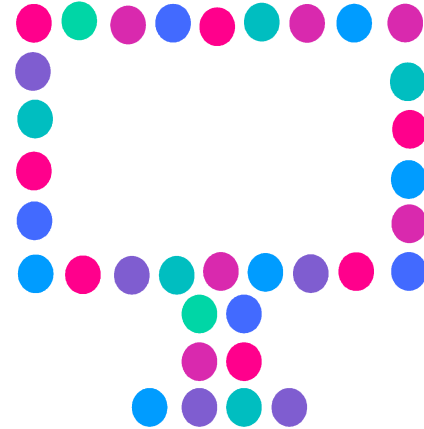


GIGA WOLNOŚĆ



Wyniki finansowe za III kwartał 2019 r.

29 października b.r.

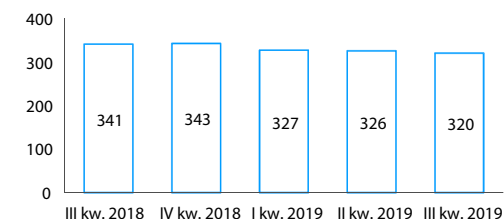
N E T I A



- Przychody za III kw. 2019 rok wyniosły PLN 320 mln (-2% k-d-k oraz -6% r-d-r)
  - Zysk EBITDA<sup>1,2</sup> zgodny ze standardem MSR 17 wyniósł w III kw. 2019 roku PLN 95 mln (+6% k-d-k oraz +1% r-d-r)
  - Zysk EBITDA<sup>1,2</sup> zgodny ze standardem MSSF 16 wyniósł w III kw. 2019 roku PLN 120 mln (+5% k-d-k)
- OpFCF<sup>3</sup> za III kw. 2019 roku wyniósł PLN +24 mln
- Zadłużenie netto<sup>4</sup> na dzień 30 września 2019 r. wyniosło PLN 224 mln (+2% k-d-k oraz +5% r-d-r), co stanowi dźwignię finansową na poziomie 0,62x Zysku EBITDA<sup>2</sup> za 2018 rok w kwocie PLN 362 mln

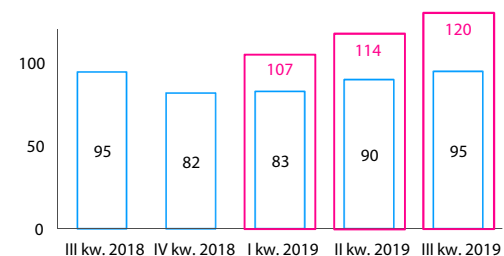
## Przychody

PLN mln



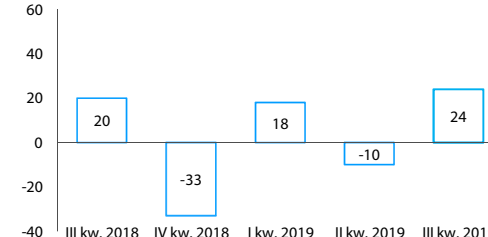
## Zysk EBITDA<sup>1,2</sup>

PLN mln



## OpFCF<sup>3</sup>

PLN mln



<sup>1</sup> Zysk EBITDA za III kw. 2019 roku zaprezentowany został z uwzględnieniem standardu MSSF16 (PLN 120 mln) oraz w standardzie MSR 17 (PLN 95 mln)

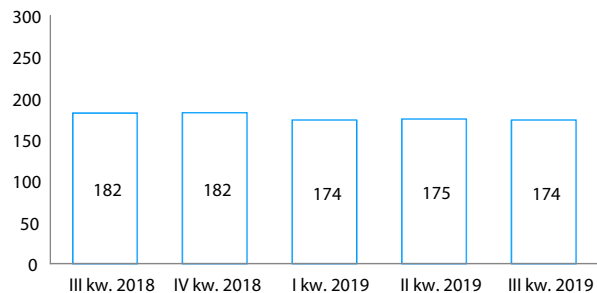
<sup>2</sup> Począwszy od pierwszego kwartału 2019 r. Grupa Netia definiuje Zysk EBITDA jako zysk lub stratę na działalności operacyjnej, skorygowaną o amortyzację, likwidację i utratę wartości niematerialnego majątku trwałego, odsetki i różnice kursowe z działalności operacyjnej oraz powiększoną o odsetki ze sprzedaży ratalnej. Dane porównawcze za poprzednie okresy sprawozdawcze zostały odpowiednio przekształcone

<sup>3</sup> Operacyjny FCF = Zysk EBITDA liczony zgodnie ze standardem MSR 17 pomniejszony o nakłady inwestycyjne w środki trwałe i wartości niematerialne

