



Wiodący operator alternatywny w Polsce

Maj 2009

www.inwestor.netia.pl

netia
WOLNOŚĆ WYBORU



Spis treści

■ Podsumowanie	3
■ Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku	14
■ Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych	26
■ Segmenty klientów biznesowych generują środki pieniężne	37
■ Silna baza aktywów i pełne finansowanie strategii	40
■ Wyniki finansowe i prognoza	43

Zastrzeżenie

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.

Podsumowanie | Propozycja inwestycyjna Netii

Największy operator alternatywny w Polsce

- Największy operator alternatywny w Polsce, odnotowany w I kw. 2009 r. wzrost przychodów o 64% r-d-r¹
 - Wzrost poprzez pozyskiwanie klientów w sposób organiczny oraz akwizycje nowych spółek
 - Transakcja nabycia Tele2 Polska zamknięta w dn. 15 września 2008 r.
 - Cena nabycia: 2,8 x EBITDA prognozowana na 2008 r. w wysokości 40 mln PLN
 - Projekty integracyjne w toku: podtrzymana prognoza rocznych efektów synergii powyżej 30 mln PLN
 - Nabycie 22 sieci operatorów ethernetowych zlokalizowanych na terenie całego kraju w okresie 2007-2008 r.

Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych

- Strategia ukierunkowana na rozwój usług szerokopasmowych i pozyskanie 1 mln klientów do końca 2012 r.
 - Wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych do 441 tys. w I kw. 2009 r. z 60 tys. w IV kw. 2006 r.
 - Wzrost ogólnego udziału w rynku usług szerokopasmowych z 1,5% w IV kw. 2006 r. do 7,9% w I kw. 2009 r.
 - 23% udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych w okresie I kw. 2007 r. - I kw. 2009 r.
 - 95% udział wśród operatorów alternatywnych w rynku usług szerokopasmowych opartych na dostępie regulowanym (BSA)
 - Ponad 43% klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych przez własną sieć Netii

Wykorzystanie skali i zasięgu własnej sieci

- Ponad 1,1 mln klientów usług głowowych pozyskanych do końca I kw. 2009 r.
 - Około 400 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci Netii
 - Ponad 700 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych w ramach umów na dostęp hurtowy z TP (WLR)
 - Potencjał dosprzedaży usług szerokopasmowych dotychczasowym klientom (koncentracja na sprzedaży dwóch usług w pakiecie (2Play))
- Około 5 tys. km sieci szkieletowej oraz 4,5 tys. km sieci miejskich zlokalizowanych na terenie całego kraju
- Netia liderem rynku w uwalnianiu węzłów LLU, z możliwością migracji klientów BSA/ WLR do profilu LLU na terenie całego kraju

Przewagi konkurencyjne

- Przewaga konkurencyjna w postaci ogólnokrajowej sieci szkieletowej oraz znajomości rynku klientów indywidualnych
- Atrakcyjny potencjał wzrostu rynku i sprzyjające środowisko regulacyjne
- Operator alternatywny z największą bazą klientów biznesowych, generującą szeroki strumień środków pieniężnych
- Silny bilans i pełne finansowanie dla realizacji strategii wzrostu spółki
- Doświadczony zespół zarządzający, plan motywacyjny skorelowany z budową wartości spółki dla akcjonariuszy

¹ Przychody z działalności kontynuowanej

Podsumowanie | Podstawowe dane finansowe i operacyjne

Silna baza aktywów

mIn PLN	2006	2007	2008	2009P
Przychody	862	838	1,121	1,520
Zmiana (rdr%)	-5.2%	-2.8%	33.8%	35.6%
Skorygowana EBITDA¹	221	171	171	290
Marża (%)	25.6%	20.4%	15.3%	19.1%
EBITDA	-69	171	171	265
Marża (%)	-8.0%	20.4%	15.3%	17.4%
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć)	174	244	248	260
Nakłady inwestycyjne na przejęcia ³	68	37	133	nd
Łączne nakłady inwestycyjne	242	281	381	nd
Przychody ze sprzedaży P4 i grupy aktywów IVT	na	na	460	nd
Aktywa razem	2,155	2,071	2,282	na
Zobowiązania	210	343	354	na
Kapitał własny	1,945	1,728	1,928	na
Środki pieniężne netto	144	-37	193	na
Dostępne linie kredytowe	200	208	375	na
Wartość przedsiębiorstwa				1,173
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 9 kwietnia 2009)				1,365
Liczba akcji (mln szt.)				389.3
Sieć szkieletowa (km)	5,002	5,002	5,002	5,002
Sieci lokalne (km)		4,068	4,452	4,452
Uwolnione węzły LLU	na	na	133	300
Klienci usług szerokopasmowych (k)	60	217	414	525
Klienci usług głosowych (własna sieć + WLR) (k)	398	391	1,065	1,150

Źródło: Netia

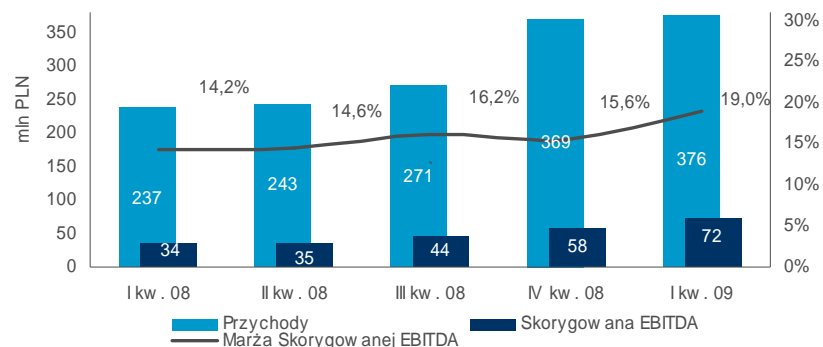
¹ Zysk EBITDA za 2006 r. bez odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych oraz umorzenia zobowiązań koncesyjnych EI-Netu.

Zysk EBITDA za 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach programu redukcji kosztów (projekt Profit).

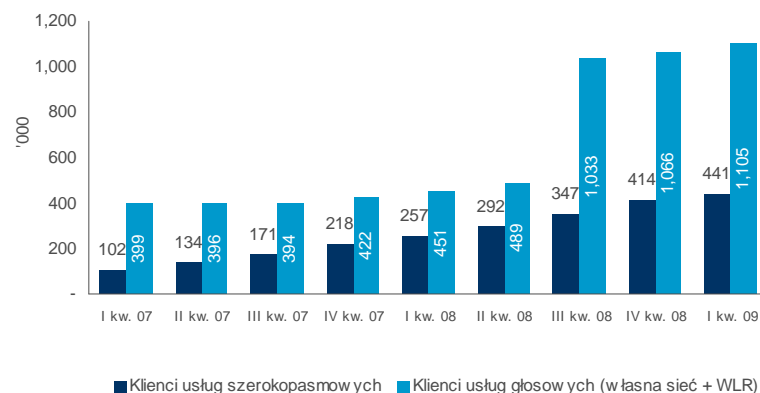
² Klienci we własnej sieci + WLR (usługi świadczone od IV kw. 2007 r.)

³ Bez nabytych aktywów (spółki ethernetowe)

Wzrost przychodów i EBITDA

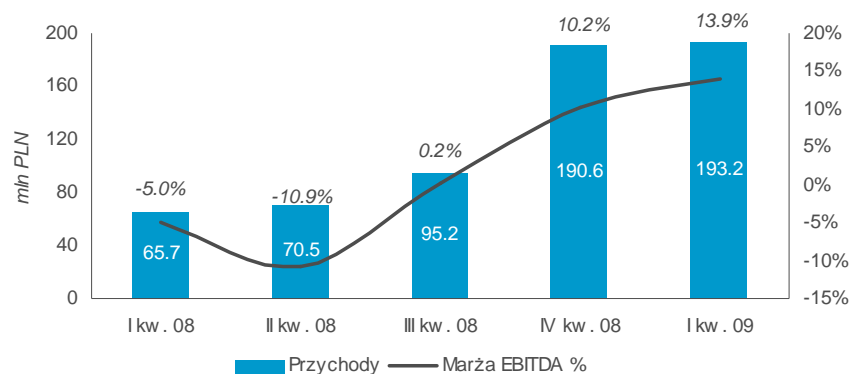


Klienci usług szerokopasmowych i głosowych²

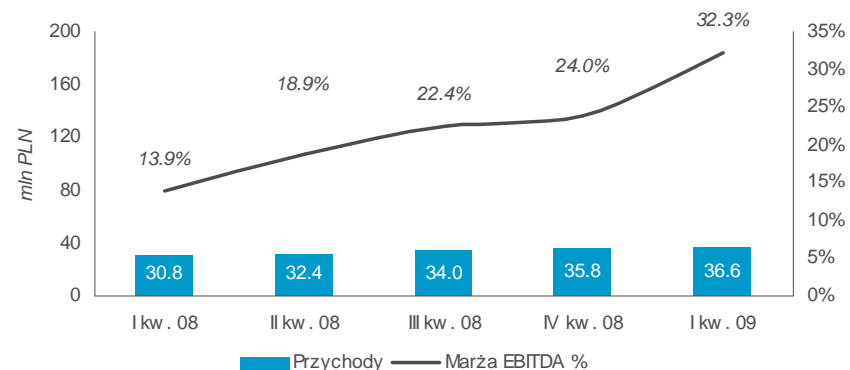


Podsumowanie | Główne segmenty klientów

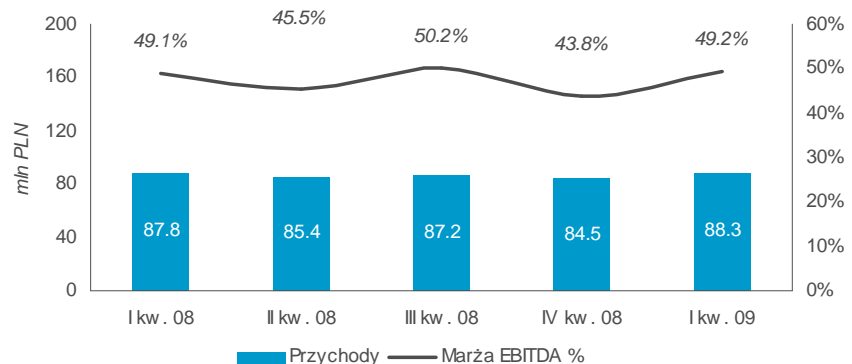
Klienci indywidualni



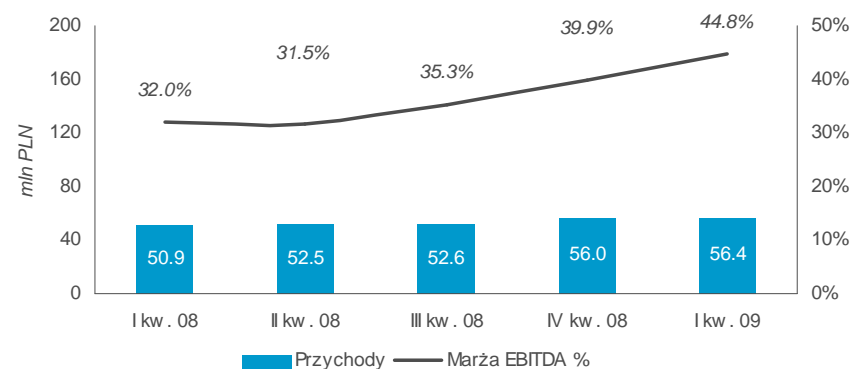
SOHO/SME¹



Klienci biznesowi



Carrier²



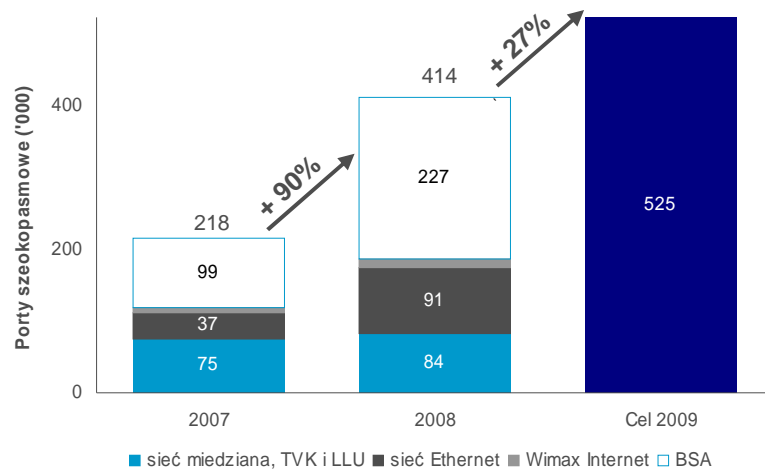
¹ SOHO = klienci rezydencjalni, SME = małe i średnie przedsiębiorstwa ² usługi dla innych operatorów

Źródło: Wewnętrzne raporty zarządcze Netii

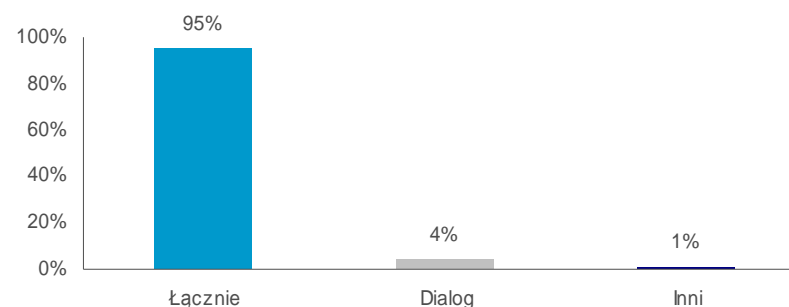
Nota: Kwartalny zysk EBITDA i przychody dla prezentowanych segmentów nie sumują się do łącznego zysku EBITDA i przychodów prezentowanych w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje w notach do sprawozdania finansowego)

Podsumowanie | Wiodący alternatywny dostawca usług szerokopasmowych

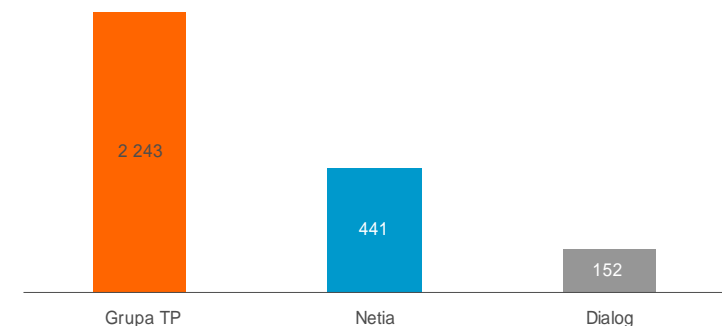
Klienci usług głosowych wg technologii,
na dzień 31 grudnia 2008 r.



