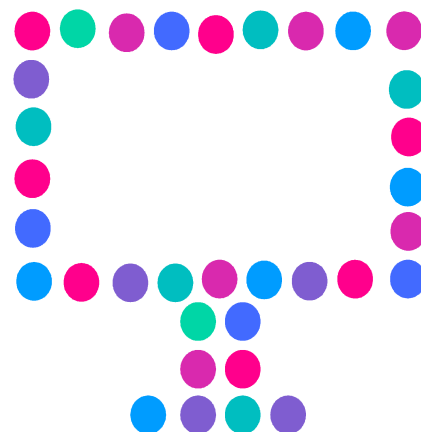


GIGA WOLNOŚĆ



Wyniki finansowe za IV kwartał i cały 2013 rok

Telekonferencja z inwestorami
20 lutego 2014 r.

N E T I A



Wykonanie pełnorocznej skorygowanej prognozy na 2013 r.

	<u>Wykonanie</u>	<u>Prognoza¹</u>	
Liczba usług (RGU) (000)	2.526	2.540	<ul style="list-style-type: none"> Netia osiągnęła poziom przychodów oraz wartość Skorygowanego Zysku EBITDA zgodne ze skorygowaną prognozą na 2013r. Ilość RGU poniżej skorygowanej prognozy ze względu na wolniejszy niż zakładano progres w IV kw. 2013 Prognozowany poziom wydatków inwestycyjnych został przekroczony ze względu na wyższy poziom kosztów podłączenia klientów oraz późniejszą decyzję o nabyciu prawa własności do działek, na których zlokalizowana jest dawna siedziba Netii
Przychody (PLN mln)	1.876	1.875	
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	551	550	
Marża zysku EBITDA	29,4%	29,3%	
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	111	110	
Nakłady inwestycyjne (PLN mln)	240	225	
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	311	325	

Powyższe prognozy nie uwzględniają jednorazowych nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym Dialogu i Crowley'a (CDN)

Kluczowe dane finansowe | IV kwartał 2013 i cały 2013 rok

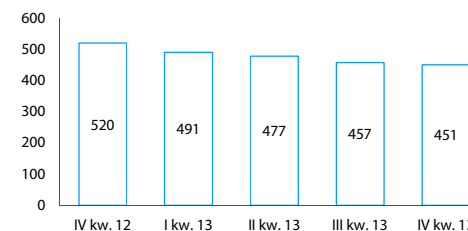


NETIA

- Przychody za rok 2013 r. wyniosły PLN 1.876 mln (-12% r-d-r) i PLN 451 mln w IV kw. 2013 r. (-13% r-d-r oraz -1% k-d-k)
 - 34% utraty przychodów za IV kw. oraz cały rok 2013 r. spowodowane spadkiem stawek MTR
- Rentowność odporna na spadek przychodów
 - Skorygowany zysk EBITDA¹ za 2013 r. wyniósł PLN 551 mln (-7% r-d-r) oraz PLN 124 mln za IV kwartał 2013 r. (-14% k-d-k)
 - Zysk EBITDA za 2013 r. wyniósł PLN 533 mln (+15% r-d-r) oraz PLN 115 mln za IV kw. 2013 r. (-19% k-d-k)
- Netia wygenerowała PLN 311 mln Skorygowanych OpFCF² za 2013 r. (-7% r-d-r) oraz PLN 36 mln w IV kw. 2013 r. (-57% k-d-k) na skutek tradycyjnego wzrostu kosztów oraz nakładów inwestycyjnych w IV kw.
- Zadłużenie netto na koniec grudnia 2013 r. spadło do poziomu PLN 291 mln (-8% k-d-k, -29% r-d-r) co stanowi lewarowanie na poziomie 0,53x skorygowanego zysku EBITDA za 2013 r.
- Łączna liczba usług na dzień 31 grudnia 2013 wynosi 2.526 tys. (-6% r-d-r, -1% k-d-k)
- Segment Biznesowy (B2B) utrzymuje solidne wyniki w IV kw. 2013, w segmencie Klientów Indywidualnych (B2C) wzrosła liczba usług telewizyjnych
 - 120 tys. usług telewizyjnych (+52% r-d-r, +8% k-d-k), kwartalny wzrost o 9 tys. usług
 - 849 tys. usług szerokopasmowych (-3% r-d-r, -1% k-d-k), kwartalny spadek o 5 tys. usług
 - 1.489 tys. usług głosowych (-9% r-d-r, -2% k-d-k), kwartalny spadek o 31 tys. usług
 - 69 tys. usług mobilnych (-24% r-d-r, -9% k-d-k), kwartalny spadek o 7 tys. usług
 - 478 tys. usług w segmencie B2B (+2% k-d-k, +5% r-d-r) oraz 2.014 tys. usług w segmencie B2C (-2% k-d-k, -8% r-d-r)³
- Projekt integracji „CDN” jest wdrażany zgodnie z planem
 - Skumulowane synergie za siedem ostatnich kwartałów wynoszą na koniec IV kw. 2013 r. PLN 219 mln na poziomie skorygowanego zysku EBITDA oraz PLN 46 mln na poziomie nakładów inwestycyjnych (odpowiednio 36 mln PLN oraz 6 mln PLN k-d-k)
 - Spadek aktywnego zatrudnienia w Netii do 1.917 etatów na koniec września 2013 r. (-1% k-d-k oraz -5% r-d-r)
- W styczniu 2014 Netia zaprezentowała nowy organizacyjny podział procesów na dwie wydzielone dywizje (business units), dedykowane osobno segmentom klientów indywidualnych oraz klientów biznesowych, aby jeszcze lepiej zaspokajać potrzeby obu grup klientów oraz realizację najważniejszych celów strategicznych spółki (Projekt N²)

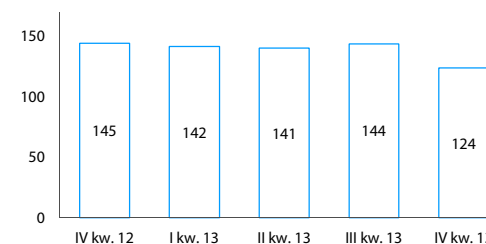
Przychody

PLN mln



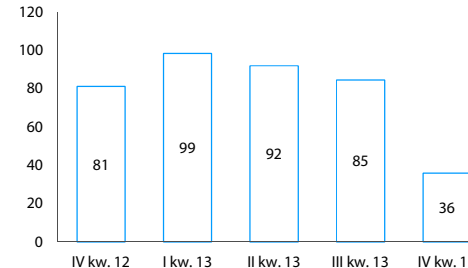
Skorygowany zysk EBITDA¹

PLN mln



Operacyjne FCF²

PLN mln



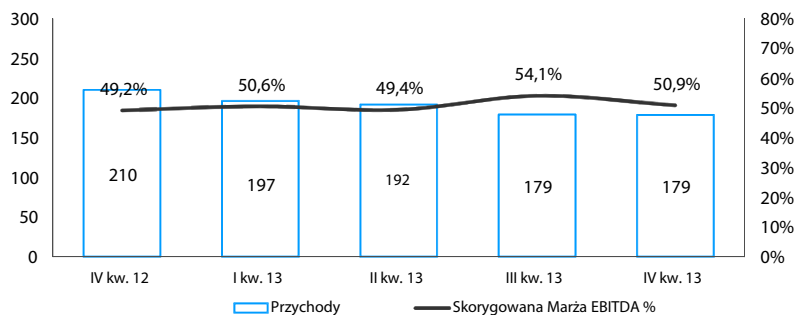
¹ Skorygowany zysk EBITDA nie obejmuje jednorazowych wpływów na wynik związanych z kosztami dotyczącymi przejęć, restrukturyzacji, integracji Nowej Netii oraz odpisem aktualizacyjnym i zmniejszeniem rezerwy na dopłatę do usługi powszechnej

