Strategiczne inwestycje Grupy Polsat

4 grudnia 2017 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja („**Prezentacja**”) ma wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowi, i nie powinna być traktowana, w całości ani w części, jako ogłoszenie dotyczące papierów wartościowych, oferta bądź zaproszenie do sprzedaży lub emisji ani jako propozycja złożenia oferty zakupu, nabycia lub dokonania zapisów na papiery wartościowe spółki Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie („**Spółka**”) lub któregokolwiek z jej podmiotów zależnych, w jakiejkolwiek jurysdykcji, ani jako zaproszenie bądź zachęta do podjęcia decyzji inwestycyjnej dotyczącej takich papierów wartościowych. Prezentacja ta w szczególności nie stanowi ogłoszenia ani oferty dotyczącej papierów wartościowych w Polsce.

Żadna część niniejszej Prezentacji ani fakt jej dystrybucji nie może stanowić podstawy ani nie może zostać wykorzystana do zawarcia jakiejkolwiek umowy, zobowiązania ani decyzji inwestycyjnej. Ani Spółka, ani żaden z członków jej organów, członków kadry kierowniczej, pracowników, akcjonariuszy, podmiotów powiązanych ani doradców nie udziela żadnej gwarancji ani nie podejmuje żadnego zobowiązania, w sposób bezpośredni czy dorozumiany, co do wiarygodności, rzeczowości, dokładności i pełności informacji podanych w niniejszej Prezentacji. Ani Spółka, ani żaden z członków jej organów, członków kadry kierowniczej, pracowników, akcjonariuszy, podmiotów powiązanych ani doradców nie ponosi żadnej odpowiedzialności (wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny) za jakiekolwiek szkody powstałe w wyniku wykorzystania niniejszej Prezentacji lub jakiegokolwiek innego materiału omawianego w Prezentacji ani jej zawartości, bądź w jakikolwiek inny sposób powstałe w związku z niniejszą Prezentacją.

Prezentacja zawiera stwierdzenia, które są albo mogą być uznane za stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości są stwierdzeniami odmiennymi od stwierdzeń dotyczących faktów historycznych czy wydarzeń bieżących. Stwierdzenia zawierające słowa i wyrażenia takie jak „oczekuje”, „zamierza”, „planuje”, „uważa”, „przewiduje”, „antycypuje”, „będzie”, „ma na celu”, „może”, „byłoby”, „mogłoby”, „kontynuuje” oraz podobne wyrażenia o charakterze dotyczącym zdarzeń w przyszłości stanowią stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują oświadczenia dotyczące m.in. strategii biznesowej, planów i celów Spółki w zakresie jej przyszłej działalności oraz działalności jej grupy kapitałowej. Ze względu na ich charakter stwierdzenia dotyczące przyszłości są obarczone ryzykiem i niepewnością, ponieważ dotyczą zdarzeń lub okoliczności przyszłych, z których szereg może być poza kontrolą Spółki lub jej grupy kapitałowej. Spółka nie jest zobowiązana do aktualizowania stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej Prezentacji. Wszelkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w Prezentacji zostają dokonane wyłącznie na dzień niniejszej Prezentacji. Stwierdzenia dotyczące przyszłości opracowywane są na podstawie różnego rodzaju założeń dotyczących zdarzeń w przyszłości, a w szczególności wielu założeń dotyczących aktualnej i przyszłej strategii biznesowej Spółki, a także otoczenia rynkowego w przyszłości. Chociaż Spółka uważa, że wspomniane założenia są racjonalne, mogą one się nie sprawdzić.

Niniejsza Prezentacja nie jest przeznaczona do dystrybucji ani nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych ani zaproszenia do składania oferty na złożenie zapisów na papiery wartościowe w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanadzie, Japonii ani w żadnej innej jurysdykcji, w której taka dystrybucja, oferta czy propozycja są niezgodne z prawem. Ani niniejsza Prezentacja, ani żadna jej część lub kopia nie może być wprowadzona ani przesłana na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki, ani nie może być rozpowszechniania, bezpośrednio lub pośrednio, w Stanach Zjednoczonych Ameryki, ani nie może być wykorzystana przez jakiegokolwiek obywatela Stanów Zjednoczonych Ameryki, zgodnie z Regulacją S wydaną na podstawie Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych („**Ustawa o papierach wartościowych**”). Nieprzestrzeganie tego ograniczenia może stanowić naruszenie przepisów dotyczących papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki, w Australii, Kanadzie, Japonii lub jakiejkolwiek innej jurysdykcji, w której takie działanie stanowiłoby naruszenie właściwych przepisów prawa lub regulacji. Dystrybucja niniejszej Prezentacji w niektórych jurysdykcjach może być prawnie zastrzeżona, a osoby, które wejdą w posiadanie niniejszego dokumentu lub jakiegokolwiek innego dokumentu lub informacji, o których mowa w niniejszej Prezentacji, powinny przestrzegać wszystkich powyższych ograniczeń. Nieprzestrzeganie takich ograniczeń może stanowić naruszenie przepisów prawa papierów wartościowych obowiązujących w danej jurysdykcji.

Informacje i opinie zawarte w Prezentacji są aktualne wyłącznie w dacie niniejszej Prezentacji i mogą zostać zmienione bez zawiadomienia. Ani Spółka, ani żaden inny podmiot nie jest zobowiązany do aktualizacji niniejszej Prezentacji ani do informowania adresatów o ewentualnych zmianach w zawartych w niej informacjach lub opiniach.