Udział operatorów alternatywnych w rynku usług BSA,
na dzień 31 marca 2009 r.



Porty szerokopasmowe, na dzień 31 marca 2009 r.



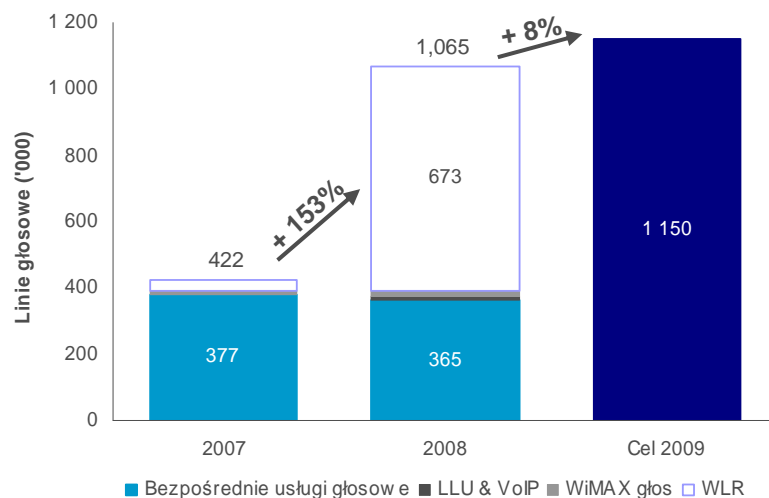
- 441 tys. klientów szerokopasmowych obsługiwanych na dzień 31 marca 2009 r.
- Wzrost ogólnego udziału w rynku usług szerokopasmowych z 2,4% w I kw. 2007 r. do 7,9% w I kw. 2009 r.
- Udział w rynku przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych wyniósł 23% pomiędzy I kw. 2007 r. a I kw. 2009 r.
- 43% klientów szerokopasmowych obsługiwanych bezpośrednio we własnych sieciach dostępowych Netii
- Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie ponad 525 tys. klientów szerokopasmowych (własna sieć + BSA + LLU), nie uwzględniając dalszych potencjalnych przejęć spółek ethernetowych

Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne

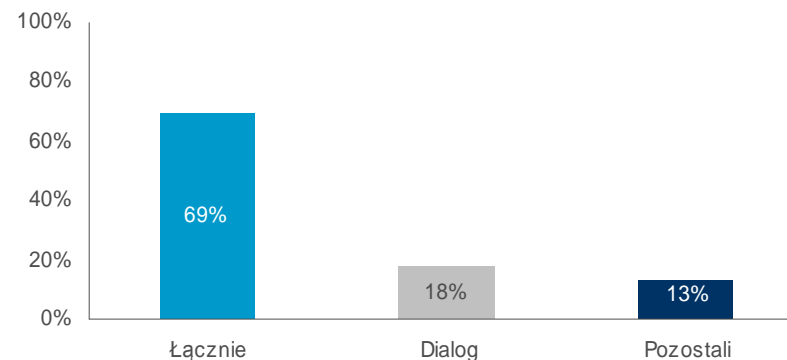
www.inwestor.netia.pl

Podsumowanie | Wiodący alternatywny dostawca usług głosowych

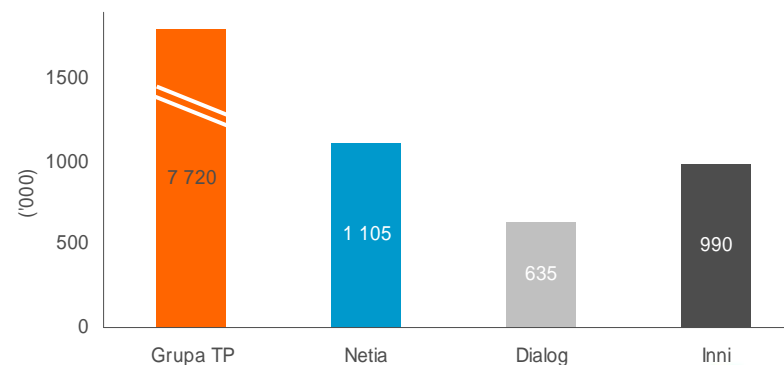
Klienci usług głosowych wg technologii,
na dzień 31 grudnia 2008 r.



Udział w rynku WLR¹ na dzień 31 marca 2009 r.



Łączna liczba klientów usług głosowych,
na dzień 31 marca 2009 r.



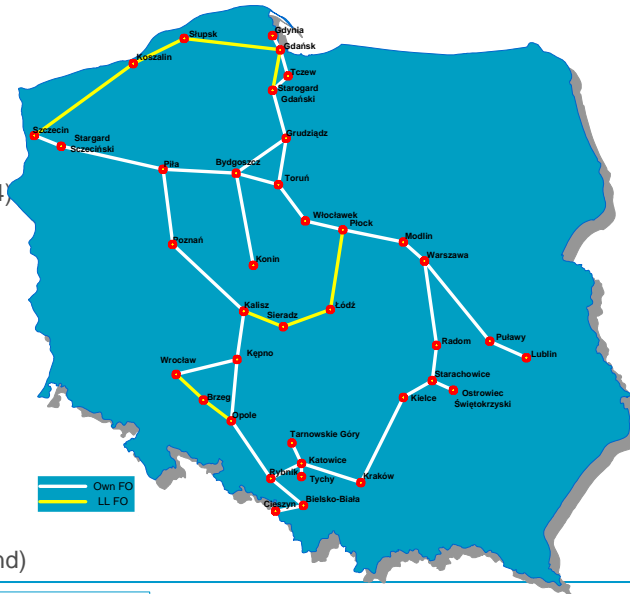
- Ponad 1.105 tys. klientów głosowych obsługiwanych na dzień 31 marca 2009 r.
- Ponad 500 tys. klientów pozyskanych w ramach nabycia Tele2 Polska
- 36% klientów głosowych obsługiwanych bezpośrednio poprzez sieci dostępowe Netii
- 69% udział w rynku WLR wśród operatorów alternatywnych
- Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie ponad 1.150 tys. klientów szerokopasmowych (własna sieć + BSA + LLU)
- 10,6% udział w rynku usług głosowych

Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne 1 Hurtowy dostęp do abonamentu

www.inwestor.netia.pl

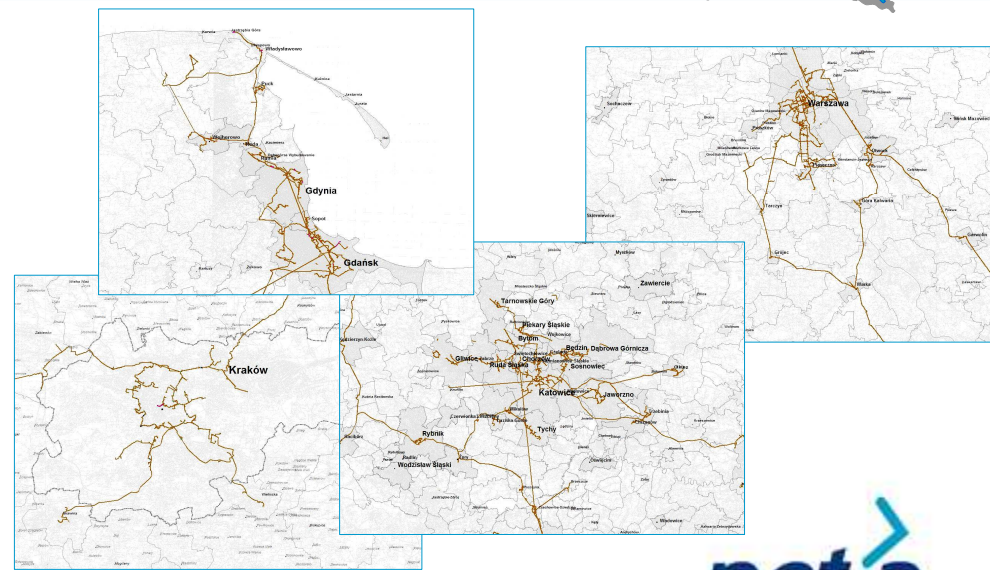
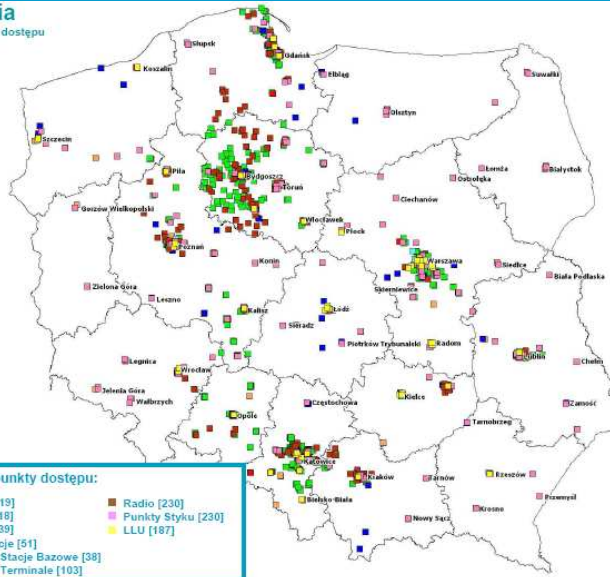
Podsumowanie | Zasięg sieci Netii

- Około 5.000 km światłowodowej sieci szkieletowej
- Około 4.500 km światłowodowych sieci miejskich
 - Około 3.200 km kanalizacji teletechnicznej
 - Standardowa przepustowość 72j
 - Miejska infrastruktura światłowodowa w 44 największych miastach Polski
- Ponad 40 lokalizacji C/DWDM w największych miastach
- Sieć SDH zbudowana w oparciu o systemy Alcatel (1500+ węzłów SDH STM -16 i STM -64)
- Dwie niezależne sieci obsługujące cały ruch pakietowy
 - Carrier Ethernet i Metro Ethernet dla usług L2
 - 30 węzłów ethernetowych z szybkością transferu 10Gb
 - 150 węzłów ethernetowych z szybkością transferu 1Gb
 - 550+ węzłów ADSL z szybkością transferu 1Gb
 - Sieć IP dla usług L3
 - 15 węzłów IP z szybkością transferu 10Gb
 - 4 punkty styku z międzynarodowymi operatorami sieci IP
- 5 centrów kolokacyjnych (klasy Tier III)
- Międzynarodowy punkt styku w Cieszynie (połączenie do Pragi i Frankfurtu)
- Spójny system zarządzania z możliwością zautomatyzowanego kreowania usług (end-to-end)



Netia

Punkty dostępu



Podsumowanie | Sprzyjające zmiany regulacyjne

Sytuacja rynkowa przed wprowadzeniem dostępu regulowanego w 2006 r.

- Operatorzy alternatywni konkurują z operatorem zasiedziałym (TP) poprzez własne sieci miejskie, rynek dostępny dla tych operatorów ogranicza się do ich własnych sieci (dla Netii do 398 tys. linii), brak możliwości konkurencji o zasięgu ogólnokrajowym

Sytuacja rynkowa po wprowadzeniu dostępu regulowanego WLR/ BSA w 2007 r.

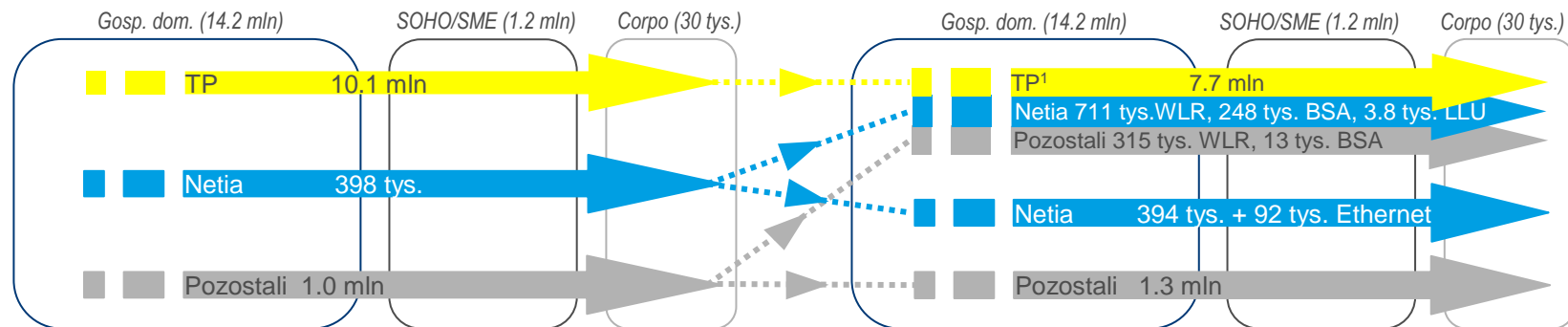
- Regulowany dostęp z wykorzystaniem sieci TP umożliwia operatorom alternatywnym odsprzedaż usług głosowych i szerokopasmowych w oparciu o umowy z TP o dostępie hurtowym (WLR/ BSA)
- Zmiany regulacyjne pozwalają Netii dotrzeć z ofertą do ponad 10 mln gospodarstw domowych i klientów biznesowych przyłączonych do sieci lokalnych TP
- Sieć szkieletowa o ogólnokrajowym zasięgu, funkcje wspierające, marka oraz procesy biznesowe są obecnie wykorzystywane na całym rynku telekomunikacyjnym

Sytuacja rynkowa po wprowadzeniu dostępu regulowanego LLU w 2007 r.