² Skorygowany operacyjny FCF = Skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne w środki trwałe i wartości niematerialne z wyl. Integracyjnych

³ Segmenty operacyjne zostały zreorganizowane w lipcu 2013 do dwóch segmentów: B2B oraz B2C. Petrotel prezentowany jest odrębnie jako segment Pozostałe

B2B^{1,2}

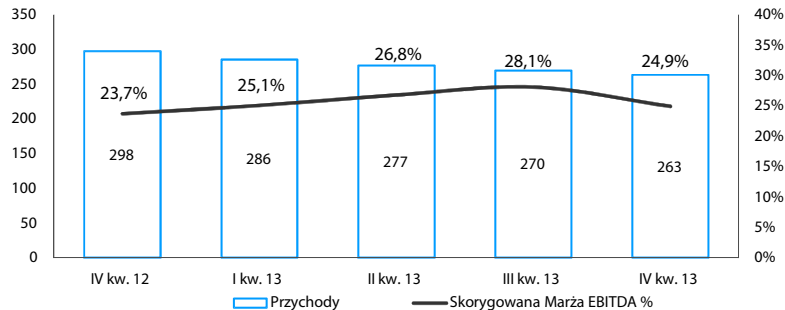
PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 179 mln w IV kw. 2013 r. i były na poziomie z III kw. 2013 r. oraz niższe o 15% r-d-r
 - Łączna ilość usług: 478 tys. (+2% k-d-k oraz +5% r-d-r)
 - ARPU z usług głosowych pod presją oraz niższe przychody z tranzytu ruchu po obniżce stawek MTR równoważone obniżonymi kosztami rozliczeń międzyoperatorskich
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 50,9% w IV kw. 2013r.
 - Kwartalny spadek spowodowany zwiększonymi kosztami akwizycji przy rosnącej bazie klientów B2B oraz okresowym wzrostem wydatków na marketing i reklamę
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 35 mln w IV kw. 2013 r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**⁴ wyniosły PLN 56 mln

B2C^{1,3,5}

PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 263 mln w IV kw. 2013r. spadając o 2% k-d-k oraz 12% r-d-r
 - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 2% k-d-k oraz 10% r-d-r
 - Znaczący wzrost w obszarze telewizji (o 52% r-d-r i 8% k-d-k) oraz wzrost ilości usług internetowych na własnej sieci
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 24,9% w IV kw. 2013 r.
- **ARPU** stabilne w większości linii produktowych, zgodne z przyjętą strategią koncentracji na klientach generujących większe przychody niż na przecenie usług z tytułu obrony bazy klientów obsługiwanych przez dostęp regulowany
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 33 mln w IV kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**⁴ PLN 33 mln
- **Koncentracja na sprzedaży usług na własnej sieci** w obliczu ciągłej presji cenowej oraz pogarszającej się rentowności usług opartych na WLR oraz BSA

¹ Segmenty operacyjne zostały zreorganizowane w lipcu 2013 do dwóch segmentów: B2B oraz B2C

² Segment B2B zawiera podsegmenty klientów Biznesowych oraz Hurtowych

³ Segment B2C zawiera podsegmenty klientów Indywidualnych oraz SOHO

⁴ Wyłączając nie-zaalokowane koszty operacyjne w wysokości PLN 50 mln oraz nie-zaalokowane nakłady inwestycyjne w wysokości PLN 36 mln w IV kw.2013r.

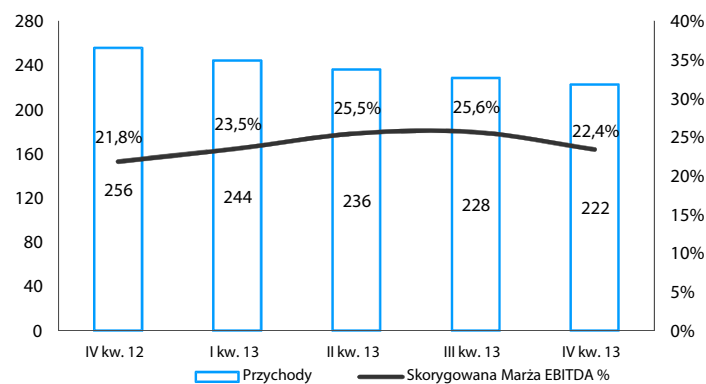
⁵ Nie uwzględnia Petrotela



Nowy Segment B2C

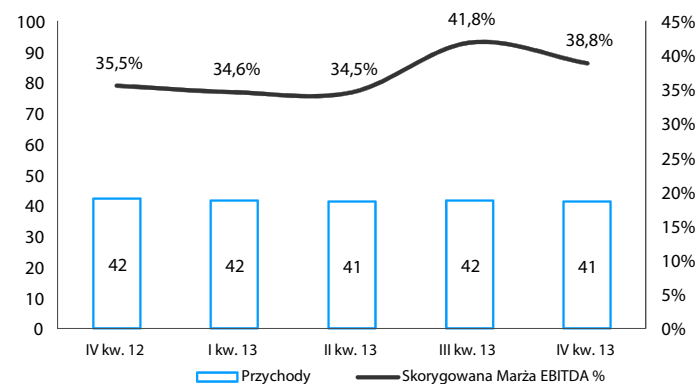
Podsegment Klientów Indywidualnych (zreklasyfikowany)

PLN mln



Podsegment Klientów SoHo (zreklasyfikowany)

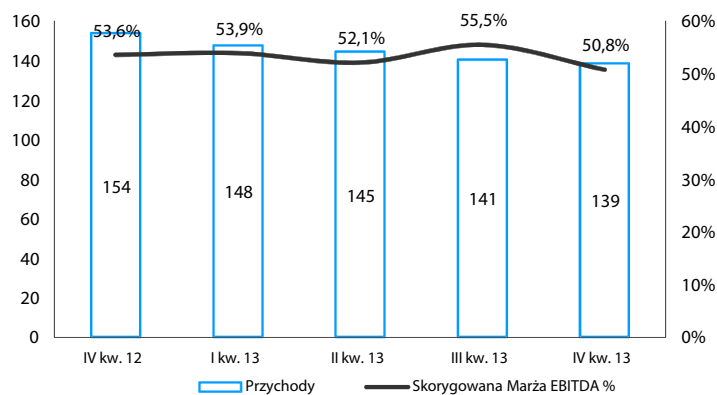
PLN mln



Nowy Segment B2B

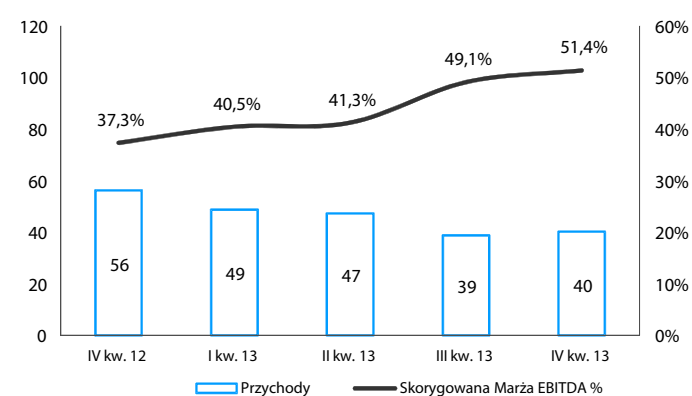
Podsegment Klientów Biznesowych (zreklasyfikowany)