Niniejsza Prezentacja zawiera szereg danych rynkowych, w tym informacji statystycznych i branżowych dotyczących w szczególności sektora telekomunikacyjnego w Polsce. Wszystkie dane rynkowe zawarte w Prezentacji zostały oparte na zewnętrznych źródłach, które Spółka uznaje za dokładne i wiarygodne, jednak Spółka nie ponosi odpowiedzialności za dokładność i wiarygodność tych źródeł. Ponieważ szereg danych rynkowych zostało częściowo opracowanych na podstawie danych wynikających z szacunków, założeń i ocen, tak Spółki, jak i osób trzecich, które wynikają z doświadczenia oraz wiedzy na temat sektora, w którym Spółka i jej grupa kapitałowa prowadzą działalność i nie podlegało niezależnej weryfikacji, wspomniane dane rynkowe są lub mogą być, do pewnego stopnia, subiektywne. Chociaż uważa się, że wspomniane dane rynkowe stanowiące szacunki, założenia lub oceny są uzasadnione oraz, że przygotowane informacje na temat rynku prawidłowo odzwierciedlają sytuację w sektorze oraz na rynku, na którym Spółka i jej grupa kapitałowa prowadzą działalność, nie można zapewnić, że wspomniane dane szacunkowe, założenia i oceny są najbardziej właściwe dla dokonywania ustaleń dotyczących danych rynkowych lub, że informacje na temat rynku przygotowane przez inne podmioty nie będą istotnie różnić się od danych rynkowych zawartych w niniejszej Prezentacji.

Ani Spółka, ani żaden z jej przedstawicieli, pracowników, podmiotów powiązanych lub doradców nie zamierza ani nie jest zobowiązany do uzupełniania, zmieniania, aktualizowania lub korygowania żadnych stwierdzeń zawartych w niniejszej Prezentacji.

Spis treści

1. Zakup akcji Eska TV oraz udziałów Lemon Records i TV Spektrum
2. Nabycie akcji Netii
3. Główne założenia transakcji nabycia akcji Netii
4. Podsumowanie

Misja Grupy Polsat

Kim jesteśmy

Jesteśmy liderem rynku rozrywki i telekomunikacji w Polsce.

Nasza misja

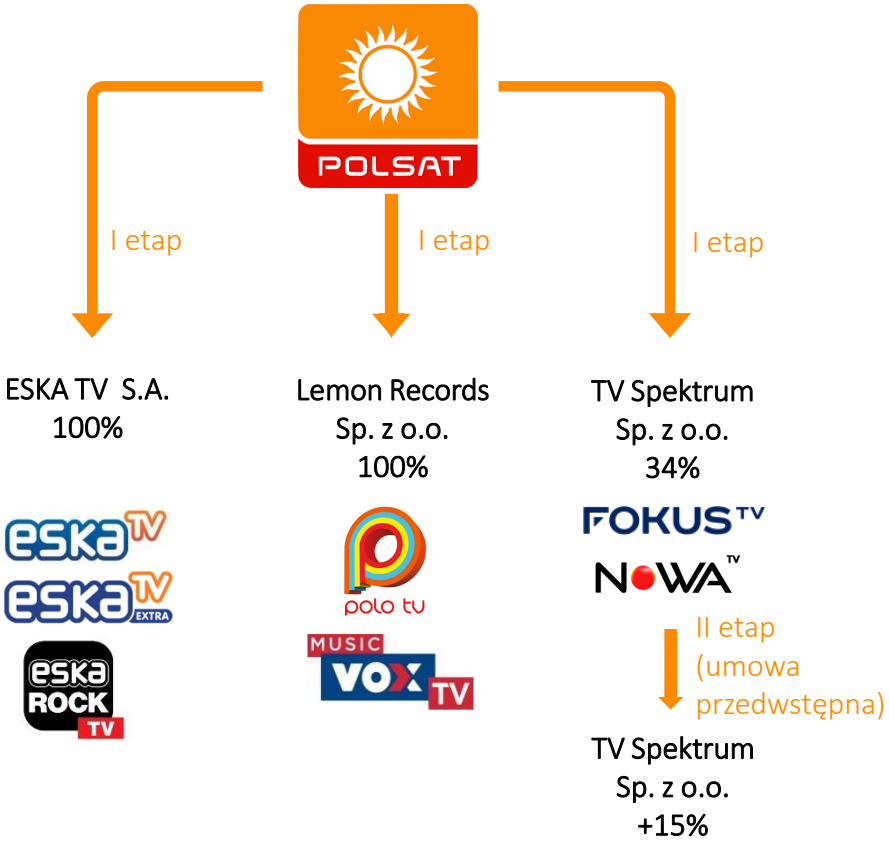
Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych, odpowiadających na zmieniające się potrzeby naszych klientów oraz utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji.