- Regulacje prawne w zakresie LLU obowiązują w Polsce od 2003 r., jednakże efektywny proces uwalniania węzłów LLU rozpoczął się w 2007 r., stawki za dostęp LLU zostały znacząco obniżone od 2009 r., dzięki czemu klienci LLU stali się bardziej atrakcyjni dla operatorów alternatywnych
- Sieć TP obejmuje ~5 tys. węzłów ze średnio ~2 tys. linii na węzeł (w sumie ~10 mln linii)
- Netia jest jedynym prawdziwie skutecznym operatorem w Polsce – na dzień 31 marca 2009 r. uwolniono 137 węzłów, planowane jest uwolnienie 500+ węzłów do końca 2012 r. (średnio ~10 tys. linii na węzeł) zapewniających dostęp łącznie do około 50% linii TP

Dostęp w 2006 r. przed zmianami regulacyjnymi

Dostęp w 2008 r. po zmianach regulacyjnych



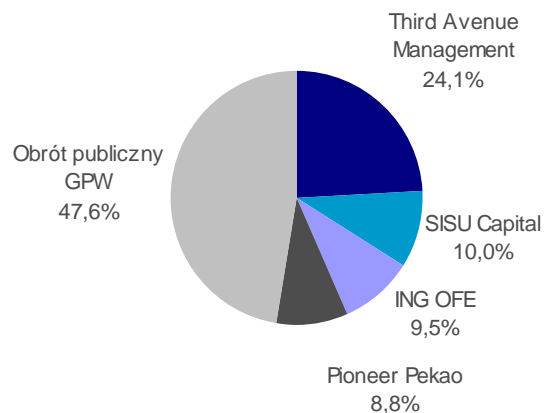
Rynek dostępny dla Netii obecnie:

- 8,7 mln linii TP
- 394 tys. linii we własnej sieci Netii (550 tys. linii zainstalowanej pojemności)
- Ogólnokrajowa licencja WiMax
- Zakupy sieci osiedlowych Ethernet (obecnie 304 tys. gosp. dom. w zasięgu)

¹ Linie TP na rynku detalicznym (bez dostępu hurtowego dla operatorów alternatywnych) Źródło: Netia, TP, UKE, komunikaty prasowe

Podsumowanie | Akcjonariat i wartość akcji Netii

Struktura akcjonariatu



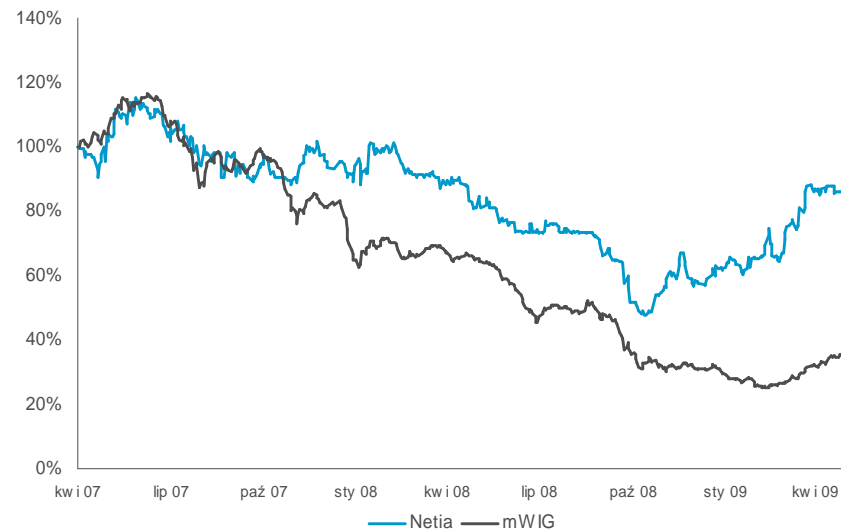
Na dzień 31 marca 2009 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% Kapitału	osów na WZA
Third Avenue Management	93,720,763	24.1%	24.1%
SISU Capital	39,043,006	10.0%	10.0%
ING OFE	36,950,861	9.5%	9.5%
Pioneer Pekao	34,364,998	8.8%	8.8%
Obrót publiczny GPW	185,197,666	47.6%	47.6%
Łącznie	389,277,294	100.0%	100.0%

Źródło: Netia

- W dniu 6 marca 2009 r. Novator Telecom Poland II S.a.r.l. zbył pakiet 30.33% udziałów Netii ponad 20 polskim funduszom inwestycyjnym i emerytalnym

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



	PLN mln	EUR mln
Wartość firmy (na dzień 09.04.2009)	1,206.8	271.7
Kapitalizacja rynkowa (na dzień 09.04.2009)	1,397.6	314.7
Zadłużenie (na dzień 31.03.2009)	0	0
Środki pieniężne netto (na dzień 31.03.2009)	190.8	43.0
Akcje w obrocie (mln)	389.3	389.3
Cena akcji (na dzień 09.04.2009)	3.59	0.81
Średni dzienny wolumen (akcji) (3M narastająco)	924,238	924,238
<i>Kurs PLN EUR z dnia 09.04.2009</i>	<i>4.4408</i>	

Źródło: Netia

Podsumowanie | Zespół zarządzający



Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu, lat 42, dołączył do Netii w 2007 r. Przed podjęciem współpracy z Netią pełnił funkcję Prezesa Zarządu w Opoczno SA (w 2006 r.) i w Dec Sp. z o.o., spółce zależnej GATX (w latach 2003-2005). Jeszcze wcześniej pracował w Pepsi-Cola General Bottlers Poland Sp. z o.o. na stanowisku Dyrektora Generalnego (w latach 2000-2003) i Dyrektora Sprzedaży (w latach 1999-2000). W latach 1993-1999 pracował w PepsiCo Trading Sp. z o.o. na różnych stanowiskach menedżerskich oraz w Polskim Biurze Badań Marketingowych Sp. z o.o. jako Retail Audit Manager. Pan Mirosław Godlewski ukończył Politechnikę Warszawską uzyskując dyplom magistra inżyniera w zarządzaniu przemysłem. Posiada także tytuł MBA uzyskany w Ashridge Management College, Wielka Brytania. Aktywny członek Young Presidents Organisation. W dniu 25 marca 2009 r. został powołany na Członka Zarządu Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych na następną kadencję.



Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy, lat 42, dołączył do Netii w kwietniu 2006 r. Wcześniej pełnił przez okres 5 lat funkcję członka zarządu i dyrektora finansowego w spółce PTC Sp. z o.o. Jeszcze wcześniej pracował w Lucent Technologies Poland SA na stanowisku członka zarządu i dyrektora finansowego (w latach 1998-2001); w PTK Centertel Sp. z o.o. na stanowisku dyrektora ds. planowania strategicznego i finansowego (w latach 1995-1998); w firmie audytorskiej Arthur Andersen, pracując w londyńskim, a następnie warszawskim biurze tej firmy (w latach 1989-1995). Jon Eastick ukończył studia w LSE (London School of Economics) i jest biegłym rewidentem certyfikowanym w Wielkiej Brytanii.



Piotr Nesterowicz, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu i Technologii, 38 lat, został powołany na stanowisko członka zarządu Netii z dniem 15 września 2008 r. Od 2004 r. pełnił funkcję dyrektora generalnego Tele2 Polska Sp. z o.o. W latach 1995-2004 pracował w firmie McKinsey & Company kolejno na stanowiskach konsultanta, managera projektu i młodszego partnera. W tym czasie pracował przede wszystkim na rzecz krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw z sektora telekomunikacyjnego, energetycznego i bankowego. Karierę zawodową rozpoczął w 1994 r. w firmie Procter & Gamble. Pan Piotr Nesterowicz ukończył studia i obronił pracę doktorską na wydziale Zarządzania i Organizacji Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.



Tom Ruhan, Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji, lat 45, został powołany na stanowisko członka zarządu Netii S.A. w kwietniu 2006 r. Od marca 2006 r. pełnił funkcję Głównego Dyrektora ds. Prawnych Netii. Wcześniej, w latach 1991-2003, pracował w kancelarii Wardryński i Wspólnicy na różnych stanowiskach, doradzając w licznych procesach prywatyzacyjnych, między innymi Telekomunikacji Polskiej S.A., jak również w restrukturyzacji finansowej Netii S.A., a w okresie bezpośrednio poprzedzającym zatrudnienie w Netii, pełniąc funkcję doradcy (Of counsel). Ukończył Wydział Prawa Uniwersytetu w Warwick w Wielkiej Brytanii. Z dniem 1 stycznia 2009 r. został powołany w skład zarządu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Konkurencji w Telekomunikacji (ECTA). Pełni także funkcję wiceprzewodniczącego SOT (Sekcji Operatorów Telekomunikacyjnych) w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (KIGEiT).

Podsumowanie | Plan motywacyjny Netii dla zarządu i kluczowych pracowników

Cena realizacji:	PLN 3.50 ¹	PLN 5.50	PLN 7.00	PLN 8.25	Pozostałe	
Uczestnicy:						Razem
Członkowie zarządu	8,333,500	11,200,000	8,400,000	8,400,000	271,814	36,605,314
Pracownicy ² i byli członkowie zarządu	4,335,250	5,324,000	4,121,000	300,000	432,059	14,512,309
Razem	12,668,750	16,524,000	12,521,000	8,700,000	703,873	51,117,623

Termin realizacji opcji: do 20 grudnia 2012 r.
Maksymalna liczba akcji wyemitowanych w ramach Planu: 18,373,785
z czego liczba akcji wyemitowanych dotychczas: 5,054,520

W przypadku, kiedy opcje są wykonywane po cenie rynkowej przewyższającej cenę realizacji, uczestnik otrzymuje akcje w ilości wynikającej z różnicy między tymi wartościami.

¹ Cena realizacji jest uzależniona od kursu akcji na dzień objęcia uczestnika planem motywacyjnym, jednakże nie może być niższa niż 3,50 PLN

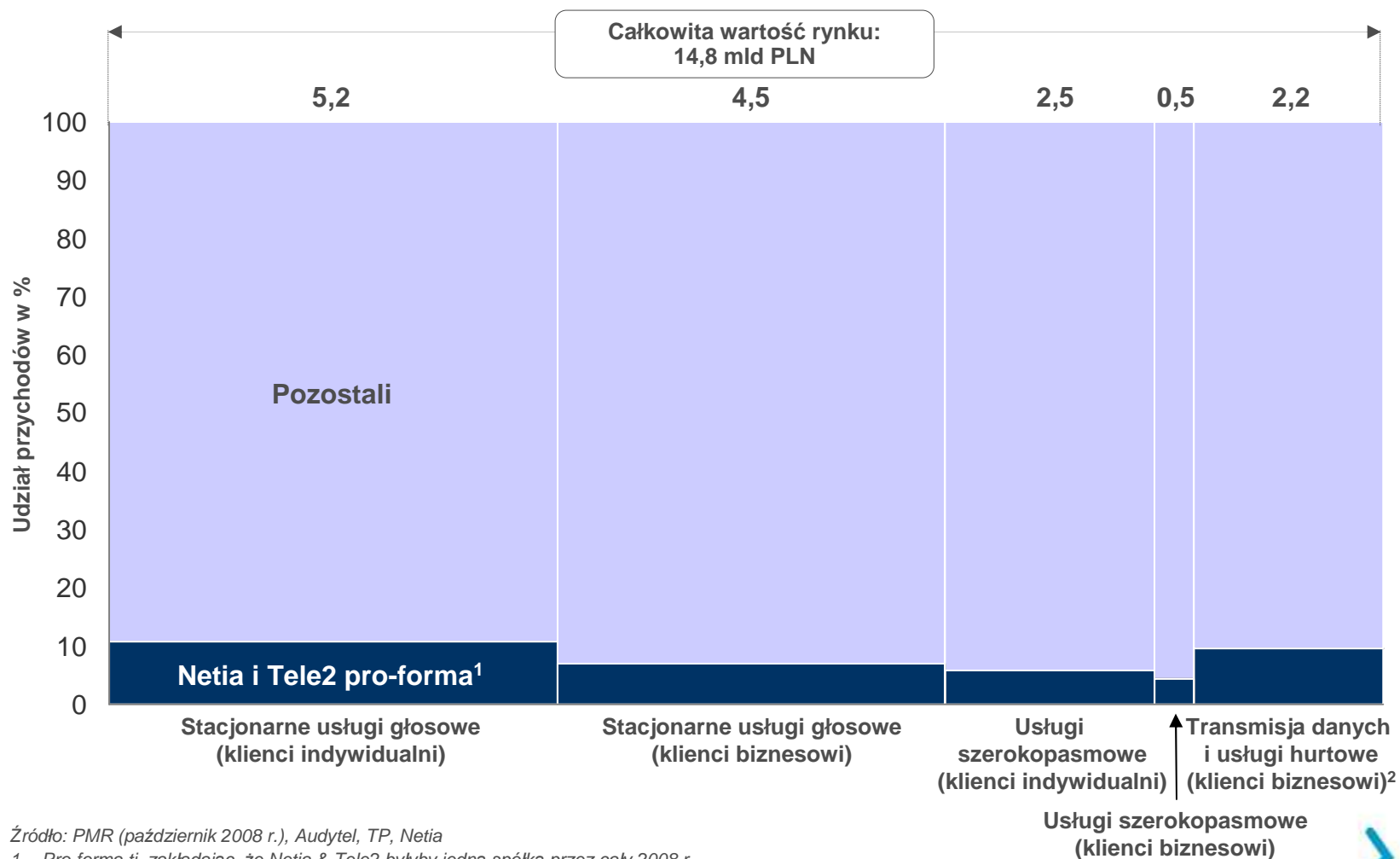
² Zarząd jest upoważniony do przyznania kadrze zarządzającej wyższego szczebla do 0,6 mln opcji po cenie realizacji 3,50 PLN oraz 3,2 mln opcji po wyższych cenach realizacji

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Netia na rynku stacjonarnym

Na dzień 31 grudnia 2008 r. udział Netii w całkowitej wartości rynku stacjonarnego wynosił 8%



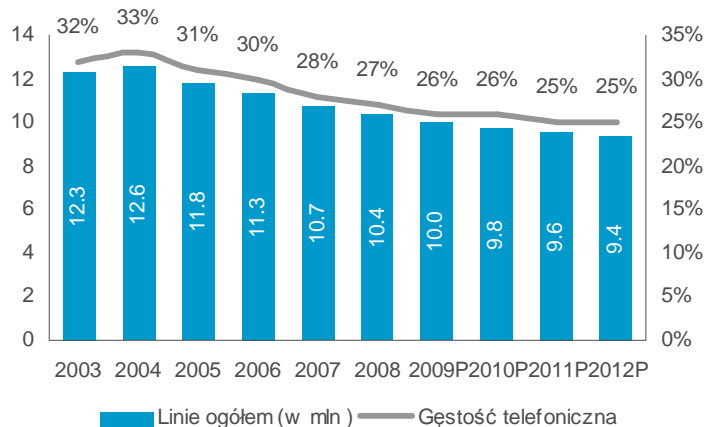
Źródło: PMR (październik 2008 r.), Audyteł, TP, Netia

1 Pro-forma tj. zakładając, że Netia & Tele2 byłyby jedną spółką przez cały 2008 r.

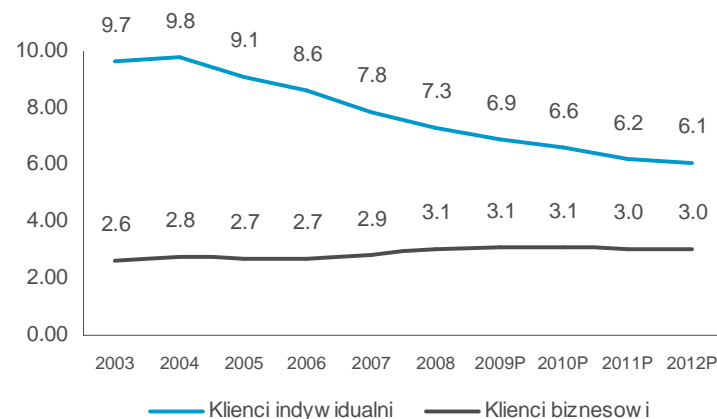
2 Łącznie z transmisją danych i dzierżawą linii