PLN mln



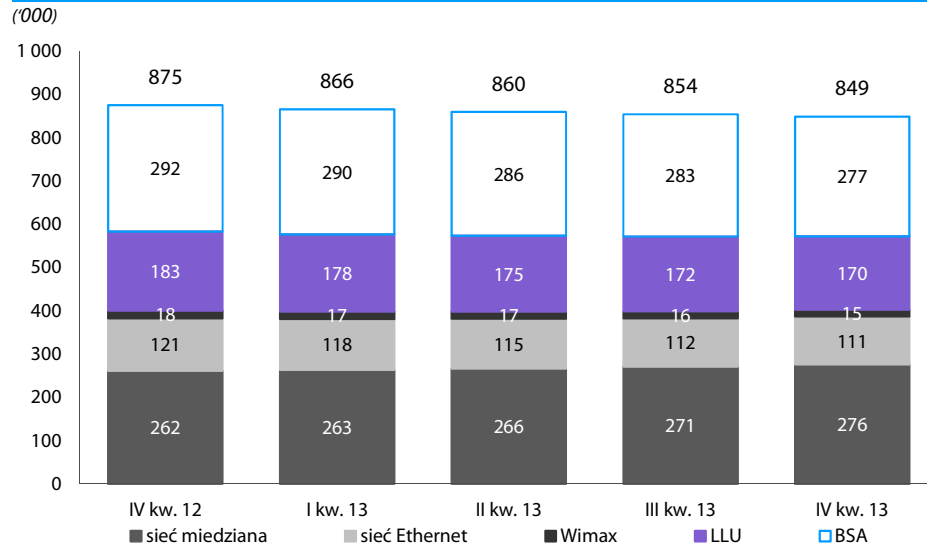
Podsegment Klientów Hurtowych (zreklasyfikowany)

PLN mln

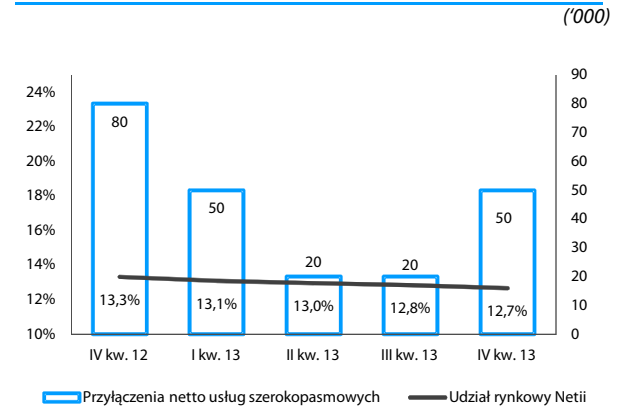




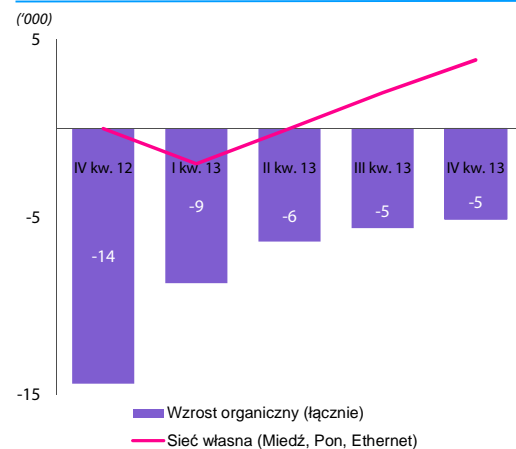
Porty szerokopasmowe



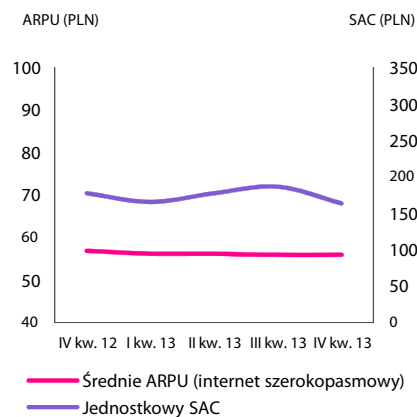
Rynek usług szerokopasmowych¹



Przyłączenia netto usług szerokopasmowych



Średnie ARPU oraz SAC

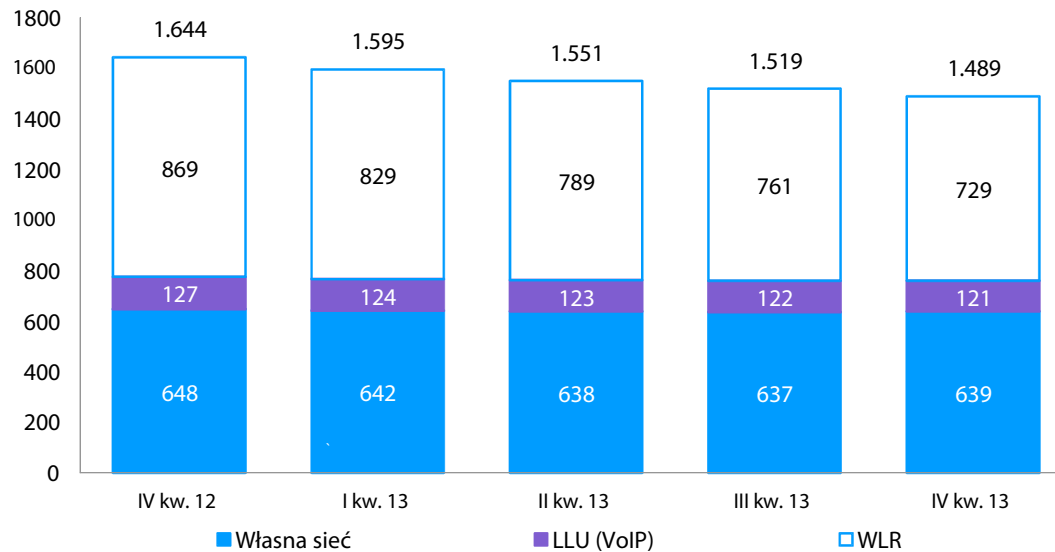


Komentarze

- Przyłączenia netto na sieci miedzianej/światłowodowej i ethernetowej pozytywne już w II kw. przyspieszyły w III kw. oraz IV kw.
- Przyłączenia netto na sieci własnej uległy poprawie k-d-k dzięki redukcji cen oraz dosprzedaży usług TV
- 47% abonentów Netii na własnej sieci
- ARPU na stabilnym poziomie PLN 56 pomiędzy kolejnymi kwartałami przy SAC obniżonym do PLN 164 w IV kw. 2013

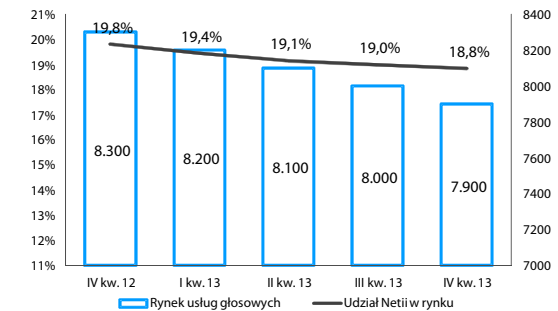
Linie głosowe

('000)