1. Zakup akcji Eska TV oraz udziałów Lemon Records i TV Spektrum

Nowe kanały istotnie wzmocnią obecną ofertę i portfolio Telewizji Polsat

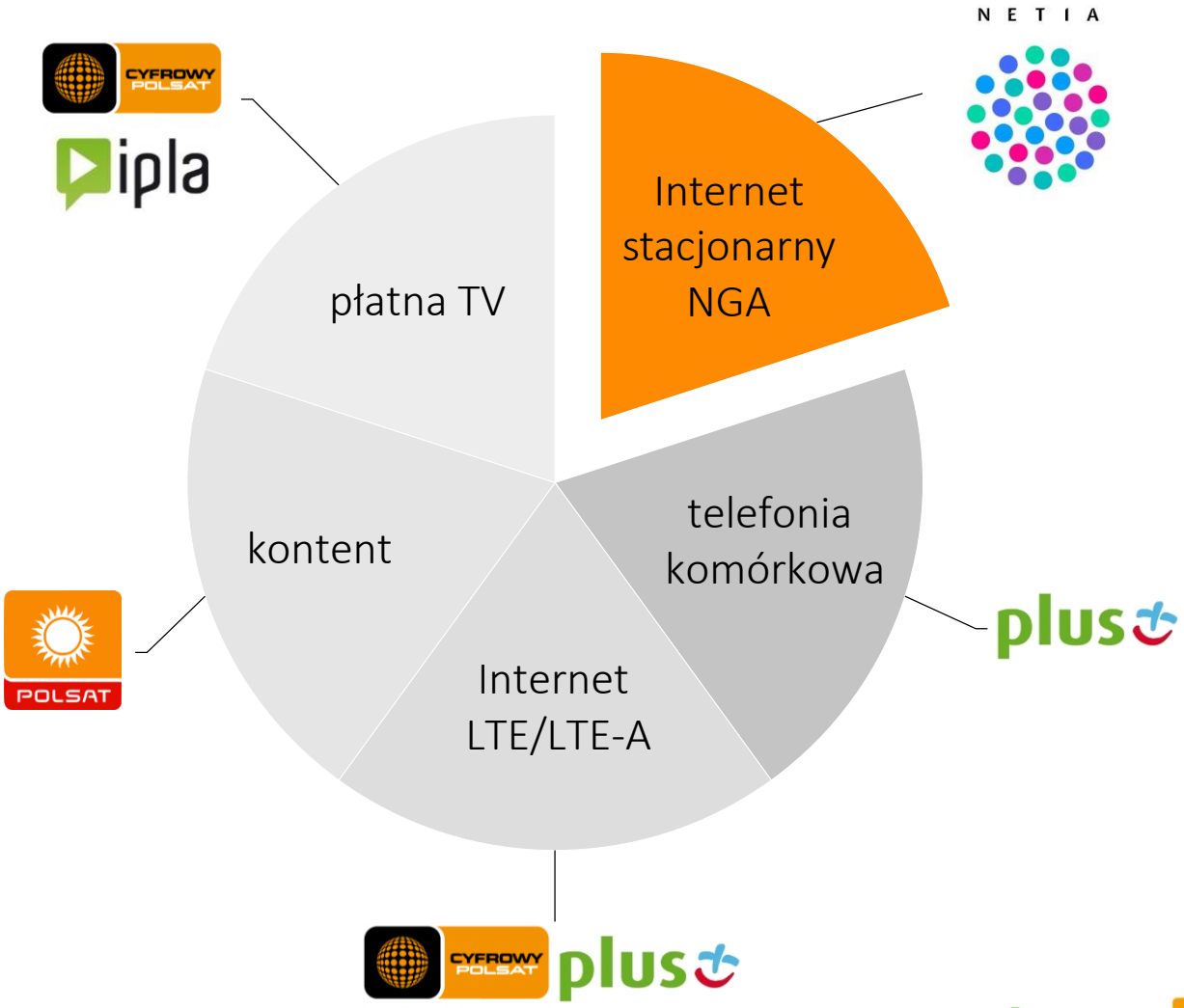
Struktura transakcji

- Telewizja Polsat nabyła 100% akcji ESKA TV oraz 100% udziałów Spółki Lemon Records
- Ponadto Telewizja Polsat nabyła 34% udziałów w TV Spektrum i zawarła przedwstępną umowę na zakup dodatkowych 15% udziałów
- Całkowita kwota transakcji wyniosła ok. 103 mln PLN i została sfinansowana ze środków własnych
- Transakcja niesie za sobą oczekiwane synergie oszacowane na ok. 15 mln PLN rocznie



2. Nabycie akcji Netii

Netia idealnie wpisuje się w misję, wizję i cele strategiczne realizowane przez Grupę Polsat



Dlaczego kupujemy Netię?

Cenna infrastruktura

Komplementarna technologia szerokopasmowa; rozbudowany szkielet zwiększa elastyczność w dalszej rozbudowie sieci telekomunikacyjnej

Atrakcyjna baza klientów

Potencjał do dosprzedaży produktów dla rynku B2C, gruntowne wzmocnienie pozycji na rynku B2B

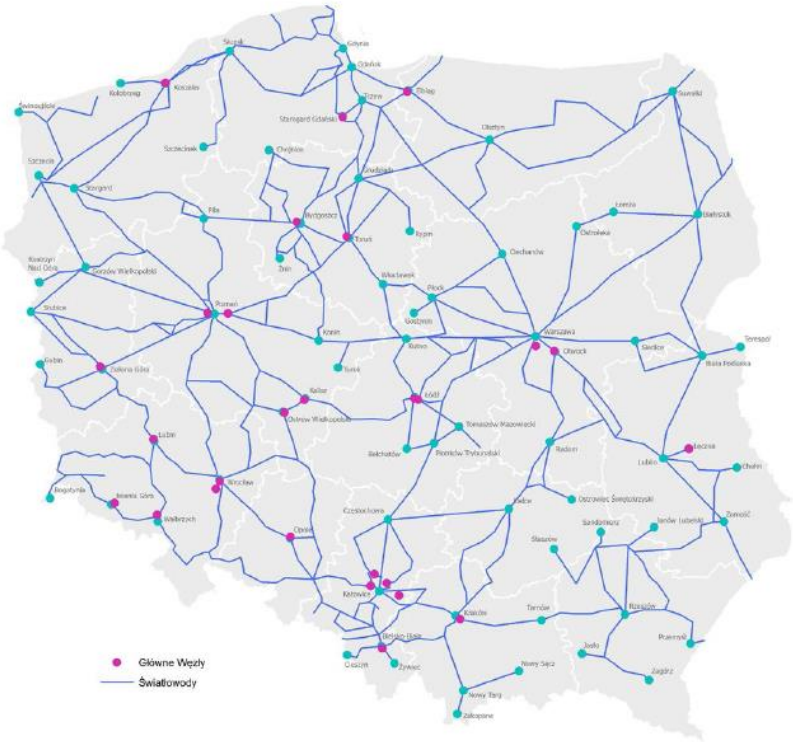
Całkowicie nowy rynek

Sieć dostępowa już aktualnie dociera do kilkudziesięciu największych miast w Polsce

Cenna infrastruktura

- Ogólnopolska infrastruktura światłowodowa
  - 20 tys. km szkieletowej sieci światłowodowej(1)
  - miejska infrastruktura światłowodowa w 48 największych polskich miastach
  - sieć dostępowa docierająca aktualnie do 2,5 mln lokalizacji
- Infrastruktura Netii pozwala szybko i efektywnie zwiększyć pojemność sieci mobilnej Grupy Polsat
- Większa elastyczność przy dalszym planowaniu rozbudowy sieci telekomunikacyjnej – inwestycje celowane zarówno dla technologii mobilnych, jak i światłowodowych