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Możliwość dotarcia do 38 mln klientów

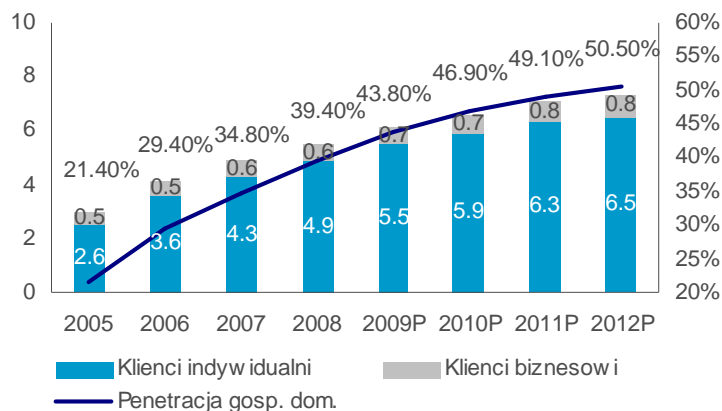
Stacjonarne linie głosowe i penetracja



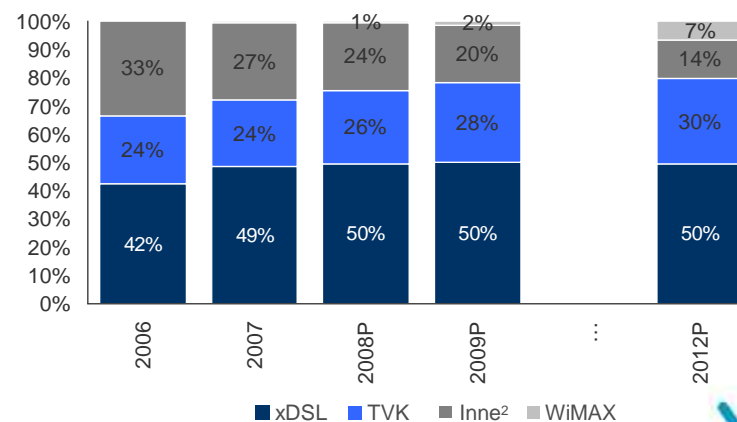
Stacjonarne linie głosowe – klienci indywidualni i biznesowi



Klienci stacjonarnych usług szerokopasmowych i penetracja¹



Klienci stacjonarnych usług szerokopasmowych w podziale na technologie



Źródło: raport PMR, październik 2008 r.

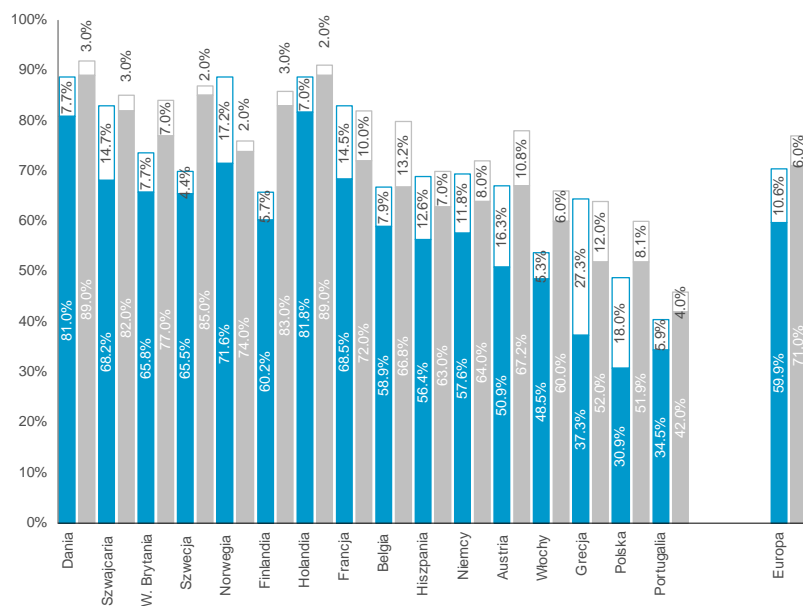
¹ Łączna baza klientów indywidualnych i biznesowych

² Dzierżawa linii, ETTH, dostęp radiowy, satelitarne, PLC, etc.

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Niska penetracja szerokopasmowego internetu

Dostęp szerokopasmowy do internetu
(gosp. domowe)

Szacowany wzrost dostępu szerokopasmowego
do końca 2010 r. (gosp. domowe)^{1,2}



- Penetracja usł. szerokopasm. w III kw. 08
- Przyrost penetracji usług szerokopasmowych (pp) do końca 2010P
- Penetracja PC w III kw. 08
- Przyrost penetracji PC (pp) do końca 2010P

Potencjał do przyłączenia ok. 660 tys. nowych klientów usług szerokopasmowych rocznie w latach 2009-2010



Szacowana liczba gosp. domowych w Polsce:

- 14,2 mln w 2008
- 14,3 mln w 2010

Źródło: Merrill Lynch Broadband Matrix za wyjątkiem Polski, szacunki Netii

Nota: Szacunki dot. krajów Europy Zachodniej oparte o dane po III kw. 2008 r. za Merrill Lynch Broadband Matrix Q4 2008 r.; dane dla Polski oszacowane przez Netię w oparciu o dane po III kw. 2008 r.

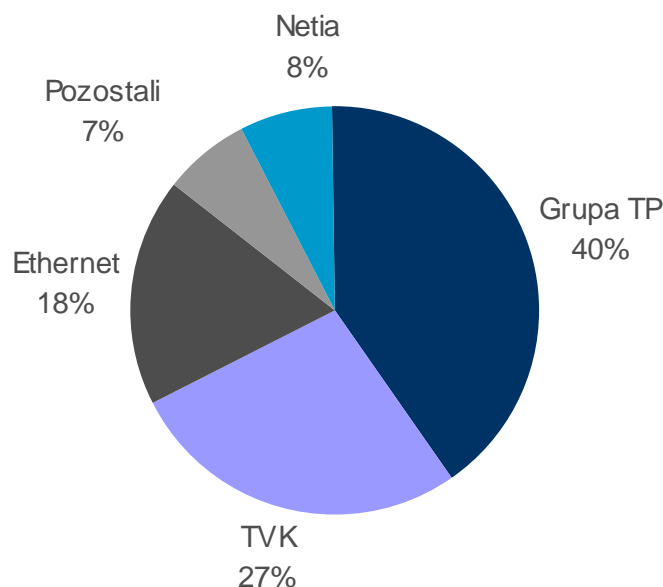
1. Bez uwzględnienia sieci osiedlowych (ethernet)

2. Obliczony jako różnica liczby gosp. dom. z dostępem szerokopasmowym w 2010 r. (szac.) i 2008 r. (szac.)

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Rynek szerokopasmowy jest rozdrobniony

Użytkownicy usług szerokopasmowych^{1,2}

Łącznie (klientów) : ~ 5,4 mln



- Penetracja gosp. domowych usługami szerokopasmowymi wynosi 39%

Szanse wzrostu dla Netii

- Własna sieć miedziana/światłowodowa Netii
 - Kontynuacja rozwoju ADSL wśród bazy klientów we własnej sieci (ok. 200 tys. linii mieszkaniowych i 170 tys. linii biznesowych)
- Dostęp do sieci TP otwarty decyzjami Regulatora
 - Internet w oparciu o Bitstream Access
 - Dosprzedaż usług głosowych – VoIP i hurtowy dostęp do abonamentu (WLR)
 - Przejście do profilu LLU
 - Dosprzedaż usług IPTV i sprzedaż krzyżowa usług komórkowych
- Sieci osiedlowe (Ethernet)
 - Potencjał do małych przejęć zamykających (Bolt-on acquisitions)
 - Sieci lokalne o wysokiej przepływności
 - Dosprzedaż usług głosowych i 2Play
 - Proces integracji
- TV kablowa
 - Oferta Netii „3Play” konkurencyjna dla ofert typu „multi-play”

¹ Stan na 31 grudnia 2008 r.

² Netia szacuje łączną liczbę klientów usług szerokopasmowych na dzień 31 marca 2009 r. na 5,6 mln (wg danych TP liczba ta wynosi 5,7 mln)

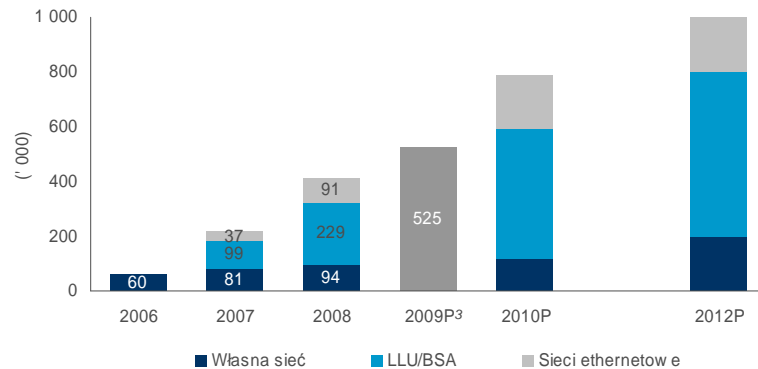
Źródło: Netia, PMR, informacje dostępne publicznie

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Regulowany dostęp kluczowy dla rozwoju

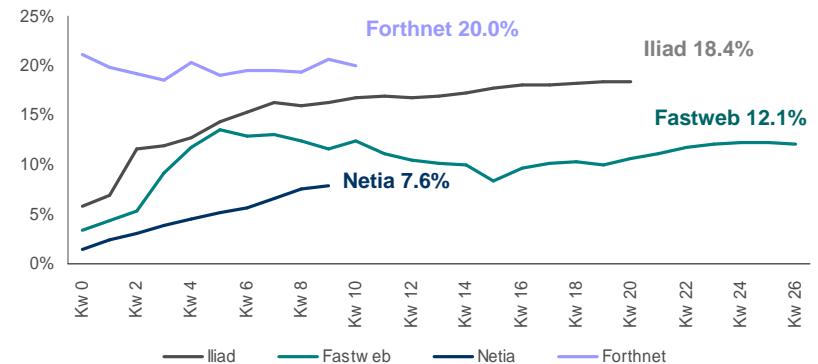
Netia (Polska)

Wzrost bazy usług szerokopasmowych europejskich operatorów alternatywnych

Klienci usług szerokopasmowych



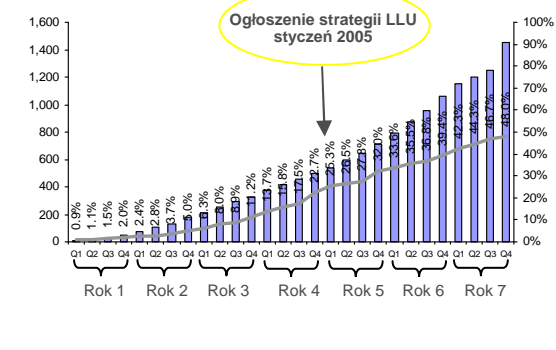
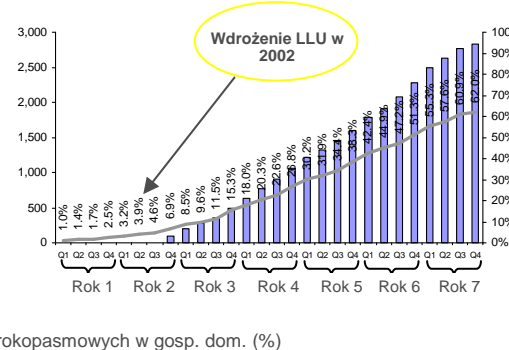
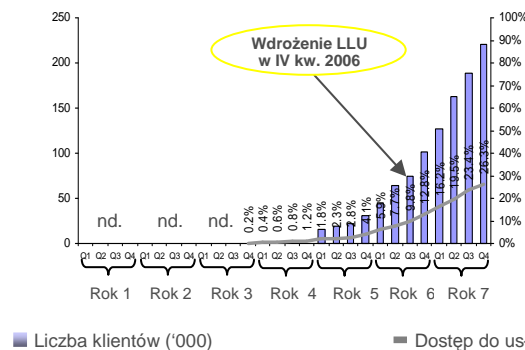
Udział w rynku



Forthnet (Grecja)

Iliad (Francja)

Fastweb (Włochy)

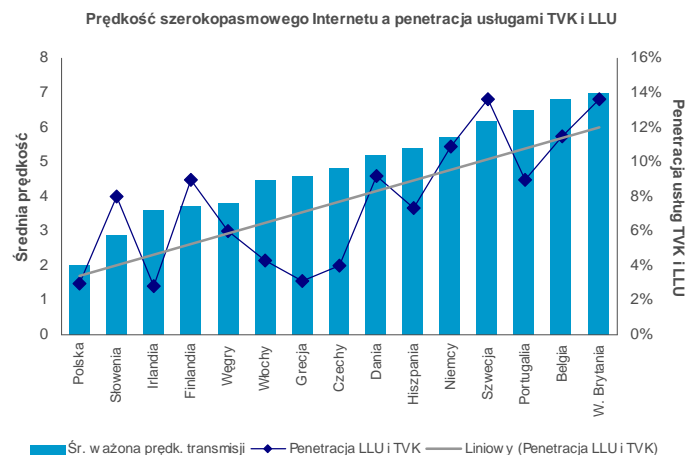


Źródło: Merrill Lynch Research, Informa, sprawozdania finansowe spółek

1. Ogólnokrajowy udział w rynku. Sieć światłowodowa Fastweb obejmowała jedynie ok. 4 mln gospodarstw domowych do momentu rozpoczęcia ogólnokrajowego projektu LLU w styczniu 2005 r.
2. Dane faktyczne do III kw. 2007 r. włącznie; szacunki za IV kw. 2007 r. wg Merrill Lynch grudnia 2007 Broadband Matrix
3. Do końca 2009 r. Netia zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie ponad 525 tys. klientów szerokopasmowych z wyłączeniem kolejnych potencjalnych przejęć spółek ethernetowych

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Środowisko regulacyjne w Europie

