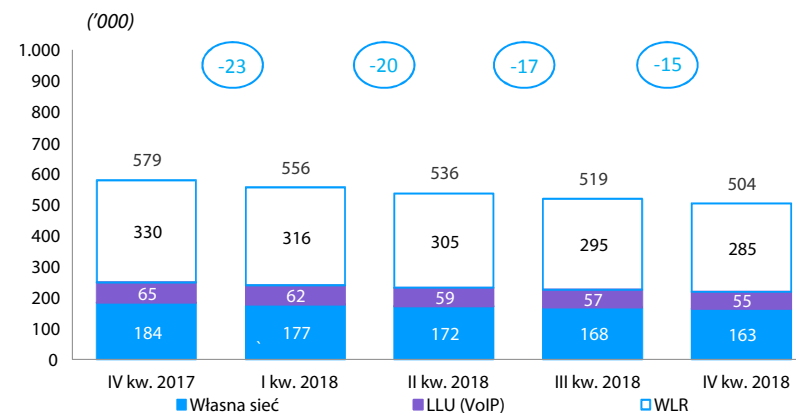
Komentarze

- Wzrost udziału usług na sieciach własnych o 3 pp do 52% w porównaniu do ubiegłego roku
- Dosprzedaż telewizji w połączeniu ze zwiększoną przepływnością usług szerokopasmowych oraz nielimitowanym głosem utrzymuje ARPU na stabilnym poziomie
- Pakietyzacja na sieciach własnych skutkuje wzrostem średniej liczby usług na lokalizację kliencką
- Widoczny wzrost liczby usług na sieciach własnych jako efekt modernizacji sieci dostępowej spółki oraz atrakcyjnej oferty

