

## Wyniki finansowe za I kwartał 2013r.

Telekonferencja z inwestorami  
15 maja 2013r.

N E T I A

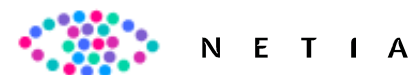
# Zastrzeżenie



N E T I A

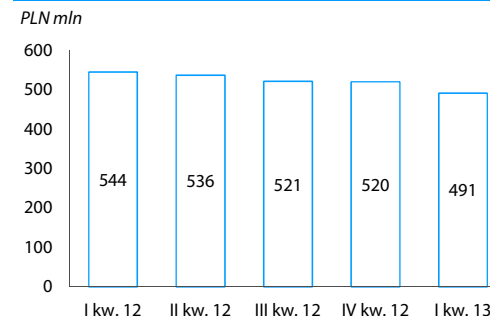
*Informacje zawarte w niniejszej prezentacji zawierają stwierdzenia dotyczące przyszłości (prognozy). Prognozy te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych prognoz. Z uwagi na wystąpienie szeregu czynników faktyczne wyniki osiągnięte przez 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.*

## Kluczowe wydarzenia | I kwartał 2013r.

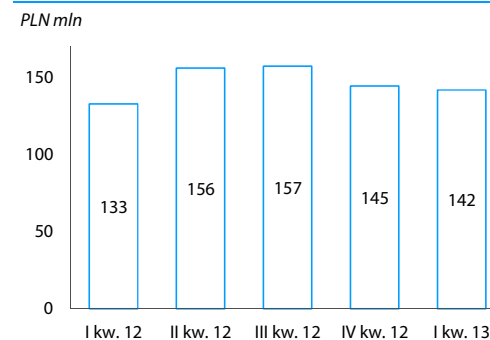


- Przychody w I kwartale wyniosły PLN 491 mln (-9,8% r-d-r oraz -5,6% k-d-k)
  - Około jedna trzecia utraty przychodów spowodowana spadkiem stawek MTR (zarówno r-d-r jak i k-d-k)
- Baza klientów indywidualnych Netii kontynuowała spadek, segment biznesowy urósł nieznacznie w I kw. 2013r.
  - 866 tys. usług szerokopasmowych (-5% r-d-r, -1% k-d-k) oraz 1.595 tys. usług głosowych (-8% r-d-r, -3% k-d-k)
  - Udziały rynkowe wyniosły 13,1% w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych oraz 19,4% w rynku telefonii stacjonarnej
  - 91 tys. usług telewizyjnych (+48% r-d-r, +15% k-d-k) oraz 86 tys. usług mobilnych (-6% r-d-r, -5% k-d-k)
  - 725 tys. usług w segmencie biznesowym (+1% k-d-k, +7% r-d-r) oraz 1.878 tys. usług w segmencie klientów indywidualnych (-3% k-d-k, -10% r-d-r)<sup>3</sup>
- Marża zysku EBITDA wspomagana realizacją synergii związanych z integracją Dialogu i Crowley'a oraz niższymi wydatkami na akwizycję klientów, podczas gdy marże brutto na dostępie regulowanym pod ciągłą presją
  - Skorygowany zysk EBITDA<sup>1</sup> na poziomie PLN 142 mln za I kwartał 2013r. (+7% r-d-r, -2% k-d-k)
  - Zysk EBITDA wyniósł PLN 139 mln za I kwartał 2013r. (+12% r-d-r, +156% k-d-k z powodu odpisów aktualizacyjnych w IV kwartale 2012r.)
- Rekordowo wysoki Skorygowany OpFCF<sup>2</sup> w wysokości PLN 99 mln w I kw. 2013r. (+34% r-d-r, +21% k-d-k)
- Projekt integracji „CDN” jest wdrażany zgodnie z planem
  - Skumulowane synergije za pięć kwartałów na koniec I kw. 2013r. na poziomie zysku EBITDA wynoszą PLN 113,7 mln oraz PLN 28,7 mln na poziomie nakładów inwestycyjnych (odpowiednio PLN 38 mln k-d-k oraz PLN 7 mln k-d-k)
  - Spadek aktywnego zatrudnienia w Nowej Netii do 1.971 etatów na koniec marca 2013r. (-2% k-d-k oraz -28% r-d-r)
- Zadłużenie netto Nowej Netii wzrosło w ciągu I kw. 2013r. do poziomu PLN 464,2 mln (+14% k-d-k, -4% r-d-r) co stanowi lewarowanie na poziomie 0,88x Skorygowanego zysku EBITDA w 2013r.)
- Netia ogłosiła w marcu 2013r. ofertę zakupu akcji własnych, w ramach której zamierza nabyć 16 mln akcji własnych stanowiących 4,15% kapitału zakładowego po cenie PLN 8,00 za akcję (razem PLN 128,1 mln na rachunku powierniczym)
- Zarząd planuje propozycję dalszej polityki dystrybucyjnej do akcjonariuszy w kwocie PLN 145 mln na rok 2014 z potencjałem umiarkowanego wzrostu w kolejnych latach

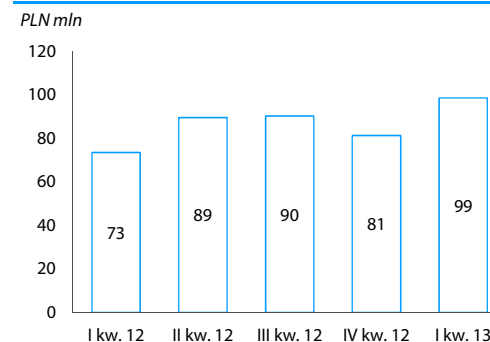
### Przychody



### Skorygowany zysk EBITDA<sup>1</sup>

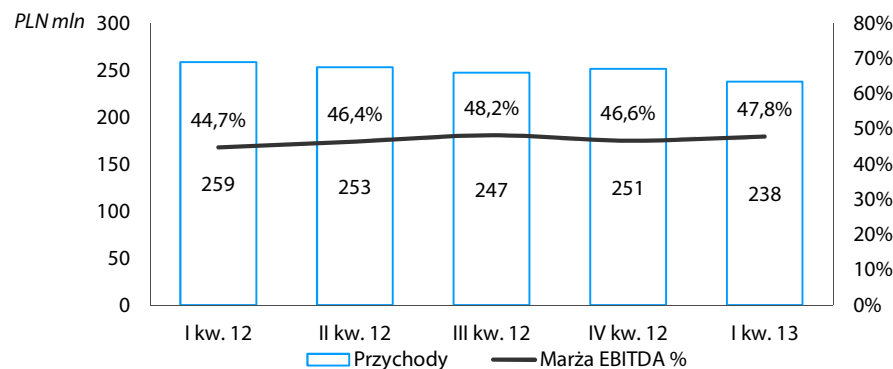


### Operacyjne FCF<sup>2</sup>



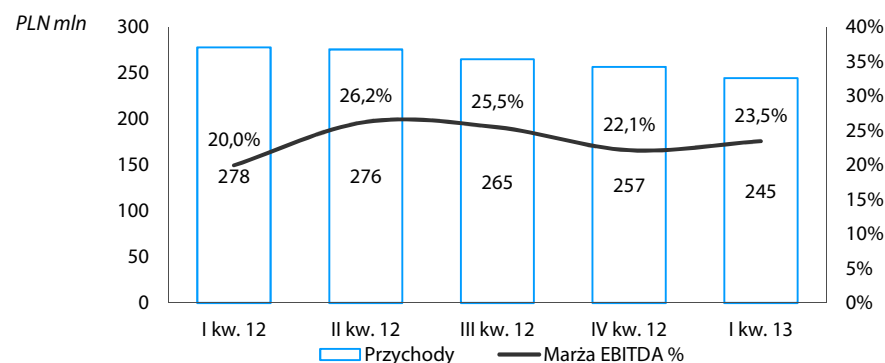


## Biznes<sup>1,2</sup>



- **Przychody** wyniosły PLN 238 mln w I kw. 2013r. (spadek o 5% k-d-k, spadek o 8% r-d-r)
  - Wzrost liczby usług o 1% k-d-k oraz 7% r-d-r
  - Wpływ obniżenia stawek MTR na przychody w segmencie biznesowym szacowany na 68% kwartalnego spadku przychodów i 84% rocznego spadku przychodów
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 47,8% w I kw. 2013r.
  - Wysoka rentowność wspierana przez integrację Dialogu i Crowley'a oraz redukcje stawek MTR
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 24 mln w I kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**<sup>2</sup> PLN 90 mln
- Netia przewidując, że rynek biznesowy będzie **głównym motorem zyskowności** w najbliższym terminie, nastawia się na intensywny rozwój usług i produktów dla klientów biznesowych

## Klienci indywidualni<sup>2,3</sup>



- **Przychody** wyniosły PLN 245 mln w I kw. 2013r. spadając o 5% k-d-k i o 12% r-d-r
  - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 4% k-d-k oraz 11% r-d-r
  - Znaczący wzrost w obszarze telewizji z planami dalszej poprawy
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 23,5% w I kw. 2013r.
  - Wyższa marża k-d-k dzięki niższym kosztom akwizycji klienta oraz niższym kosztom związanym z reklamą
- **ARPU** nieco niższe niż w IV kw. 2012r. w większości linii produktowych, ale powyżej oczekiwań oraz zgodne z przyjętą strategią koncentracji na klientach generujących większe przychody bardziej niż przeceniając usługi nastawiając się na obronę bazy klientów na sieci obcej
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 15 mln w I kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**<sup>2</sup> PLN 43 mln
- **Koncentracja na sprzedaży usług na własnej sieci** w obliczu ciągłej presji cenowej oraz pogarszającej się zyskowności usług opartych na WLR oraz BSA

Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne

<sup>1</sup> Rynek biznesowy zawiera segmenty Corpo, SoHo SME oraz Carrier w Nowej Netii, włączając Grupę Dialog oraz Crowley w ramach integracji (nie uwzględnia Petrotela)

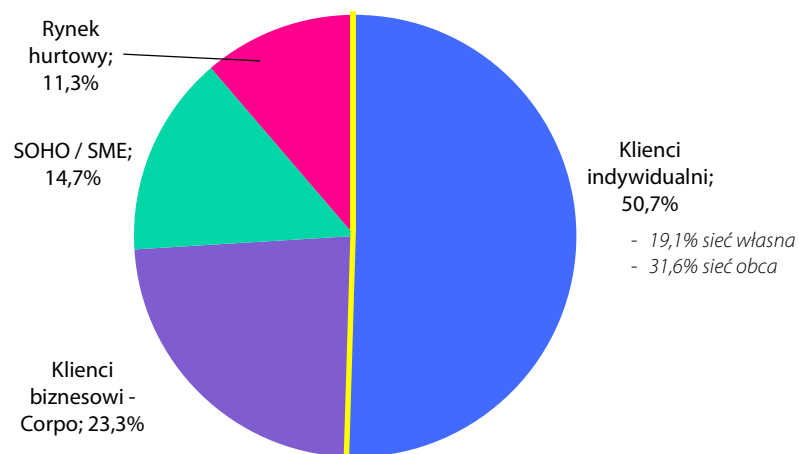
<sup>2</sup> Wylączając nie-zaalokowane koszty w wysokości PLN 40,1mln oraz nie-zaalokowane nakłady inwestycyjne w wysokości PLN 7,4mln w I kw.2013r.