Prędkość transmisji vs. penetracja usługami TVK i LLU



Wnioski na podst. raportu ECTA Regulatory Scorecard 2008

- Dostęp na konkurencyjnych warunkach poprzez LLU i TVK stymuluje ogólny wzrost rynku usług szerokopasmowych
 - Korelacja z ogólną penetracją usługami szerokopasmowymi:

$$\text{LLU} = 0.63 \quad \text{TVK} = 0.40$$
- Skuteczne działania regulacyjne podnoszą konkurencyjność rynków
- Konkurencyjne rynki promują inwestycje w infrastrukturę, dzięki czemu wzrasta średnia prędkość transmisji i penetracja usługami szerokopasmowymi na terenie całego kraju
- Atrakcyjne ceny dostępu poprzez profil LLU i WLR/ BSA są wykorzystane przez Regulatora do stymulacji konkurencji rynkowej
- Demonopolizacja rynku dostępowego jest kluczowa dla rozwoju usług szerokopasmowych

Pomiar efektywności środowiska regulacyjnego



Źródło: Raport ECTA Regulatory Scorecard 2008

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Środowisko regulacyjne w Polsce

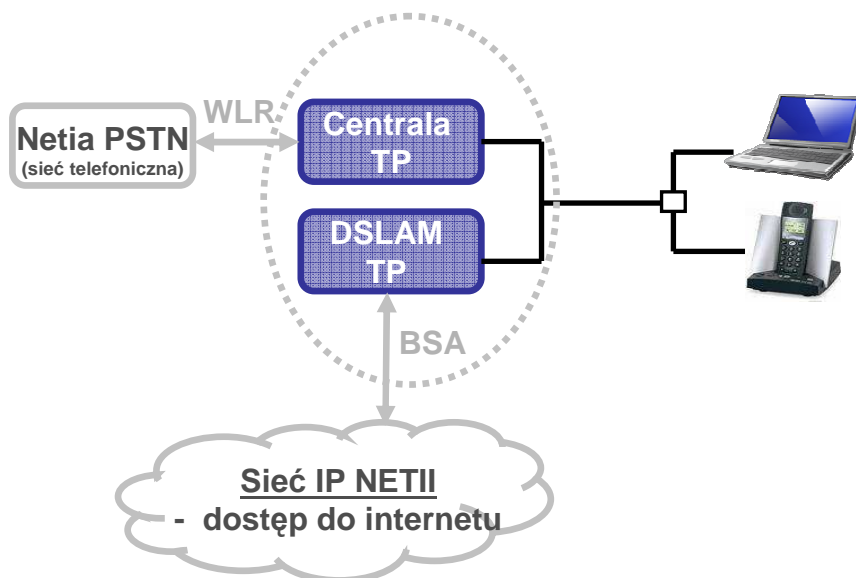
Koszt odsprzedaży abonamentu (WLR)	20 PLN ('formuła 'cena detaliczna minus')
Ceny hurtowe dla bitstreamu (BSA)	24-26 PLN ('formuła 'cena detaliczna minus')
Koszt pełnego dostępu LLU (opłaty miesięczne)	22 PLN
Koszt współdzielonego dostępu LLU (opłaty miesięczne)	5,81 PLN

Źródło: Netia

W dn. 1 grudnia 2008 r. UKE (regulator) ogłosił nową ofertę ramową o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej, która obniża opłaty miesięczne za dostęp LLU z 36 PLN do 22 PLN (dla dostępu pełnego) oraz z 13 PLN do 5,81 PLN (dla dostępu współdzielonego)

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Skuteczny model usług hurtowych



Model biznesowy

- TP oferuje usługę głosową wraz z Internetem za ~ 110 PLN
- Netia pobiera od klienta za usługę głosową i Internet ~ 90 PLN
- Netia płaci do TP 49% ceny detalicznej TP za Internet i 47% opłaty miesięcznej za WLR
- **RAZEM ~ PLN 49 PLN**

- Netia nie inwestuje w sprzęt DSLAM
- Netia może jedynie odsprzedawać usługi oferowane przez TP, np. przepływności

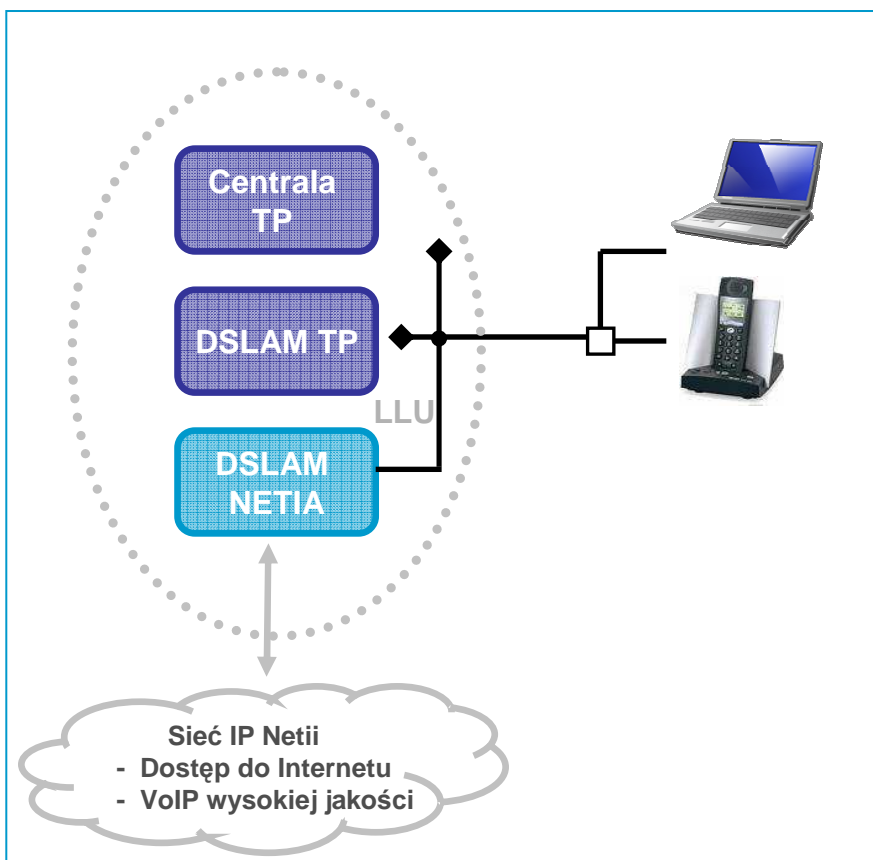
Strategia dla usług hurtowych na sieci TP

- Dosprzedaż usług klientom „1play” (korzystającym z jednej usługi)
- Możliwość przeniesienia klientów BSA/WLR do generującego wyższe marże LLU od II kw. 2009 r. (testy migracji zakończone pomyślnie)
- Netia planuje zmigrować do końca 2009 r. ponad 20 tys. klientów BSA i WLR na LLU

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Model LLU oferuje większe możliwości



Model biznesowy

- Netia pobiera od klienta 2 Play ~ 90 PLN
- Netia płaci TP 22 PLN miesięcznie za dzierżawę linii
- **RAZEM ~ 22 PLN**
- Netia musi zainwestować we własny sprzęt DSLAM (~ 200tys. PLN / węzeł)
- NETIA kontroluje usługi oferowane po DSLAM
 - prędkość transmisji
 - usługi dodane, np. IPTV, VoD (video na życzenie)

Projekt LLU

- Cel uzyskania dostępu do 5 mln linii TP dzięki zainstalowaniu DSLAM w 500 węzłach w latach 2008-2010
 - Atrakcyjny potencjał dostępu do pętli abonenckiej TP
 - dostęp do ~10% infrastruktury TP
 - dostęp do ~50% rynku telekomunikacyjnego¹
- Cel uwolnienia 300 węzłów do końca 2009 r.
- 137 węzłów TP uwolnionych na dzień 31 marca 2009 r.
- 5 tys. klientów LLU pozyskanych na dzień 7 maja 2009 r.

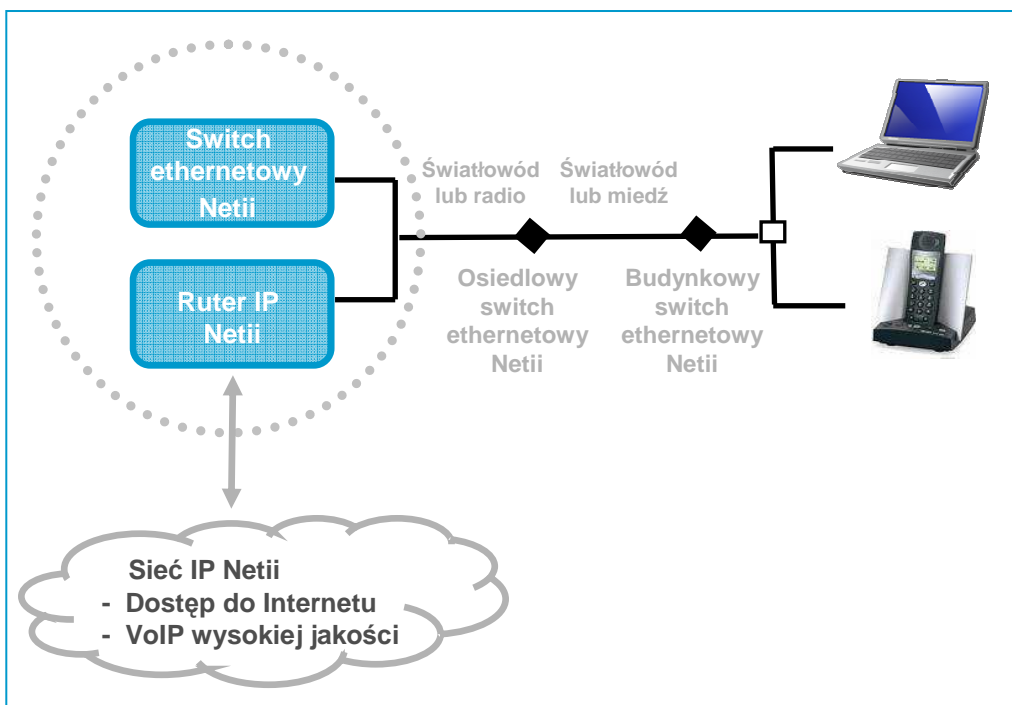
- Migracja klientów BSA/WLR do LLU planowana od II kw. 2009 r.
- W grudniu 2008 r. nastąpiła obniżka miesięcznej opłaty dla TP za pełen dostęp LLU z poziomu 36 PLN do 22 PLN
- Koszt dostępu współdzielonego został obniżony w grudniu 2008 r. z 13 PLN do 5,81 PLN (gdy klient zatrzymuje usługę głosową TP)
- Jednorazowa opłata instalacyjna LLU została obniżona ze 182 PLN (pełen dostęp do LLU) i 204 PLN (współdzielony dostęp) i wynosi obecnie 55,51 PLN

Źródło: Netia

¹ Celem Netii są węzły ze średnią liczbą linii +10 tys. na węzeł (średnia liczba linii na węzeł wynosi w Polsce ~2 tys.)

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Spółki ethernetowe



Model biznesowy

- Netia kontroluje wszystkie elementy sieci dostępowej = brak opłat dostępowych na rzecz innych operatorów
- Średni przychód z klienta internetowego wynosi ~ 43 PLN
- Wdrożenie usług w oparciu o VoIP umożliwi wzrost ARPU
- Synergie z nabytych sieci osiedlowych (skala, infrastruktura, organizacja) prowadzą do poprawy wyników po akwizycji
- Szybka obsługa klienta – podłączenie i utrzymanie Internetu
- Marża zysku brutto ~ 65%

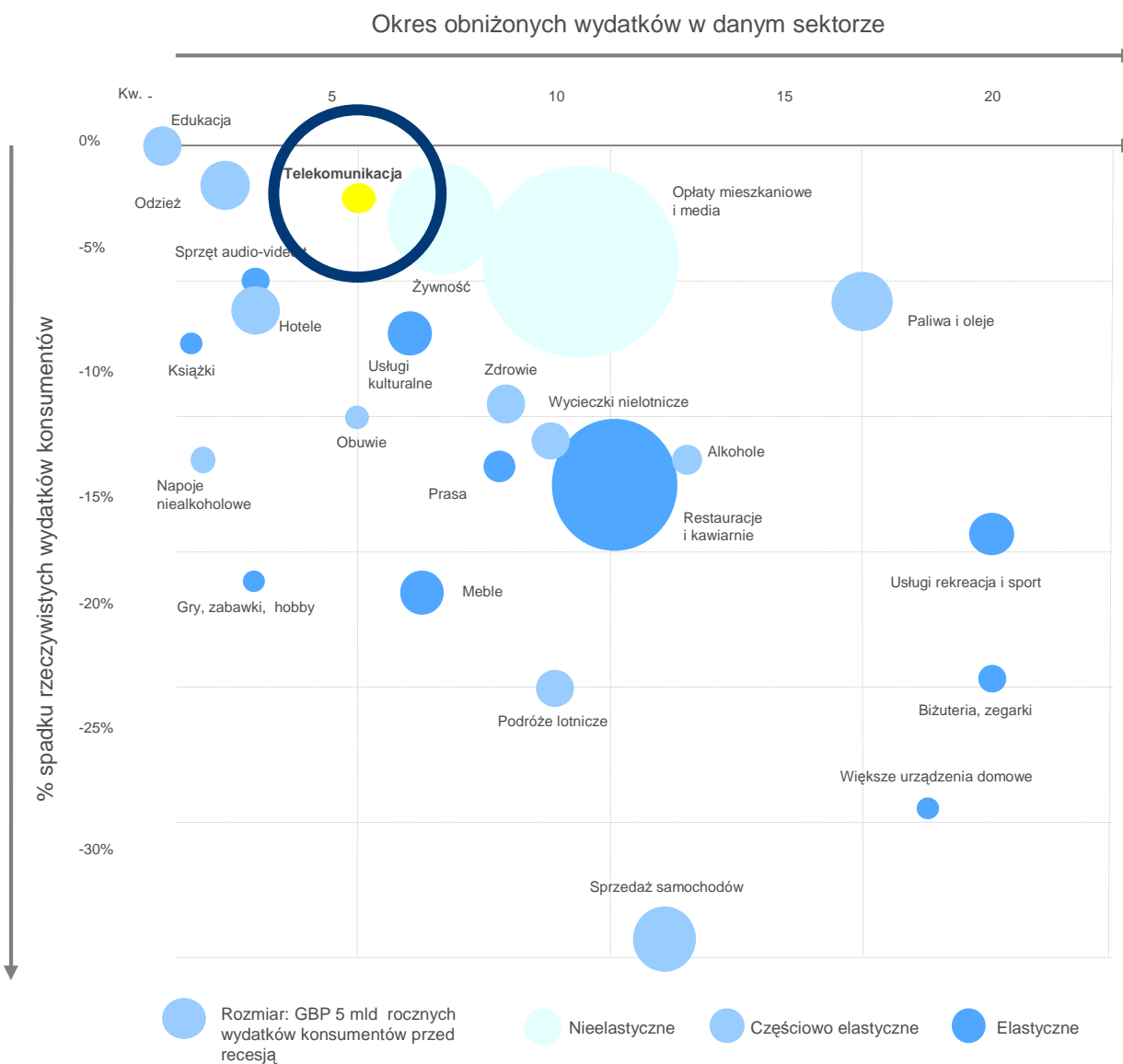
Strategia dla osiedlowych sieci internetowych (ethernet)

- Dosprzedaż usług głosowych (2Play) obecnym klientom internetowym (1Play)
- Rozwój organiczny poprzez zwiększoną penetrację usług w gospodarstwach domowych w zasięgu nabytych sieci osiedlowych (ponad 304 tys.)
- Nakłady inwestycyjne na sieć i zwiększenie zasięgu
 - Obecnie standardowa oferta Netii w ramach sieci dostępowej ETTH to prędkość transmisji Internetu do 4Mbp/s i usługi głosowe VoIP, podczas gdy zazwyczaj istnieje techniczna możliwość dostępu z prędkością do 100 Mb/s w ramach tej sieci dostępowej
 - Usługi IPTV i Internetu o wyższej prędkości transmisji zwykle wymagają rozbudowy pojemności pomiędzy siecią dostępową ETTH a siecią szkieletową Netii
- Cel pozyskania 200 tys. klientów ethernetowych do końca 2012 r. (organicznie i w ramach kolejnych akwizycji)

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Atrakcyjny potencjał rozwoju rynku | Telekomunikacja stabilnym sektorem rynku



Recesja lat 90tych w Wielkiej Brytanii wykazała, że telekomunikacja to jeden z najbardziej odpornych na spowolnienie gospodarcze sektorów ...