<sup>4</sup> Liczony zgodnie ze standardem MSR 17

### Rynek B2B<sup>1</sup>

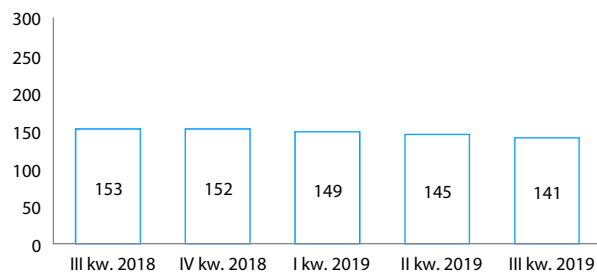
PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 174 mln w III kw. 2019 r. (-1% k-d-k oraz -5% r-d-r)

### Rynek B2C<sup>2</sup>

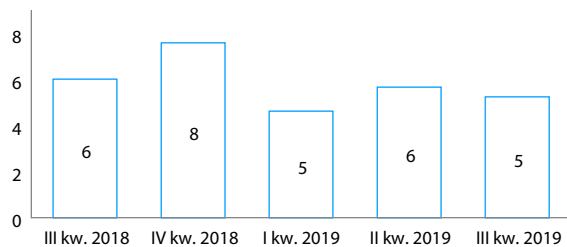
PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 141 mln w III kw. 2019 r. (-3% k-d-k oraz -8% r-d-r)
- **Liczba usług:** 1.369 tys. (-1% k-d-k, -5% r-d-r)

### Spółka Petrotel

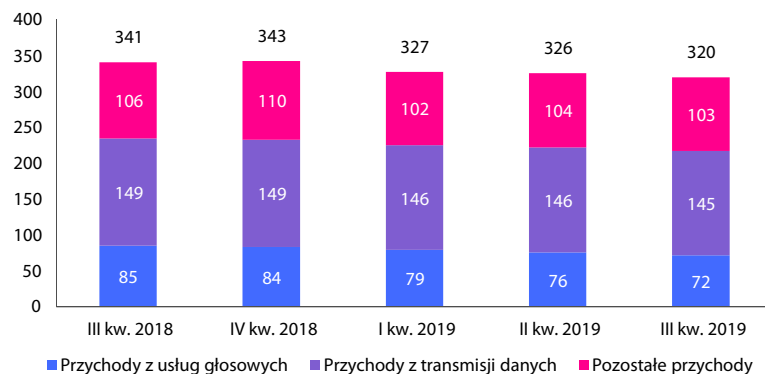
PLN mln



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

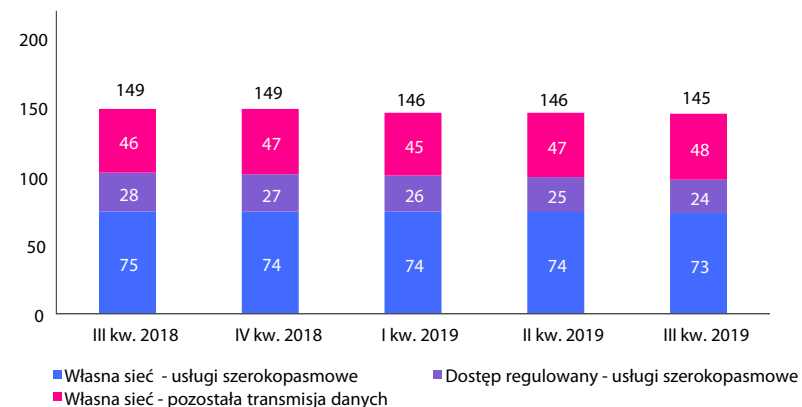
### Przychody w podziale na usługi

PLN mln



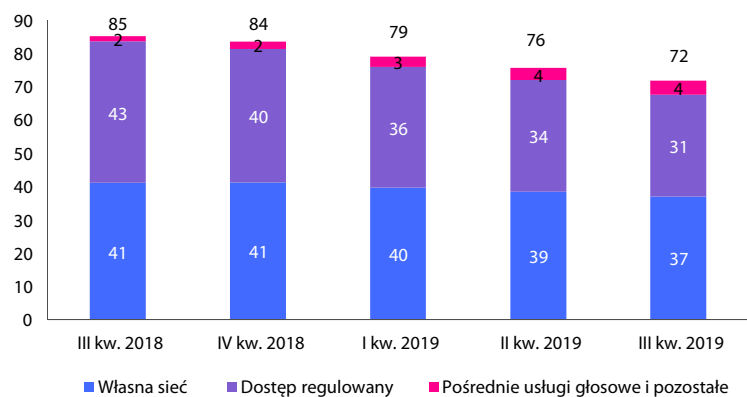
### Przychody z usług transmisji danych wg dostępu<sup>1</sup>