<sup>3</sup> Nie uwzględnia Petrotela

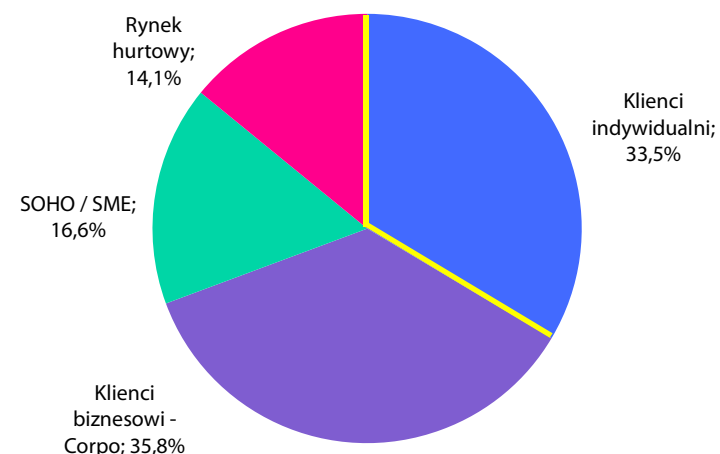
# Klienci biznesowi i indywidualni | Siła segmentu biznesowego bilansuje obecną presję w segmencie klientów indywidualnych



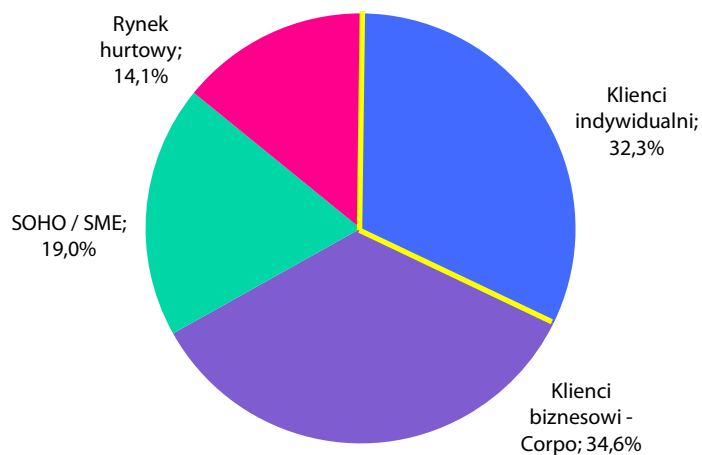
## Podział przychodów po segmentach w I kw. 2013r.<sup>1,2</sup>



## Podział Skorygowanego zysku EBITDA po segmentach w I kw. 2013r.<sup>1,2</sup>



## Podział wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych po segmentach w 2013r.<sup>1,2</sup>



## Komentarz

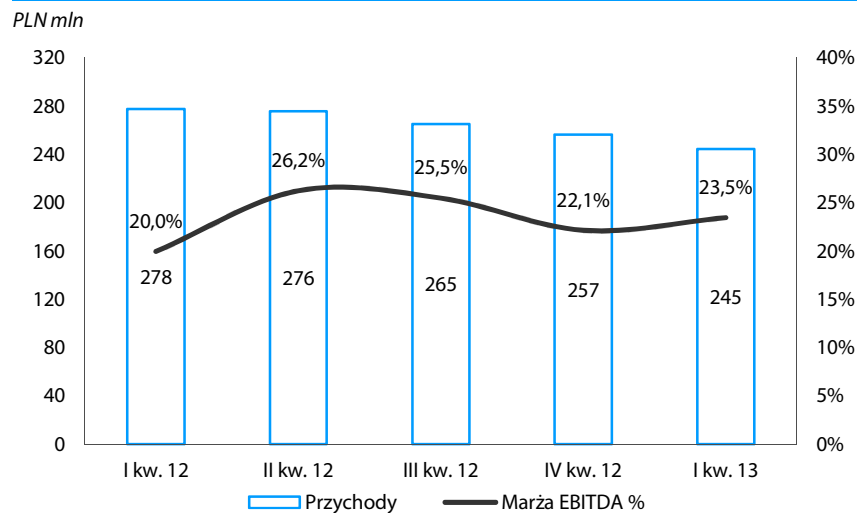
- Segmenty biznesowe odpowiadają za 49,3% przychodów, ale aż 66,5% Skorygowanego zysku EBITDA oraz 67,7% Skorygowanych wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych
- Marże segmentu biznesowego wspomagane przez większy udział usług na własnej sieci oraz wyższe nakłady inwestycyjne niż w segmencie klientów indywidualnych
- Stabilizacja na rynku klientów indywidualnych w 2013r. wymaga wzrostu sprzedaży usług szerokopasmowych oraz telewizyjnych na własnej sieci
- Udział zysku EBITDA oraz wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych generowanych na własnej sieci w porównaniu do obcej sieci jest większy ze względu na brak opłat regulacyjnych