...generujący stabilne przychody z miesięcznych opłat abonamentowych za usługi szerokopasmowe i głosowe oraz z wykonanych połączeń telefonicznych.

Badania wyraźnie pokazują, że telekomunikacja jest najmniej narażona na spadek przychodów w czasach niepewności gospodarczej

...a respondenci wymieniają wydatki na usługi telekomunikacyjne jako jeden z ostatnich punktów na liście domowych oszczędności.

Strategia... | Netia ma unikalną pozycję na polskim rynku telekomunikacyjnym

Lider wśród operatorów alternatywnych

- 441 tys. klientów szerokopasmowych oraz ponad 1,1 mln klientów usług głosowych czyni Netię liderem wśród polskich dostawców alternatywnych
- Netia pierwsza wykorzystała szanse związane z liberalizacją rynku – w I kw. 2009 r. udział w rynku wyniósł 95% dla usług BSA i 69% dla usług WLR
- Netia pierwsza uruchomiła usługi z wykorzystaniem dostępu do pętli abonenckiej TP (137 uwolnione węzły LLU i dostęp do ponad 1,37 mln linii na dzień 31 marca 2009 r., 300 węzłów z dostępem do 2,7 mln linii prognozowane na koniec 2009 r.)

Ogólnopolski zasięg

- Marka rozpoznawalna na terenie całego kraju w segmencie konsumenckim i biznesowym
- Ogólnopolska sieć dystrybucji
- Ogólnopolska sieć szkieletowa zapewnia pojemność i łączy od punktów styku
- Utrzymanie i zarządzanie siecią realizowane na terenie całego kraju poprzez umowę serwisową z firmą Ericsson

Obecna działalność wspiera wzrost

- Segment biznesowy generuje środki pieniężne, pozwala osiągnąć wysoką marżę i daje możliwości wzrostu
- Proces optymalizacji kosztów w toku
- Pełne finansowanie dla realizowanej strategii, ze znaczącą poduszką finansową w postaci dostępnych linii kredytowych

Partnerstwo biznesowe

- Współpraca z telewizją cyfrową „n” w celu zaoferowania w 2009 r. usług pakietowych „3play”
- Dostęp z ofertą do 500 sklepów Play Germanos
- Wdrożona we współpracy z Play oferta usług komórkowych i konwergentnych (komplementarna oferta dla klientów biznesowych)
- Usługi hostingowe m.in. dla Google

Zarządzanie

- Duże doświadczenie zespołu zarządzającego i znajomość polskiego rynku telekomunikacyjnego
- Udowodnione umiejętności z zakresu fuzji i przejęć oraz obszarów regulacyjnych
- Plany motywacyjne skorelowane z wartością dla akcjonariuszy

Strategia... | Wizja i misja Netii

MISJA

Być najczęściej wybieranym dostawcą usług szerokopasmowych

WIZJA

Być najszybciej rosnącym dostawcą usług telekomunikacyjnych w Polsce dzięki:

- Zaspokajaniu potrzeb klientów na pełen zakres wysokiej jakości usług szerokopasmowego dostępu do Internetu
- Zwiększaniu wartości firmy poprzez dynamiczny wzrost bazy klientów
- Zapewnianiu inspirującego, ukierunkowanego na realizację celów i przedsiębiorczego środowiska pracy

Zrównoważony wzrost bazy klientów szerokopasmowych, aby utrzymać pozycję wiodącego alternatywnego operatora telekomunikacyjnego

- 1.0 mln linii szerokopasmowych do końca 2012 r. (koncentracja na klientach indywidualnych i z sektora małych i średnich przedsiębiorstw)
- Większość klientów usług szerokopasmowych w 2012 r. będzie pozyskana w ramach dostępu do własnej sieci i LLU

Wzrost wartości klienta poprzez zwiększoną penetrację usługami pakietowymi (3Play), komórkowymi i konwergentnymi

- Klienci posiadający dwie usługi - głos i Internet - będą w 2012 r. stanowili znaczącą część bazy wszystkich abonentów
- Dosprzedaż usług komórkowych i konwergentnych klientom biznesowym
- Wdrożenie usługi IPTV w 2009 r.

Optymalizacja silnej pozycji i rentowności w segmencie klientów biznesowych i hurtowych

- Wzrost rentowności segmentu klientów biznesowych i hurtowych oraz osiągnięcie satysfakcjonującego poziomu marży EBITDA

Redukcja kosztów, optymalizacja nakładów inwestycyjnych i poprawa efektywności

- Znacząca redukcja kosztów i korzyści z efektu skali
- Optymalizacja nakładów inwestycyjnych na IT i sieć (istniejące sieci i rozbudowa przepływności)

Utrzymanie kultury organizacyjnej wspierającej strategię zorientowaną na wzrost wartości

- Umacnianie wśród pracowników podstawowych wartości: ukierunkowania na potrzeby klienta i realizację celów, przedsiębiorczości oraz zaufania

Osiągnięcie satysfakcjonującej marży FCF do końca 2012 r.

- Roczny wzrost przychodów (CAGR) w latach 2010-12 na poziomie 5%-10%
- Marża skorygowanej EBITDA na poziomie 19% w 2009 r., 23%+ w 2010 r. i 28%+ w 2012 r.
- Proporcja nakładów inwestycyjnych do przychodów na poziomie 15% w 2011 r.

2007

Wzrost liczby klientów

- ☑ Rozwój sieci dystrybucji i funkcji wsparcia w celu obsługi klientów indywidualnych w całym kraju
- ☑ Agresywne pozyskanie klientów usług szerokopasmowych w oparciu o geo-marketing
 - ☑ Wiodąca pozycja w bitstreamie
 - ☑ Optymalizacja inwestycji w WiMax
 - ☑ Selektywne pozyskanie wysokiej jakości lokalnych sieci dostępowych (sieci Ethernet)
- ☑ Dosprzedaż usług WLR klientom bitstreamu i pośrednich usług głosowych (CPS)

2008

Rozszerzenie portfela usług

- ☑ Szybkie wejście i rozwój LLU w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach
- ☑ Internetowe usługi dodatkowe i contentowe zwiększają ARPU i lojalność klientów
- ☑ Usługi mobilne i konwergentne poprzez partnerstwo z Play
- ☑ Dalszy rentowny wzrost segmentów klientów korporacyjnych i hurtowych

2009

Wzrost wartości klienta dla osiągnięcia rentowności

- Wzrost dostępności LLU i migracja do LLU klientów usług Bitstream/WLR
- Koncentracja na sprzedaży krzyżowej usług pakietowych (multy-play)
- Skalowalne i pozbawione ryzyka wdrożenie oferty 3Play – oferta IPTV we współpracy z telewizją „n”
- Utrzymanie wysokiej marży EBITDA w sektorach klientów korporacyjnych i hurtowych
- Integracja Tele2 Polska oraz dalsze pozyskiwanie i integracja lokalnych sieci internetowych (Ethernet)
- Realizacja inicjatyw dot. obniżania kosztów i wzrost efektywności poprzez ekonomię skali

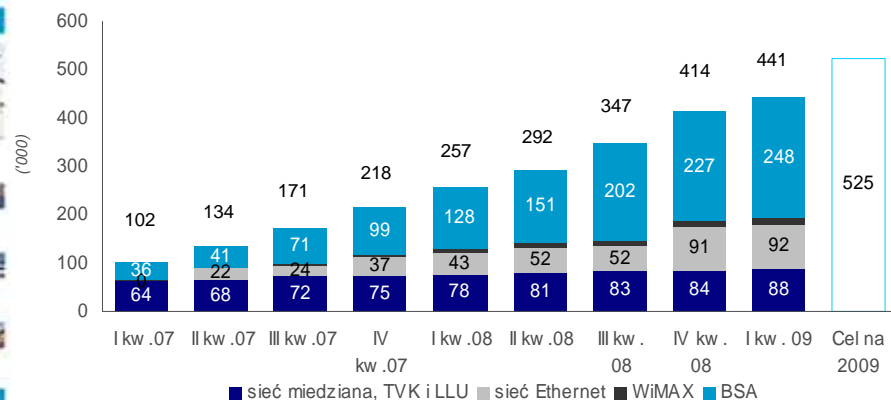
2010

Zysk netto i dodatni FCF, aby tworzyć wartość dla akcjonariuszy

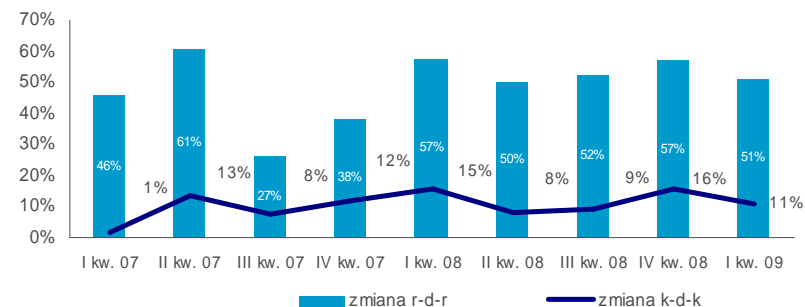
- Dalsza redukcja kosztów i koncentracja na wzroście efektywności
- Koncentracja na dostępie opartym na infrastrukturze oraz klientach kupujących 2 lub 3 usługi w pakiecie
- Wzrost przychodów od dużej bazy klientów szerokopasmowych dzięki wprowadzeniu usług kontentowych i e-handlu
- Możliwa dalsza konsolidacja rynku oraz świadczenie usług mobilnych klientom indywidualnym

Strategia... | Znaczne przyspieszenie ekspansji usług szerokopasmowych

Porty szerokopasmowe



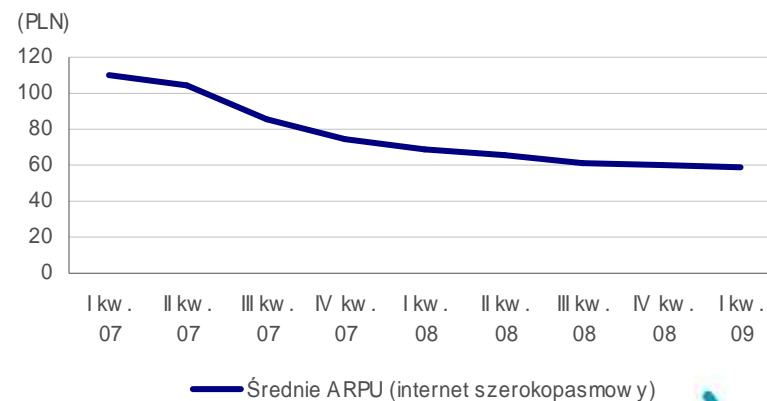
Zmiana przychodów z usług transmisji danych



Przyłączenia usług szerokopasmowych netto

	I kw. 07	II kw. 07	III kw. 07	IV kw. 07	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
Przyłączenia organiczne netto (tys.)	41	10	36	34	35	27	26	27	28
Udział w rynku z przyłączeń organicznych netto	16%	5%	24%	15%	16%	20%	20%	23%	18%
Przyłączenia M&A netto (tys.)	-	22	1	12	4	8	28	40	-
Łączny udział w rynku przyłączeń netto	16%	15%	28%	19%	18%	26%	42%	45%	18%
Łączny udział w rynku	2.4%	3.0%	3.8%	4.5%	5.1%	5.7%	6.6%	7.6%	7.9%

