



# Nowa Netia

Sytuacja  
*miesiąc po nabyciu Tele2 Polska*

**Konferencja prasowa  
14 października 2008**

**netia**  
WOLNOŚĆ WYBORU



## Agenda

- Jaka jest Nowa Netia
- Integracja z Tele2 Polska i wynikające z niej synergie
- Aktualizacja prognozy na 2008 r.
- Prognoza na 2009 r.
- Aktualizacja prognozy średnioterminowej

# Nowa Netia – wiodący operator alternatywny w Polsce

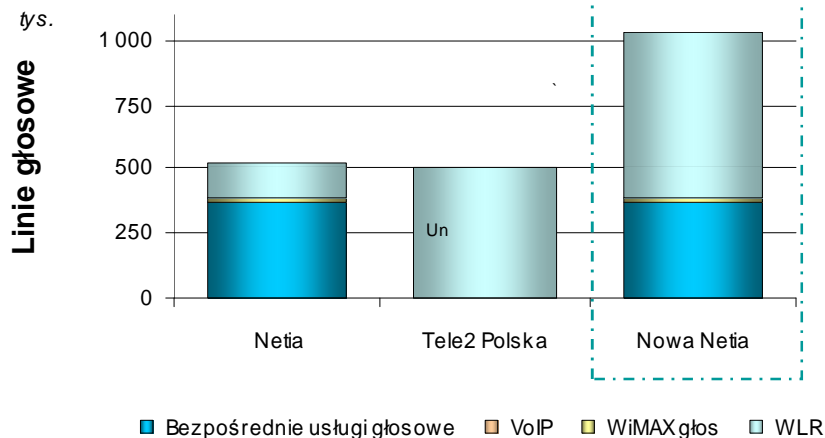
- Prawie trzykrotnie większa pod względem przychodów, niż drugi co do wielkości operator alternatywny
- Wiodący operator alternatywny w sektorze usług szerokopasmowych i głosowych
- Podwyższona prognoza krótko- i średnioterminowa:
  - podwyższona prognoza EBITDA na 2008 r. ze 125 mln zł do 145 mln zł
  - 55% wzrostu EBITDA do poziomu 225 mln zł jako cel na 2009 r.
- Wcześniejsze osiągnięcie zysku netto (realizacja celu w 2010 r. zamiast w 2011 r.)



# Jaka jest Nowa Netia?

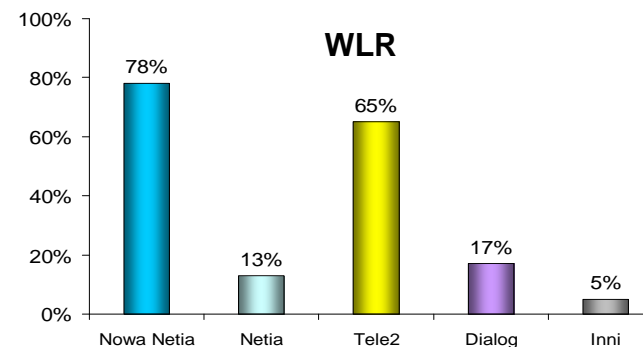
## Niekwestionowany lider usług głosowych wśród operatorów alternatywnych

Klienci usług głosowych wg technologii na 30 września 2008 r.

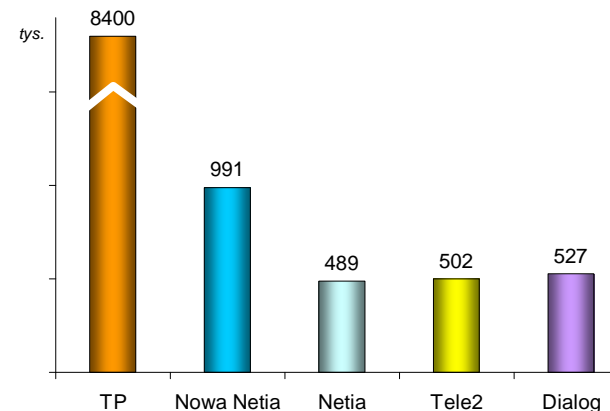


- Ponad 1.050 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych na dzień 30 września 2008 r.
- 38% klientów usług głosowych obsługiwanych bezpośrednio we własnych sieciach lokalnych Netii

Udział pro-forma w rynku na 30 czerwca 2008 r.