# Segmenty<sup>1</sup> | Rosnące marże odzwierciedlają uzyskane synergie z integracji grupy Dialog oraz Crowley'a

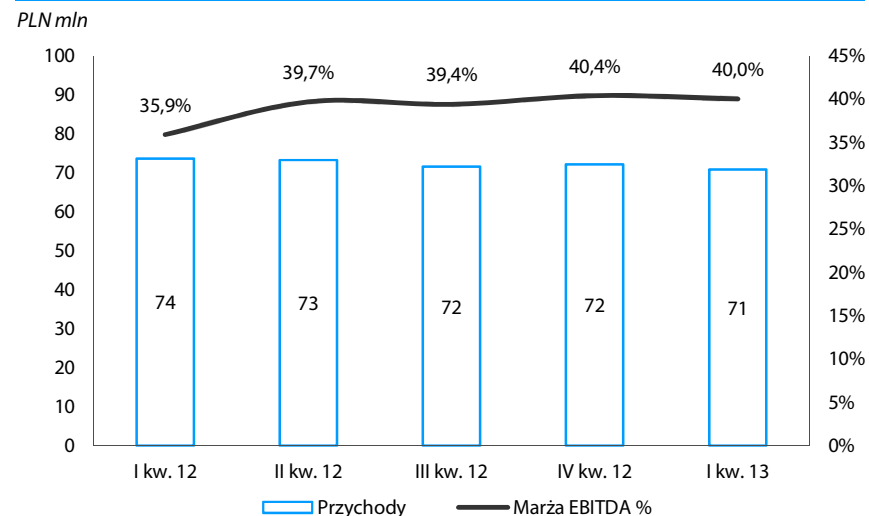


**N E T I A**

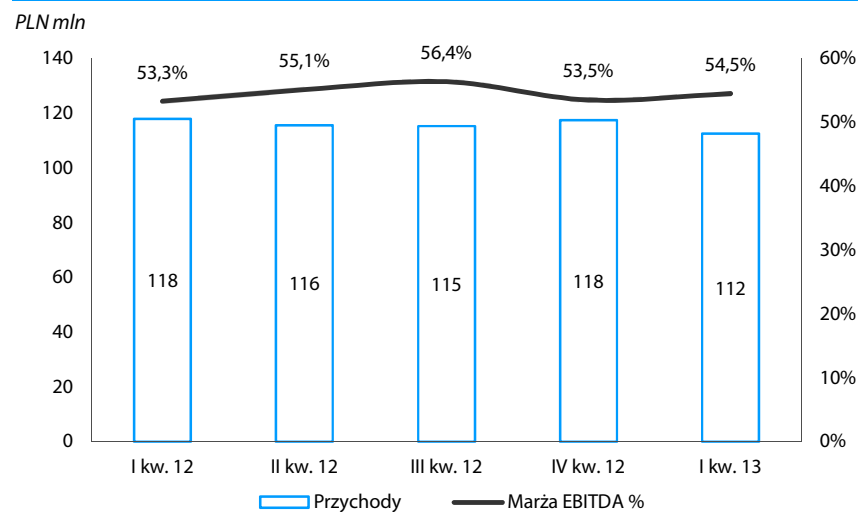
## Klienci indywidualni



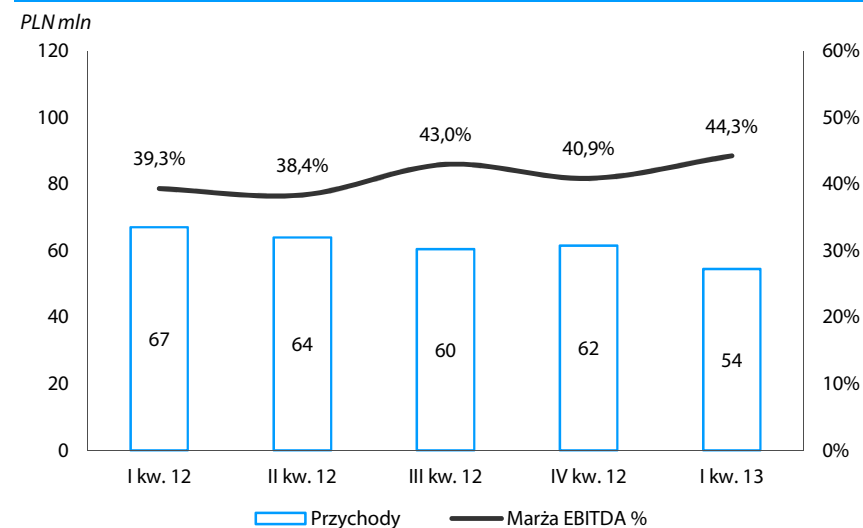
## Małe i średnie firmy - SOHO/SME



## Klienci biznesowi - Corpo



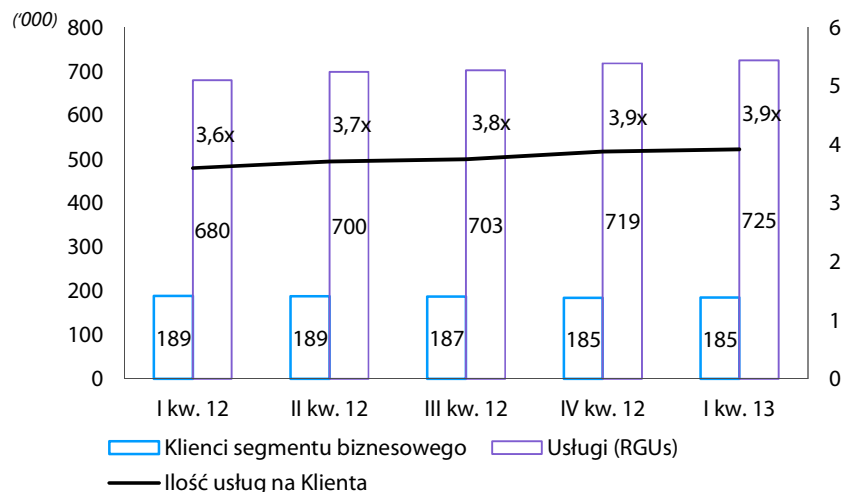
## Rynek hurtowy



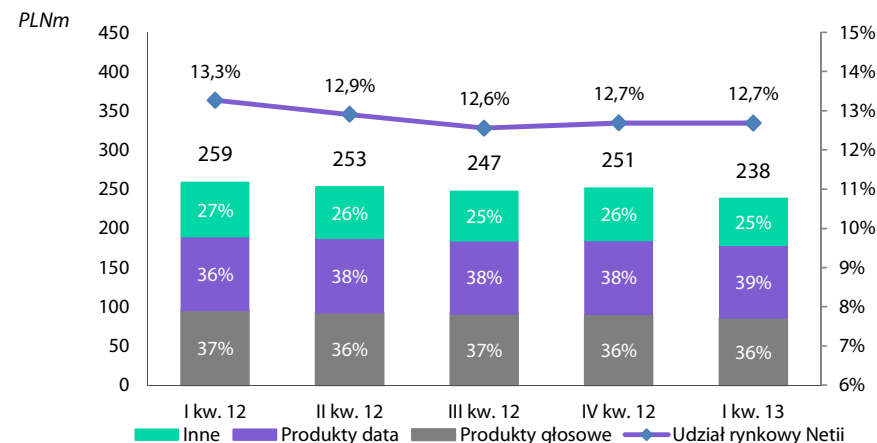
# Wskaźniki dla rynku biznesowego<sup>1</sup> | Rozwój dzięki wykorzystywaniu zasięgu własnej sieci



## Klienci i liczba usług (RGUs)



## Przychody i udział rynkowy<sup>2</sup>



## Nowe produkty biznesowe

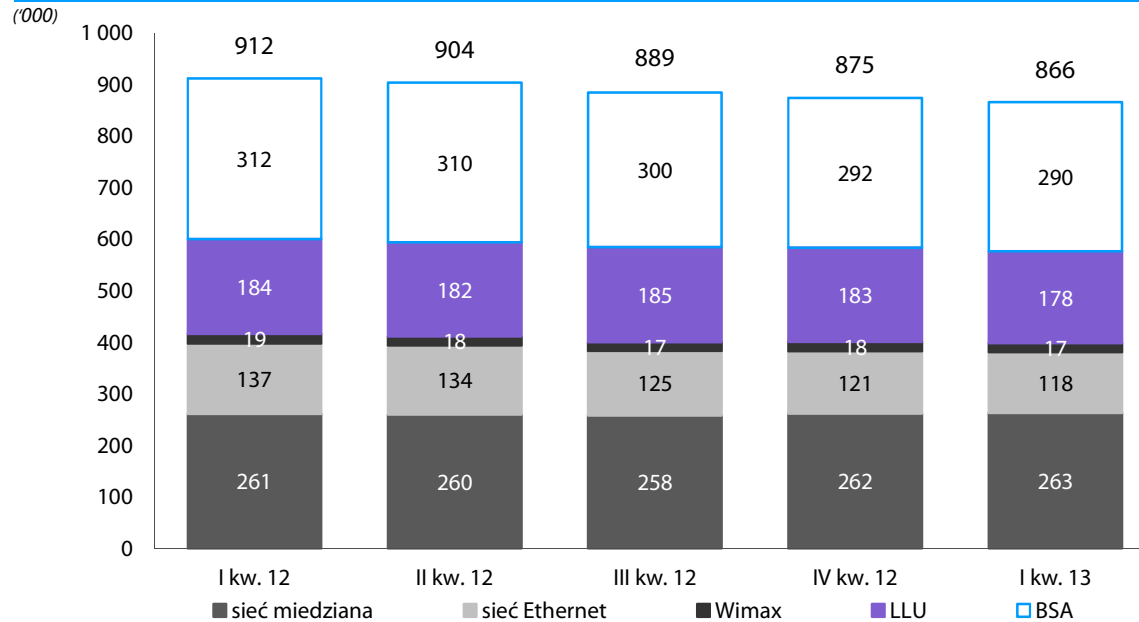
- **Netia Video Anywhere** – zaawansowana usługa wideokonferencji w pełnym HD, współdzielenie dokumentów, dostępna na wszystkie urządzenia i platformy/systemy – PC, tablety, smartfony, terminale
- **Netia Office Anywhere** – Netia jako pierwszy w Europie operator świadczy usługi integrujące produkt IP voice oraz Microsoft Lync; wspomniane rozwiązanie łączy wszystkie metody komunikacji w biurze



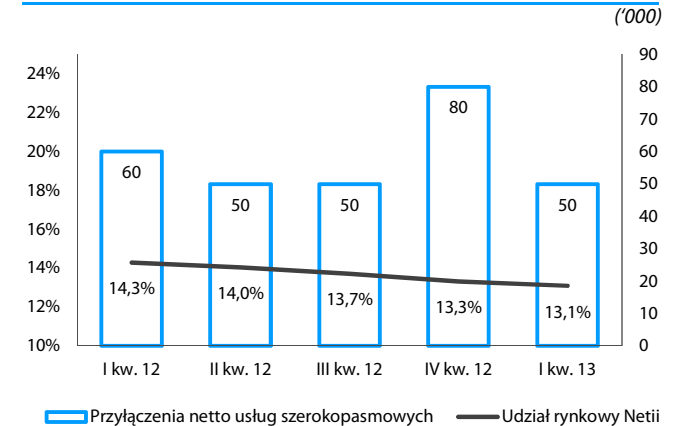
## Ostatnio podpisane kontrakty

- **Qatar Airways** – świadczenie zaawansowanych telekomunikacyjnych usług biznesowych dla nowego Contact Center, wybudowanego we Wrocławiu, które obsługuje europejskich klientów Qatar Airways
- **Ronal Polska** – świadczenie zintegrowanego rozwiązania (ICT) obejmującego kolokację, aplikacje biznesowe oraz sprzęt
- **TelePizza** – kompleksowe rozwiązanie telekomunikacyjne dla ponad 100 lokalizacji Klienta obejmujący zintegrowane usługi transmisji danych i usługi telefonii w technologii IP
- **Polskie Koleje Linowe S.A.** – kompleksowe rozwiązanie telekomunikacyjne dla PKP S.A. oraz Tatrzańskiego Parku Narodowego, w ramach którego Netia będzie świadczyć zintegrowane ze sobą usługi dostępu do Internetu, transmisji danych oraz telefonii w technologii IP
- **Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach** – świadczenie zaawansowanego rozwiązania telekomunikacyjnego służącego m.in. do prowadzenia nauczania na odległość

## Porty szerokopasmowe



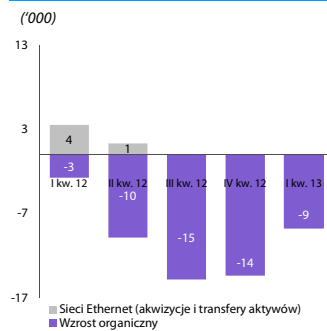
## Rynek usług szerokopasmowych<sup>1</sup>



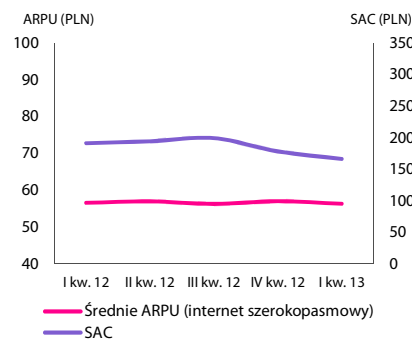
## Komentarze

- Udział Nowej Netii w rynku usług szerokopasmowych na poziomie 13,1%
- Tendencja w przyłączeniach netto uległa poprawie k-d-k dzięki zmniejszeniu cen, dosprzedaży usług TV oraz koncentracji na własnej sieci
- 46% abonentów Nowej Netii na własnej sieci
- ARPU na poziomie PLN 56 w porównaniu do PLN 57 w poprzednim kwartale

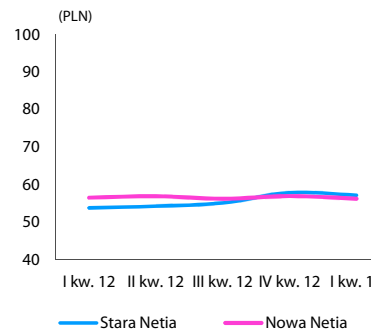
### Przyłączenia netto usług szerokopasmowych