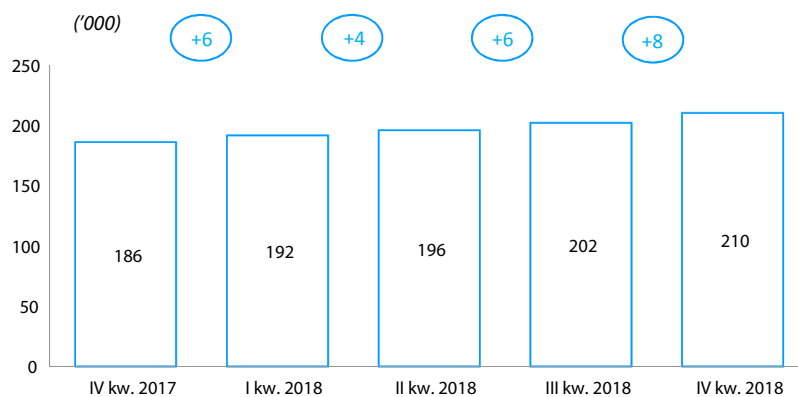
Usługi szerokopasmowe



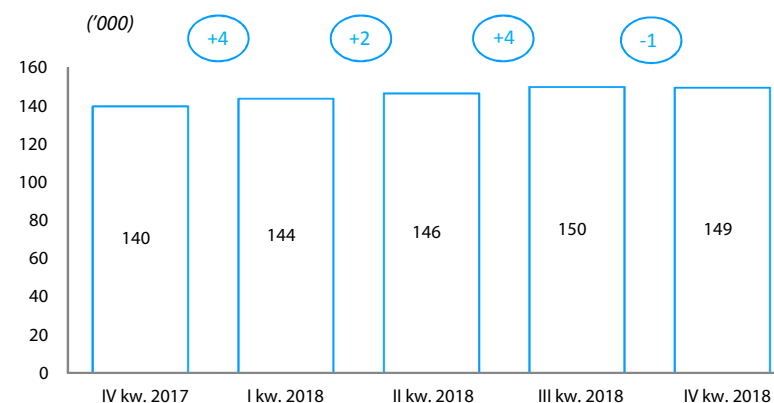
Usługi głosowe



Usługi telewizyjne

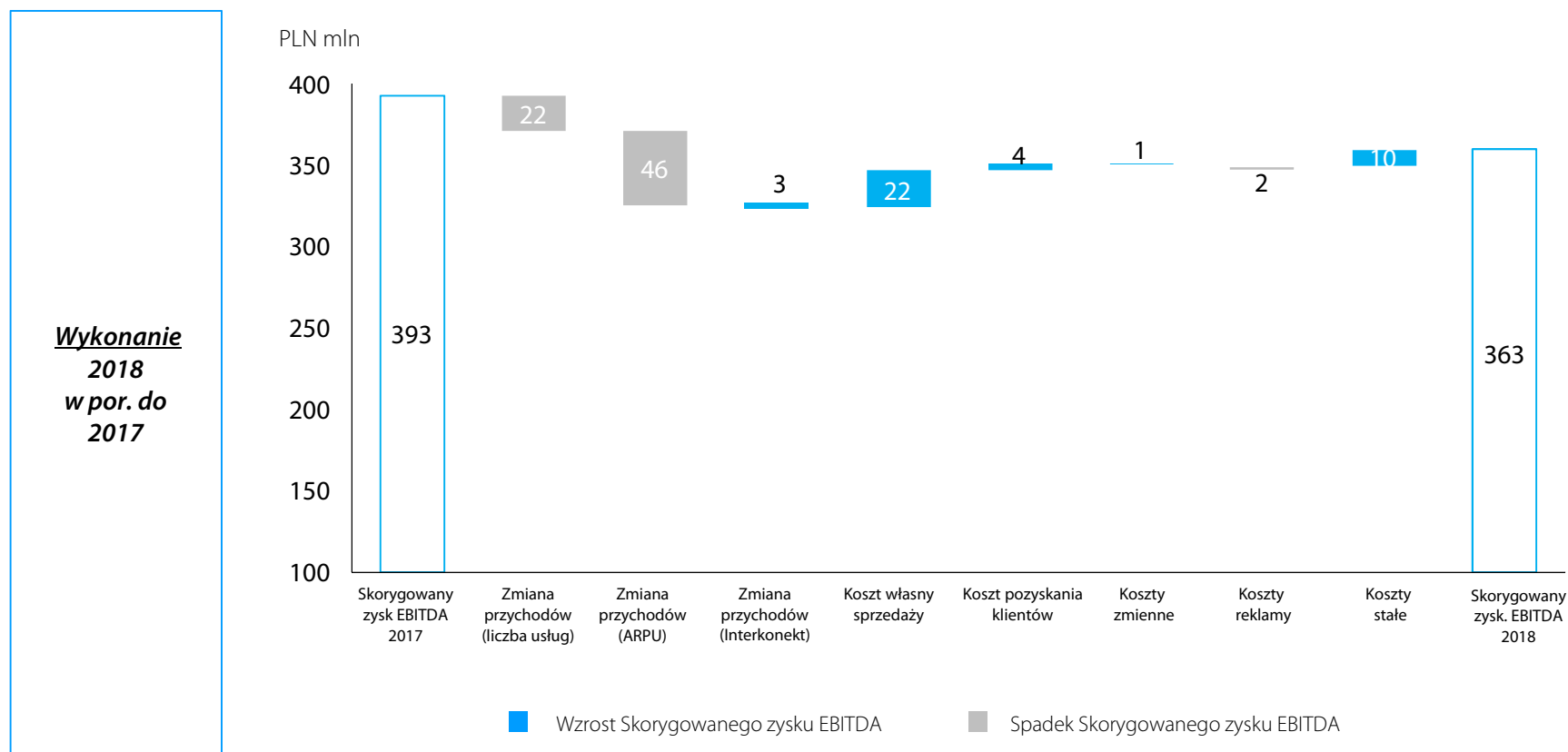


Usługi mobilne



- 66% klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych przy wykorzystaniu sieci własnej (+1 pp k-d-k oraz +4 pp r-d-r)
- 18% wzrostu liczby usług szerokopasmowych na sieciach własnych NGA r-d-r
- 13% wzrost liczby usług telewizyjnych r-d-r
- 7% wzrost usług mobilnych r-d-r