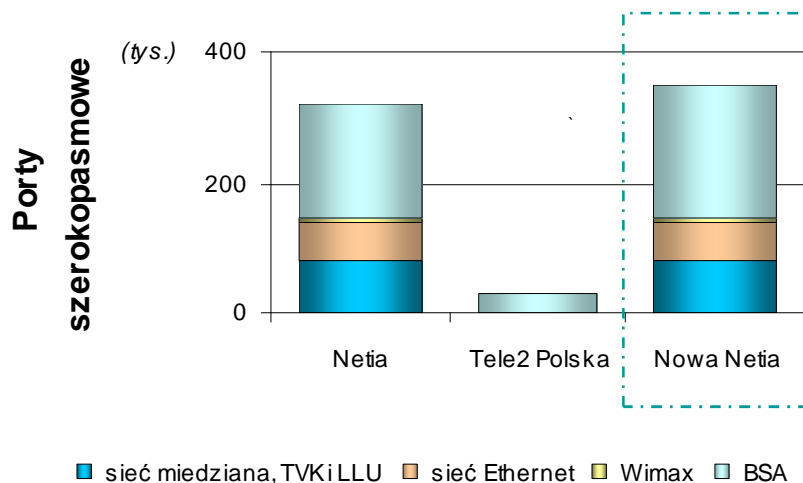
### Łączna liczba linii aktywnych



# Jaka jest Nowa Netia?

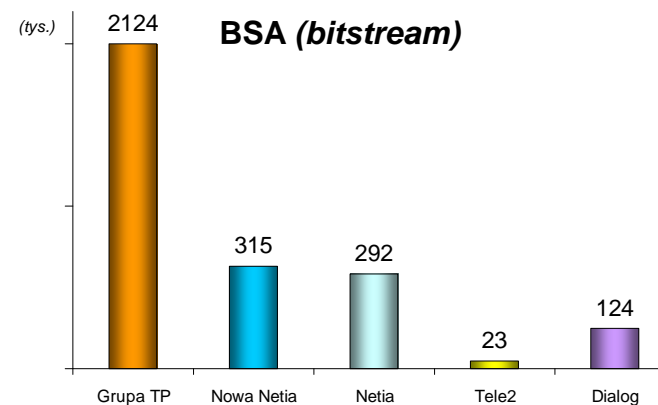
## Niekwestionowany lider usług szerokopasmowych wśród operatorów alternatywnych

Klienci usług szerokopasmowych wg technologii na 30 września 2008 r.

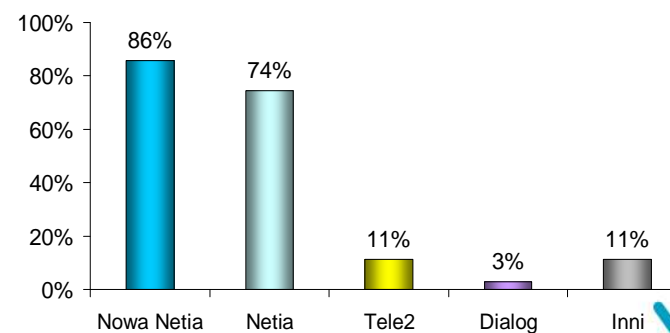


- Ponad 345 tys. klientów szerokopasmowych obsługiwanych na 30 września 2008 r.
- 42% klientów szerokopasmowych obsługiwanych bezpośrednio we własnych sieciach lokalnych Netii

Udział pro-forma w rynku na 30 czerwca 2008 r.



Łączna liczba portów szerokopasmowych



# Tele2 Polska - integracja i synergie

## Wyniki Tele2 Polska w momencie przejścia

<i>Dane finansowe (w mln zł)</i>	<i>I półrocze 2008</i>	<i>I półrocze 2007</i>
Przychody	230,4	180,8
EBITDA	27,5	1,1
Zysk netto	17,7	(9,7)
Aktywa operacyjne	15,7	51,2
<i>Klienci (w tys.)</i>		
Preselekcja	205	450
WLR	502	337
Usł. szerokopasm.	23	0
Zatrudnienie	52	38

- Szybki wzrost EBITDA dzięki usługom WLR i płaskim stawkom w rozliczeniach międzyoperatorskich
- Model biznesowy oparty na outsourcingu procesów i usług