Rynek usług głosowych¹

('000)

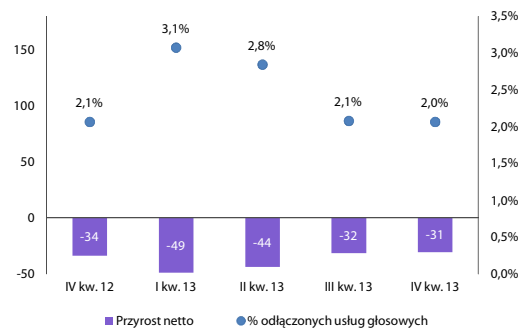


Komentarze

- 43% abonentów na własnej sieci (+4 p.p. r-d-r)
- Netia broni ARPU i liczby klientów na własnej sieci nie pozyskując aktywnie usług WLR
- Średnie ARPU głosowe relatywnie stabilne, w IV kw. 2013 r. wyniosło PLN 42 (-2% q-o-q)
 - Stabilne ARPU na WLR na poziomie PLN 45 od 8 kwartałów
 - Spadek ARPU na własnej sieci związany z pakietyzacją usług oraz agresywniejszą obroną bazy przed konkurencją w segmentach B2C oraz B2B

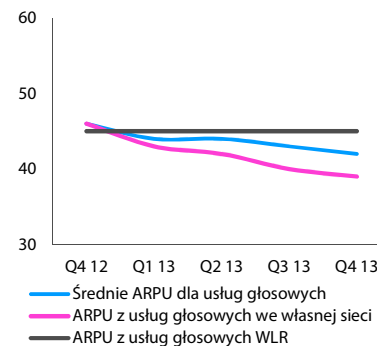
Przyłączenia netto

('000)



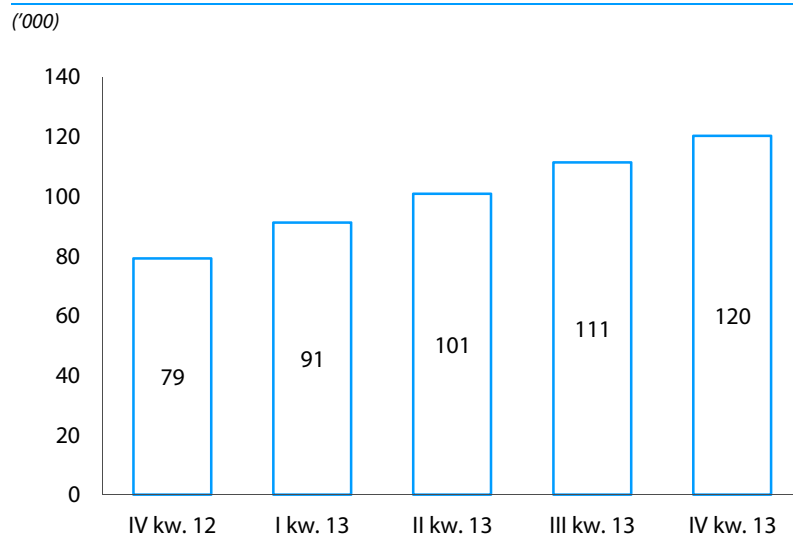
ARPU na usługach głosowych

PLN

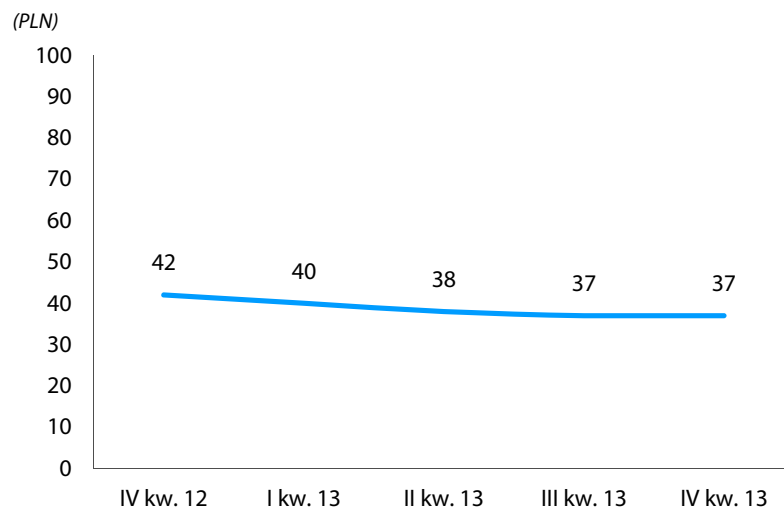




Łączna liczba usług telewizyjnych w Nowej Netii



ARPU telewizyjne



Multi-funkcjonalność telewizji Netii



Komentarz

- Liczba usług telewizyjnych przekroczyła w IV kw. 2013r. 120 tys. (52% r-d-r oraz 8% k-d-k)
- Postęp w przyłączeniach netto odzwierciedla sprzedaż usługi TV w technologii smooth streaming™ (adaptywny IP), która jest dostępna na większym obszarze sieci niż IPTV i została komercyjnie wdrożona przed rokiem
- Atrakcyjna oferta telewizyjna obejmuje obecnie ponad 170 kanałów dostępnych w kilkunastu blokach tematycznych zaprezentowana w IV kw. 2013r. Obecnie sprzedaż przyspiesza po początku wolniejszym niż zakładano
- ARPU z usług telewizyjnych stabilne na poziomie PLN 37 w IV kw. 2013r.

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

(tys. HP ¹)	31 grudnia, 2013			W trakcie modernizacji ²	
	HP ¹	NGA HP ¹	TV ready HP ¹	NGA HP	TV ready HP ¹
Miedz	1.682	897	1.138	897	1.138
ETTH	657	236	406	263	433
PON	148	148	148	167	167
Razem	2.487	1.281	1.692	1.327	1.738
CATV	446	-	-	400	400
Razem Pro forma	2.933	1.281	1.692	1.727	2.138
% sumy HP na własnej sieci		44%	58%	59%	73%
LLU	4.930	-	2.163	-	2.163
Razem	7.863	1.281	3.855	1.727	4.301

Uwaga: Zasięg TV ready HP jest sumą zasięgu NGA oraz ADSL 2+, LLU i ETTH (z przepustowością +14 Mb/s), które wspólnie tworzą potencjał dla usług 3play Nowej Netii
Uwaga: Wyłącznie w celach poglądowych

Status rozbudowy sieci NGA

- Na dzień 31 grudnia 2013 r. Netia obejmowała zasięgiem sieci NGA łącznie 1.281 tys. gospodarstw domowych, a ponadto 172 tys. gospodarstw domowych było w zasięgu sieci dostosowanej do świadczenia usług IPTV na bazie technologii ADSL2+
- Włączając HP na LLU oraz na własnych sieciach ADSL2+ oraz ETTH posiadające przepustowość +14 Mb/s Netia może świadczyć usługi telewizyjne w technologii smooth streaming dla blisko 3,9 miliona gospodarstw domowych co daje pokrycie na poziomie 28% wszystkich dostępnych HP w Polsce
- Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA i oczekuje, że po zrealizowaniu wszystkich planów modernizacyjnych będzie posiadać łącznie ok. 1.720 tys. gospodarstw domowych w standardzie NGA, które będą w zasięgu usług 3play (TV + stacjonarny dostęp szerokopasmowy NGA + usługi głosowe)
- Ponadto Netia wdrożyła rozwiązanie „Smooth Streaming™”, które rozszerza zakres dostępności ofert pakietowych typu 3-play na sieci, na których prędkość łącza jest niewystarczająca do świadczenia usług IPTV (dodatkowe 240 tys. HP na własnej sieci)
- W II kw. 2013 Netia wprowadziła nową markę FOTON™, dedykowaną wyłącznie usługom szerokopasmowym o wysokiej przepływności, które są realizowane na wybranych obszarach sieci NGA