PLN mln



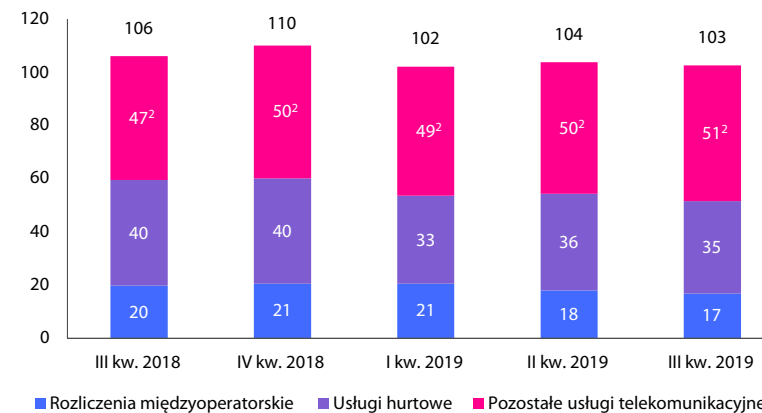
### Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

PLN mln



### Pozostałe przychody

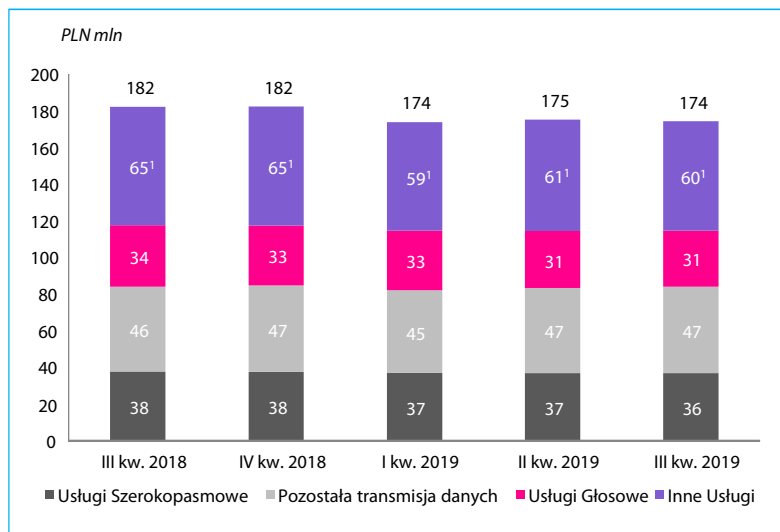
PLN mln



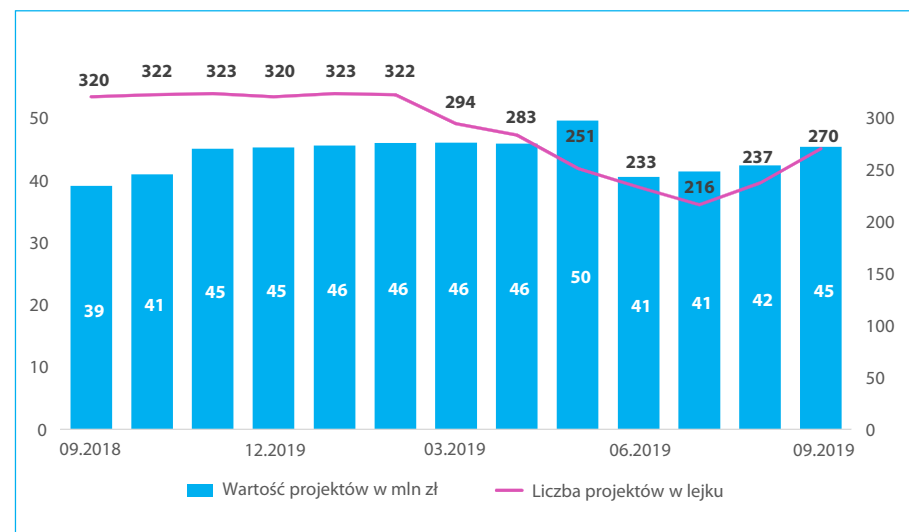
<sup>1</sup> Włączając przychody z VAS, gdzie indziej zaraportowane jako Inne Przychody Telekomunikacyjne