Aktualny zasięg światłowodowej sieci szkieletowej Netii

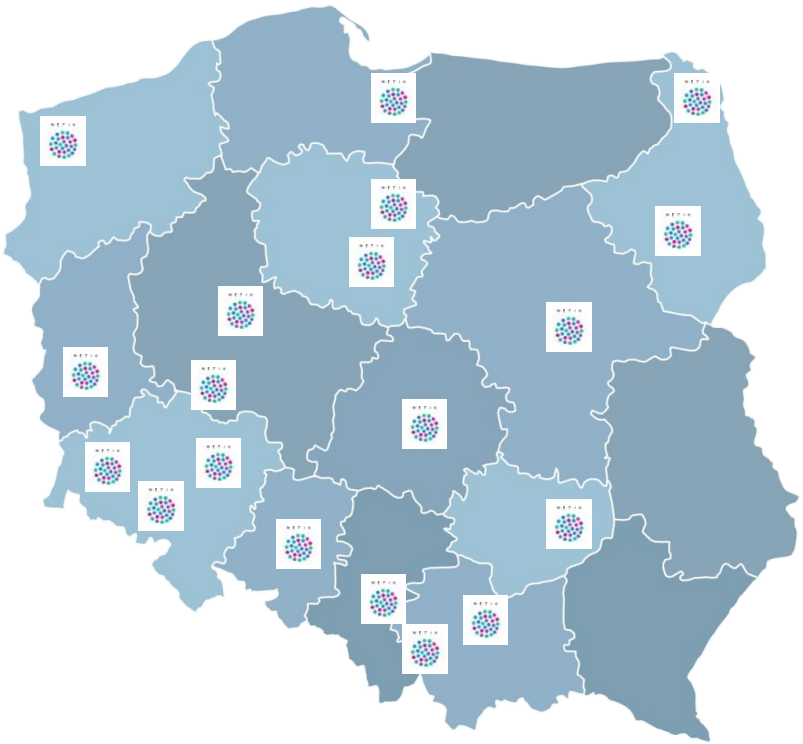


Nota: (1) 12 tys. km sieci własnej Netii oraz 8 tys. km sieci dzierżawionej

Atrakcyjna baza klientów

- Baza blisko 1 mln klientów(1) B2C stanowi potencjał do dosprzedaży produktów Grupy Polsat w ramach strategii multiplay
- 25 tys. klientów B2B i bezpośredni dostęp do ponad 800 kluczowych budynków biurowych w Polsce (istniejące okablowanie)
- Lokalizacja obecnych klientów Netii oraz zasięg jej infrastruktury dostępowej otwiera całkowicie nowy rynek dla Grupy Polsat – duże miasta i aglomeracje miejskie

Aktualna sieć dostępowa w największych miastach w Polsce



Nota: (1) Netia identyfikuje klientów na podstawie unikalnych lokalizacji adresowych.

Całkowicie nowy rynek

Kontrola kluczowych aktywów do realizacji długoterminowej strategii…

Produkcja kontentu

- sprzedaż reklam i działalność brokerska
- lojalna widownia
- zdywersyfikowana dystrybucja
- rozpoznawalna marka
- unikalny lokalny kontent
- studia produkcyjne TV
- licencje na nadawanie

Płatna TV i Internet mobilny

- oferta multiplay oparta o własne produkty
- klienci kontraktowi
- rozpoznawalna marka
- własne i prowizyjne ekskluzywne kanały sprzedażowe
- fabryka sprzętu klienckiego
- satelitarna infrastruktura nadawcza

Telefonia i Internet mobilny

- oferta multiplay oparta o własne produkty
- klienci kontraktowi
- rozpoznawalna marka
- własne i prowizyjne ekskluzywne kanały sprzedażowe
- ogólnopolska infrastruktura telekomunikacyjna
- unikalne portfolio częstotliwości

Online video

- potencjał doprzedaży do klientów płatnej TV i usług mobilnych
- dystrybucja za pośrednictwem technologii stacjonarnych i mobilnych
- kluczowy kontent lokalny na zasadach ekskluzywności
- platforma online zbudowana in-house

Internet stacjonarny

- klienci kontraktowi
- silna pozycja na rynku B2B
- rozpoznawalna marka
- ogólnopolska infrastruktura szkieletowa
- atrakcyjna infrastruktura dostępowa
- okablowane biurowce

… i unikalna, własna oferta konwergentna na tle operatorów mediowych i telekomunikacyjnych

		nc+	upc	T	orange	PLAY	plus / Cyfrowy Polsat / Netia / ipla
Kluczowy kontent		✓	✗	✗	✗	✗	✓
Urządzenia mobilne		✗	✗	✓	✓	✓	✓
Płatna TV/ usługi wideo	satelitarne	✓	✗	✗	✓	✗	✓
	kablowe	✗	✓	✗	✓	✗	✓
Internet	mobilny	MVNO (mała skala)	MVNO (planowane)	✓	✓	✓	✓
	stacjonarny	✗	✓	B2B – tak B2C – schyłkowe[1]	✓	✗	✓
Usługi głosowe	mobilne	MVNO (mała skala)	MVNO (planowane)	✓	✓	✓	✓
	stacjonarne	✗	✓	B2B – tak B2C – schyłkowe[1]	✓	✗	✓

