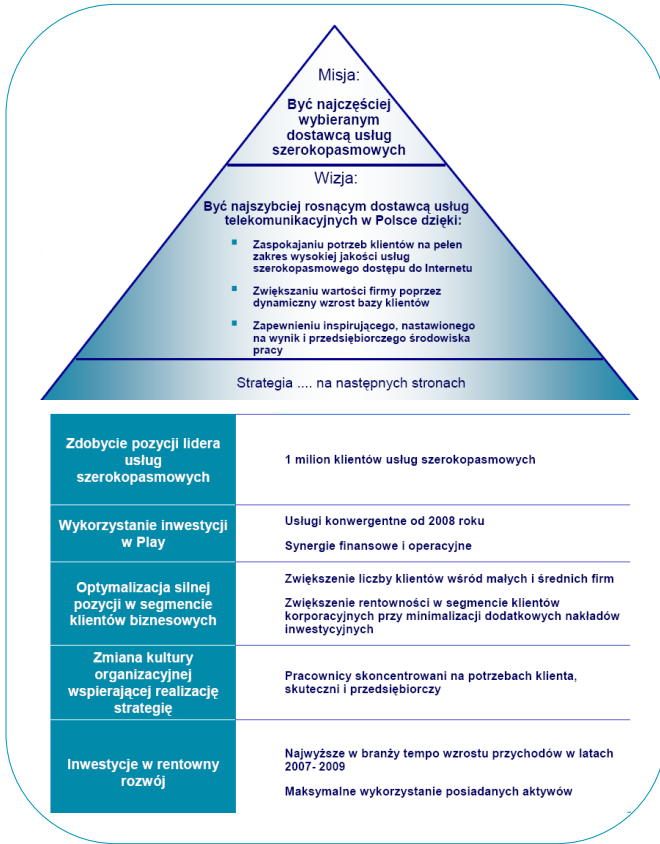


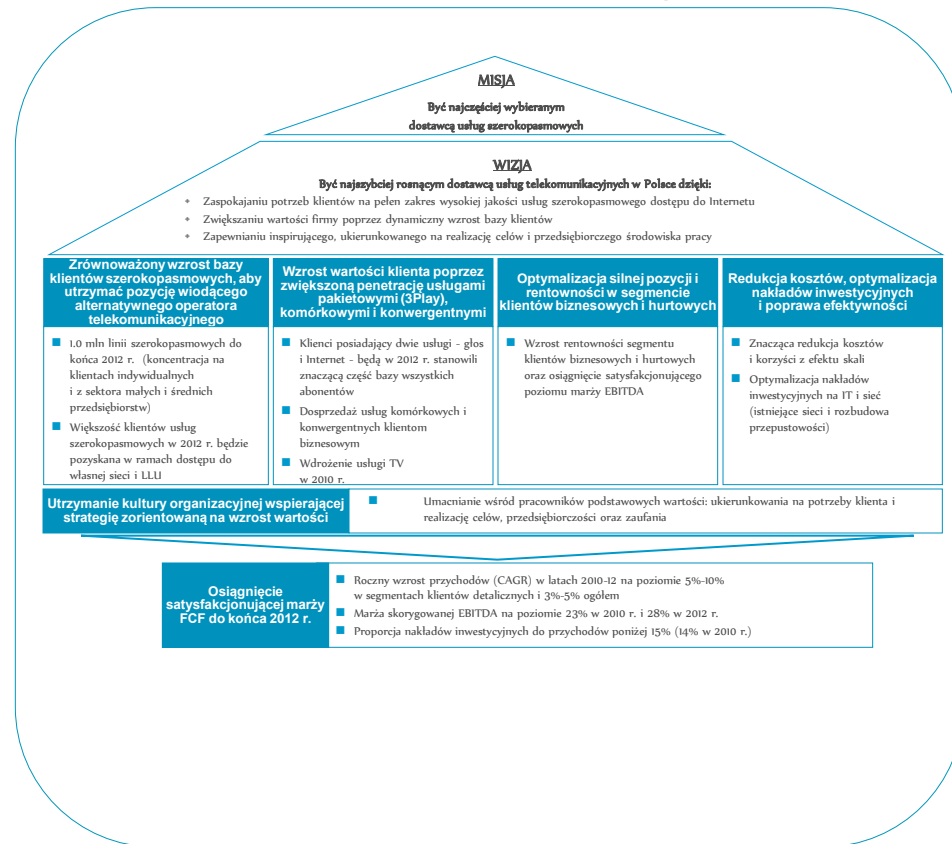
Strategia Netii do 2020 roku

Celem strategicznym Netii od 2007 r. to być najszybciej rosnącym dostawcą usług telekomunikacyjnych i najczęściej wybieranym przez klientów dostawcą usług szerokopasmowych w Polsce