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

### Przychody w podziale na usługi



### Liczba projektów sprzedażowych w ramach NetiaNext

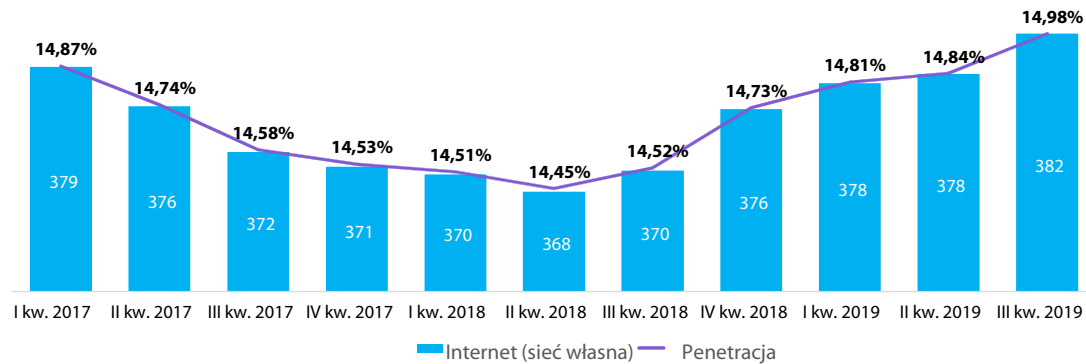


### Komentarze

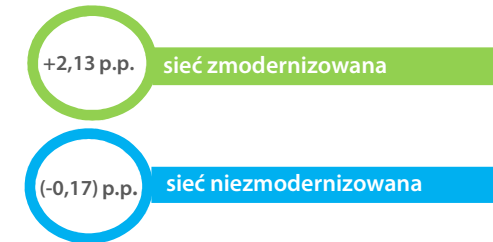
- Stabilny poziom przychodów k-d-k na wszystkich głównych liniach produktowych
- Znaczący wzrost liczby projektów sprzedażowych dotyczących zaawansowanych produktów ICT jako konsekwencja transformacji Rynku B2B



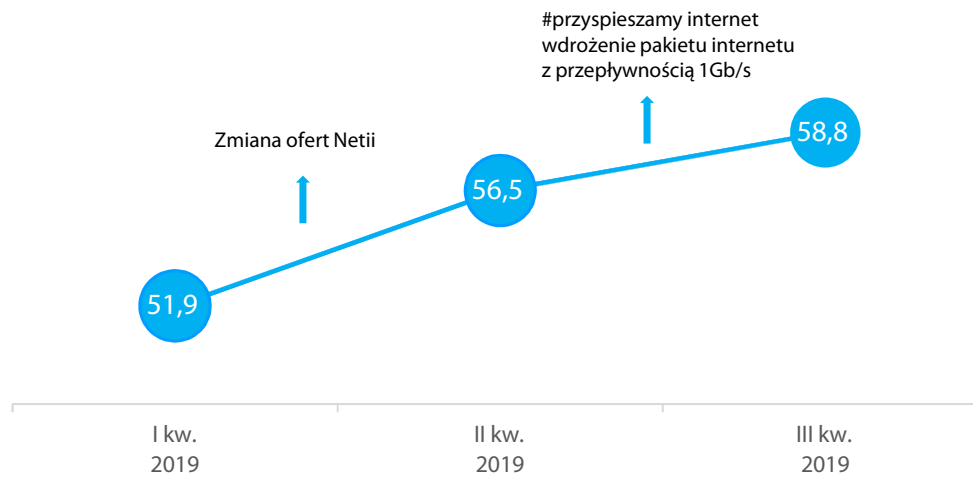
### Zmiana penetracji internetu na sieci własnej<sup>1</sup>