### Średnie ARPU oraz SAC<sup>2</sup> (Stara Netia)



### Średnie ARPU (Stara oraz Nowa Netia)

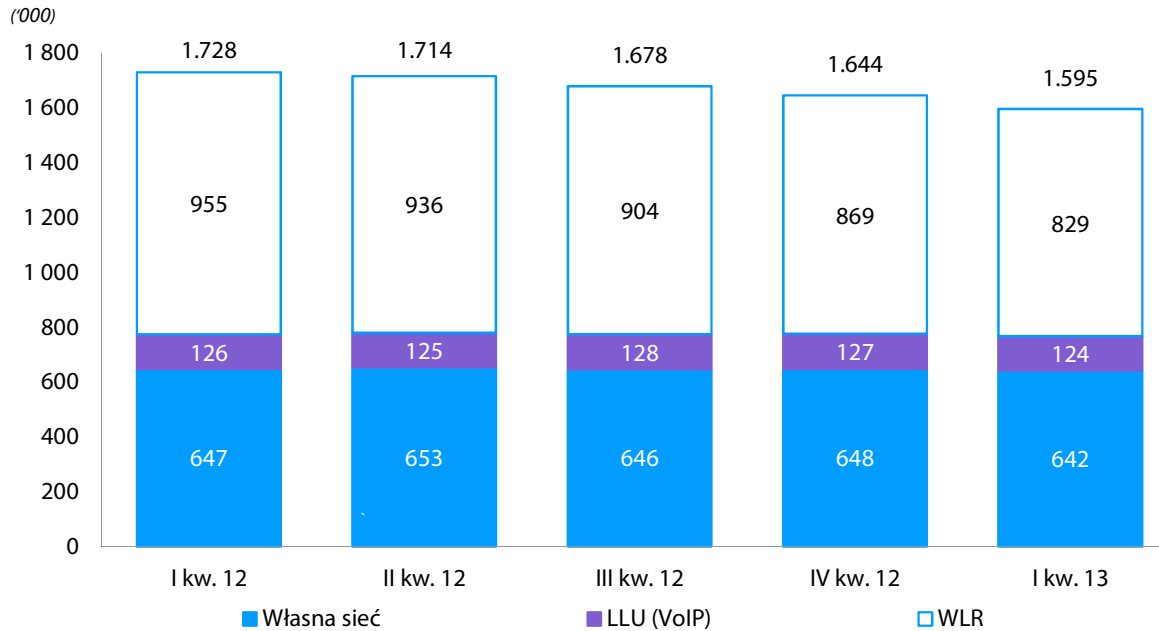




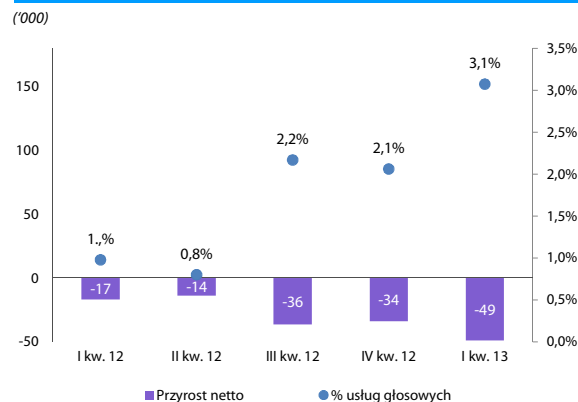
# Usługi głosowe | Agresywna konkurencja oraz mniejsza koncentracja na WLR prowadzą do 3% spadku liczby linii głosowych w kwartale



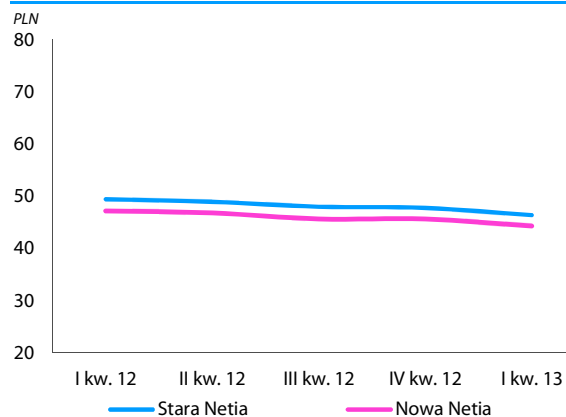
## Linie głosowe



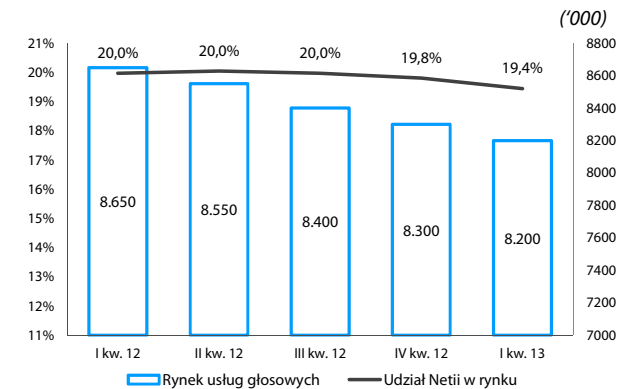
## Przyłączenia netto



## ARPU na usługach głosowych



## Rynek usług głosowych<sup>1</sup>



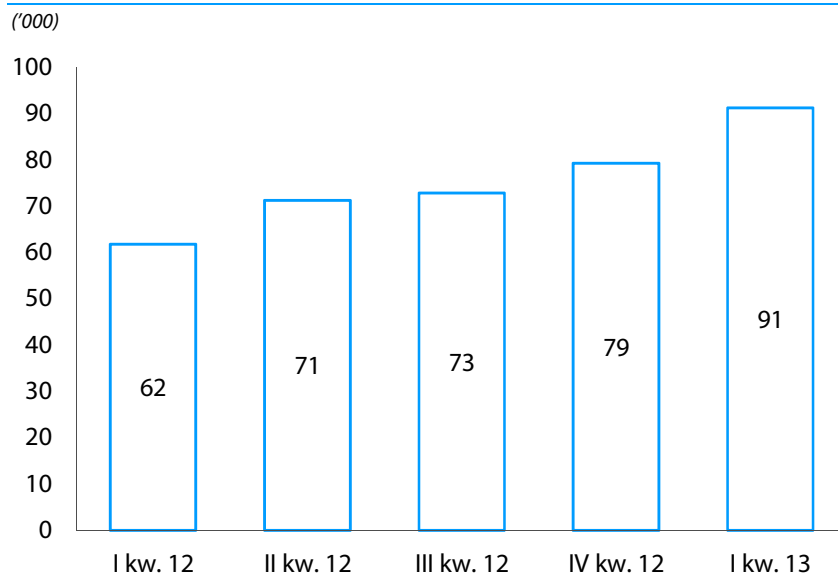
## Komentarze

- Udział rynkowy Nowej Netii w rynku stacjonarnych usług głosowych na poziomie 19,4%
- 40% abonentów na własnej sieci (+2,8 p.p. r-d-r)
- Netia broni ARPU i liczby Klientów na własnej sieci
- Średnie ARPU głosowe spadło w I kw. 2013r. o PLN 1,3 k-d-k do PLN 44
  - Stabilne ARPU na WLR na poziomie PLN 45 od 5 kwartałów
  - Spadek na własnej sieci związany z pakietyzacją usług oraz agresywniejszą obroną bazy

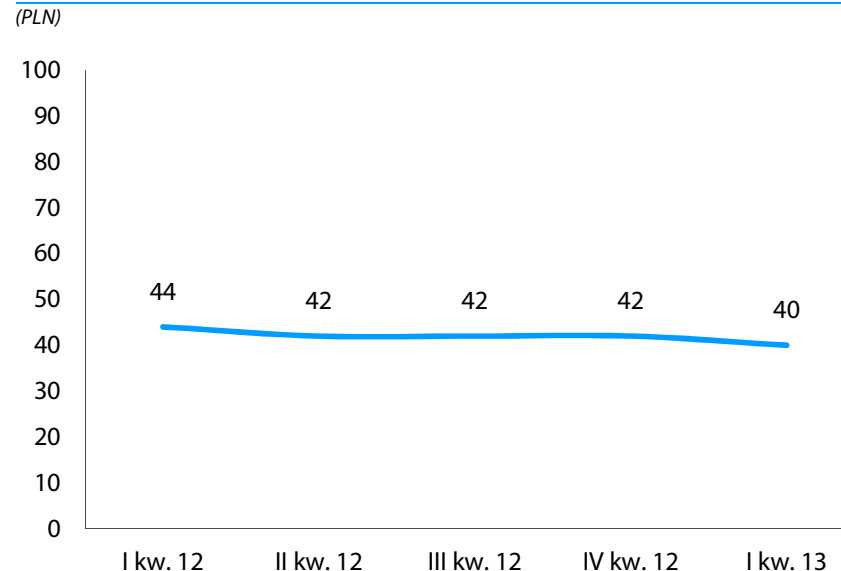
## Telewizja | Widoczny postęp w sprzedaży usług telewizyjnych dzięki technologii streamingu (adaptywnego IP)



### **Łączna liczba usług telewizyjnych w Nowej Netii**



### **ARPU telewizyjne w Nowej Netii**



### **Komentarz**

- Liczba usług telewizyjnych na koniec I kw. 2013r. wyniosła 91.237 (48% r-d-r oraz 15% k-d-k)
  - Wzrost przyłączeń netto jest powiązany ze sprzedażą usługi TV w technologii Smooth Streaming™ (adaptywny IP), która jest dostępna na większym obszarze sieci niż IPTV i została komercyjnie wdrożona w III kw. 2012r.
- Zarząd przewiduje, że planowane w 2013r. usprawnienia w obszarze produktu, zasięgu usługi oraz poprawionej dystrybucji pozytywnie wpłyną na wzrost sprzedaży usług TV w nadchodzących kwartałach
- ARPU z usług telewizyjnych spadło w I kw. 2013r. do PLN 40 (-9% r-d-r oraz -5% k-d-k) ze względu na zwiększający się udział tańszej oferty TV Smooth Streaming™ w porównaniu do telewizji IPTV

## Multi-funkcyjność telewizji Netii w pełni ze strategią Spółki



**Kanały liniowe**

**Wiadomości** **Nauka i styl życia** **Filmy** **Muzyka i erotyka** **Sport** **Dzieci**

**Adaptacyjny IP** **DTT**

**VOD & serwisy internetowe**

**AUDIO & VIDEO** **Nowe wersje** **INTERNET**





**Media Center (własne multimedia)**

**USB & sieć domowa** **PVR** **WiFi**

### Ostatnie zmiany w ofercie telewizyjnej

- W marcu 2013r. Netia wprowadziła nowy pakiet telewizyjny – „Komfortowy”, będący bogatszą wersją pakietu „Praktycznego”
  - Zawiera rodziny kanałów AXN i CBS
  - Pakiety HBO HD oraz Premium+ są opcjonalne
- W I kw. 2013r. Netia dodała 15 kanałów DTT do pakietów „Komfortowy” i „Praktyczny”, bazujących na technologii Microsoft Smooth Streaming™
- Poza tym w 2013r. oferta TV poszerzyła się o nowe serwisy
  - Nowa wersja IPLA & Kinoplex
  - Nowa aplikacja VoD – Filmbox Live
  - Nowa aplikacja na Android OS – pilot do Netia Player

## Porównanie z konkurencją<sup>1</sup>

	Netia	Konkurent 1	Konkurent 2	Konkurent 3
<b>Liczba kanałów</b>	SD: 21 <-> 120 HD: 3 <-> 32	SD: 55 <-> 131 HD: 2 <-> 41	SD: 115 <-> 172 HD: 22 <-> 36	SD: 33 <-> 129 HD: 6 <-> 32
<b>Cena (PLN)</b>	34 <-> 119	24 <-> 155	69 <-> 132	15 <-> 90
<b>Premium content</b>				
<b>Dodatkowe funkcje TV</b>	Funkcje wymienione poniżej	<ul style="list-style-type: none"> <li>PVR</li> <li>VoD</li> <li>OTT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PVR</li> <li>VoD</li> <li>OTT (tylko PC)</li> <li>Proste aplikacje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PVR</li> <li>Quasi VoD</li> <li>OTT</li> </ul>