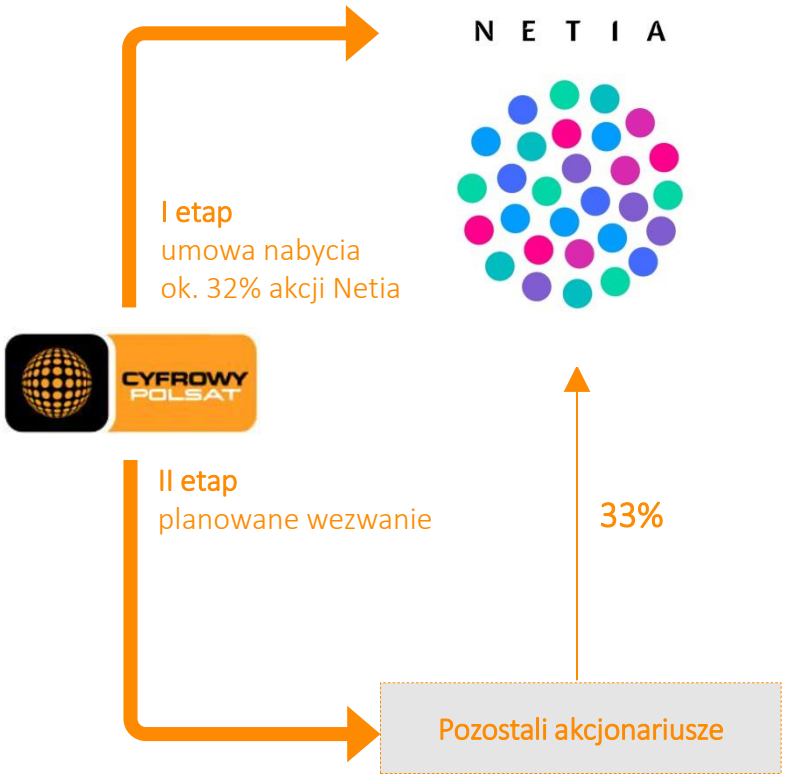
Źródło: strony internetowe operatorów, UKE.
Nota: (1) W przeszłości T-Mobile oferował klientom B2C usługi stacjonarne na bazie BSA/WLR i wg raportów UKE nadal je świadczy, aczkolwiek aktualnie zaprzestał aktywnego promowania tych produktów.

3. Główne założenia transakcji nabycia akcji Netii

Kluczowe parametry transakcji

- Cyfrowy Polsat złożył zlecenia nabycia od dwóch znaczących akcjonariuszy pakiet ok. 32% akcji Netia[(1)]
- Cena nabycia ustalona została na łączną kwotę ok. 638,8 mln PLN, co implikuje wycenę EV na poziomie 2.226,4 mln PLN[(2)] – implikowana wartość equity wynosi 5,77 zł na akcję
- Cyfrowy Polsat planuje ogłosić wezwanie do sprzedaży akcji Netia w celu osiągnięcia 66% udziału w głosach
- Finansowanie obu etapów transakcji ze środków własnych oraz kredytu rewolwingowego

Nabycie 66% udziałów w Netia

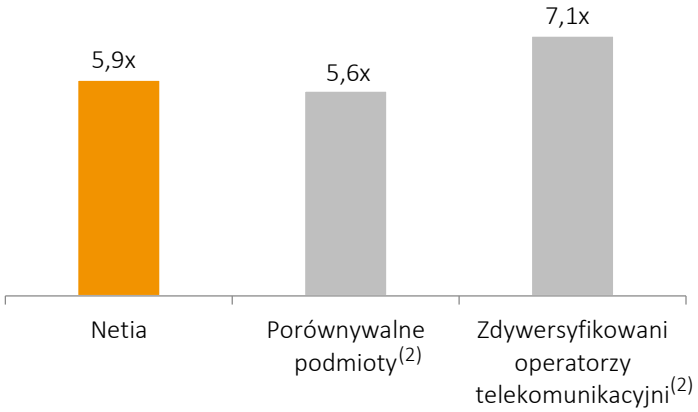


Nota: (1) W ramach transakcji Cyfrowy Polsat złożył zlecenia nabycia 110.702.441 akcji Netia S.A stanowiących 31,76% kapitału zakładowego spółki (2) Wartość Enterprise Value obliczona w oparciu o rozwodnioną liczbę akcji spółki, tj. liczbę akcji składającą się na kapitał zakładowy spółki skorygowaną o akcje własne oraz szacowaną maksymalną liczbę akcji wynikającą z istniejących niezrealizowanych i niewygasłych na dzień transakcji opcji na akcje spółki

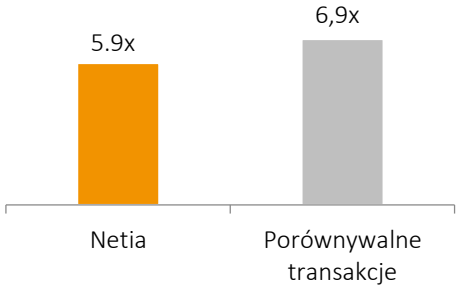
Wycena i warunki transakcji

- Wycena na bazie DCF, porównywalnych spółek oraz porównywalnych transakcji
- Wycena częściowo uwzględnia synergie skumulowane w latach 2019-2023 na poziomie ok. 800 mln PLN – NPV ok. 550 mln PLN(1)
- Realizacja planowanego wezwania do 66% uwarunkowana będzie między innymi uzyskaniem zgody UOKiK

Mnożniki porównywalnych spółek



Mnożniki porównywalnych transakcji



Nota: (1) Przyjęto stopę dyskonta na poziomie 9,6%
(2) Średnia prognoz brokerów EV/EBITDA 2017; źródło: FactSet wg stanu na dzień 1 grudnia 2017 r.

Planowane, skumulowane synergie w latach 2019-2023 – łącznie ok. 800 mln PLN

CAPEX

- Własna produkcja dekoderów, modemów oraz routerów
- Wykorzystanie potencjału negocjacyjnego obu firm
- Efektywne nakłady na dalszy rozwój sieci telekomunikacyjnej

Przychody

- Poszerzenie oferty smartDOM o FTTH/DOCSIS
- Wzajemna dosprzedaż produktów i usług do baz klientów B2C i B2B
- Zwiększenie efektywności sprzedaży Netii poprzez wykorzystanie sieci POS CP
- VAS i nowe produkty grupy, np. IPTV

Koszty operacyjne

- Wykorzystanie efektu skali do optymalizacji kosztów kontentu
- Zwiększenie efektywności działań marketingowych
- Optymalizacja kosztów sprzedaży, obsługi i utrzymania klienta
- Zmniejszenie liczby POS (overlap)
- Ograniczenie kosztów technicznych, w tym hurtowego dostępu do infrastruktury zewnętrznej oraz MVNO
- Integracja departamentów technicznych i IT
- Pozostałe, w tym backoffice