### Roczna zmiana penetracji w okresie 10.2018 – 09.2019

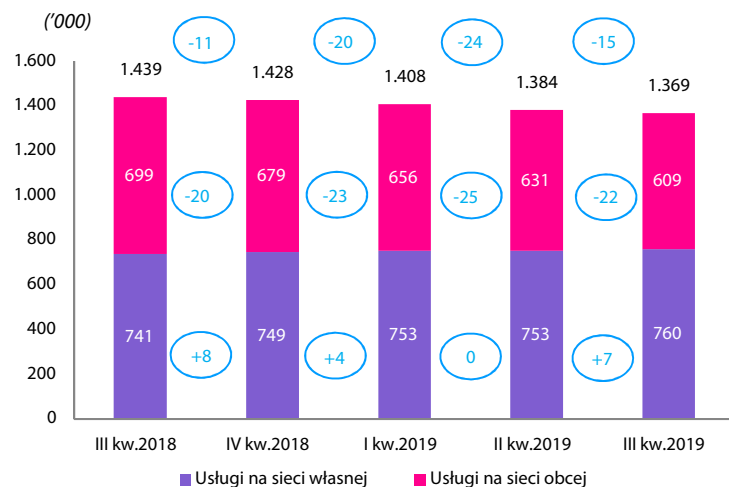


### ARPU dla nowopozyskiwanych klientów

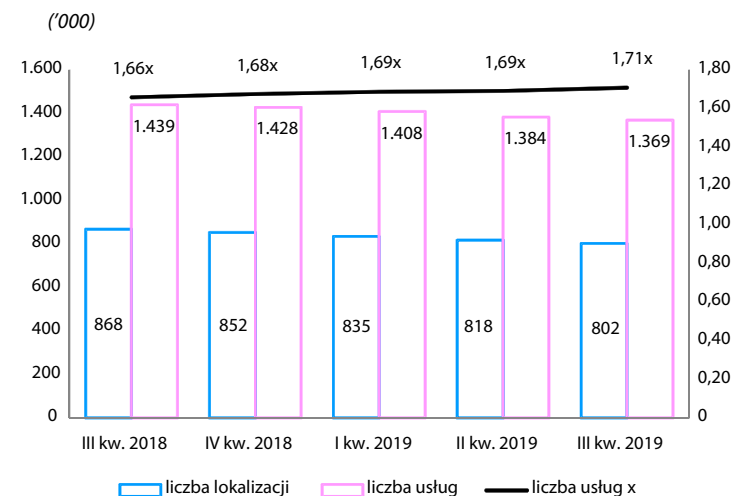


inwestor.netia.pl <sup>1</sup> Bazą do wyliczenia penetracji jest 2,55 mln HP w zasięgu, które spółka komunikowała w momencie rozpoczęcia projektu „Sieci XXI Wieku”

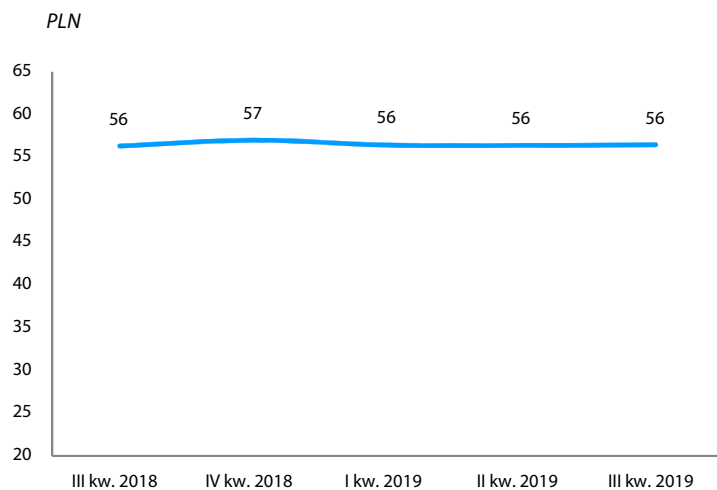
### Usługi według typu dostępu



### Średnia liczba usług na lokalizację



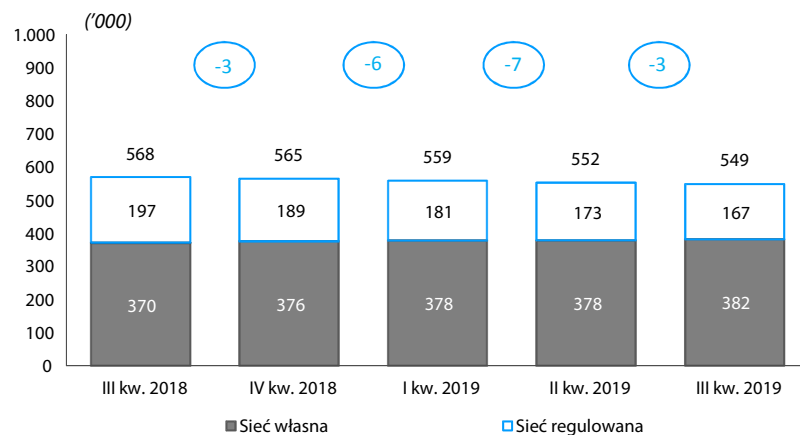
### Średnie ARPU na Klienta



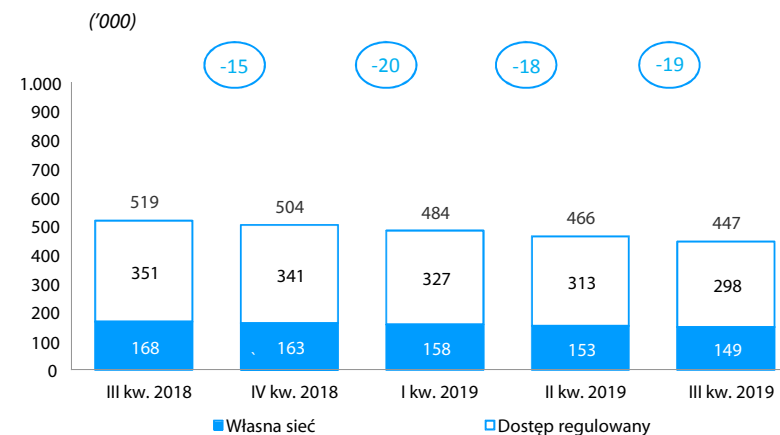
### Komentarze

- Wzrost udziału usług na sieciach własnych o 5 pp do 56% 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
- Modernizacja sieci dostępowej połączona z dopasowaną do potrzeb klienta ofertą wspiera wzrost liczby klientów na sieciach własnych