¹ HP – gospodarstwa domowe

² Adaptacja infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster

Status projektu integracji sieci kablowych

- Transakcja nabycia części infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster została sfinalizowana w dn. 10 maja ub. r.
- W II kw. 2013 r. Netia rozpoczęła projekt integracji nabytych sieci HFC oraz przygotowania do komercyjnego startu usług, który obecnie jest planowany na III kw. 2014.
- Dotychczas zrealizowano następujące etapy:
 - Opracowanie i definicje produktu, procesów operacyjnych oraz wdrożenie rozwiązań technicznych HFC
 - Proces operacyjnego przekazywania sieci przez UPC do Netii – 65% realizacji na koniec IV kw. 2013, 100% realizacji planowane na koniec II kw. 2014
 - Rozpoczęcie testów technicznych usług HFC na klientach testowych

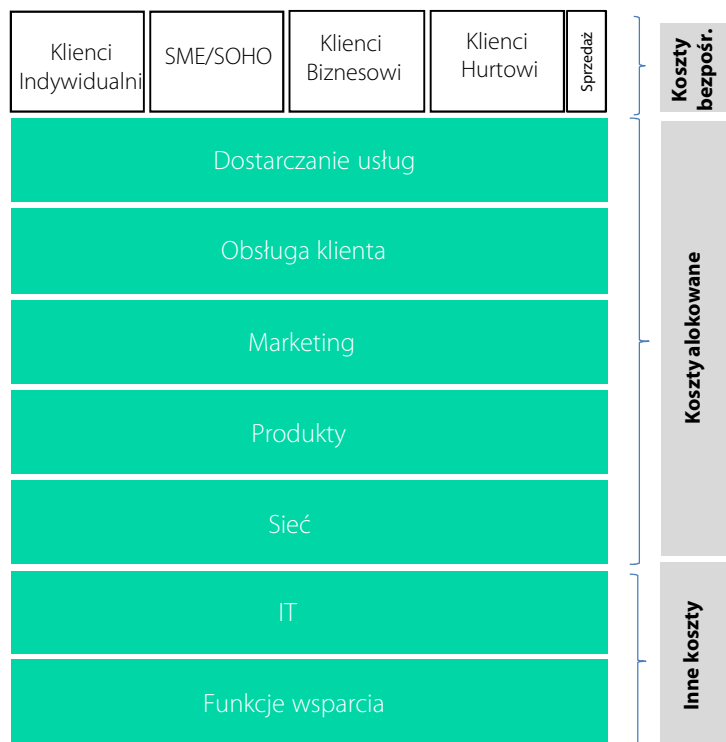
Dane finansowe oraz operacyjne

(tys. PLN)	2012		2013		Suma dla 24 miesięcy Projektu	
	Wykonanie	Plan	Wykonanie	Plan	Wykonanie	Plan
Synergie Opex	76.160	65.083	143.156	115.653	219.316	180.736
Synergie Capex	21.842	14.249	24.162	17.690	46.004	31.939
Koszty OPEX	48.142	52.590	12.390	12.593	60.532	65.183
Koszty CAPEX	22.133	27.716	32.605	32.850	54.738	60.566
Przepływy finansowe netto	27.727	(974)	122.323	87.900	150.050	86.926

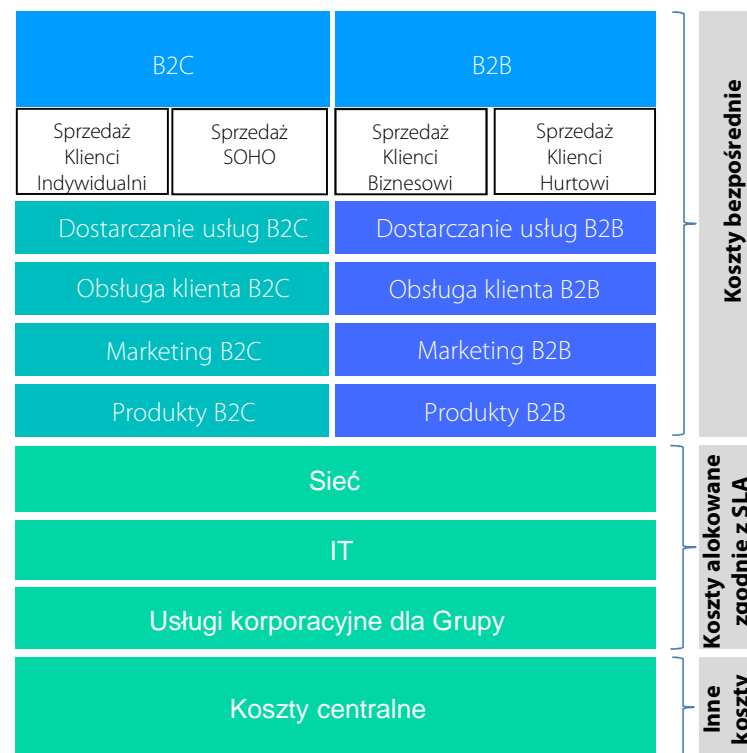
Więcej niż oczekiwano za mniej niż zakładano

- Wartość raportowanych oddolnie synergii dla wszystkich funkcjonalnych obszarów integracji w ciągu 24 miesięcy projektu wyniosła PLN 265 mln (25% powyżej oczekiwań)
 - Synergie na poziomie nakładów inwestycyjnych dostarczono na poziomie 44% powyżej planu
 - Synergie na poziomie kosztów operacyjnych dostarczono na poziomie 21% powyżej planu
- Wydatki integracyjne (OPEX & CAPEX) 8% poniżej planu
- Liczba aktywnych etatów w Grupie spadła w porównaniu z kulminacją w 2011 dla Netii Proforma z 2.787 do 1.917 na koniec grudnia 2013
- Kluczowe projekty w trakcie realizacji
 - Migracja systemu bilingowego oraz CRM do systemów informatycznych Netii w II kw. 2014
 - Migracja infrastruktury sieciowej oraz informatycznej z dawnej siedziby Dialogu do innych lokalizacji Grupy w 2014r.