Synergie CAPEX

min 250 mln PLN

Synergie EBITDA

ok. 550 mln PLN

Połączenie dwóch doskonale uzupełniających się biznesów

mln PLN	CYFROWY POLSAT	NETIA	Pro forma[1]
Przychody ze sprzedaży	9.785	1.454	**11.191**
EBITDA	3.647	393	**4.040**
Marża EBITDA	37,3%	27,0%	**36,1%**
CAPEX (bez częstotliwości)	732	247	**979**
CAPEX/przychody	7,5%	17,0%	**8,7%**
Dług netto/EBITDA LTM	2,83x	0,74x	**2,63x**
FCF	1.567	119	**1.687**

Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe spółek Cyfrowy Polsat SA oraz Netia SA; analizy własne
Nota: (1) Pro forma LTM na dzień 30 września 2017 roku, nie uwzględnia płatności za nabycie akcji przejmowanych Netia S.A. oraz wpływu nabycia dodatkowych kanałów telewizyjnych

4. Podsumowanie

Podsumowanie

Istotne wzmocnienie segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej – fundamentu biznesu Grupy Polsat

Otwarcie całkowicie nowego rynku dla Grupy Polsat, w połączeniu z nabyciem cennych aktywów, po atrakcyjnej cenie

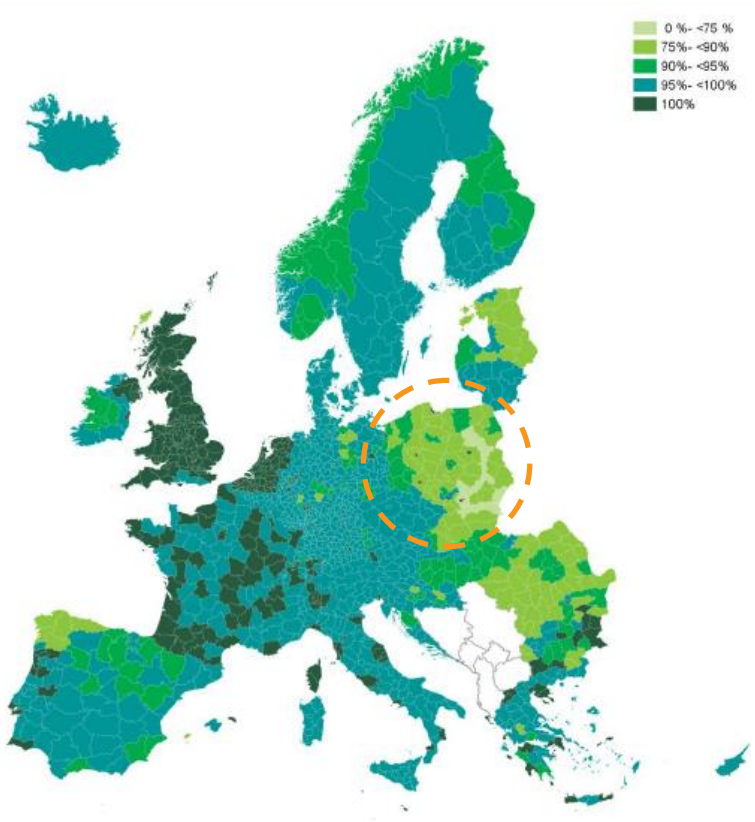
Grupa sformułuje nowe średnioterminowe cele strategiczne po pozytywnym zakończeniu wezwania – planowane na 1Q'18

5. Aneks

5.1. Perspektywy rynku Internetu w Polsce

Dostępność Internetu stacjonarnego w Polsce utrzymuje się na niskim poziomie

Poziom pokrycia Internetem stacjonarnym w Europie (2016)

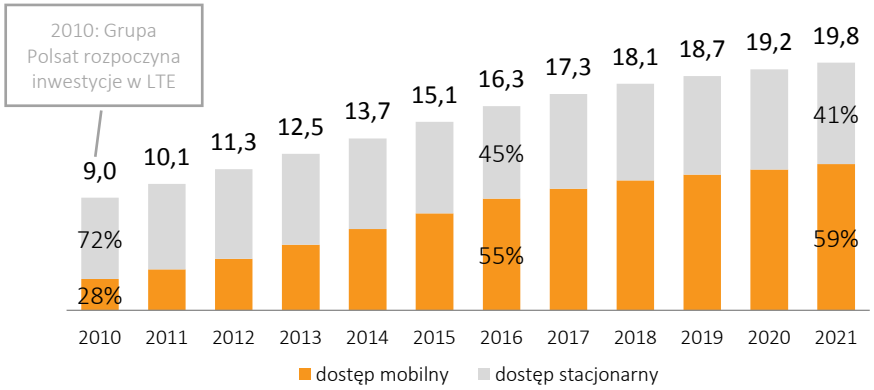


- Pomimo prowadzonych inwestycji i wsparcia ze strony środków unijnych, penetracja Internetu stacjonarnego w Polsce nadal negatywnie odznacza się na tle pozostałych krajów europejskich
- Jeśli chodzi o technologie NGA (FTTH, VDSL i DOCSIS 3.0), docierają one do ~64% polskich gospodarstw domowych, podczas gdy na obszarach wiejskich relacja ta kształtuje się na poziomie ~37%
- Jednocześnie w 2016 roku zaledwie 25% polskich gospodarstw domowych posiadało dostęp stacjonarny o prędkości transferu >30 Mb/s, przyjmowany jako standard NGA

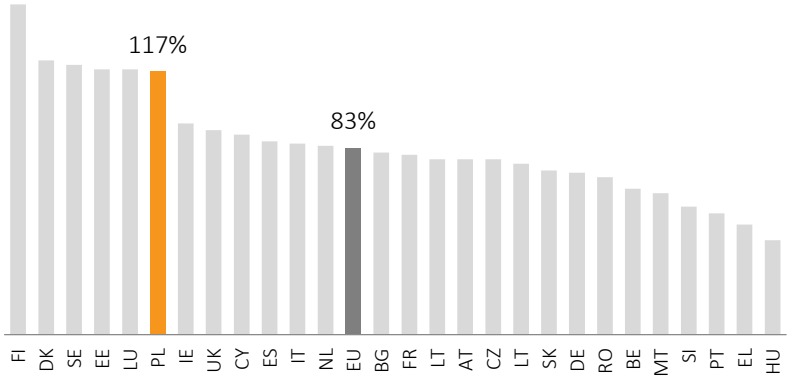
Źródło: IHS Markit, Point Topic for the European Commission, Connectivity – broadband market developments in the EU, Europe's Digital Progress Report 2017. Dane dot. października 2016.