Grupa Netia – Dane Finansowe



Komentarze

- Spadek przychodów spowodowany mniejszą liczbą usług dotyczy głównie utraty bazy klientów na sieci obcej (WLR, BSA, LLU)
- Spadek ARPU związany z presją cenową widoczną w obszarze zarówno usług głosowych jak i transmisji danych
- Niższy koszt własny sprzedaży odzwierciedla głównie niższe opłaty do operatora zasiedziałego związane z dzierżawą sieci
- Niższe koszty stałe są konsekwencją szeregu inicjatyw podejmowanych przez Spółkę



(PLN' 000)	2017				2018				2017 w por. do 2018	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	12 mies. 2017	12 mies. 2018
Przychody	365.010	361.110	356.461	359.426	346.903	342.869	340.834	342.500	1.442.007	1.373.106
<i>Zmiana (% r-d-r)</i>	(6,5%)	(6,7%)	(4,4%)	(3,3%)	(5,0%)	(5,1%)	(4,4%)	(4,7%)	(5,3%)	(4,8%)
Skorygowany zysk EBITDA	96.622	95.349	102.783	98.008	90.696	93.153	93.625	85.101	392.762	362.575
Marża (%)	26,5%	26,4%	28,8%	27,3%	26,1%	27,2%	27,5%	24,8%	27,2%	26,4%
<i>Zmiana (% r-d-r)</i>	(12,9%)	(17,2%)	(4,0%)	(14,2%)	(6,1%)	(2,3%)	(8,9%)	(13,2%)	(12,2%)	(7,7%)
Zysk EBITDA	94.941	97.204	97.664	90.385	91.653	92.116	93.315	78.862	380.194	355.946
Marża (%)	26,0%	26,9%	27,4%	25,1%	26,4%	26,9%	27,4%	23,0%	26,4%	25,9%
<i>Zmiana (% r-d-r)</i>	(11,3%)	(15,3%)	(5,1%)	(11,0%)	(3,5%)	(5,2%)	(4,5%)	(12,7%)	(10,8%)	(6,4%)
Amortyzacja	79.103	78.565	76.976	76.953	69.717	71.780	70.185	68.243	311.597	279.925
Skorygowany zysk EBIT	17.519	16.784	25.807	21.055	20.979	21.373	23.440	16.858	81.165	82.650
Marża (%)	4,8%	4,6%	7,2%	5,9%	6,0%	6,2%	6,9%	4,9%	5,6%	6,0%
Zysk EBIT	15.838	18.639	20.688	13.432	21.936	20.336	23.130	10.619	68.597	76.021
Marża (%)	4,3%	5,2%	5,8%	3,7%	6,3%	5,9%	6,8%	3,1%	4,8%	5,5%