### Usługa telewizyjna w Netii

IPTV	Streaming (adaptacyjny IP)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sygnal TV dostarczany poprzez multicast</li> <li>Do 120 kanałów, w tym 24 HD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sygnal TV dostarczany poprzez unicast</li> <li>Do 57 kanałów, w tym 32 HD</li> </ul>
VoD i serwisy internetowe	
<ul style="list-style-type: none"> <li>5 płatnych aplikacji VoD (Kinoplex, Ipla, Filmbox, HBO GO, Mood)</li> <li>5 darmowych serwisów (TVN Player, TVN Meteo, Tuba.fm, IPLA, TVP Sport)</li> <li>Serwisy internetowe (YouTube, Facebook, Gazeta.pl, Plotek.pl)</li> </ul>	
Centrum multimedialne	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Domowa sieć i centrum multimedialne (DLNA, zewnętrzny dysk poprzez USB, obsługuje główne kodeki i formaty, możliwe korzystanie z napisów)</li> <li>PVR (zewnętrzny HDD)</li> </ul>	

# Usługi bezprzewodowe | WiFi zamiast MVNO aby zaadresować rynek urządzeń bezprzewodowych



## Kluczowe dane – mobilne usługi szerokopasmowe i głosowe

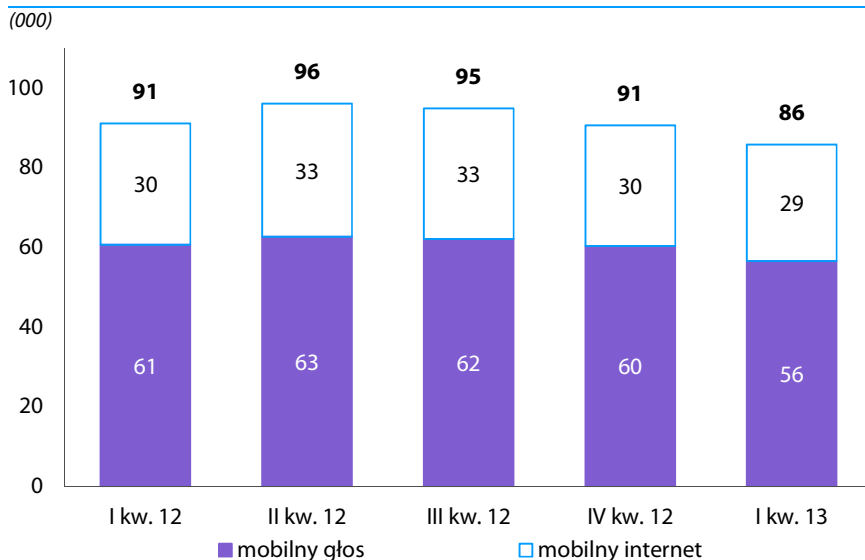


- Blisko 30k usług mobilnego Internetu oraz 57k mobilnych usług głosowych na koniec I kw.2013r.
- Modemy USB w sprzedaży dla segmentu SME oraz dotychczasowych klientów indywidualnych (Home)
- Usługi świadczone w oparciu o model MVNO z P4 (Netia) oraz Polkomtel (Dialog)
- ARPU usług mobilnego internetu wynosi PLN 25 (-4% k-d-k)
- ARPU usług mobilnego głosu wynosi PLN 27 (+4% k-d-k)

## Kluczowe dane – globalne statystyki i trendy dotyczące WiFi

- Rynek mobilnych urządzeń do obsługi Internetu rośnie średnio 42% rocznie w okresie 2010-2012<sup>1</sup>
- Korzystanie z internetu aż w 91% smartfonów i 97% tabletów (mobilny i WiFi) odbywa się wewnątrz budynków (głównie w domu)<sup>2</sup>
- Miejsca publiczne to kolejne tzw. „sweet spots” gdzie WiFi może rozładowywać ruch związany z usługami mobilnymi
  - Globalna transmisja danych na urządzenia przenośne wzrosła 18x razy do 2018r. w porównaniu do 4x wzrostu pojemności stacji 4G/LTE<sup>3</sup>
- Netia może synergicznie zaadresować potrzeby klientów indywidualnych WiFi, z biznesowymi potrzebami na platformy WLAN

## Baza klientów mobilnych usług szerokopasmowych



## Główne liczby dla WiFi w Netii



- Obecnie Netia to strategiczny partner FON
  - 210k Netia Spotów z funkcjonalnością FON w Polsce
  - Abonenci Internetu w Netii mają darmowy dostęp do ponad 8 milionów hot spotów na całym świecie
- Na dzień dzisiejszy Netia proaktywnie realizuje rozwiązania WLAN w segmencie biznes, instalując równolegle hot spoty WiFi w pierwszych miejscach publicznych



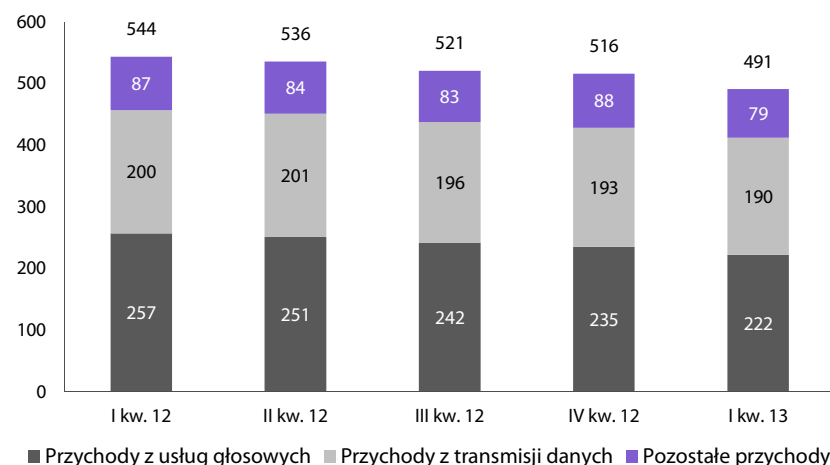
	2012				2013
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.
<i>(PLN' 000)</i>					
<b>Przychody</b>	<b>544.279</b>	<b>536.472</b>	<b>521.073</b>	<b>519.532</b>	<b>490.690</b>
<b>Wzrost (% r-d-r)</b>	<b>(1,4%)</b>	<b>(1,1%)</b>	<b>(3,9%)</b>	<b>(5,3%)</b>	<b>(9,8%)</b>
<b>Zysk brutto</b>	<b>164.276</b>	<b>158.632</b>	<b>158.127</b>	<b>156.105</b>	<b>161.696</b>
<b>Marża brutto (%)</b>	<b>30,2%</b>	<b>29,6%</b>	<b>30,3%</b>	<b>30,0%</b>	<b>33,0%</b>
<b>Skorygowany zysk EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>133.008</b>	<b>156.186</b>	<b>157.448</b>	<b>144.526</b>	<b>142.005</b>
<b>Marża EBITDA (%)</b>	<b>24,4%</b>	<b>29,1%</b>	<b>30,2%</b>	<b>27,8%</b>	<b>28,9%</b>
<b>Wzrost (% r-d-r)</b>	<b>(4,2%)</b>	<b>20,6%</b>	<b>12,9%</b>	<b>4,5%</b>	<b>6,8%</b>
<b>Skorygowany zysk operacyjny (EBIT<sup>1</sup>)</b>	<b>12.989</b>	<b>34.085</b>	<b>36.369</b>	<b>25.234</b>	<b>30.656</b>
<b>Marża operacyjna (%)</b>	<b>2,4%</b>	<b>6,4%</b>	<b>7,0%</b>	<b>4,9%</b>	<b>6,2%</b>

#### Komentarz

- Spadek przychodów kwartał-do-kwartału spowodowany w I kw. 2013 r. głównie obniżką stawek MTR, niższymi wolumenami sprzedaży w segmencie klientów indywidualnych i niewielkim spadkiem ARPU per RGU (szczególnie w przypadku usług głosowych oferowanych we własnej sieci)
- Realizacja synergii integracyjnych oraz skoncentrowana na utrzymaniu wartości strategia komercyjna wsparły poziom marży, skutkując w I kw. 2013 r. wzrostem marży Skorygowanego zysku EBITDA o 1,1 pp. wobec poprzedniego kwartału
- Dług netto wzrósł w trakcie I kw. 2013 r. z PLN 408 mln do PLN 464 mln. Zadłużenie obejmowało kwotę PLN 511,4 mln dotyczącą 5-letniego kredytu akwizycyjnego wraz z odsetkami, zaciągniętego na potrzeby sfinansowania akwizycji Grupy Dialog oraz kredyt odnawialny w wysokości PLN 51,1 mln wykorzystany w celu częściowego sfinansowania oferty wykupu akcji własnych. Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe wyniosły PLN 98,3 mln po przesunięciu PLN 129 mln na rachunek powierniczy w celu nabycia akcji własnych

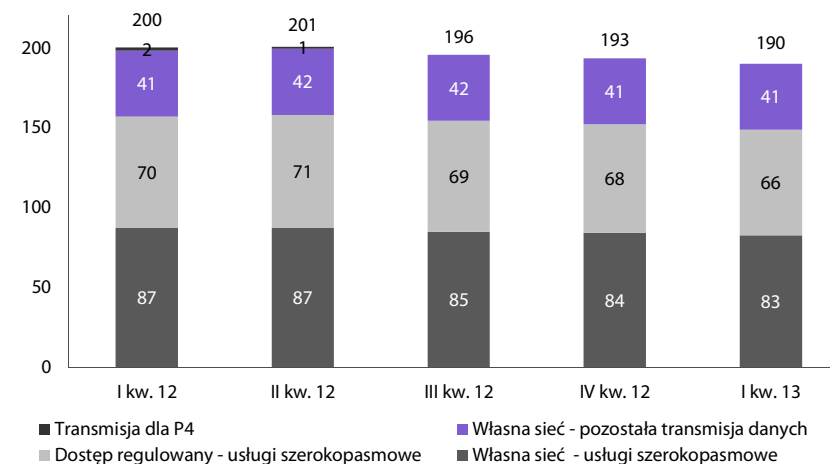
### Przychody w podziale na usługi (pro forma)

PLN mln



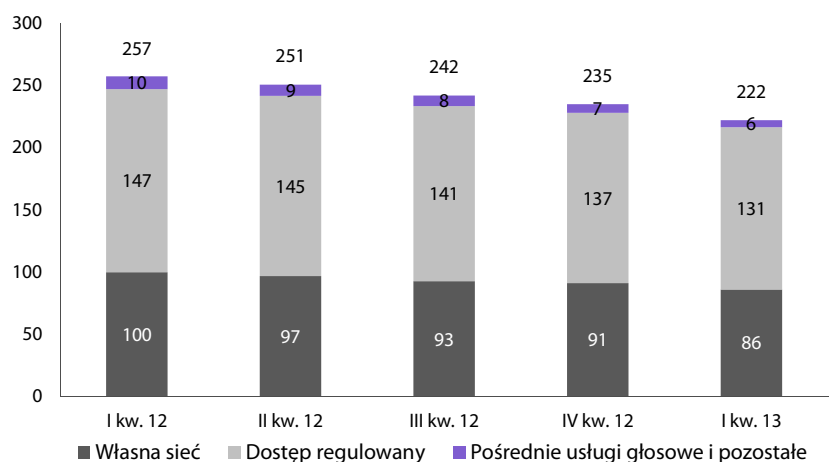
### Przychody z transmisji danych wg typu dostępu (pro forma)<sup>1</sup>