# Tele2 Polska - integracja i synergie

- **Podtrzymana prognoza dotycząca kluczowych synergii do osiągnięcia w ciągu 12 miesięcy po zamknięciu transakcji:**
  - Synergie z tytułu przekierowania ruchu do sieci Netii: 20 mln zł *rocznie*
  - Oszczędności w kosztach reklamy i promocji: 10 mln zł *rocznie*
- **Proces integracji operacyjnej realizowany zgodnie z planem:**
  - Powołany zespół integracyjny, rozpoczęte procesy integracyjne
  - Oferty WLR zsynchronizowane w październiku 2008
  - Przygotowany plan integracji pod marką Netii
  - Integracja funkcji sprzedaży, obsługi klienta i funkcji wsparcia w toku
  - Identyfikacja klientów do transferu z WLR na sieć miedzianą Netii lub LLU w toku
  - Przeniesienie pracowników Tele2 Polska do biura Netii



# Zaktualizowana prognoza na 2008 r.

W mln zł, o ile nie podano inaczej

	Netia Poprzednia prognoza	Nowa Netia z Tele2 Polska od 15.09.2008
<b>Klienci usług szerokopasmowych (tys.)</b>	> 400	> 400
<b>Klienci usług głosowych (własna sieć + WLR) (tys.)</b>	> 580	> 1.080
<b>Liczba uwolnionych węzłów (LLU) (sztuki)</b>	125	125
<b>Przychody</b>	960 - 975	1.100
<b>EBITDA</b>	125	145
<b>Nakłady inwestycyjne</b>	240	240
<b>Przejęcia spółek ethernetowych</b>	60	30

- Prognoza EBITDA podwyższona do 145 mln zł
- Ponieważ zamknięcie kilku dużych transakcji nabycia spółek ethernetowych może nienastąpić do końca 2008 r. , zarząd utrzymuje prognozę dot. bazy klientów usług szerokopasmowych na poziomie 400 tys.





# Najistotniejsze skutki nabycia Tele2 Polska

- Netia jest obecnie dominującym operatorem alternatywnym na rynku klientów przyłączanych z wykorzystaniem linii TP, a także liderem w rozwoju LLU
- Znaczący wzrost skali pozwala na większą redukcję kosztów i optymalizację procesów
- Netia charakteryzuje się dużą płynnością i może rozważać kolejne akwizycje
  - Dostępne środki pieniężne netto w kwocie 200 mln zł
  - Dostępne linie kredytowe w kwocie 375 mln zł



## Wstępna prognoza na 2009 r.

*Kwoty w mln zł*

	Wynik za 2007 r.	Prognoza na 2008 r.	Prognoza na 2009 r.
<b>Przychody</b>	838	1.100	1.500
<b>EBITDA</b>	171	145	225
<b>Nakłady inwestycyjne</b>	244	240	280
<b>Przejęcia spółek ethernetowych</b>	39	30	75



# Zaktualizowana prognoza średnioterminowa

	Poprzednia	Nowa
<b>[Roczny] Wzrost przychodów (CAGR)</b>	15% - 20%	5% - 10%
<b>Marża EBITDA</b>		
na poziomie 20% w roku	2011	2010
na poziomie 25% w roku	---	2012
<b>Zysk netto w roku</b>	2011	2010
<b>Dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych do roku</b>	2010	2010
<b>Nakłady inwestycyjne w relacji do przychodów poniżej 15% w roku</b>	---	2011
<b>1 milion klientów szerokopasmowego internetu</b>	2010	2012

- Wcześniejsze osiągnięcie zysku netto (realizacja celu w 2010 r. zamiast w 2011 r.)
- Cel długoterminowej marży EBITDA podwyższony do 25%



## Nowa Netia w oczach klientów Tele2 Polska

- Duża liczba klientów
- Kilkunastoletnie doświadczenie na polskim rynku zapewniające wiarygodność
- Pozytywne doświadczenia osób korzystających z usług Netii w domu lub pracy
- Wizerunek firmy nowoczesnej, dynamicznej, zaawansowanej technicznie (*„pręźnie rozwijająca się, wnosząca dużo nowości i taka nowoczesna”* - Warszawa, użytkowniczka telefonu w Tele2)
- 75% Klientów Tele2 jest zdania, że pozycja Netii po połączeniu z Tele2 będzie zdecydowanie silniejsza

Badania Pentora z września 2008 r.



## Podsumowanie

- Przychody Netii w 2009 r. na poziomie 1,5 miliarda zł
- W 2009 r. zakładany wzrost EBITDA o 55% do kwoty 225 mln zł
- Osiągnięcie zysku netto w 2010 r. zamiast w 2011 r.
- Netia posiada pełne finansowanie
  - elastyczność przy rozważaniu możliwych akwizycji
  - rozważane opcje dotyczące wcześniejszej dystrybucji środków pieniężnych do akcjonariuszy Spółki





Dziękujemy za uwagę