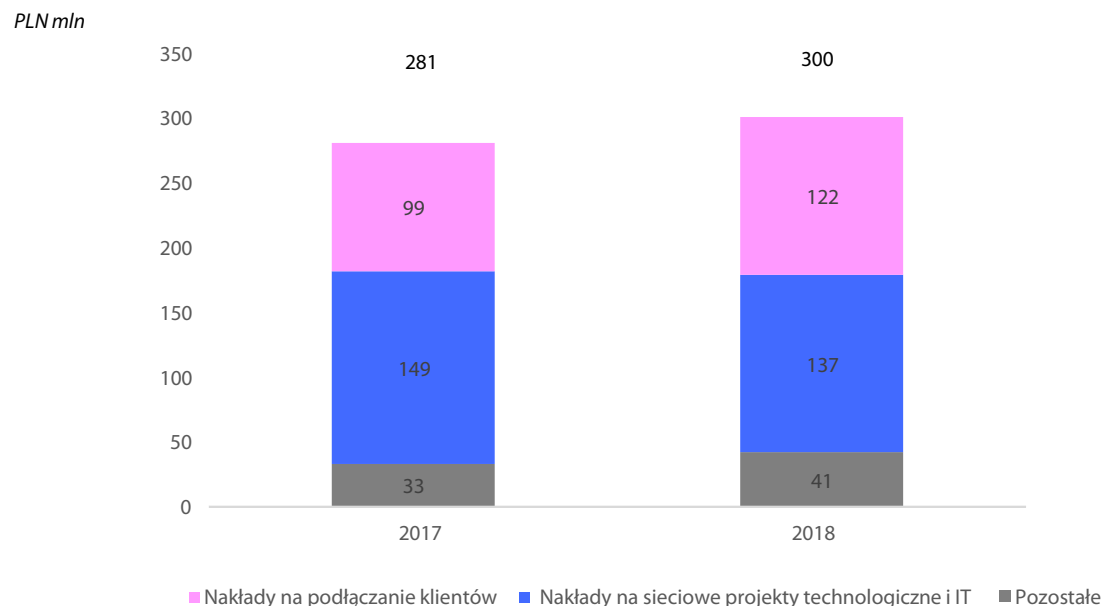
Komentarze

- Wzrost przychodów k-d-k połączony z ich stabilizacją na wszystkich głównych liniach produktowych
- Marża Skorygowanego Zysku EBITDA relatywnie stabilna r-d-r pomimo utrzymującej się presji cenowej w obu rynkach



<i>PLN'000</i>	<i>12 mies. 2017</i>	<i>12 mies. 2018</i>	<i>Zmiana</i>
Skorygowany zysk EBITDA	392.762	362.575	-8%
<i>Pozycje jednorazowe:</i>			
Koszty integracji	(1.008)	(698)	-31%
Koszty restrukturyzacji	(4.669)	(659) 1	-86%
Inne zdarzenia jednorazowe	1.649	(7.106) 2	+531%
Projekty transformacyjne	(85)	-	np
Koszty reorganizacji	(733)	1.834 3	-350%
Rezerwa na zobowiązania z tytułu USO	(7.722)	-	np
EBITDA	380.194	355.946	-6%
Amortyzacja	(311.597)	(279.925)	-10%
EBIT	68.597	76.021	+11%
Koszty finansowe netto	(7.438)	(616)	-92%
Zysk /(Strata) przed opodatkowaniem	61.159	75.405	+23%
Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)/przychód	(28.287)	(10.568)	-63%
Zysk netto	32.872	64.837	+129%
Średnia efektywna liczba wyemitowanych akcji (podstawowa)	336.226.725	335.529.874	
EPS (w PLN, podstawowy)	0,10	0,19	

- 1** Głównie koszty związane z restrukturyzacją zatrudnienia
- 2** Głównie koszty zawiązanej rezerwy na sprawy sporne oraz koszt likwidacji środków trwałych
- 3** Głównie rozwiązanie rezerwy dotyczącej umowy rodzącej obciążenie

Nakłady inwestycyjne**Komentarze**

- Nakłady na podłączenie klientów dotyczą urządzeń dostarczanych zarówno klientom indywidualnym jak i biznesowym oraz ich instalacji
- Nakłady na sieciowe projekty technologiczne obejmują głównie rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej, budowę kolokacji, przenoszenie klientów z dostępu radiowego na światłowodowy oraz wydatki na modernizację sieci dostępowej związane z prowadzonym przez Spółkę projektem Sieci XXI Wieku, które w całym 2018 roku wyniosły PLN 72 mln. W obszarze IT wydatki związane są głównie z licencjami oraz rozwojem systemów informatycznych
- Zobowiązania inwestycyjne nieujęte w sprawozdaniu finansowym na dzień 31 grudnia 2018 r. wynoszą PLN 67 mln, a na 31 grudnia 2017 r. PLN 60 mln



- Netia opublikowała wyniki finansowe za IV kwartał oraz cały 2018 rok
- Pozycja finansowa Grupy Netia pozostaje silna, z dźwignią finansową na komfortowym poziomie 0,53x Skorygowanego zysku EBITDA za 2018 rok w kwocie PLN 363 mln
- W obszarze B2C, w IV kw. 2018 roku, Netia ponownie zwiększyła liczbę usług na sieciach własnych w dużej mierze dzięki konsekwentnej modernizacji istniejącej sieci dostępowej
- W obszarze B2B stabilny poziom przychodów k-d-k we wszystkich głównych kategoriach produktowych pomimo widocznej konkurencji rynkowej
- W dniu 30 listopada 2018 roku nastąpiło połączenie Netii S.A. z jej spółką zależną – Telefonia Dialog sp. z o.o. poprzez przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej na Netię

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.

02 ENUNJENY

NETIA