PLN mln



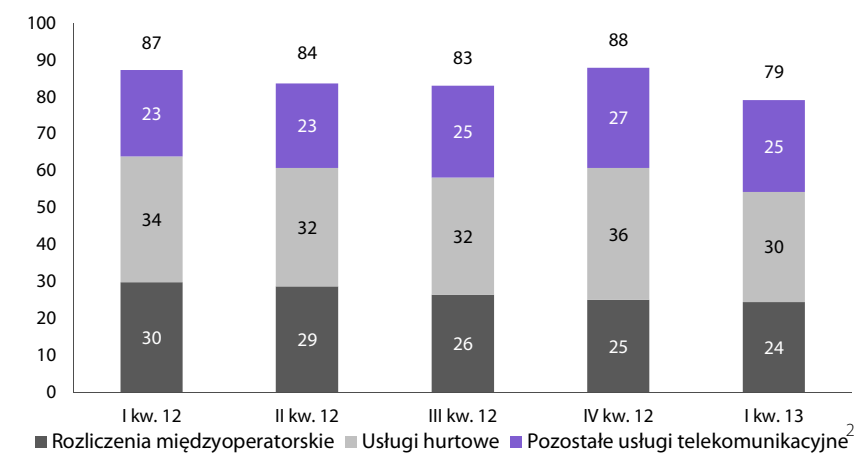
### Przychody z usług głosowych wg typu dostępu (pro forma)

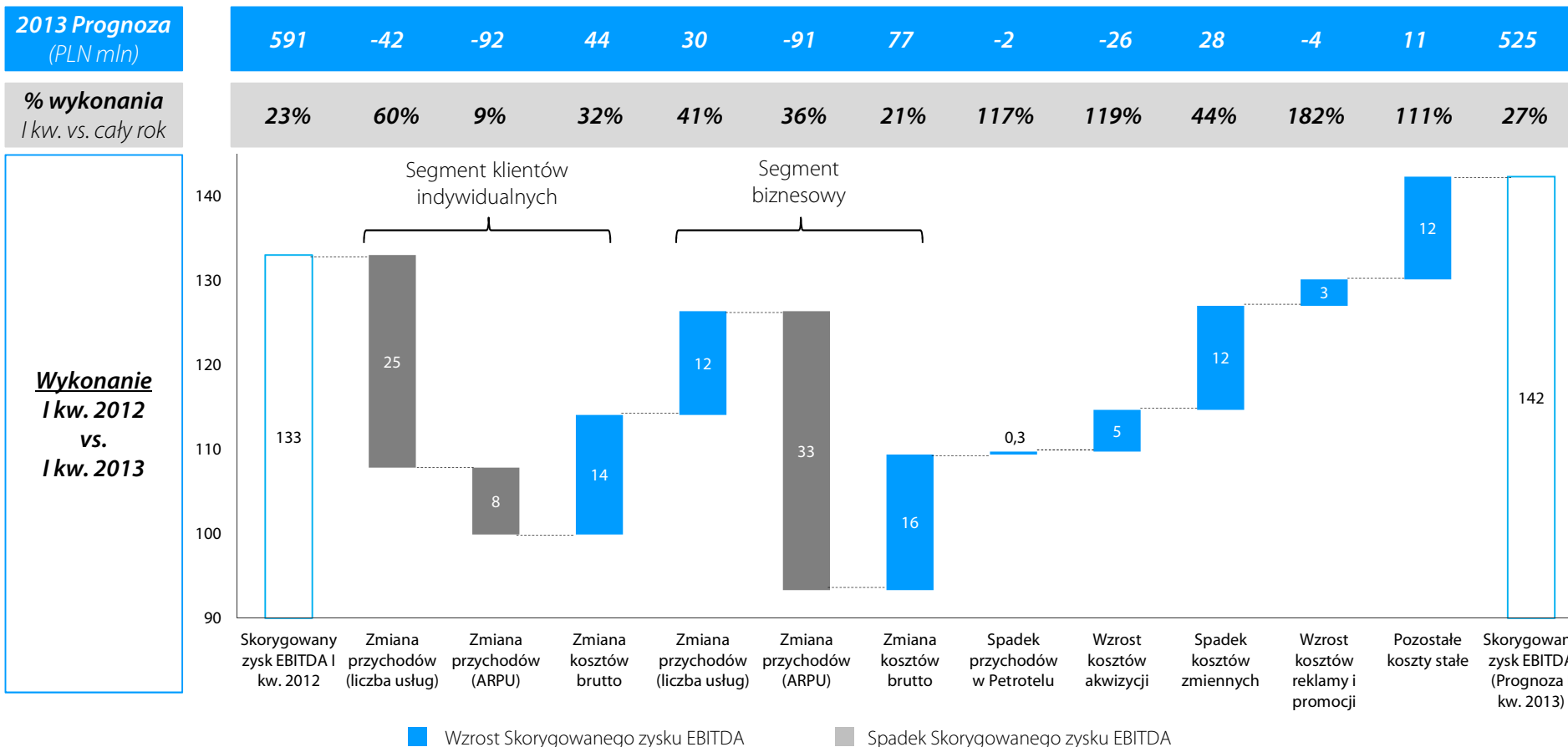
PLN mln



### Pozostałe przychody (pro forma)

PLN mln

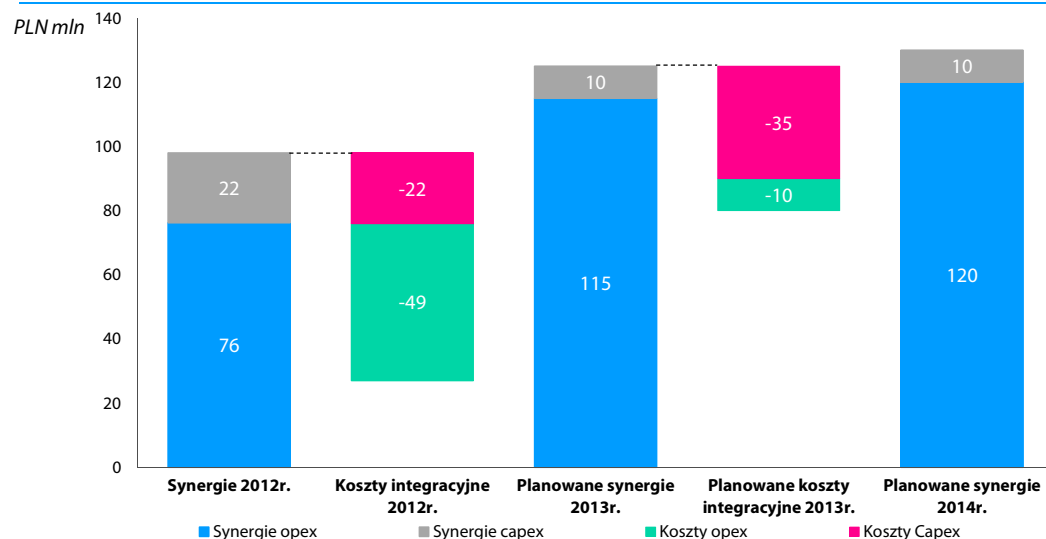




**Komentarz**

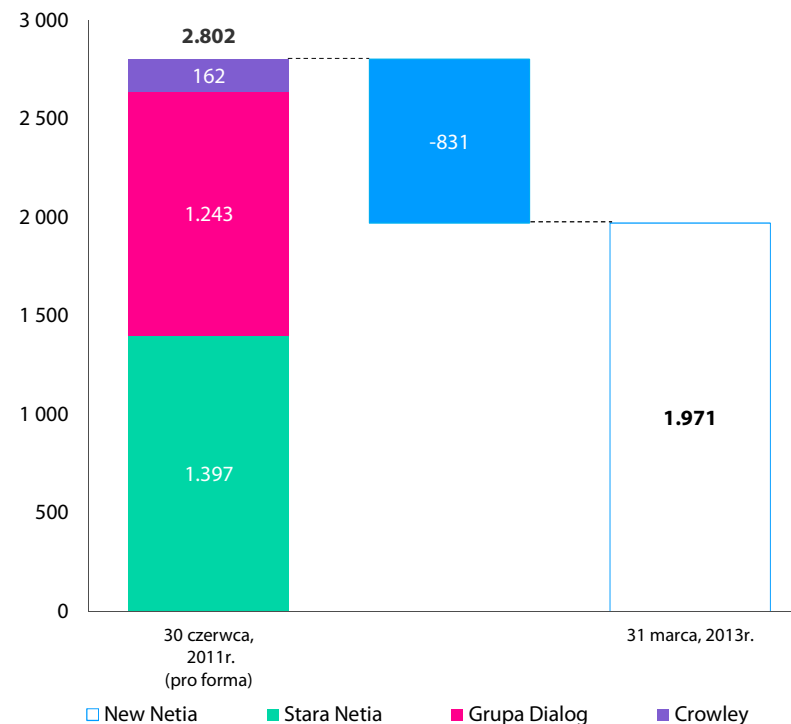
- Wykonanie 27% prognozy dotyczącej Skorygowanego zysku EBITDA zostawia przestrzeń do przyspieszenia wydatków na reklamę i SAC w kolejnej części roku
- ARPU w segmencie klientów indywidualnych spadają wolniej od oczekiwań ale aby dostarczyć prognozę dotyczącą wolumenów, konieczna jest poprawa we wszystkich kategoriach RGU
- Rynek biznesowy odzwierciedla już pełen wpływ spadku stawek MTR z 15gr do 8gr na cenach komercyjnych i ARPU
- Baza kosztów stałych wyprzedza plan roczny ale przewidywane jest niewielkie sezonowe przesunięcie do drugiego półrocza

## Realizacja synergii i kosztów integracyjnych (wpływ na FCF)<sup>1</sup>



- Zrealizowanie powyższych oraz innych otwartych projektów w roku 2013 doprowadzi do wzrostu bazy operacyjnych synergii z PLN 76 mln w 2012r. do PLN 115 mln w 2013 oraz PLN 120 w 2014r. z dodatkowo kolejnymi PLN 10 mln z synergii dot. nakładów inwestycyjnych