Średnie ARPU z usług szerokopasmowych

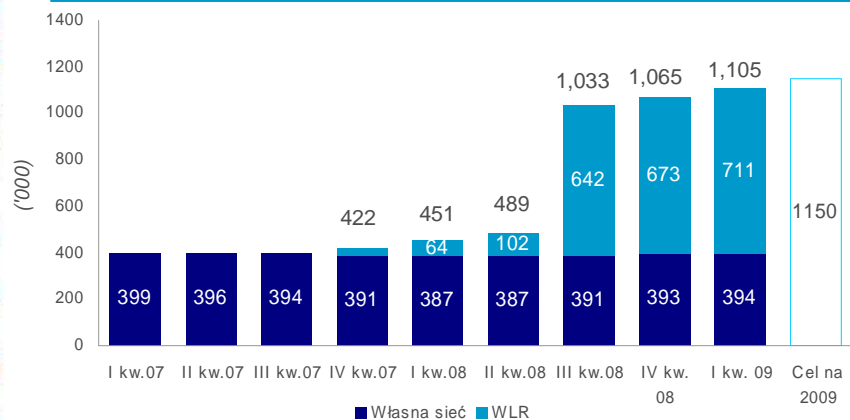


Źródło: Netia, TP, dane historyczne Netii uwzględniają akwizycje

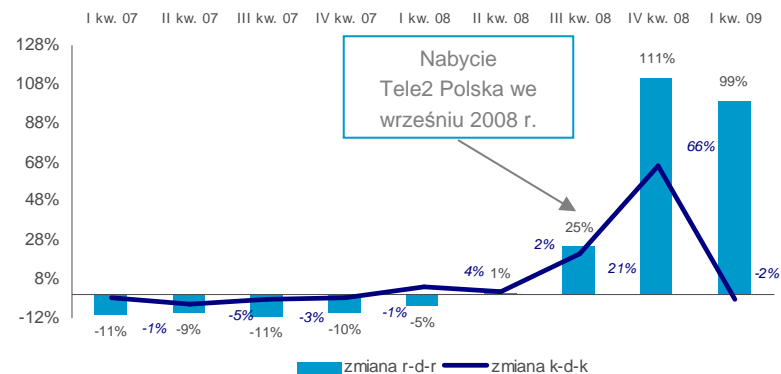
www.inwestor.netia.pl

Strategia... | połączone z rozwojem bazy klientów usług głosowych WLR¹

Linie głosowe



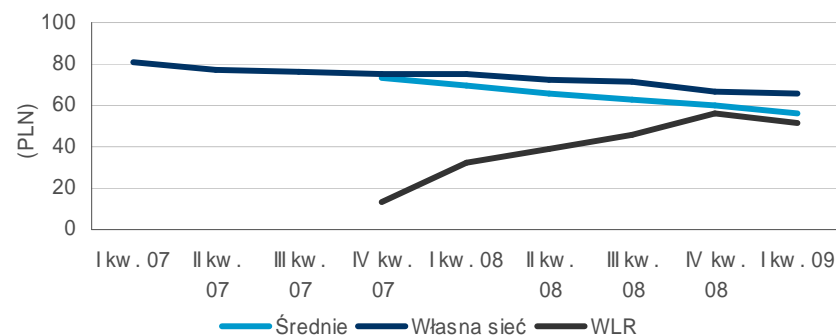
Zmiana przychodów z usług głosowych



Przyłączenia usług głosowych netto

	I kw. 07	II kw. 07	III kw. 07	IV kw. 07	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
Przyłączenia usług głosowych netto (tys.)	(4)	(2)	(2)	27	30	38	544	32	39
Łączny udział w rynku	3.5%	3.5%	3.6%	3.9%	4.2%	4.5%	9.7%	10.1%	10.6%

ARPU dla usług głosowych



Źródło: Netia, TP, historyczne dane Netii do II kw. 2008 r. bez Tele2 Polska
1 Hurtowy dostęp do abonamentu

Strategia... | fuzjami i przejęciami na rynku usług głosowych

Netia przejmuje spółkę Tele2 Polska we wrześniu 2008 r.

Przełomowa zmiana pozycji rynkowej Netii

- Netia staje się prawie trzykrotnie większa pod względem przychodów niż drugi co do wielkości operator alternatywny
- Wzrost przychodów o ponad 40% przy pozytywnej przyrostowej EBITDA
- Znaczny potencjał dosprzedaży usług szerokopasmowych, usług dodanych i kontentowych

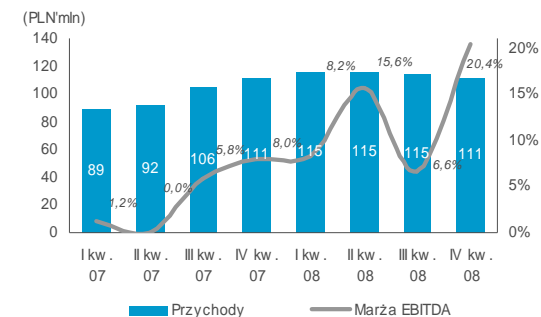
Atrakcyjna cena

- Wartość przedsiębiorstwa Tele2 Polska wynosi 114 mln PLN
- 2,8 x EBITDA prognozowana na 2008 w wysokości 40 mln PLN
- Cena za klienta w wysokości 156 PLN (37 euro) porównywalna z całkowitym kosztem pozyskania nowego klienta
- Spodziewane roczne synergije na poziomie +30 mln PLN

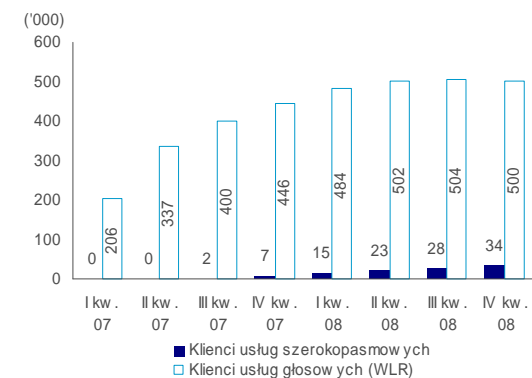
Znaczące i szybkie efekty synergii

- 20 mln PLN oszczędności rocznie na kosztach sieci
- 10 mln PLN oszczędności rocznie na budżetach promocyjnych (zakończenie promocji usług pod marką Tele2 w ciągu pierwszych 6-8 miesięcy)
- Zwiększenie marży w związku z przeniesieniem do 10% klientów na własne łącza Netii
- Oszczędności wynikające z efektów skali: niższe koszty outsourcingu, przejęcie pracowników, optymalizacja kosztów obsługi IT i sprzedaży

Podstawowe dane finansowe Tele2 Polska



Baza klientów Tele2 Polska



1 Wyniki jednostkowe Tele2 Polska za okresy sprzed IV kw. 2008 r.

2 Kalkulacja obejmuje wyłącznie linie WLR Tele2 Polska

www.inwestor.netia.pl

Strategia... | oraz aktywną konsolidacją rynku usług szerokopasmowych

Netia konsoliduje polski rynek ethernetowy poprzez liczne akwizycje

Nabycia spółek w II kw. 2007 - IIII kw. 2008 r.:

<i>Przejęta spółka (miasto)</i>	<i>Cena za abonenta (PLN)</i>	<i>Liczba abonentów</i>
1. Lanet (Wrocław)	1,225	8,233
2. Komnet (Wrocław)	1,298	7,254
3. Magma (Wrocław)	1,255	6,328
4. Akron (Wrocław)	695	1,151
5. Netis (Jastrzębie)	908	4,447
6. 3VNet (Brzeg)	593	665
7. Zielona Burza (Trzebnica)	761	598
8. Inet (Brzeg)	757	1,257
9. Verizone (Wrocław)	659	1,040
10. Ozimek Net (Ozimek)	500	513
11. Ikatel (Wrocław)	930	572
12. Interbit (Tczew)	1,059	3,246
13. Punkt (Opole)	1,174	4,367
14. Cybertech (Białystok)	1,124	3,535
15. Connect (Białystok)	973	4,630
<i>Średnia :</i>	<i>1,100</i>	<i>47,826</i>

Nota: Cena za abonenta w transakcjach historycznych uwzględnia gotówkę netto w przejmowanym podmiocie

1 Średnie proste
Źródło: Netia

Następne kroki:

- Integracja na platformy Netii oraz zapewnienie łączności poprzez linie Netii
- Dosprzedaż usług głosowych i kontentowych Netii
- Zwiększenie penetracji wśród gosp. dom. w zasięgu – obecnie 27% ze 304 tys.

Nabycia spółek w IV kw. 2008 r.:

<i>Przejęta spółka (miasto)</i>	<i>Cena za abonenta (PLN)</i>	<i>Liczba abonentów</i>
16. Seal-Net (Kluczbork)	800	937
17. Netster (Łomża)	649	1,068
18. Ticom (Tarnowskie Góry)	700	819
19. Air Bites (14 miast)	850	24,486
20. Easy Com (Góra)	929	6,261
Przejęcia aktywów (x2)	900	3,200
<i>Średnia :</i>	<i>805</i>	<i>36,771</i>
Wzrost organiczny		7,059
Łączna liczba abonentów na dzień 31.03.2009		91,656

Nota: Cena za abonenta w transakcjach w 4 kw. 2008 r. nie uwzględnia gotówki netto w przejmowanym podmiocie

Strategia... | Wdrożenie programu redukcji kosztów

Projekt „Profit”

- Kompleksowa analiza kosztów operacyjnych została przeprowadzona w IV kw. 2008 r. i I kw. 2009 r.
- Wszystkie podlegające kompresji obszary kosztów zostały poddane analizie:
 - Operacje sieciowe i IT (wewnętrzne i outsourcing)
 - Obsługa klienta
 - Marketing i Sprzedaż
 - Funkcje wsparcia
 - Zakupy (koszty operacyjne)
- Szczegółowy plan i harmonogram wdrożenia opracowane, projekt w trakcie implementacji od I kw. 2009 r.
- **Celem projektu jest redukcja począwszy od 2010 r. kosztów operacyjnych o 100 mln PLN w skali roku**
 - Około 20 mln PLN oszczędności w 2009 r.
 - Oszczędności osiągnięte dzięki projektowi „Profit” będą realizowane w uzupełnieniu do wcześniej zapowiedzianych synergii z tytułu integracji Tele2 Polska z Grupą Netia (szacowanych na poziomie ponad 30 mln PLN w skali roku)
 - Pozytywny wpływ na marżę EBITDA – wzrost o +3pp na koniec 2010 r. odzwierciedlony w prognozie średnioterminowej Netii (szczegóły na kolejnych slajdach)

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Strategia... | Oszczędności we wszystkich obszarach działalności

Obszary funkcyjne	Potencjał ¹		Przykładowe inicjatywy
	Łącznie 100 mln PLN	Liczba inicjatyw	
Zakres bazy kosztów		165	
A Operacje sieciowe i IT - outsourcing		41	Dostosowanie SLA do standardów rynkowych, redukcja utrzymania prewencyjnego, podwyższenie efektywności aktywacji BSA
B Operacje sieciowe i IT – wewnętrzne		17	Standaryzacja procesów, eliminacja zbędnych prac, poprawa i standaryzacja praktyk pracy
C Obsługa klienta		28	Uproszczenie procedury identyfikacji klienta, wzrost udziału One Call Solution (OCS), szybka ścieżka obsługi reklamacji, podwyższenie wydajności i jakości pracy
D Marketing i Sprzedaż		15	Wydłużenie czasu przeznaczanego na sprzedaż, centralizacja funkcji wsparcia, szerszy coaching dla nowo zatrudnionych
E Funkcje wsparcia		12	Inicjatywa porównawcza kosztów ogólnych, przegląd i dostosowanie procesów, spłaszczenie struktury
F Zakupy OPEX		52	Konsolidacja dostawców energii, podniesienie minimalnej kwoty rachunku do zapłaty, przeniesienie szkoleń na e-platformę
Zlecenia zmian IT			

¹ Dla celów ilustracyjnych rozmiar słupków nie musi odpowiadać przewidywanym przez Spółkę oszczędnościom w poszczególnych obszarach

Źródło: Netia



Segmenty klientów biznesowych generują środki pieniężne

Segmenty... | Klienci biznesowi są ważni dla Spółki

Segment korporacyjny

- Przychody kwartalne w wysokości +85 mln PLN
- ~31% przychodów ogółem za 2008 r.
- Kwartalny zysk EBITDA w wysokości +37 mln PLN
- ~60% zysku EBITDA za 2008 r.¹
- Większa koncentracja na wysokiej wewnętrznej stopie zwrotu z projektów
- Cel osiągnięcia stabilnych przychodów
- Ścisła kontrola kosztów i zmniejszenie relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów aby podwyższyć poziom FCF
- Oferta usług komórkowych i konwergentnych Netii

Segment małych i średnich firm

- Przychody kwartalne w wysokości +30 mln PLN
- ~12% przychodów ogółem za 2008 r.
- Kwartalny zysk EBITDA w wysokości +5 mln PLN
- ~10% zysku EBITDA za 2008 r.¹
- Dynamiczny wzrost liczby klientów w tym sektorze – w 2008 r. o 23% r-d-r do 97 tys.
- OneOffice jako podstawowa, standardowa usługa dla klientów SOHO/SME
- Oferta usług komórkowych i konwergentnych Netii
- Wykorzystanie możliwości świadczenia usług większej liczbie klientów w oparciu o dostęp regulowany

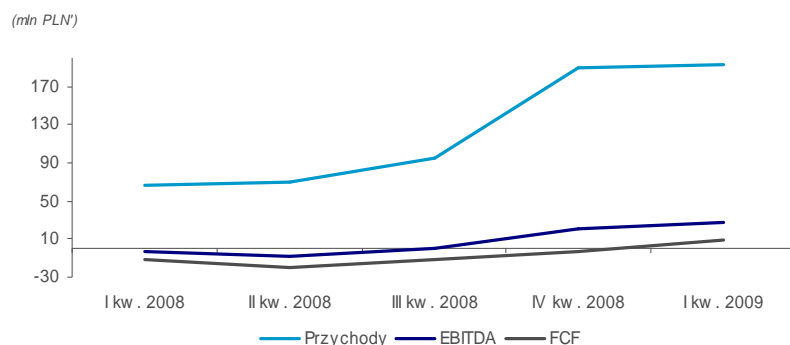
Segment carrier (usługi dla innych operatorów)

- Przychody kwartalne w wysokości +50 mln PLN
- ~19% przychodów ogółem za 2008 r.
- Kwartalny zysk EBITDA w wysokości +16 mln PLN
- ~27% zysku EBITDA za 2008 r.¹
- Oportunistyczne podejście aby podwyższyć poziom wykorzystania aktywów i pojemności
- Projekt teletransmisji dla P4
- Realizacja projektów o wysokiej EBITDA i niskich nakładach inwestycyjnych

¹ Łączny kwartalny zysk EBITDA i przychody prezentowanych segmentów nie sumują się na łączny zysk EBITDA i przychody prezentowane w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje znajdują się w notach do sprawozdania finansowego)

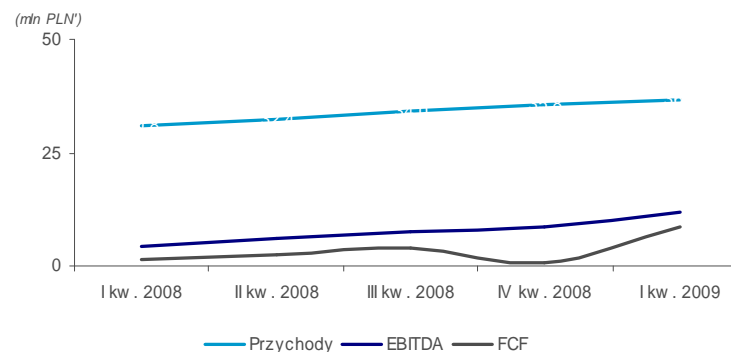
Segmenty... | Wszystkie główne segmenty klientów generują środki pieniężne