Dotychczasowa Organizacja I poł. 2013



Docelowa organizacja II kw. 2014



Główne cele reorganizacji

- Zwiększenie efektywności poprzez stworzenie bardziej skoncentrowanych zespołów zarządzających B2B oraz B2C
- Identyfikacja oraz dostarczenie nowych możliwości synergii kosztowych poprzez usunięcie dublujących się funkcji w ramach segmentów oraz stworzenie większej presji kosztowej dla funkcji wsparcia na dostarczenie dodatkowej wartości
- Znaczna autonomia dla dywizji w celu przyspieszenia procesu decyzyjnego



(PLN' 000)	2012				2013				R-d-R	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	2012	2013
Przychody	544.279	536.472	521.073	519.532	490.690	477.492	457.076	450.758	2.121.356	1.876.016
Zmiana (r-d-r%)	(1,4%)	(1,1%)	(3,9%)	(5,3%)	(9,8%)	(11,0%)	(12,3%)	(13,2%)	(3,0%)	(11,6%)
Zysk brutto	164.276	158.632	158.127	156.105	161.696	154.948	156.104	137.926	637.140	610.674
Marża brutto (%)	30,2%	29,6%	30,3%	30,0%	33,0%	32,5%	34,2%	30,6%	30,0%	32,6%
Skorygowana EBITDA¹	133.008	156.183	157.448	144.526	142.005	140.541	144.123	124.186	591.165	550.855
Marża (%)	24,4%	29,1%	30,2%	27,8%	28,9%	29,4%	31,5%	27,6%	27,9%	29,4%
Zmiana (r-d-r%)	(4,2%)	20,6%	12,9%	4,5%	6,8%	(10,0%)	(8,5%)	(14,1%)	8,3%	(6,8%)
Skorygowany EBIT¹	12.989	34.082	36.369	25.234	30.656	30.573	34.457	15.175	108.674	110.861
Marża (%)	2,4%	6,4%	7,0%	4,9%	6,2%	6,4%	7,5%	3,4%	5,1%	5,9%

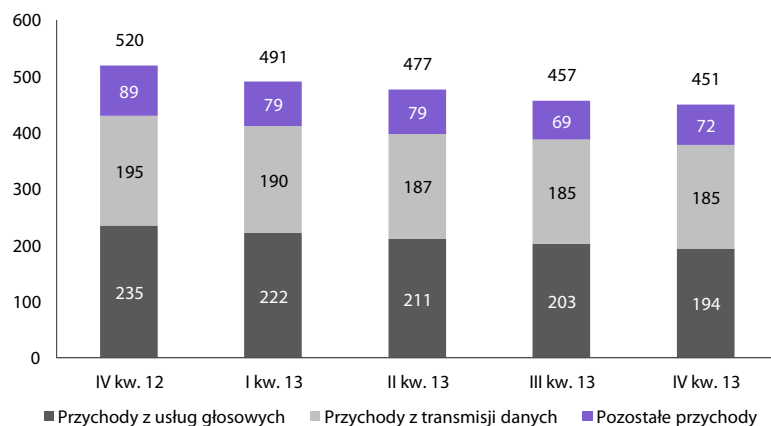
Komentarze

- Spadek przychodów kwartał-do-kwartału spowodowany głównie obniżką przychodów z usług głosowych, w tym zwłaszcza WLR, i dalszym wpływem redukcji stawek MTR na spadek ARPU w segmencie biznesowym
- Spadek przychodów z usług głosowych oraz odpisy aktualizujące dla części aktywów spowodowały okresowy spadek marży brutto w IV kw. 2013
- Zwiększone wydatki na reklamę oraz okresowy wzrost kosztów ogólnego zarządu spowodowały wzrost w kategoriach kosztów sprzedaży i dystrybucji oraz kosztów ogólnego zarządu
- Dług netto spadł w trakcie IV kw. 2013 r. z PLN 317 mln do PLN 291 mln i stanowił lewarowanie na poziomie 0,53x skorygowanego zysku EBITDA na 2013 r.

¹ Skorygowane zyski EBITDA oraz EBIT wyłączając jednorazowe koszty akwizycji, koszty programu restrukturyzacji i integracji w ramach Nowej Netii, odpis aktualizacyjny oraz zmniejszenie rezerwy na dopłatę do usługi powszechnej

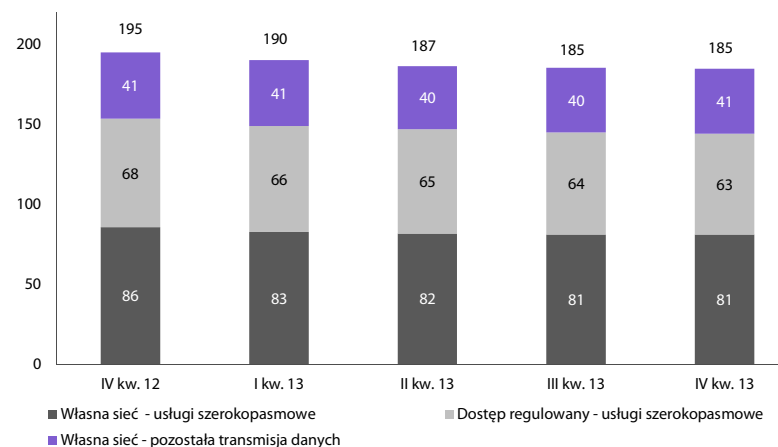
Przychody w podziale na usługi

PLN mln



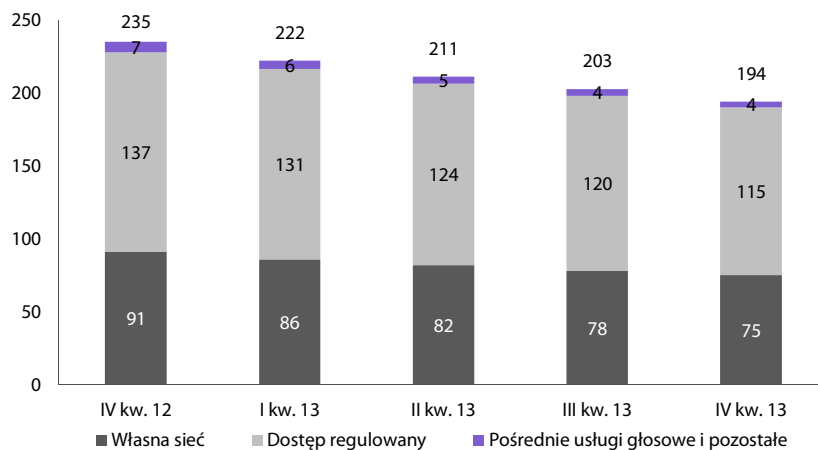
Przychody z transmisji danych wg typu dostępu¹

PLN mln



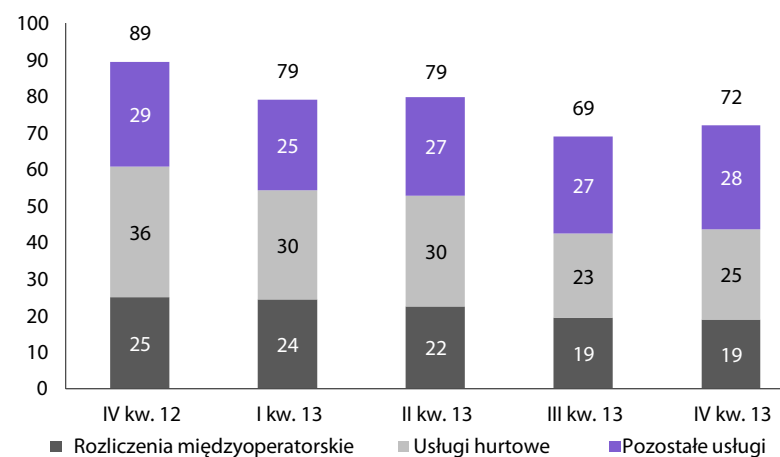
Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