Ogłoszona strategia



Zweryfikowana strategia



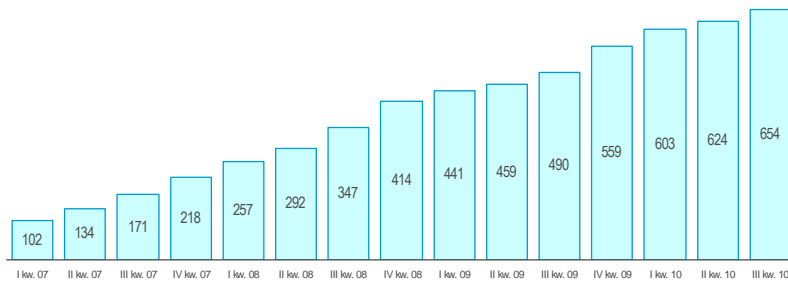
Powody rewizji strategii

- Zbycie mniejszościowego pakietu udziałów Netii w P4 na początku 2008 r.
- Akwizycja Tele2 Polska pod koniec 2008 r.
- Przewidywane wdrożenie usług IPTV (zakładane pierwotnie na 2010 r.)

Konsekwentna realizacja strategii Netii przyniosła poprawę kluczowych wskaźników, a Spółka jest na dobrej drodze do realizacji założonych średnioterminowych celów finansowych

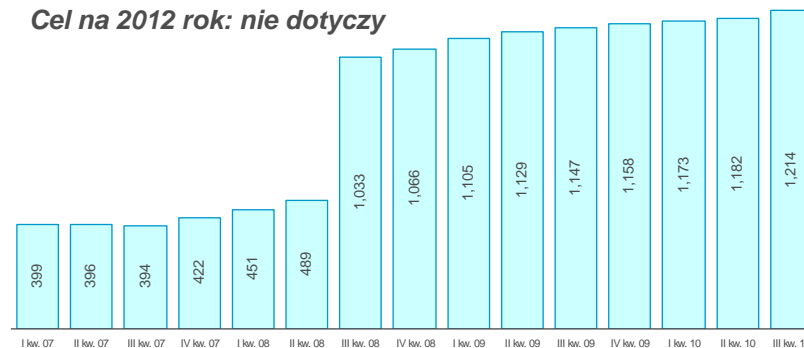
Liczba usług internetowych (w tys.)

Cel na 2012 rok: 1 milion klientów



Liczba usług głosowych (w tys.)

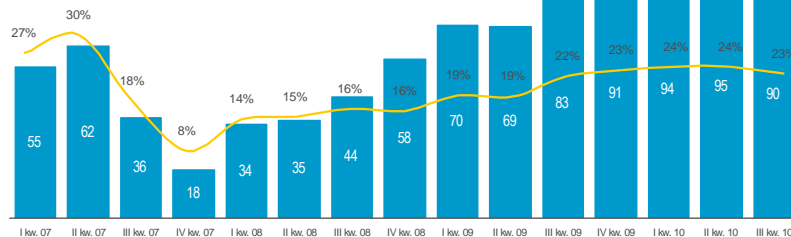
Cel na 2012 rok: nie dotyczy



EBITDA (w mln PLN)

Cel na 2012 rok: marża EBITDA na poziomie 28%

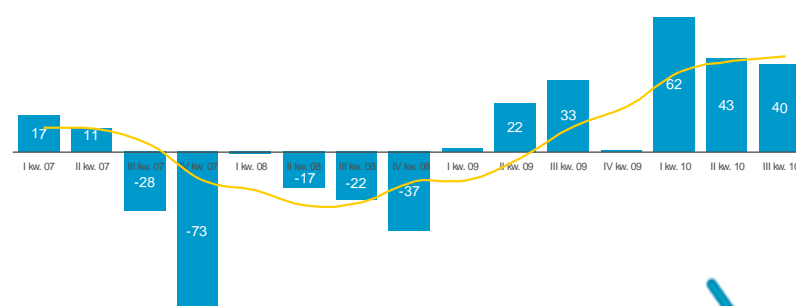
Marża EBITDA (%)



OpFCF¹ (w mln PLN)

Cel na 2012 rok: poprawa trendu OpFCF

Średnia ruchoma OpFCF za 12 mies.