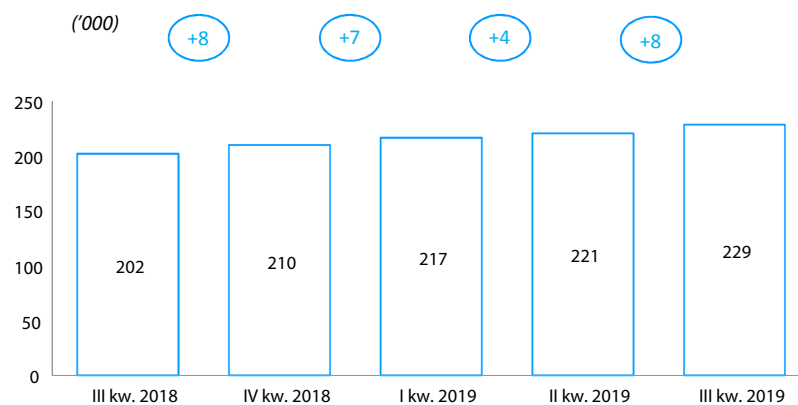
### Usługi szerokopasmowe



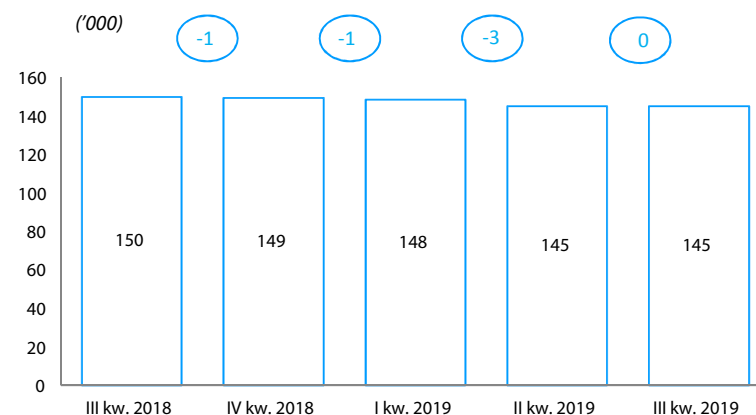
### Usługi głosowe



### Usługi telewizyjne



### Usługi mobilne



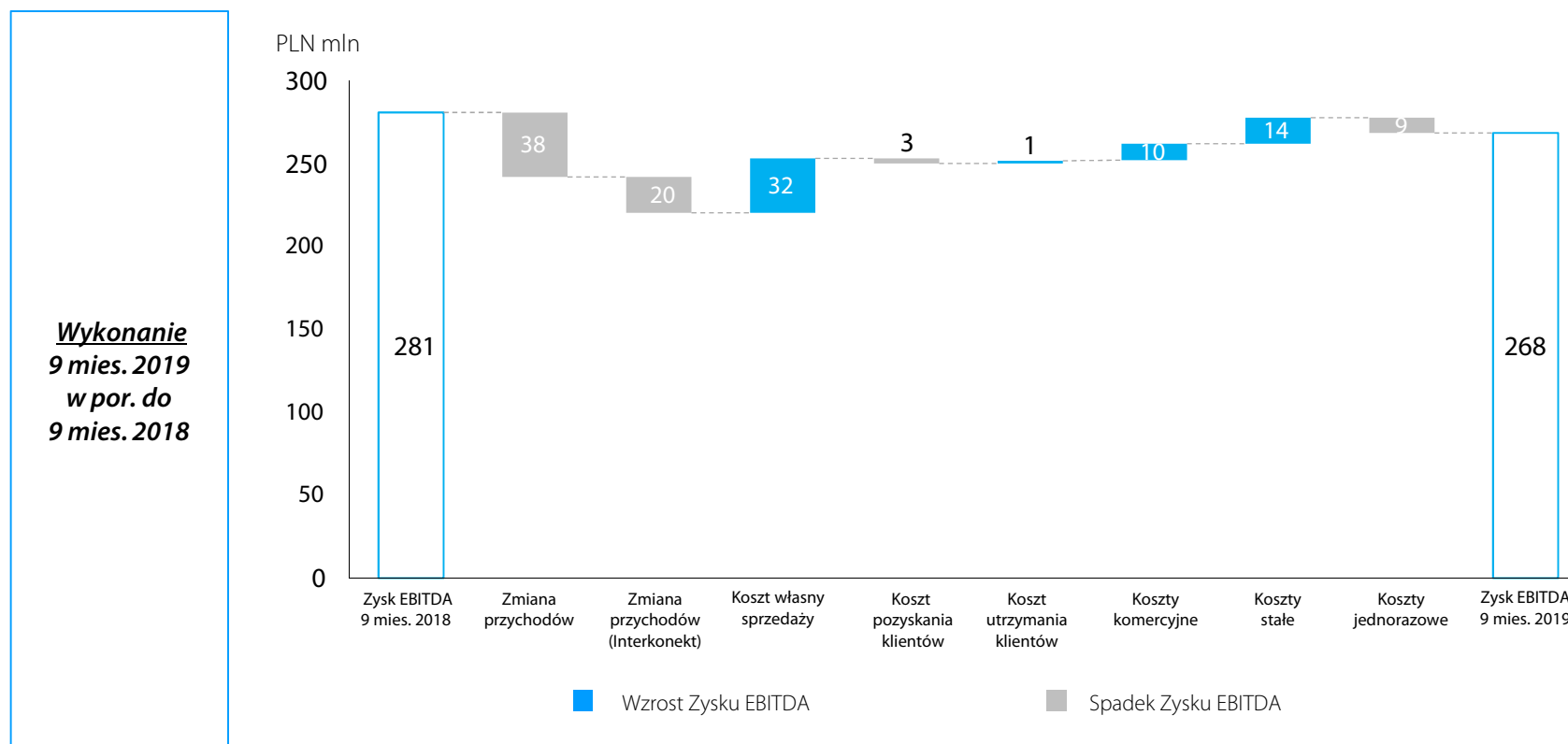
- 70% klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych przy wykorzystaniu sieci własnej (+1 pp k-d-k oraz +5 pp r-d-r)
- 13% wzrost liczby usług telewizyjnych r-d-r
- Stabilizacja bazy usług mobilnych k-d-k