PLN mln



Pozostałe przychody²

PLN mln



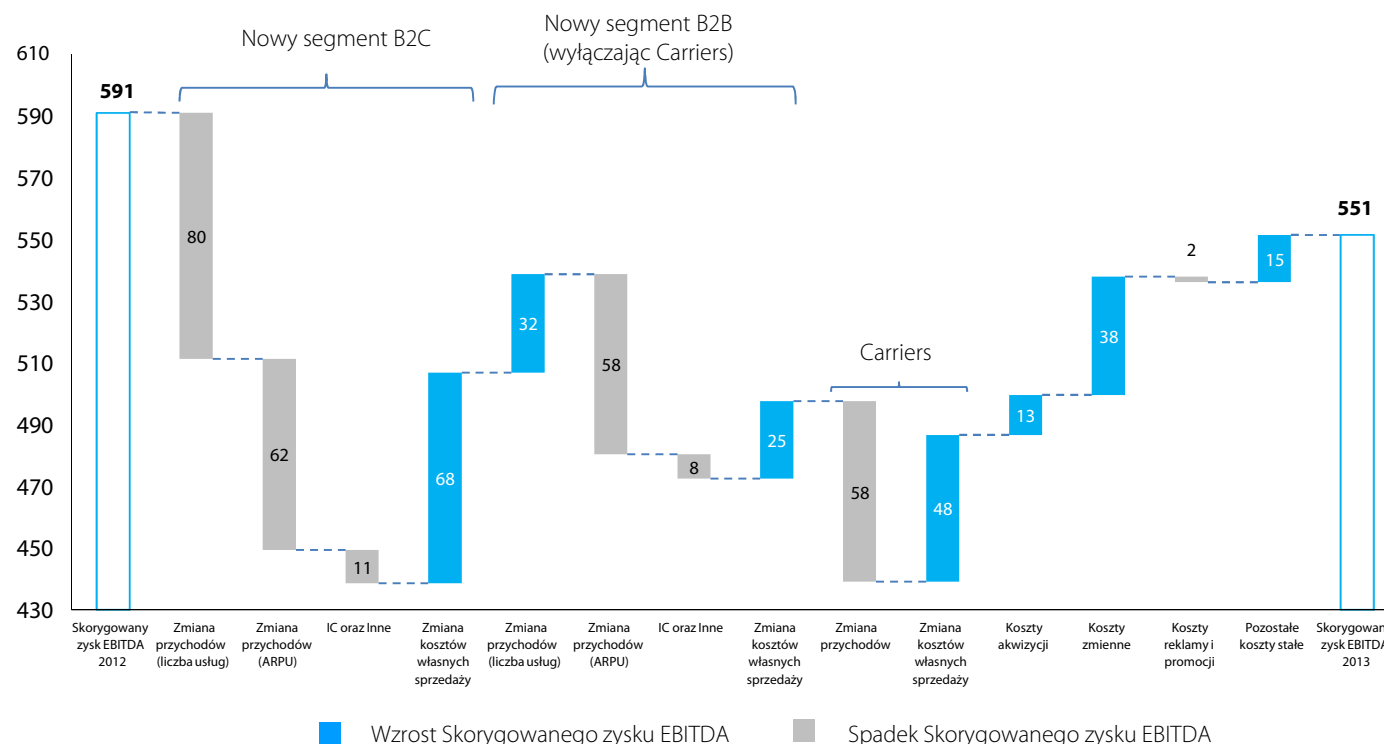
¹ Włączając przychody z VAS, gdzie indziej zaraportowane jako Inne Przychody Telekomunikacyjne

² Zawiera przychody z usług telewizyjnych



Pierwotna Prognoza na 2013 r. (PLN mln)	591	-48	-84	-2	55	33	-37	10	27	-66	51	-26	19	-4	7	526
Różnica		-66%	26%	-450%	24%	-3%	-57%	-180%	-7%	12%	-6%	150%	100%	50%	114%	5%

**Wykonanie
2012
wobec
2013**



Uwaga: Zmiana w strukturze rachunku wyników pomiędzy kwartalami (niematerialne)

Komentarz

- ARPU w segmencie klientów indywidualnych spadają wolniej od oczekiwań, ale wzrost liczby usług (RGU) jest wolniejszy niż zakładano
- Rynek biznesowy odzwierciedla wpływ spadku stawek MTR z 15gr do 8gr oraz 4gr od 1 lipca oraz oszczędności przekazane klientom
- Oryginalne cele zostały podzielone tak aby uwzględnić nowy podział segmentów na B2B oraz B2C
- Prognoza Skorygowanego wskaźnika EBITDA wynosi obecnie PLN 551 mln (ponad 5% powyżej pierwotnej prognozy na 2013r.)

Dane finansowe | Uzgodnienie Skorygowanego zysku EBITDA do zysku netto



N E T I A

<i>PLN'000</i>	2012	2013	Change
Skorygowany zysk EBITDA	591.165	550.855	-7%
<i>Pozycje jednorazowe:</i>			
Koszty akwizycji	(1.504)	(618)	nm
Koszty integracji Nowej Netii	(26.275)	(9.500) 1	nm
Koszty restrukturyzacji	(22.656)	(3.631) 1	nm
Odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych (Uni-Net)	(79.203)	(431)	nm
Prowizja Universal Service Obligation	-	150	nm
Koszty Projektu N2	-	(1.469) 2	
Była siedziba spółki – aktualizacja wartości nieruchomości	-	(2.603) 3	
Zysk EBITDA	461.527	532.753	+15%
Amortyzacja	(482.491)	(439.994) 4	-9%
Zysk operacyjny (EBIT)	(20.964)	92.759	+542%
Koszty finansowe netto	(39.942)	(28.339) 5	-29%
Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem	(60.906)	64.420	nm
Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)/przychód	(26.798)	(18.130) 6	nm
Zysk netto	(87.704)	46.290	nm
Średnia efektywna liczba wyemitowanych akcji ¹ (podstawowa)	379.014.108	354.504.029²	nm
EPS (w PLN, podstawowy)	0,23	0,13	nm

1 Koszty integracji Dialogu i Crowley'a spadły o 73% r-d-r wraz z wejściem projektu w końcową fazę realizacji

2 Nowy projekt reorganizacyjny przewidziany na pierwszą połowę 2014 r.

3 Bazując na niezależnej wycenie

4 Wydłużenie ekonomicznych okresów użytkowania niektórych środków trwałych ma widoczny wpływ na poziom rentowności netto

5 Niższy koszt finansowy w wyniku spłaty kolejnych rat kredytu akwizycyjnego

6 Koszty nie podlegające odliczeniu oraz rozpoznanie części zobowiązań z tytułu podatku odroczonego skutkują wysokim poziomem efektywnej stopy podatkowej (aktywa podatkowe dotyczące przejściowych różnic, które będą realizowane w okresie dłuższym niż 5 lat nie są rozpoznawane). Wyływ środków pieniężnych z tytułu podatku wyniósł PLN 12 mln w ciągu 9 mies. 2013 r.