Netia Strategia do roku 2020

¹ FCF operacyjny = zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne;
Zysk EBITDA pomniejszony o nakłady na materialne i niematerialne środki trwałe

Większość kluczowych założeń strategicznych została już zrealizowana – Netia zwiększyła skalę działalności i rozszerzyła ofertę produktową

2007

2008

2009

2010

Realizacja strategii

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)
- Akwizycja i integracja spółki Tele2 Polska

Rozszerzenie portfela usług

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

Wzrost wartości klienta dla osiągnięcia rentowności

- Wzrost dostępności LLU i migracja do LLU klientów usług Bitstream/WLR
- Koncentracja na sprzedaży krzyżowej usług pakietowych (multi-play)
- Utrzymanie wysokiej marży EBITDA w sektorach klientów korporacyjnych i hurtowych
- Dalsze pozyskiwanie i integracja lokalnych sieci internetowych (Ethernet)
- Realizacja inicjatyw dot. obniżania kosztów i wzrost efektywności poprzez ekonomię skali

Zysk netto i dodatni FCF

- Dalsza redukcja kosztów i koncentracja na wzroście efektywności
- Koncentracja na dostępie opartym na infrastrukturze oraz klientach kupujących 2 usługi w pakiecie
- Wzrost udziału przychodów od klientów szerokopasmowych
- Wdrożenie oferty 3play obejmującej usługi TV (prace w toku)
- Projekt Klientomania w trakcie realizacji

Z powodu zmian zachodzących w środowisku telekomunikacyjnym Netia rozpoczęła prace nad strategią na kolejne lata po 2012 roku, tak aby lepiej rozpoznać nowe szanse i potencjalne zagrożenia

Szanse na konsolidację rynku telekomunikacyjnego w Polsce

Znaczący potencjał do dalszego wzrostu na rynku usług szerokopasmowych

Rosnące znaczenie usług pakietowych (multiplay)

Nowe innowacyjne usługi telewizyjne i multimedialne dla domu / klientów indywidualnych

Rosnąca konkurencja obejmująca mobilnych operatorów telekomunikacyjnych, operatorów kablowych i satelitarnych TV oraz nowych graczy internetowych

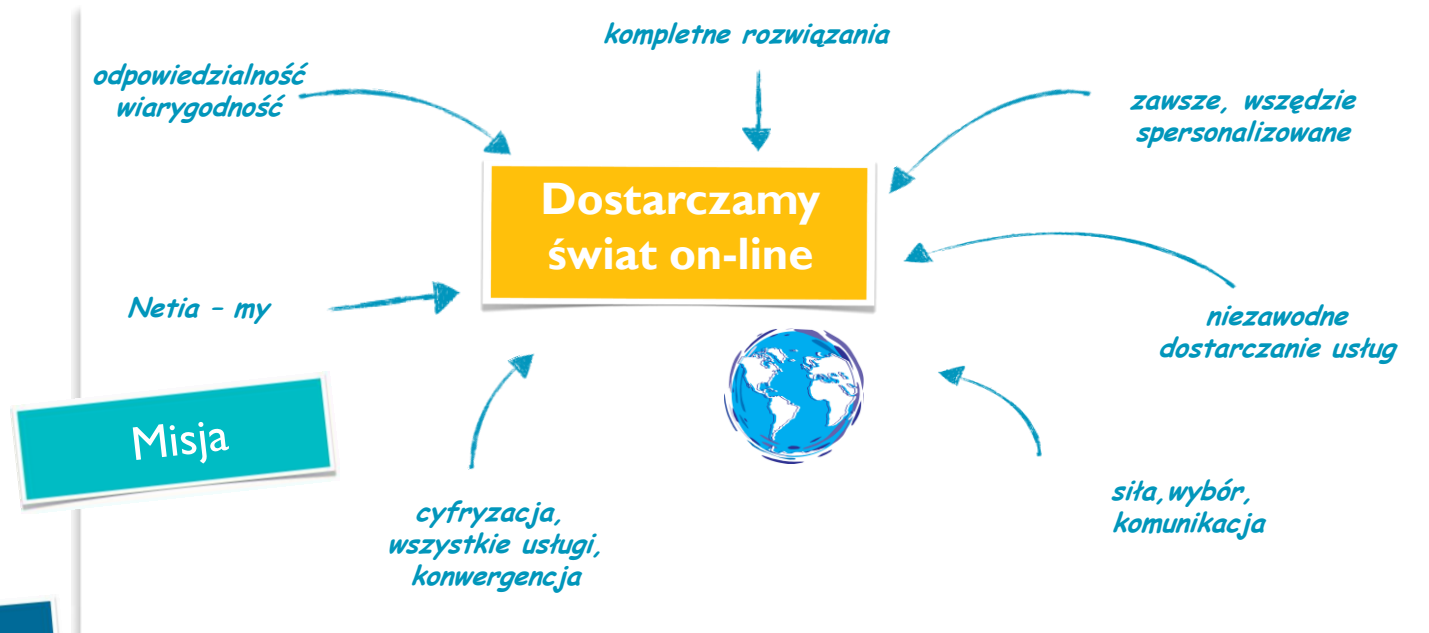
Rosnący popyt na usługi szerokopasmowe skutkuje koniecznością modernizacji istniejącej infrastruktury i budowy sieci dostępu nowej generacji (NGA)