Sukces technologii LTE ewidentnie przyczynił się do spowolnienia rozwoju rynku stacjonarnego

Rozwój technologii dostępu do Internetu w Polsce



Penetracja szerokopasmowego dostępu mobilnego w Polsce na tle EU



Źródło: PMR, UKE, analizy własne.

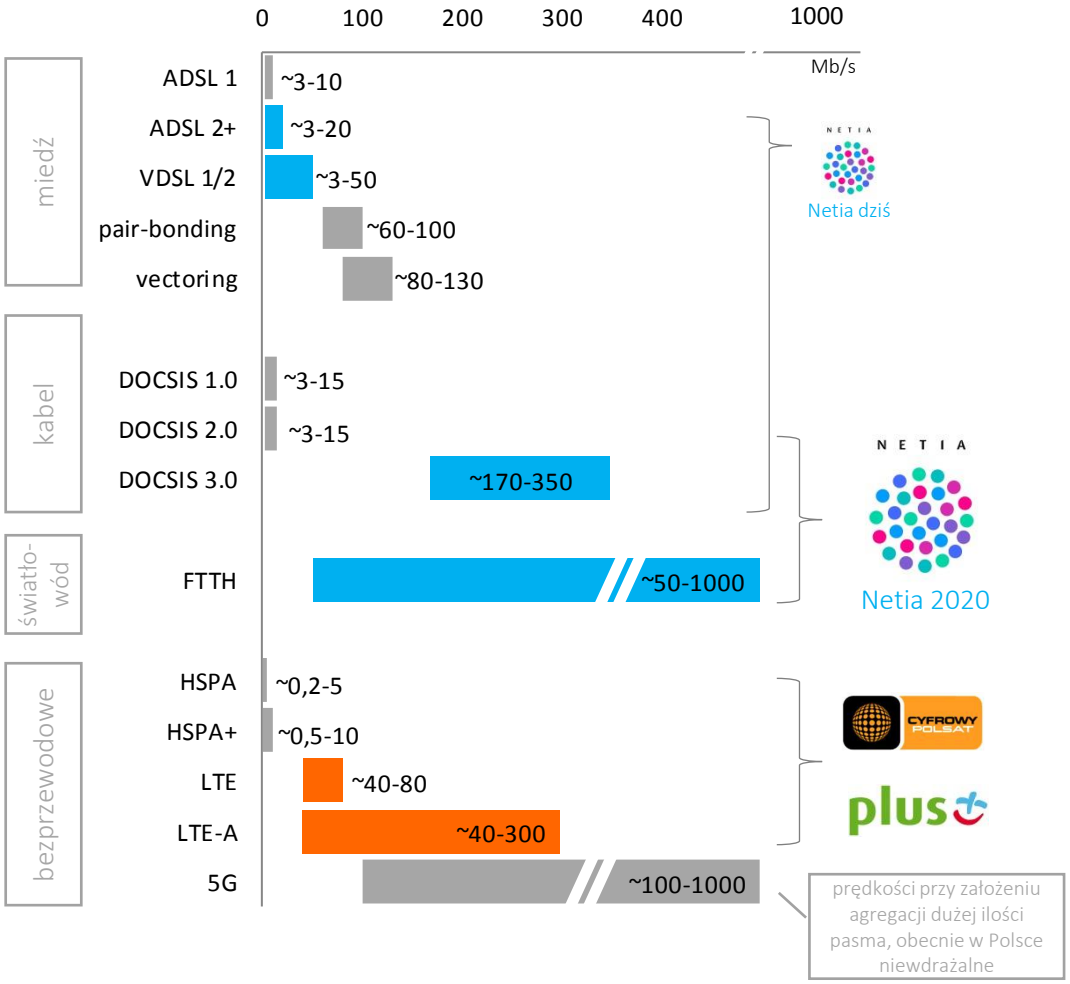
- Przyczyną słabego stanu rozwoju infrastruktury NGA jest wysoki stopień rozproszenia gospodarstw domowych, których potrzeby w ostatnich latach skuteczniej adresowały szybko rozwijające się technologie mobilne (LTE, LTE-Advanced), skutecznie wypierające wymagające modernizacji technologie stacjonarne

Technologie mobilne i przewodowe adresują odmienne potrzeby klientów

	Technologie mobilne (LTE, LTE-A)	Nowoczesne technologie przewodowe (NGA)
Typowe zastosowania i silne strony	Relatywnie szybki i tani sposób zbudowania ogólnopolskiego pokrycia przy niskim koszcie jednostkowym LTE/LTE-A doskonale sprawdza się przy typowym użytkowaniu ze strony klientów indywidualnych (email, browsing, video) Niska cena usługi dla klienta końcowego przekłada się na wysoką dynamikę sprzedaży Mobilność (na terytorium kraju i poza granicą) Koszt instalacji ogranicza się do zakupu sprzętu przez abonenta (finansowanie przez klienta)	Praktycznie nieograniczona na dzień dzisiejszy przepustowość sieci Stabilna prędkość transferu i niezawodność 24/7 Wyższe realne transfery osiągane przez użytkowników końcowych, niższy ping (istotny np. dla graczy)
Ograniczenia	Realnie uzyskiwane transfery uzależnione od aktualnego zagęszczenia użytkowników w obszarze pojedynczego BTS Technologie mobilne są wrażliwe na szereg czynników, np. tłumienie przez ściany, pogoda, interferencje, itp. Skokowe zwiększenie pojemności wymagać może przejścia do kolejnej technologii (5G), co może być uzależnione od uwarunkowań regulacyjnych (dostępność pasma)	Wysoki koszt instancji „ostatniej mili” (finansowanie przez operatora) Okres zwrotu przeważnie przekracza okres pojedynczego kontraktu z klientem Konieczność selektywnego podłączania gospodarstw domowych w obszarach, w przypadku których można uzyskać wysoki odsetek sprzedanych łączy Wyższa cena detaliczna w porównaniu do technologii mobilnych