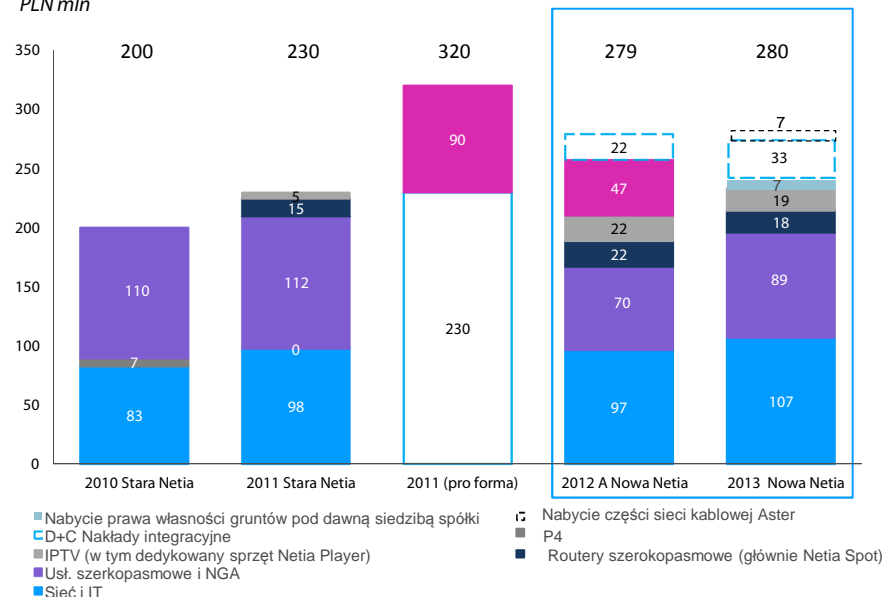
¹ Uśredniona efektywna liczba akcji z wyłączeniem akcji własnych

² Wylączając akcje własne. Po umorzeniu akcji własnych, które zostało uchwalone przez ZWZ Netii w dn. 28 czerwca 2013 r. oraz zarejestrowane przez sąd w dniu 24 października 2013 r. kapitał zakładowy Netii składa się z 347,9 mln akcji



Nakłady inwestycyjne

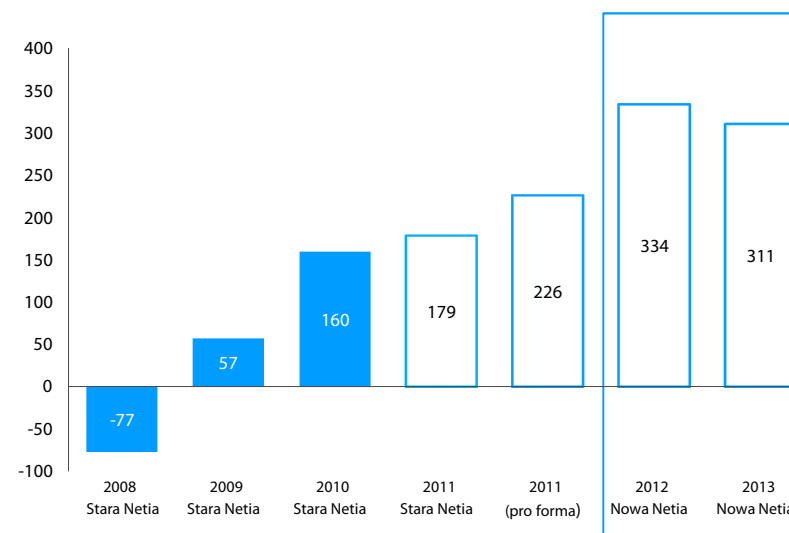
PLN mln



- Po pełnym zintegrowaniu Grupy Dialog i Crowley, nakłady inwestycyjne na rozwój tych spółek wchodzą od I kw. 2013 r. w pozostałe kategorie nakładów inwestycyjnych
- Nakłady inwestycyjne w sieć i systemy IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów korporacyjnych i z rynku hurtowego oraz rozbudowę i modernizację sieci NGA dla klientów indywidualnych
- Niższe nakłady na zakup Netia Spotów oraz Netia Playerów są wynikiem aktywowania urządzeń z istniejących zapasów oraz rewitalizacji
- PLN 6,5 mln zainwestowane w nabycie prawa własności do działek, na których zlokalizowana jest dawna siedziba Netii na ulicy Poleczki w Warszawie
- PLN 7,2 mln zł zainwestowane w akwizycję części sieci kablowej Aster

Skorygowany Operacyjny FCF¹

PLN mln



- Netia osiągnęła w całym 2013r. oraz w IV kw. 2013 r. dodatni poziom Skorygowanego operacyjnego FCF w kwocie odpowiednio PLN 311 mln i PLN 36 mln
- Skorygowane nakłady inwestycyjne (bez nakładów na integrację oraz sieci kablowej Aster) wyniosły w 2013r. PLN 240 co oznacza 12,8% w relacji do przychodów wobec 12,1% w 2012 r.

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



Pełnoroczna prognoza na 2014 r.

Przychody (PLN mln)	1.735
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	505
Marża zysku EBITDA	29%
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	75
Nakłady inwestycyjne (PLN mln)	200
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	305

Powyższe prognozy nie uwzględniają jednorazowych nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym Dialogu i Crowley'a (CDN)

Polityka Dystrybucji Środków do Akcjonariuszy

Polityka bez zmian

Na podstawie prognoz przepływów wolnych środków pieniężnych Zarząd szacuje, że w począwszy od 2014 r. Spółka może przeznaczyć na wypłatę na rzecz akcjonariuszy **146 mln PLN**, pro forma **0,42 PLN** za każdą wyemitowaną akcję z możliwością umiarkowanego zwiększenia wysokości wypłacanych kwot w przyszłości. W związku z powyższym lewarowanie może wzrosnąć średnioterminowo do 1,0x EBITDA.

Propozycja na 2014

- Zarząd proponuje wypłatę dywidendy w kwocie PLN 0,42 za akcję
- Zarząd rozważa propozycję nowego programu wykupu akcji własnych w celu maksymalizacji elastyczności form wypłaty w przyszłości

- *Brak prognozy RGU na rok 2014 ze względu na to, iż Zarząd skupia się obecnie na funkcjonalności produktów oraz optymalizacji kosztów. Niemniej jednak oczekiwany jest wzrost ilości RGU na sieciach własnych*
- *Średnioterminowa strategiczna prognoza finansowa (w trakcie weryfikacji od III kw. 2013) zostaje zawieszona do czasu zakończenia procesu planowania strategicznego na rok 2014 przy udziale nowych członków Zarządu odpowiedzialnych za B2B oraz B2C*



- Netia odnotowała w ciągu całym 2013 roku solidne wyniki finansowe, co podkreśla odporność modelu biznesowego na dużą konkurencję i istotne obniżki cen na trudnym rynku
- Widoczny postęp w ilości usług telewizyjnych, szerokopasmowego dostępu do internetu na sieciach własnych oraz w segmencie B2B w 2013r.
- Generujący środki pieniężne Segment B2B łagodzi presję w Segmencie B2C, jednocześnie wykorzystując obecną infrastrukturę sieciową
- Zasięg własnej sieci NGA został powiększony w całym 2013 r. o 241 tys. gospodarstw domowych do blisko 1,28 mln gospodarstw domowych z dodatkowymi 400 tys. HFC HP, które zostaną oddane w 2014 r.
- Reorganizacja w celu stworzenia wydzielonych dywizji B2B oraz B2C, które rozpoczną działanie w II kw. 2014r. mając za zadanie poprawę wyników komercyjnych oraz efektywności operacyjnej
- Przedstawiona została całoroczna prognoza finansowa na 2014 rok z przychodami na poziomie PLN 1.735 mln, skorygowanym zyskiem EBITDA w kwocie PLN 505 mln oraz Skorygowanymi operacyjnymi przepływami pieniężnymi (OpFCF) na poziomie PLN 305 mln.
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,53x prognozy Skorygowanego Zysku EBITDA pozwala na elastyczność zarówno w przypadku dystrybucji środków jak i potencjalnych akwizycji
- Zarząd proponuje dywidendę na poziomie PLN 0,42 za akcję, co daje w sumie PLN 146 mln.

02 ENUNJEMY

NETIA

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.