Zmiany i nowe wydarzenia w otoczeniu regulacyjnym

Stąła presja na ARPU i odejścia klientów (churn), zwłaszcza w dojrzałym segmencie stacjonarnych usług głosowych



Netia podtrzymuje cel pozyskania 1 miliona klientów usług szerokopasmowych do końca 2012 roku i ma dzisiaj jasno sprecyzowaną Misję i Wizję do roku 2020 ...

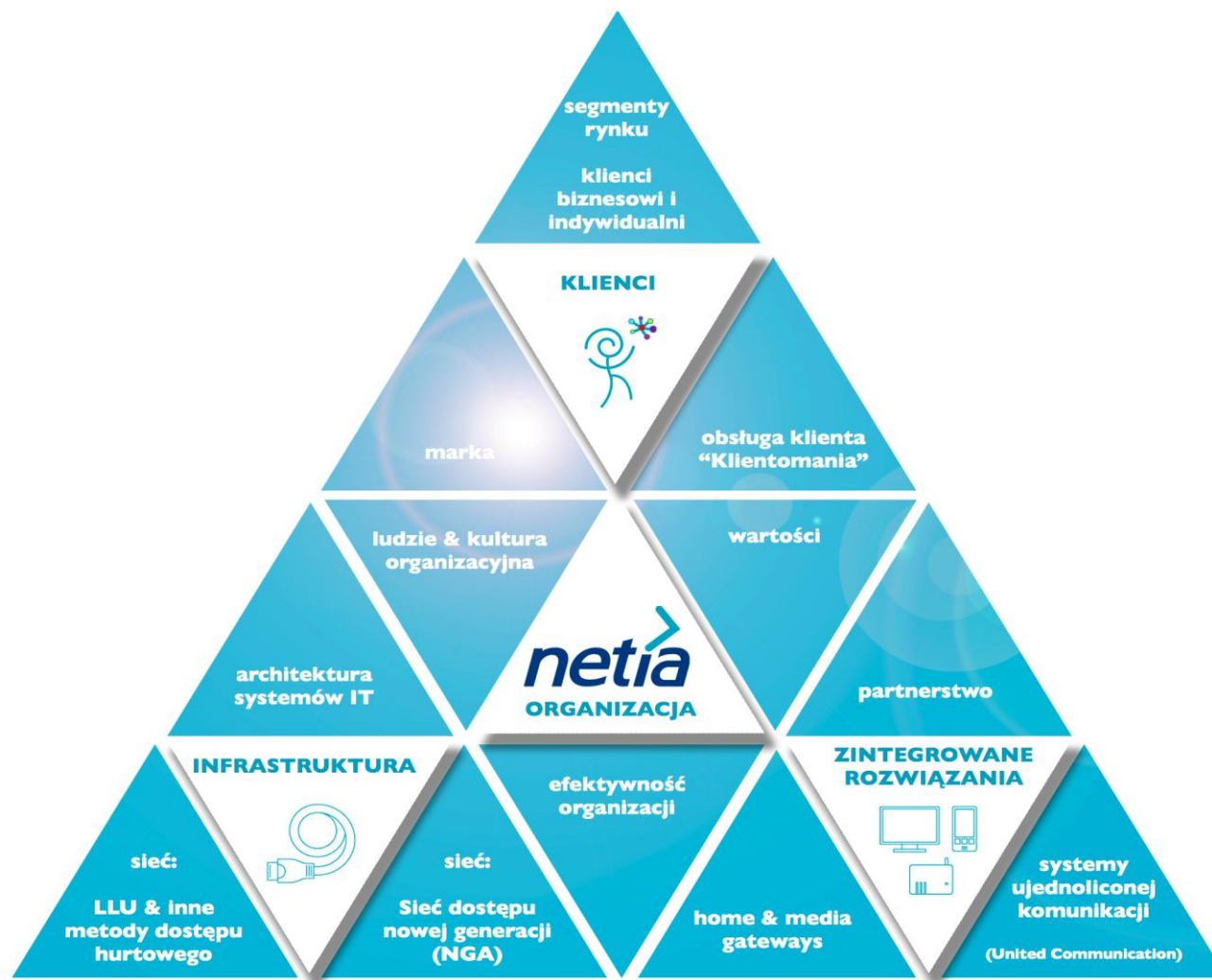


Wizja

Do 2020 roku Netia, w rentowny sposób, osiągnie pozycję Nr 1 w obszarze usług on-line w Polsce, poprzez:

- dostarczanie zintegrowanych i łatwych w użyciu rozwiązań
- oferowanie Klientom najwyższej jakości obsługi
- zespół pracowników z pasją, inspirowanych wartościami Firmy

... oznaczającą strategię zrównoważonego wzrostu w oparciu o cztery główne obszary budowania propozycji Netii dla rynku i inwestorów w przyszłości



Cztery główne obszary działania podkreślają sfery, w których Netia zamierza budować przewagi konkurencyjne i tworzyć wartość dla klientów i akcjonariuszy

Klienci

- Doskonałe procesy w kluczowych relacjach z klientem, aby świadczyć usługi na poziomie znacząco wyższym niż główni konkurenci
- Usprawnianie procesów klienckich, aby zoptymalizować działalność operacyjną i finansową
- Rozpoznawalna i dobrze odbierana marka jako ważny czynnik wspierający silną pozycję Netii w segmentach klientów indywidualnych i biznesowych

Zintegrowane rozwiązania

- Portfolio zintegrowanych rozwiązań zaspokajające w pełni potrzeby naszych klientów indywidualnych i biznesowych w zakresie komunikacji i rozrywki
- Gruntowna wiedza w dziedzinie opracowania i wdrażania ofert, dzięki którym pozyskujemy klientów
- Umiejętność tworzenia przyjaznych użytkownikowi, intuicyjnych interfejsów i świadczenie usług łatwych w obsłudze
- Silne partnerstwo i płynna integracja produktów i urządzeń naszych partnerów w ramach oferowanych rozwiązań





Infrastruktura

- Własna sieć dostępowa w dużym stopniu przekształcona w sieć dostępową nowej generacji (NGA)
- Migracja klientów dostępu regulowanego/hurtowego na własną infrastrukturę po uzyskaniu wystarczającej w danej lokalizacji skali, aby móc rozwijać własną sieć w sposób przynoszący wartość dodaną
- Optymalizacja kosztów budowy sieci i podział ryzyka dzięki wspólnym inwestycjom i umowom o współpracę, świadczeniu innym podmiotom usług hurtowych oraz wykorzystaniu funduszy publicznych i unijnych
- Architektura IT wspierająca płynne i efektywne działanie kluczowych procesów biznesowych





Organizacja

- Zwinna, efektywna i elastyczna organizacja oraz procesy
- Wartości firmy odzwierciedlone w widoczny sposób w zachowaniu pracowników
- Pasja i zaangażowanie w przekraczanie oczekiwań klientów poprzez pracę na pełnych obrotach
- Szerokie uprawnienia pracowników na każdym szczeblu organizacji
- Kierownictwo wyższego i średniego szczebla silnie motywowane przez program opcji na akcje

Lata 2011-2012 będą okresem transformacji kluczowych projektów strategicznych (zakończenie budowy sieci LLU i projektu Klientomania, rozpoczęcie budowy sieci nowej generacji NGA)