N E T I A

## *Grupa Netia – Dane Finansowe*



### Komentarze

- Spadek przychodów spowodowany jest głównie utratą usług regulowanych na sieciach obcych w obszarze B2C oraz presją cenową w obszarze B2B
- Spadek przychodów z interkonektu związany jest zarówno z erozją usług głosowych jak i mniejszym wolumenem ruchu hurtowego
- Niższy koszt własny sprzedaży odzwierciedla głównie:
  - niższe opłaty do operatora zasiedziatego związane z dzierżawą sieci
  - niższe koszty interkonektu związane z erozją ruchu głosowego oraz ruchu hurtowego
- Niższe koszty stałe są konsekwencją szeregu inicjatyw optymalizacyjnych podejmowanych przez Spółkę oraz współpracy z Grupą Cyfrowego Polsatu
- Koszty jednorazowe uwzględniają głównie koszty nowych projektów prowadzonych przez spółkę w 2019 roku

inwestor.netia.pl <sup>1</sup> Począwszy od pierwszego kwartału 2019 r. Grupa Netia definiuje Zysk EBITDA jako zysk lub stratę na działalności operacyjnej, skorygowaną o amortyzację, likwidację i utratę wartości niefinansowego majątku trwałego, odsetki i różnice kursowe z działalności operacyjnej oraz powiększoną o odsetki ze sprzedaży ratalnej. Dane porównawcze za poprzednie okresy sprawozdawcze zostały odpowiednio przekształcone. 10