## Optymalizacja zatrudnienia usprawnia nową organizację



## Postęp inicjatyw synergicznych

- Realizacja synergii** (narastająco 5 kwartałów do 31 Marca, 2013):

- ✓ Kosztowe – PLN 113,7 mln , 86 zrealizowanych inicjatyw
- ✓ Inwestycyjne – PLN 28,7mln, 39 zrealizowanych inicjatyw

- Inicjatywy synergiczne zapewniają oszczędności zwiększające zysk EBITDA w takich obszarach, jak:**

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| ✓ Sprzedaż                | ✓ Sieć (koszty utrzymania)   |
| ✓ Marketing               | ✓ Administracja (materiały biurowe, paliwo , utrzymanie budynków)      |
| ✓ Struktura organizacyjna | ✓ Rozliczenia międzyoperatorskie (zakańczanie rozmów & IC, tranzyt IP) |
| ✓ Poczta                  | ✓ Dostarczanie usług   |
| ✓ Druk                    |  |
| ✓ Ubezpieczenia           |  |

- Inicjatywy synergiczne już zapewniają oszczędności w obszarze nakładów inwestycyjnych w:**

- ✓ Sieci (zunifikowanie wykorzystania sieci, renegocjacja stawek za sprzęt, wycofanie się z duplikujących się projektów inwestycyjnych)
- ✓ IT (wycofanie się z duplikujących się systemów IT oraz licencji)

- Koszty integracji** (narastająco 5 kwartałów do 31 Marca, 2013):

- ✓ Koszty integracji – PLN 51,1 mln (z czego PLN 23,5 mln związane z restrukturyzacją zatrudnienia)
- ✓ Integracyjne nakłady inwestycyjne – PLN 24,6 mln



## Dane finansowe | Uzgodnienie wartości Skorygowanego zysku EBITDA do wyniku netto

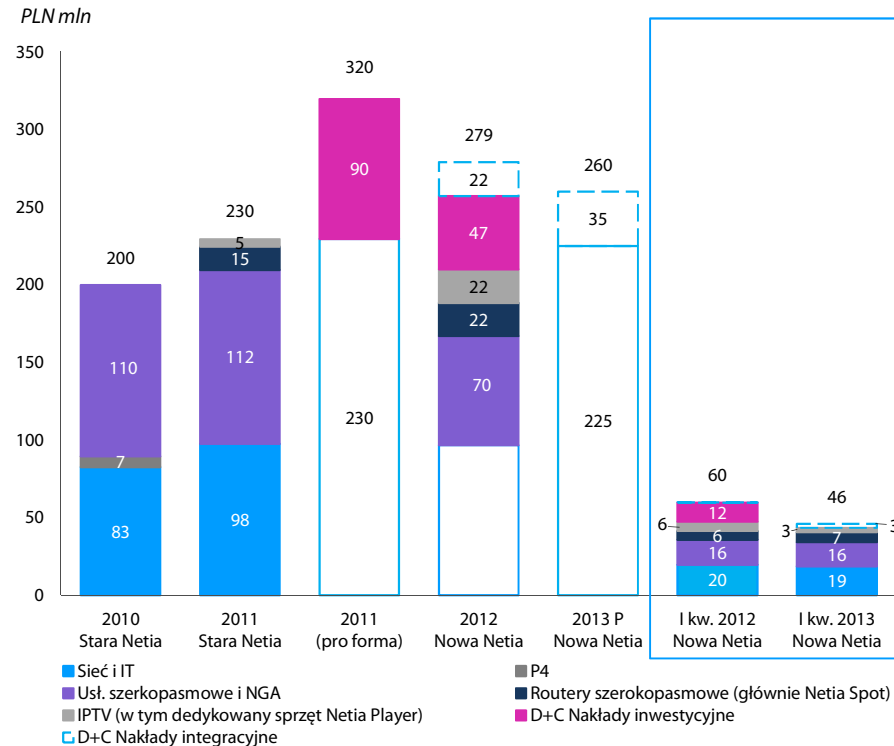


N E T I A

<b>PLN'000</b>	<b>I kw. 2012</b>	<b>I kw. 2013</b>	<b>Zmiana</b>
<b>Skorygowany zysk EBITDA</b>	<b>133.008</b>	<b>142.005</b>	+7%
<i>Pozycje jednorazowe:</i>			
Koszty akwizycji	(237)	(271)	nm
Koszty integracji Nowej Netii	(6.030)	(2.229) <b>1</b>	nm
Koszty restrukturyzacji	(2.599)	(884) <b>1</b>	nm
<b>Zysk EBITDA</b>	<b>124.142</b>	<b>138.621</b>	+12%
Amortyzacja	(120.019)	(111.349) <b>2</b>	-7%
<b>Zysk operacyjny (EBIT)</b>	<b>4.123</b>	<b>27.272</b>	+561%
Koszty finansowe netto	(13.335)	(7.412) <b>3</b>	-44%
Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem	(9.212)	19.860	nm
Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)	(634)	(6.716)	nm
<b>Zysk / (Strata)</b>	<b>(9.846)</b>	<b>13.144</b>	nm
Średnia efektywna liczba wyemitowanych akcji <sup>1</sup> (podstawowa)	<b>381.836.173</b>	<b>364.330.836</b>	na
EPS (w PLN, podstawowy)	<b>(0,03)</b>	<b>0,04</b>	nm

- 1** Koszty integracji Dialogu i Crowley'a są podzielone na koszty restrukturyzacji zatrudnienia i koszty wdrożenia projektów
- 2** Amortyzacja niższa w wyniku wydłużenia ekonomicznych okresów użytkowania niektórych środków trwałych po zakończeniu w I kw. 2013 r. ich corocznego przeglądu
- 3** Niższy koszt finansowy spowodowany spadkiem poziomu zadłużenia netto i spadkiem rynkowych stóp procentowych

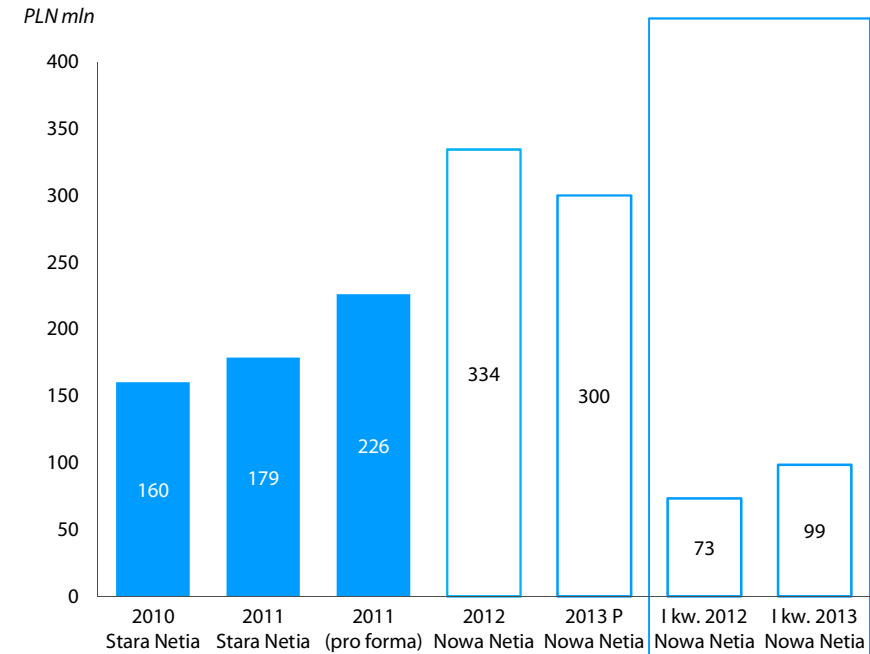
### Nakłady inwestycyjne



- Po pełnym zintegrowaniu Grupy Dialog i Crowley, nakłady inwestycyjne na rozwój tych spółek wchodzi od I kw. 2013 r. w pozostałe kategorie nakładów inwestycyjnych
- Nakłady inwestycyjne wyniosły PLN 46 mln za I kw. 2013 r. wobec PLN 60 mln za I kw. 2012 r., odzwierciedlając ściślejszą kontrolę projektów w nowo przejętych spółkach, synergie zakupowe, niższe tempo wzrostu i długi sezon zimowy
- Nakłady inwestycyjne w sieć i systemy IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów korporacyjnych i z rynku hurtowego
- Niższe nakłady na zakup dekodów Netia Player są wynikiem aktywowania sprzętu z istniejących zapasów
- W 2013 r. nakłady inwestycyjne prognozowane są na poziomie PLN 225 mln (bez projektów związanych z integracją)

inwestor.netia.pl

### Skorygowany Operacyjny FCF<sup>1</sup>



- Nowa Netia osiągnęła w I kw. 2013 r. rekordowy poziom Skorygowanego operacyjnego FCF generując PLN 99 mln środków pieniężnych (+34% r-d-r, +21% k-d-k)
- Prognoza wolnych przepływów środków pieniężnych na poziomie operacyjnym na 2013 rok wynosi PLN 300 mln ze względu na erozję przychodów i marży brutto oraz koszty pozyskania większej liczby klientów
- Nakłady inwestycyjne (bez nakładów na integrację) w relacji do przychodów wyniosły w 2012 r. 12,1% w porównaniu do ich prognozy na 2013 r. na poziomie 11,7%

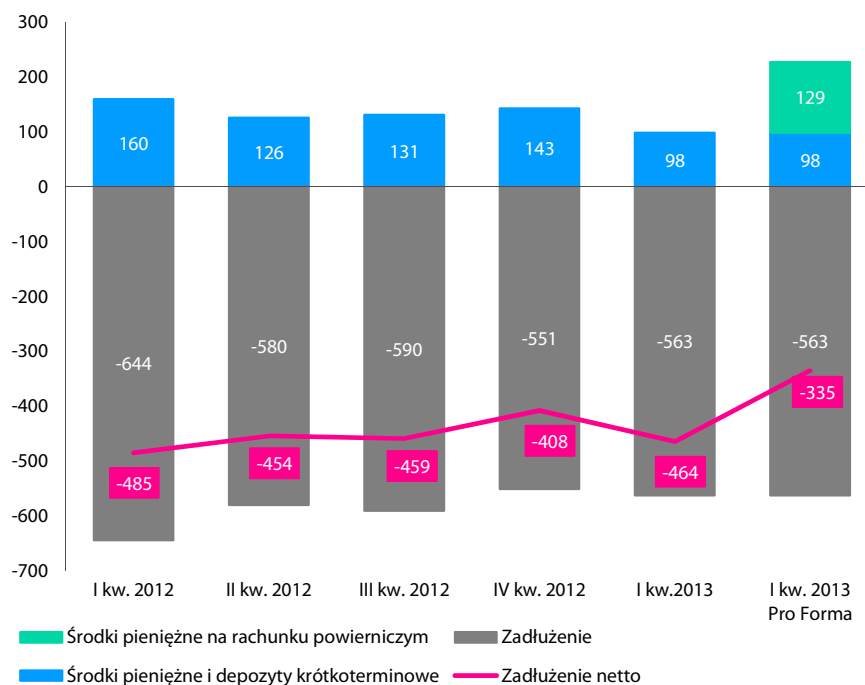
<sup>1</sup> Skorygowany OpFCF = Skorygowany zysk EBITDA minus nakłady inwestycyjne, definiowane jako zwiększenie stanu środków trwałych oraz wartości niematerialnych, wyłączając akwizycje oraz inwestycje związane z integracją