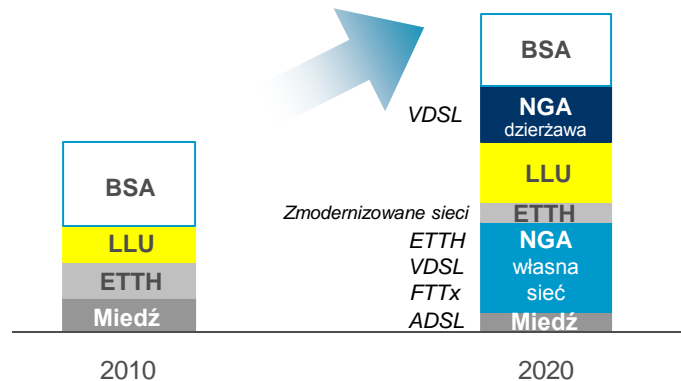
| |  Klienci |  Klienci |  Infrastruktura |  Zintegrowane rozwiązania |
|-------------|--|---|---|---|
| 2010 | <p><u>Pozyskiwanie klientów przez wzrost organiczny i akwizycje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Rozwój segmentu klientów indywidualnych i małych firm ukierunkowany na rozwój bezpośredniej infrastruktury (LLU, sieci Ethernet i miedziane) Przygotowania do selektywnego wzrostu w segmencie korporacyjnym związanym z usługami transmisji danych) Dalsze przejścia sieci ethernetowych | <p><u>Najwyższy poziom obsługi klienta</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Wdrożenie pierwotnego pakietu inicjatyw w ramach projektu "Klientomania" Określenie docelowej architektury systemów IT i optymalizacja procesów biznesowych | <p><u>Wykorzystanie dostępu regulowanego i rozbudowa własnej infrastruktury</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Ukończenie budowy pierwszych 500 węzłów LLU | <p><u>Świadczenie zintegrowanych rozwiązań dla klientów indywidualnych i biznesowych</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Przygotowanie i test procesu wyboru nowych partnerów |
| 2011 | <ul style="list-style-type: none"> Dalszy rozwój bazy klientów dzięki ofercie pakietowej (stacjonarny i mobilny Internet, usługi TV i głosowe) Wzrost przychodów w segmencie korporacyjnym powyżej rynkowej stopy wzrostu Dalsze przejścia sieci ethernetowych Dążenie do zawarcia przełomowej akwizycji lub fuzji | <ul style="list-style-type: none"> "Klientomania" jako proces ciągłego usprawniania organizacyjnego Satysfakcja klientów na poziomie równym liderom rynku pomimo oferowania produktów opartych na dostępie regulowanym Wdrożenie priorytetowych elementów docelowej architektury systemów IT i procesów biznesowych Otwarcie sal wystawowych (showrooms) prezentujących nasz styl obsługi klienta | <ul style="list-style-type: none"> Selektywna modernizacja sieci ethernetowych do potrzeb sieci dostępu nowej generacji (NGA) i komercyjne testy NGA w celu weryfikacji założeń biznesowych Rozpoczęcie modernizacji własnej sieci miedzianej do standardu VDSL Analiza opcji budowy sieci NGA we współpracy z partnerami Rozbudowa sieci LLU do 700 węzłów | <ul style="list-style-type: none"> Wdrożenie zintegrowanych rozwiązań telewizyjnych i multimedialnych dla klientów indywidualnych Opracowanie koncepcji ujednoliconej komunikacji dla klientów biznesowych Nawiązanie relacji z grupą wybranych partnerów (kontent multimedialny, usługi zintegrowane, aplikacje i oprogramowanie) |

Po 2012 roku będziemy opierać strategię na wykorzystaniu wypracowanych przewag konkurencyjnych, doskonałej jakości obsługi klienta i zintegrowanej ofercie produktowej

| |  Klienci |  Klienci |  Infrastruktura |  Zintegrowane rozwiązania |
|--------------------|---|--|---|---|
| | Pozyskiwanie klientów przez wzrost organiczny i akwizycje | Najwyższy poziom obsługi klienta | Wykorzystanie dostępu regulowanego i rozbudowa własnej infrastruktury | Świadczenie zintegrowanych rozwiązań dla klientów indywidualnych i biznesowych |
| 2012 - 2015 | <ul style="list-style-type: none"> 15%-20% udział w rynku usług szerokopasmowych Wyższy od średniej udział na obszarach objętych własną siecią Niekwestionowane drugie miejsce po TP w segmencie klientów korporacyjnych Selektywne akwizycje o charakterze konsolidacyjnym oraz w segmencie ETTH | <ul style="list-style-type: none"> Niekwestionowanych lider w zakresie satysfakcji klienta i kluczowych czynników wpływających na jej poziom Docelowa architektura systemów IT i procesy biznesowe w pełni wdrożone Zarządzanie procesami na najwyższym rynkowym poziomie | <ul style="list-style-type: none"> Większość własnej sieci wraz z sieciami ethernetowymi zmodernizowana do wymagań NGA Rozważenie opcji rozbudowy własnej sieci NGA Fundusze publiczne i unijne wykorzystane do rozszerzenia zasięgu NGA poza obszary obecnie uzasadnione rachunkiem ekonomicznym | <ul style="list-style-type: none"> ¼ klientów Netii to abonenci usług telewizyjnych i multimedialnych Rozważenie opcji rozszerzenia rozwiązań telewizyjnych i multimedialnych do trzech mediów (TV, PC i komórki) Nawiązanie współpracy z grupą partnerów w segmentach klientów indywidualnych i biznesowych |
| 2016 - 2020 | <ul style="list-style-type: none"> Coraz wyższe nasycenie rynku stacjonarnymi usługami szerokopasmowymi Netia, skonsolidowani operatorzy CATV oraz TP jako równorzędni gracze w segmencie klientów indywidualnych Netia jako wiodąca alternatywa do TP w segmencie klientów biznesowych Ponad 20% udział w wartości stacjonarnego rynku telekomunikacyjnego | <ul style="list-style-type: none"> Poziom obsługi klienta wyraźnie i stale wyższy niż u głównych konkurentów Doskonałe procesy w kluczowych relacjach z klientem | <ul style="list-style-type: none"> Portfel infrastruktury dostępowej własnej i opartej o dostęp regulowany, zarówno na bazie NGA jak i tradycyjnych sieci Ponad 1/3 klientów w sieci NGA (własna sieć oraz dostęp regulowany) Rozważenie możliwości zmigrowania kolejnych klientów na własną sieć NGA z sieci regulowanego dostępu NGA i LLU | <ul style="list-style-type: none"> Znajomość klienta i know-how jak tworzyć rozwiązania zdobywające klientów Umiejętność płynnej integracji produktów zewnętrznych partnerów z ofertą oraz intuicyjne, wielofunkcyjne interfejsy dla użytkowników Umowy partnerskie |