Segment klientów indywidualnych

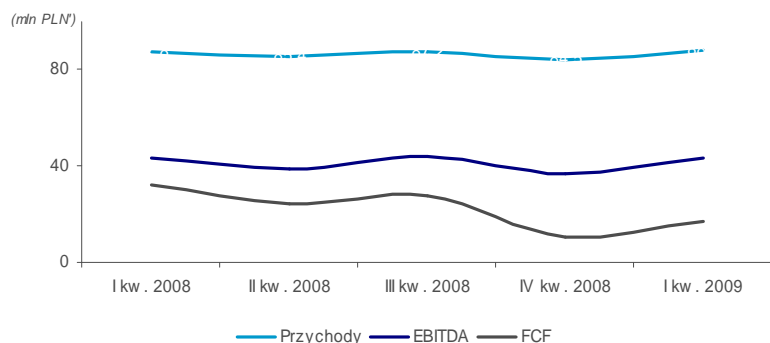


- Przepływy gotówkowe w segmentach małych i średnich firm oraz klientów rezydencjalnych gwałtownie rosną wraz ze wzrostem bazy tych klientów

Segment małych i średnich firm

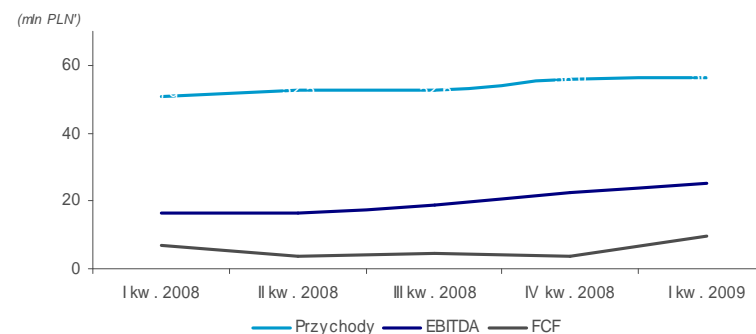


Segment korporacyjny



- Segmenty korporacyjny i klientów hurtowych generują wysokie środki pieniężne

Segment carrier (usługi dla innych operatorów)



Nota: Ze względu na brak alokacji pewnej części kosztów zyski EBITDA dla powyższych segmentów przekraczają łączny zysk EBITDA prezentowany w kwartalnych sprawozdaniach finansowych (szczegółowe informacje w notach do sprawozdania finansowego)
 Udział niealokowanych nakładów inwestycyjnych zmniejszył się z 13% łącznych nakładów inwestycyjnych w I kw. 2008 r. do 9% w I kw. 2009 r.

Silna baza aktywów... | Netia posiada pełne finansowanie swojej działalności

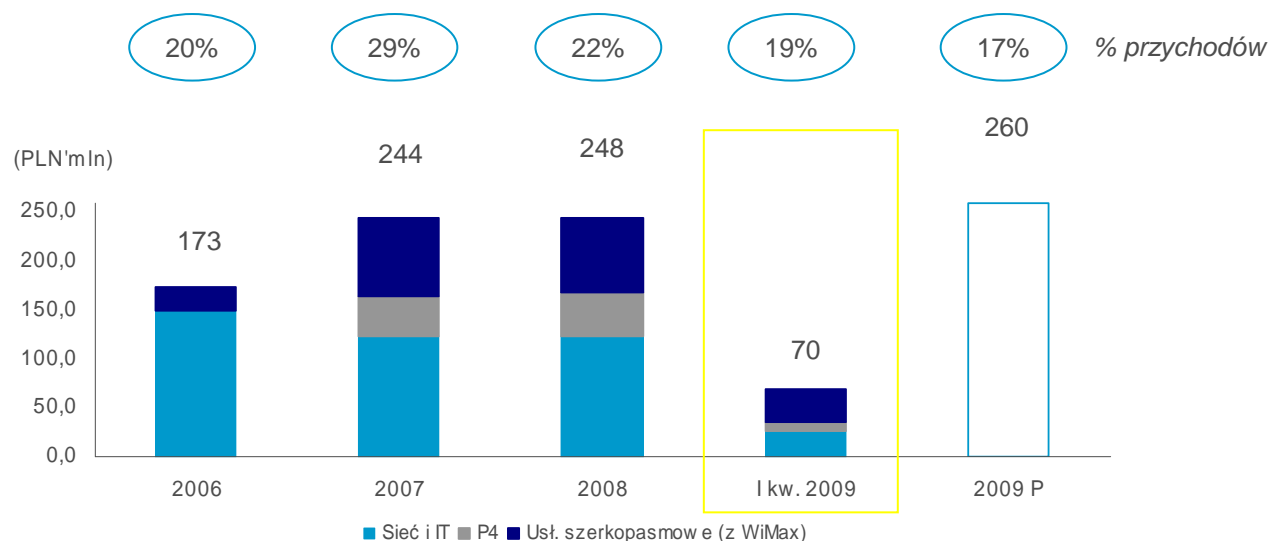
mIn PLN	2006	2007	2008	I kw.2009
Koncesje telekomunikacyjne, netto	147	129	110	105
Zezwolenia WiMAX, netto	16	15	14	14
Inwestycja w P4	141	150	-	-
Rzeczowe aktywa trwałe, brutto	3,896	4,028	4,123	4,186
Rzeczowe aktywa trwałe, netto	1,458	1,409	1,416	1,424
Inne aktywa trwałe	85	132	347	338
Środki pieniężne i bony skarbowe	144	58	193	190
Inne aktywa obrotowe	164	178	202	193
Aktywa razem	2,155	2,071	2,282	2,264
Zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów)	192	234	327	302
Kredyt	-	95	-	-
Inne zobowiązania długoterminowe	19	14	27	34
Kapitał	1,945	1,728	1,928	1,928
Dostępne linie kredytowe	200	205	375	375

- Poziom cash burn lub powrót do dodatniego FCF zależy od decyzji dot. tempa wzrostu
- Nierozpoznane aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości +196 mln PLN
- Przeznaczona do sprzedaży siedziba Spółki wyceniona na poziomie 50 - 70 mln PLN

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Silna baza aktywów... | Netia kontynuuje inwestycje w rozwój Spółki



- Łączne nakłady inwestycyjne w 2008 r. utrzymane na poziomie nakładów inwestycyjnych w 2007 r.
- Wzrost nakładów na systemy informatyczne, spowodowany rozwojem nowych usług, był przyczyną relatywnie stabilnej dynamiki nakładów na istniejącą sieć oraz IT w kolejnych latach
- Utrzymanie dotychczasowego poziomu nakładów na sieci szerokopasmowe odzwierciedla spadek nakładów na technologię WiMAX oraz rosnące wykorzystanie pojemności infrastruktury wybudowanej na potrzeby transmisji danych, z uwzględnieniem nakładów poniesionych w pierwszym roku rozwoju LLU
- Projekt P4 zbliża się ku końcowi (nakłady na sieć)

Źródło: Netia

www.inwestor.netia.pl

Wyniki finansowe i prognoza | Kluczowe osiągnięcia I kw. 2009 r.

■ **Dynamiczny wzrost przychodów i zysku EBITDA**

- Przychody wzrosły w I kw. 2009 r. do 375,7 mln PLN (+64% r-d-r, +2% k-d-k)
- Zysk EBITDA wyniósł w I kw. 2009 r. 69,9 mln PLN (+107% r-d-r, +21% k-d-k)
- Skorygowany zysk EBITDA¹ wyniósł w I kw. 2009 r. 71,5 mln PLN (+112% r-d-r, +24% k-d-k)

■ **Wzrost bazy klientów zgodny z planem**

- 441 tys. klientów usług szerokopasmowych (+72% r-d-r, +7% k-d-k)
- 1,105tys. klientów usług głosowych (+145% r-d-r, +4% k-d-k)

■ **Netia niekwestionowanym liderem rozwoju usług LLU w Polsce**

- 137 uwolnionych węzłów, 3,8 tys. klientów pozyskanych organicznie, wzrost tempa sprzedaży na poszczególnych węzłach
- Migracja klientów BSA i BSA+WLR na generujące wyższą marżę usługi LLU od II kw. 2009 r. (plan migracji ponad 20.000 klientów w 2009 r.)
- Kolejna faza rozwoju LLU w toku (plan uwolnienia 300 węzłów do końca 2009 r.)

■ **Wdrożenie kompleksowego programu redukcji kosztów „Profit”**

- Redukcja od 2010 r. kosztów operacyjnych o 100 mln PLN rocznie
- Oszczędności ok. 20 mln PLN przewidywane na koniec 2009 r.
- Przewidywane na 2009 r. jednorazowe koszty reorganizacji w ramach programu ok. 25 mln PLN

■ **Znaczące zmiany struktury właścicielskiej Netii**

- Pakiet 30,33% akcji funduszu Novator nabyty przez inwestorów instytucjonalnych, m.in. ING OFE i Pioneer Pekao IM
- Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

■ **Utrzymana prognoza na 2009 r.**

- Przychody na poziomie 1.520 mln PLN
- Skorygowany zysk EBITDA na poziomie 290 mln PLN, zysk EBITDA na poziomie 265 mln PLN
- Nakłady inwestycyjne na poziomie 260 mln PLN (bez przejęć i akwizycji)

¹ Zysk EBITDA w I kw. 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji ponoszonych w ramach projektu Profit w kwocie 25 mln PLN

Wyniki finansowe i prognoza | Wyniki finansowe Netii

(tys. PLN)

	2006	2007	2008	2008				2009
				I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.
Przychody z działalności kontynuowanej	<i>nm</i>	780,884	1,112,394	228,696	243,483	271,159	369,056	375,665
zmiana % (r-d-r)	<i>nm</i>	<i>na</i>	42.5%	21.8%	27.8%	41.5%	79.4%	64.3%
Przychody	862,057	838,025	1,121,168	237,470	243,483	271,159	369,056	375,665
Zysk na sprzedaży	232,182	200,473	297,655	55,676	51,926	73,720	116,333	123,847
Zysk EBITDA /Skorygowany zysk EBITDA ¹	221,284 ¹	170,682	170,641	33,800	35,436	43,829	57,576	71,530
Marża	25.7%	20.4%	15.2%	14.2%	14.6%	16.2%	15.6%	19.0%
zmiana % (r-d-r)	(34.7)	(22.9%)	0.0%	(38.1%)	(43.1%)	21.2%	225.7%	111.6%
EBIT	(341,384)	(103,840)	(99,706)	(29,079)	(33,230)	(22,714)	(14,683)	(3,051)
Udział w kosztach początkowych P4	(30,724)	(165,237)	(22,625)	(22,625)	--	--	--	--
Zysk ze sprzedaży udziałów w P4	--	--	353,381	--	353,427	(46)	--	--
Wynik netto	(378,355)	(268,881)	230,605	(55,294)	314,581	(18,586)	(10,096)	(6,401)
Aktywa łącznie	2,155,359	2,070,651	2,283,479	2,062,256	2,169,214	2,260,204	2,283,479	2,282,486
Środki pieniężne netto i obligacje skarbowe ³	143,586	(37,300)	192,685	(105,264)	324,017	232,736	192,685	190,796
Dostępne linie kredytowe	200,000	205,000	375,000	120,000	375,000 ²	375,000 ²	375,000	375,000

¹ Zysk EBITDA za 2006 nie uwzględnia kwoty odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych oraz umorzenia zobowiązań koncesyjnych EI-Netu.

Zysk EBITDA za 2009 r. bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach projektu Profit

² Łącznie z 100 mln PLN dostępnego kredytu

³ Obligacje skarbowe w wartości nominalnej

Źródło: Netia

Wyniki finansowe i prognoza | Prognoza zarządu na 2009 r.

	2009
Liczba klientów usług szerokopasmowych (tys.)	525
Liczba klientów usług głosowych (własna sieć + WLR) (tys.)	1.150
Liczba uwolnionych węzłów LLU	300
Przychody (mln PLN)	1.520
Skorygowany zysk EBITDA¹ (mln PLN)	290
Zysk EBITDA (mln PLN)	265
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć) (mln PLN)	260

Źródło: Netia 1 zysk EBITDA bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach programu redukcji kosztów (projekt „Profit”)

Nota: Prognoza z dnia 6 kwietnia 2009 r.

www.inwestor.netia.pl

Wyniki finansowe i prognoza | Prognoza średnioterminowa Netii

2010 - 2012

Roczny wzrost przychodów (CAGR)

5% - 10%

Marża EBITDA

23%

2010

28%

2012

Zysk netto w roku

2010

Dodatnie przepływy środków pieniężnych w roku

2010

Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku

2011

1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku

2012

- 28% marża EBITDA kluczowym celem Netii w perspektywie średnioterminowej

Źródło: Netia Nota: Prognoza z dnia 6 kwietnia 2009 r.

Wyniki finansowe i prognoza | Podsumowanie

- **Netia jest największym operatorem alternatywnym w Polsce wykazującym silny wzrost przychodów i zysku EBITDA**
- **Strategia rozwoju poprzez wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych zakłada pozyskanie 1 mln klientów do końca 2012 r.**
 - Wzrost bazy klientów usług szerokopasmowych do 441 tys. w I kw. 2009 r. z 60 tys. w IV kw. 2006 r.
 - Wzrost ogólnego udziału na rynku usług szerokopasmowych z 1,5% w IV kw. 2006 r. do 7,9% w I kw. 2009 r.
 - Wzrost poprzez pozyskiwanie klientów organicznie oraz w ramach nabycia nowych spółek
- **Netia wykorzystuje własną infrastrukturę sieciową w prowadzonej działalności operacyjnej**
 - Około 5 tys. km sieci szkieletowej oraz 4,5 tys. km sieci miejskich zlokalizowanych na terenie całego kraju
 - Ponad 1,1 mln klientów usług głowowych pozyskanych do końca I kw. 2009 r.
 - Około 400 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci Netii
 - Ponad 700 tys. klientów usług głosowych obsługiwanych w ramach umów na dostęp hurtowy z TP (WLR)
 - Netia liderem rynku w uwalnianiu węzłów LLU z możliwością migracji klientów BSA/ WLR na terenie całego kraju do profilu LLU
- **Przewagi konkurencyjne stymulują ciągły wzrost skali działalności Netii**
 - Przewaga konkurencyjna w postaci ogólnokrajowej sieci szkieletowej oraz znajomości rynku klientów indywidualnych
 - Atrakcyjny potencjał wzrostu rynku i sprzyjające środowisko regulacyjne
 - Operator alternatywny z największą bazą klientów biznesowych, generującą szeroki strumień środków pieniężnych
 - Silny bilans i pełne finansowanie dla realizacji strategii wzrostu
 - Doświadczony zespół zarządzający, plan motywacyjny skorelowany z wartością dla akcjonariuszy

Źródło: Spółka

www.inwestor.netia.pl