**Finansowanie** | Wysoki poziom generacji środków pieniężnych pozwala Netii łączyć dystrybucję środków do akcjonariuszy z inwestycjami w zaawansowane technologie i akwizycjami



## Zadłużenie netto

PLN mln



## Komentarz

- W I kw. 2013 r. Netia wydatkowała PLN 15,8 mln na zakup 3,4 mln akcji w ramach dokończenia trzeciej transzy programu odkupu akcji własnych
- Na dzień 31 marca 2013 r. Netia posiadała **środki pieniężne w kwocie PLN 98 mln** oraz **zadłużenie wraz z odsetkami w wysokości PLN 563 mln**
  - Zadłużenie wraz z odsetkami obejmowało PLN 511 mln dotyczące pięcioletniego kredytu akwizycyjnego zaciągniętego na potrzeby sfinansowania zakupu Grupy Dialog i PLN 51 mln kredytu odnawialnego, wykorzystanego w celu częściowego sfinansowania Oferty wykupu akcji własnych
- Dodatkowo Netia posiadała na rachunku powierniczym PLN 129,0 mln oczekującą na zakończenie Oferty nabycia przez Netię 16,0 mln akcji własnych, która jest otwarta do 22 maja 2013
- **Lewarowanie finansowe** w I kw. 2013 r. wyniosło 0.88x Skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2013 r. w wysokości PLN 525 mln
- Uwzględniając środki na rachunku powierniczym przeznaczone na sfinansowanie Oferty zakupu akcji:
  - **Zadłużenie netto pro forma** na dzień 31 marca 2012 r. wyniosłoby **PLN 335 mln**, spadając o PLN 73 mln k-d-k
  - **Lewarowanie finansowe pro forma** wyniosłoby **0.64x** skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2013 r. w kwocie PLN 525 mln



Ogłoszenie Oferty	Rozpoczęcie przyjmowania ofert sprzedaży od akcjonariuszy	Zakończenie przyjmowania ofert sprzedaży od akcjonariuszy	Przewidywany dzień rozliczenia transakcji nabycia akcji przez Spółkę
13.03.2013	02.04.2013	22.05.2013	do 29.05.2013
<p><b>Podmiot pośredniczący w przeprowadzeniu i rozliczeniu Oferty:</b></p>			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Dom Inwestycyjny BRE Banku SA                      ul. Wspólna 47/49, 00-684 Warszawa                      tel. (22) 697 47 10, fax (22) 697 48 20                      www.dibre.pl, brebrokers@dibre.pl</p> </div>			
<p>Netia zakupi do 16.012.630 akcji                      Cena zakupu 1 akcji = 8 PLN</p>		<p>Netia nabędzie akcje na zasadach proporcjonalnej redukcji złożonych ofert sprzedaży – zgodnie z postanowieniami Oferty. Zgodnie z powyższą zasadą redukcji, Netia zakupi akcje w przypadku zaoferowania przez akcjonariusza do sprzedaży co najmniej 23 akcji <math>(1.000/44=22,7)^2</math>.</p> <p>Akcjonariusze będą zobowiązani do zablokowania akcji na rachunku papierów wartościowych do dnia rozliczenia Oferty włącznie.</p> <p>Inwestorzy mogą składać oferty sprzedaży akcji w wyznaczonych POK-ach osobiście lub pocztą (po wcześniejszym zgłoszeniu takiego zamiaru, decyduje data <b>otrzymania</b> przesyłki przez Dom Inwestycyjny BRE Banku SA) – zgodnie z zasadami wskazanymi w treści Oferty.</p> <p><b>Spółka odstąpi od Oferty w przypadku zaoferowania przez akcjonariuszy do sprzedaży mniej niż 50% akcji</b></p> <p>Netia opłaci nabyte akcje gotówką.</p> <p>Wypłacona kwota = liczba nabytych akcji x 8 PLN – prowizja dla domu maklerskiego prowadzącego rachunek papierów wartościowych akcjonariusza.</p>	

<sup>2</sup> Przy założeniu zaoferowania do sprzedaży 100% akcji. W przypadku gdy zostaną złożone oferty sprzedaży na mniej niż 100% akcji, akcjonariusz może skutecznie zbyć akcje również gdy zaoferuje do sprzedaży mniej niż 23 akcje.

# Akwizycje | Netia poszerza zasięg własnej sieci o 18% do 2,9 mln HP<sup>1</sup> poprzez zakup sieci kablowej o potencjale 446 tys. HP<sup>1</sup>



## Kluczowe fakty

- Zakup od UPC Polska
- Transakcja sfinalizowana 10 maja, 2013r.
- Dawna sieć kablowa Aster w:
  - Warszawie (329 tys. HP<sup>1</sup>, 47% pokrycia miasta)
  - Krakowie (117 tys. HP<sup>1</sup>, 39% pokrycia miasta)
- Akwizycja dotyczy tylko infrastruktury (nie nabyto Klientów)
- UPC skorzysta z usług hurtowych Netii na sprzedanym obszarze dopóki wszyscy Klienci nie zostaną zmigrowani do sieci UPC
- Po integracji zakupionej sieci, Netia planuje sprzedaż swoich usług 3-play na przejętym obszarze
- Minimalny wpływ na wyniki w 2013r. gdyż komercyjny start odbędzie się za parę miesięcy

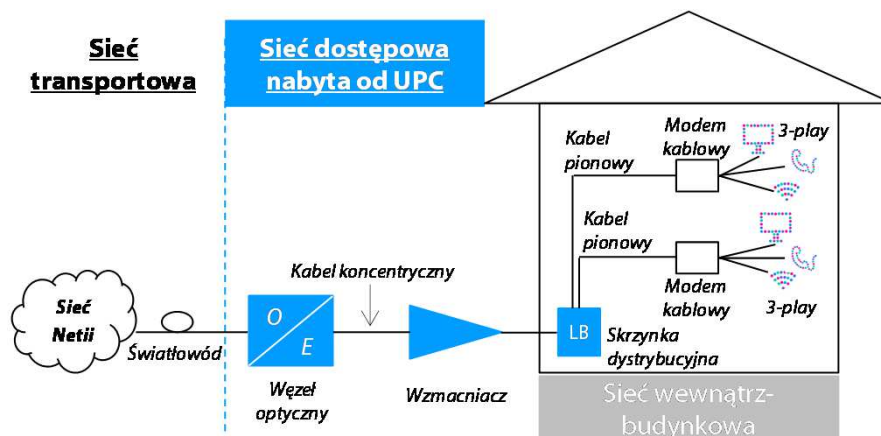
## Potencjał NGA i IPTV w Netii po zakupie i integracji dawnej sieci kablowej Aster

		Marzec 31, 2013r.			Po integracji sieci kablowej		
		(tys. HP <sup>1</sup> )	HP <sup>1</sup>	NGA HP <sup>1</sup>	IPTV ready HP <sup>1</sup>	NGA HP <sup>1</sup>	IPTV ready HP <sup>1</sup>
<b>RAZEM</b>	Miedź		1 682	708	1 069	896	1 069
	ETTH		650	198	198	228	228
	PON		142	142	142	150	150
	<b>Razem</b>		<b>2 474</b>	<b>1 048</b>	<b>1 409</b>	<b>1 274</b>	<b>1 447</b>
	CATV		446	-	-	400	400
	<b>Razem Pro forma</b>		<b>2 920</b>			<b>1 674</b>	<b>1 847</b>

Uwaga: Zasięg IPTV jest sumą zasięgu NGA oraz IPTV (ADSL 2+)

Uwaga: Wyłącznie w celach poglądowych

## Zarys sieci



## Szczegóły transakcji

- Cena zakupu pomiędzy PLN 6 mln a PLN 21 mln, zależna od wyników sprzedaży na nabytym obszarze
- Netia otrzyma łącznie PLN 4,5 mln za dzierżawę infrastruktury do UPC przez 12 miesięcy
- Netia uzyska upusty z tytułu niektórych obowiązujących umów handlowych zawartych z UPC Polska, mogące wynieść PLN do 16 mln łącznie

- Netia zanotowała mocny start w 2013r. i dostarczyła zadowalające wyniki finansowe, zgodnie z przewidywaniami Zarządu
- Rekordowo wysokie kwartalne Skorygowane Wolne Operacyjne Przepływy Pieniężne (OpFCF) na poziomie PLN 99 mln, wzrost o 34% r-d-r
- Generujący środki pieniężne segment biznesowy łagodzi presję w segmencie klientów indywidualnych, jednocześnie synergicznie wykorzystując obecną infrastrukturę sieciową
- Wyraźny postęp w sprzedaży usług telewizyjnych w I kw. 2013r. w dużym stopniu dzięki nowej technologii Microsoft Smooth Streaming™ zgodnie z przewidywaniami i planami dalszego rozwoju
- Znaczące spowolnienie gospodarcze w Polsce, połączone z silną konkurencją na rynku klientów indywidualnych wpłynęło na spadek usług w obszarach telefonii stacjonarnej oraz Internetu w I kw. 2013r.
- Netia poszerza zasięg własnej sieci o 18% do 2,9 mln gospodarstw domowych poprzez zakup sieci kablowej o potencjale 446 tys. gospodarstw domowych w Warszawie i Krakowie
- Prognoza finansowa na 2013r. realizowana zgodnie z planem dla PLN 525 mln Skorygowanego zysku EBITDA oraz PLN 300 mln operacyjnych wolnych przepływów pieniężnych (OpFCF)
- Nowa polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy:
  - Oferta zakupu akcji własnych, w ramach której Netia zamierza nabyć 16 mln akcji własnych stanowiących 4,15% kapitału zakładowego za łączną kwotę PLN 128,1 mln kończy się 22 maja 2013r.
  - Roczna dywidenda od PLN 145m (Pro forma PLN 0,42 na akcję) począwszy od 2014r.
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,88x prognozy Skorygowanego zysku EBITDA na 2013r. pozwala na elastyczność zarówno w przypadku dystrybucji środków bądź potencjalnych akwizycji

DOZENUEMY

NETIA