Strategia Netii w zakresie transformacji sieci i wzrostu marży

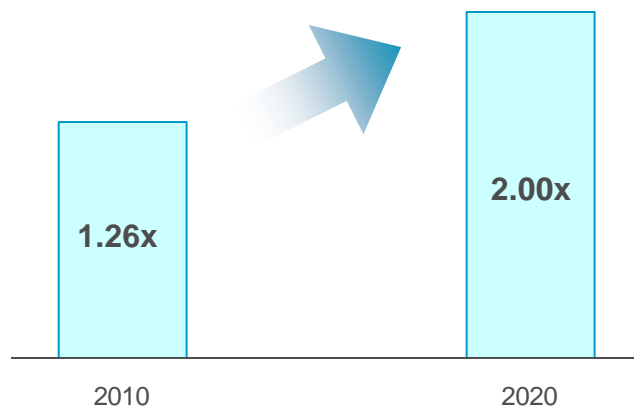
Planowana ewolucja klientów Netii według technologii



Więcej klientów obsługiwanych przez wysokomarżową własną sieć

- Rozwiązania NGN i VDSL zostaną komercyjnie przetestowane przed rozpoczęciem inwestycji
- Netia oczekuje, że utrzyma wydatki inwestycyjne na poziomie niższym niż 15% rocznych przychodów nawet w latach najbardziej intensywnych inwestycji w rozbudowę sieci
- Transformacja sieci jest planowana na lata 2012-2016

RGU¹ na użytkownika w segmencie klientów indywidualnych (x)²



Więcej klientów korzystających z usług oferowanych w pakietach¹

- Liczba RGU będzie wzrastać dzięki dalszemu postępowi w sprzedaży usług pakietowych 2play i wprowadzeniu w 2011 r. do oferty usług telewizyjnych
 - „Pilot” usług telewizyjnych został już rozpoczęty w IV kwartale 2010 r. w wybranych regionach

Stabilna prognoza średnioterminowa i perspektywa długoterminowa; Zrównoważony wzrost powinien umocnić pozycję finansową Netii w przyszłości

Prognoza średnioterminowa (do 2012 roku)

Roczny wzrost przychodów (CAGR) – ogółem 3% - 5%

Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych 5% - 10%

Marża EBITDA

| | |
|-----|------|
| 23% | 2010 |
| 28% | 2012 |

Rosnący trend zysku operacyjnego 2010 - 2012

Rosnący trend przepływów wolnych środków pieniężnych 2009 - 2012

Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku 2010

1 milion klientów usług szerokopasmowych 2012

Strategiczne cele finansowe (po 2012 roku)

Wzrost łącznego udziału¹ w rynku usług stacjonarnych z poziomu 11,5% do co najmniej 15%

Oczekiwany wzrost przychodów ponad 2% rok-do-roku skutkujący wzrostem udziału w wartości rynku

Marża EBITDA utrzymana w przedziale 26% – 28%

Relacja nakładów inwestycyjnych do przychodów w trakcie modernizacji sieci (w latach 2011 – 2013) utrzymana poniżej 15%, malejąca następnie (w latach 2014-2020) do 10% – 12%

Marża OpFCF w relacji do przychodów nadal powyżej 10%

Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu potencjalnych przełomowych akwizycji

Działalność akwizycyjna Netii i polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy będą ściśle powiązane