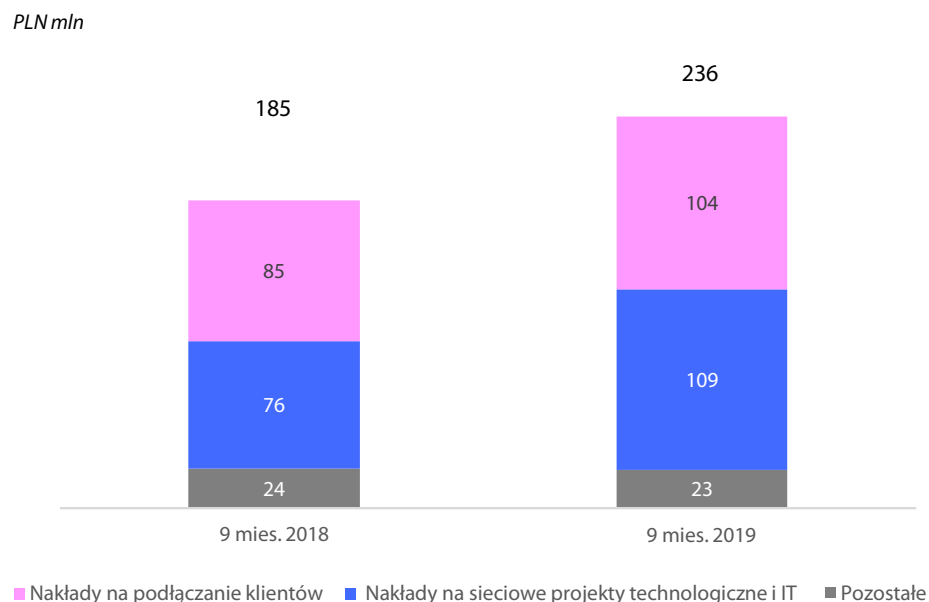


	2018				2019					
	<u>I kw. MSR 17</u>	<u>II kw. MSR 17</u>	<u>III kw. MSR 17</u>	<u>IV kw. MSR 17</u>	<u>I kw. MSR 17</u>	<u>I kw. MSSF16</u>	<u>II kw. MSR 17</u>	<u>II kw. MSSF16</u>	<u>III kw. MSR 17</u>	<u>III kw. MSSF16</u>
(PLN' 000)										
<b>Przychody</b>	<b>346.903</b>	<b>342.869</b>	<b>340.834</b>	<b>342.500</b>	<b>327.323</b>	<b>327.323</b>	<b>325.646</b>	<b>325.646</b>	<b>319.845</b>	<b>319.845</b>
Zmiana (% r-d-r)	(5,0%)	(5,1%)	(4,4%)	(4,7%)	(5,6%)	(5,6%)	(5,0%)	(5,0%)	(6,2%)	(6,2%)
<b>Zysk EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>93.221</b>	<b>92.875</b>	<b>94.531</b>	<b>81.872</b>	<b>82.841</b>	<b>107.221</b>	<b>90.121</b>	<b>114.258</b>	<b>95.098</b>	<b>120.146</b>
<b>Marża (%)</b>	<b>26,9%</b>	<b>27,1%</b>	<b>27,7%</b>	<b>23,9%</b>	<b>25,3%</b>	<b>32,8%</b>	<b>27,7%</b>	<b>35,1%</b>	<b>29,7%</b>	<b>37,6%</b>
<b>Amortyzacja</b>	<b>69.717</b>	<b>71.780</b>	<b>70.185</b>	<b>68.243</b>	<b>69.010</b>	<b>92.197</b>	<b>68.857</b>	<b>91.815</b>	<b>69.136</b>	<b>91.700</b>
Likwidacja i utrata wartości niefin. maj. trw.	1.547	765	776	2.510	842	842	1.446	1.225	1.335	1.303
Odsetki i różnice kursowe z działaln. operac.	(5)	(33)	367	375	(116)	(116)	261	261	364	364
Odsetki od sprzedaży ratalnej (przych. finans.)	26	27	73	125	173	173	213	213	238	238
<b>Zysk EBIT</b>	<b>21.936</b>	<b>20.336</b>	<b>23.130</b>	<b>10.619</b>	<b>12.932</b>	<b>14.125</b>	<b>19.344</b>	<b>20.744</b>	<b>24.025</b>	<b>26.541</b>
<b>Marża (%)</b>	<b>6,3%</b>	<b>5,9%</b>	<b>6,8%</b>	<b>3,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,3%</b>	<b>5,9%</b>	<b>6,4%</b>	<b>7,5%</b>	<b>8,3%</b>

### Komentarze

- Porównanie wyników finansowych pomiędzy okresami uwzględniające zarówno standard MSR 17 jak i MSSF 16
- Znaczący wzrost marży Zysku EBITDA k-d-k pomimo utrzymującej się presji cenowej w obu rynkach

<sup>1</sup> Począwszy od pierwszego kwartału 2019 r. Grupa Netia definiuje Zysk EBITDA jako zysk lub stratę na działalności operacyjnej, skorygowaną o amortyzację, likwidację i utratę wartości niefinansowego majątku trwałego, odsetki i różnice kursowe z działalności operacyjnej oraz powiększoną o odsetki ze sprzedaży ratalnej. Dane porównawcze za poprzednie okresy sprawozdawcze zostały odpowiednio przekształcone.

**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, przenoszenie klientów z dostępu radiowego na światłowodowy oraz wydatki na modernizację sieci dostępowej do standardu 1 Gb/s. Wydatki związane z projektem Sieci XXI Wieku wyniosły w III kw. 2019 roku PLN 22 mln. W obszarze IT wydatki związane są głównie z licencjami oraz rozwojem systemów informatycznych
- Zobowiązania inwestycyjne nieujęte w sprawozdaniu finansowym na dzień 30 września 2019 r. wynoszą PLN 112 mln, a na 31 grudnia 2018 r. PLN 67 mln



- Netia opublikowała wyniki finansowe za III kwartał 2019 roku
- Pozycja finansowa Grupy Netia pozostaje silna, z dźwignią finansową na komfortowym poziomie 0,62x Zysku EBITDA za 2018 rok w kwocie PLN 362 mln
- W III kwartale 2019 Spółka osiągnęła znaczący wzrost zysku EBITDA k-d-k pomimo utrzymującej się presji cenowej
- W III kw. 2019 roku nastąpił widoczny przyrost liczby nowych zaawansowanych projektów ICT w ramach transformacji Rynku B2B
- W obszarze B2C wzrosła liczba usług na sieciach własnych k-d-k oraz średnia liczba usług na lokalizację

# 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