Finansowanie akwizycji

- Dopóki będą istniały możliwości znaczących akwizycji o charakterze konsolidacyjnym:
 - Netia będzie starała się utrzymać ‘fundusz akwizycyjny’ na poziomie 300 mln PLN
 - Pozostaną w mocy porozumienia w sprawie finansowania zewnętrznego (możliwość pozyskania 700 mln PLN)
- Pozyskanie dodatkowego finansowania na wielokrotne akwizycje powinno być osiągalne z uwagi na fakt, że główne cele przejęcia generują dodatnią EBITDA
- Netia będzie kontynuować akwizycje sieci ethernetowych przy wykorzystaniu własnych środków
- Netia będzie wykorzystywać możliwości pojawiające się na rynku by realizować inne akwizycje wzrostowe, które będą zgodne z realizowaną Strategią 2020
- Zdaniem Zarządu, ekspansja poprzez akwizycje jest optymalnym sposobem na podwyższenie w długim terminie dźwigni biznesowej do poziomu 1x-2x EBITDA

Polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy

- Zarząd zamierza przedstawić propozycję zwrócenia akcjonariuszom nadwyżki środków finansowych ponad poziom 300 mln PLN ‘funduszu akwizycyjnego’ w formie wykupu akcji własnych i/lub dywidendy
- O ile Zarząd uzna, że okoliczności nie pozwalają już dłużej na przeprowadzenie istotnych akwizycji o charakterze konsolidacyjnym, zaproponuje zwrot akcjonariuszom objętej ‘funduszem akwizycyjnym’ kwoty 300 mln PLN

Podsumowanie

- Skutecznie realizujemy naszą dotychczasową strategię, a większość kluczowych celów, które zostały zdefiniowane w 2007 roku, została bądź już osiągnięta, bądź jest w końcowej fazie realizacji
 - Będziemy nadal realizować cele wyznaczone do 2012 roku w obowiązującej prognozie, przy czym najbliższe 24 miesiące będą okresem przygotowawczym do wdrożenia Strategii 2020
- Strategia 2020 pozwoli Netii osiągnąć pozycję *lidera w Polsce jako on-line gateway, dostarczającego zintegrowane i przyjazne użytkownikowi rozwiązania, oferującego najwyższy poziom obsługi klienta, tworzonego przez pracowników z pasją, którzy są zainspirowani naszymi wartościami*
 - Strategia 2020 będzie skoncentrowana na powiększaniu bazy klienckiej Netii i jej wartości poprzez dostarczanie zintegrowanych usług telekomunikacyjnych i rozwiązań multimedialnych końcowym użytkownikom, przy jednoczesnym zaoferowaniu najwyższego, wyróżniającego Spółkę na rynku poziomu obsługi klienta
 - Infrastruktura dostępu nowej generacji (NGA) będzie wspierać rozwój i dostarczanie naszym klientom innowacyjnych, wysokiej jakości i przyjaznych użytkownikowi usług
 - Zakończenie budowy infrastruktury LLU wraz z selektywną modernizacją sieci miedzianej do potrzeb NGA i komercyjnym wdrożeniem usług TV pozwolą nam zaoferować zintegrowaną ofertę produktową 3play+, podnoszącą wartość klienta i poziom jego doświadczeń w relacjach z firmą (*customer experience*)
 - Będziemy kontynuować działalność na bazie dostępu regulowanego, poszukując nowych klientów indywidualnych i równocześnie utrzymując koncentrację na tradycyjnie wysoko efektywnym segmencie klientów biznesowych
 - Netia będzie się koncentrować na możliwościach przeprowadzenia akwizycji, w tym sieci ethernetowych oraz zwłaszcza na transakcjach o charakterze przełomowym, podnoszących wycenę Spółki
 - Zarząd zamierza przedstawić propozycję zwrócenia akcjonariuszom nadwyżki środków finansowych ponad poziom 300 mln PLN 'funduszu akwizycyjnego' w formie wykupu akcji własnych i/lub dywidendy
 - O ile Zarząd uzna, że okoliczności nie pozwalają już dłużej na przeprowadzenie istotnych akwizycji o charakterze konsolidacyjnym, zaproponuje zwrot akcjonariuszom objętej 'funduszem akwizycyjnym' kwoty 300 mln PLN
 - Osiągnięcie 'najlepszych w segmencie' wyników finansowych i operacyjnych wśród porównywalnych spółek europejskich będzie głównym długoterminowym celem Netii, realizowanym poprzez wzrost udziału w rynku i podnoszenie rentowności



Dziękujemy za uwagę