Modernizacja sieci prowadzi do przywrócenia konkurencyjności dostępu stacjonarnego

Typowe przepustowości ostatniej mili w poszczególnych technologiach



- Netia prowadzi aktualnie program inwestycyjny nakierowany na modernizację swojej istniejącej sieci dostępowej do technologii światłowodowej i kablowej
- W jej efekcie, udział technologii pozwalających uzyskać transfery przekraczające 100 Mb/s ma osiągnąć 100% w 2020 roku (z poziomu 31% na koniec 2016 roku)
- Na bazie zmodernizowanej infrastruktury Netia oferuje aktualnie swoim klientom B2C transfery do 900 Mb/s
- Jednocześnie rozproszona infrastruktura światłowodowa będzie krytyczna dla rozwoju w przyszłości technologii 5G

5. Aneks

5.2. Dodatkowe informacje dotyczące Netii

Drugi największy telekom stacjonarny w Polsce, właściciel cennej infrastruktury

NETIA

Infrastruktura obecna

- 20 tys. km ogólnopolskiej sieci szkieletowej docierającej do każdego miasta wojewódzkiego i >800 największych biurowców w Polsce
- Sieć dostępowa docierająca do 2,55 mln lokalizacji (55% miedź, 30% światłowód, 15% HFC)

Infrastruktura docelowa

- W 2016 roku Netia uruchomiła program inwestycyjny nakierowany na całkowitą wymianę miedzianej infrastruktury dostępowej na światłowód (FTTH lub FTTB, >100Mb/s)
- Całkowite nakłady inwestycyjne wiążące się z tym projektem oszacowano na ~417 mln PLN (2016-2020)

Atrakcyjna baza klientów

- 2,0 mln świadczonych usług, rosnący udział infrastruktury własnej, co wiąże się z generowaniem wyższych marż
- 652 tys. usług szerokopasmowego stacjonarnego Internetu
- 188 tys. płatnej TV i 136 tys. usług mobilnych
- Duża ekspozycja na sektor B2B (~50% przychodów)

Zdrowe finanse i niski dług(1)

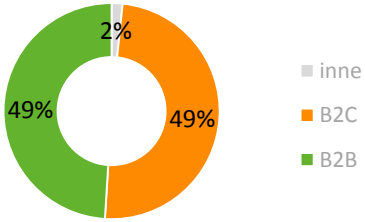
- Przychody 1 454 mln PLN
- EBITDA 393 mln PLN
- FCF: 119 mln PLN
- Niskie zadłużenie: 290 mln PLN netto, 0,7x EBITDA

Nota: (1) Wyniki LTM Q3’17, jeśli nie zaznaczono inaczej.

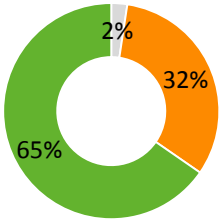
Rzut oka na obecny biznes Netii

Wysoka koncentracja na rynku B2B

Przychody
1 522 mln PLN (2016)

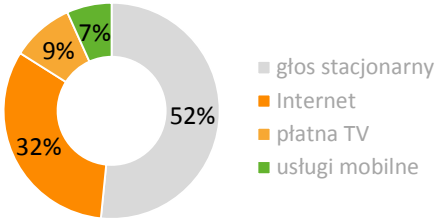


Skorygowana EBITDA
477 mln PLN (2016)

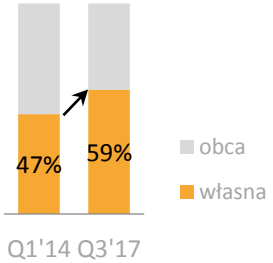


2,0 mln świadczonych usług (RGU)
Nacisk na migrację na infrastrukturę własną

Łączna liczba RGU
2 015 tys. (Q3'17)



Infrastruktura



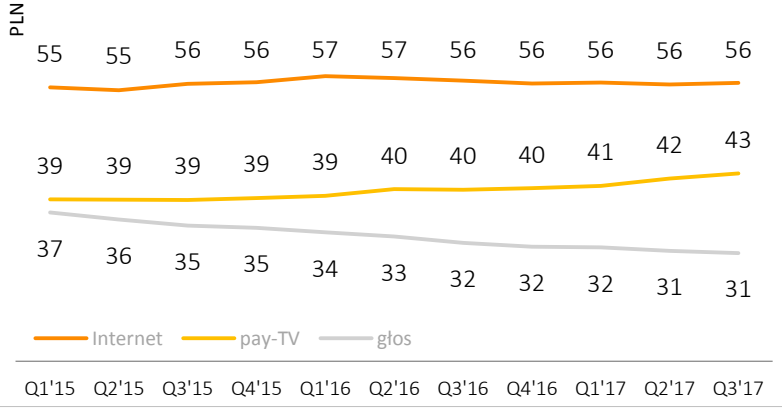
B2B

- 25 tys. klientów biznesowych
- 590 tys. świadczonych usług (RGU)
- Cel strategiczny: dostarczanie zintegrowanych rozwiązań teleinformatycznych na bazie transmisji danych oraz centrów danych
- Partnerstwo w zakresie usług konwergentnych

B2C

- 946 tys. klientów B2C[1]
- 1,5 mln świadczonych usług, średnio 1,61x RGU/klienta
- Cel strategiczny: obrona wartości segmentu, zwiększanie marży poprzez migrację usług na infrastrukturę własną, zwiększanie penetracji oferty multiplay

Skuteczna budowa ARPU Internet i pay-TV[2]



Nota: (1) Netia identyfikuje klientów na podstawie unikalnych lokalizacji adresowych
(2) ARPU per RGU.

Produkty i oferta Netii

Klienci B2C

- Klienci obsługiwani na bazie infrastruktury własnej Netii (miedź, ethernet) oraz w oparciu o dostęp regulowany (LLU, BSA, WLR)
- Koncentracja na pakietyzacji usług:
  - 3-play dla klientów indywidualnych (Internet+głos+IPTV)
  - 2-play dla klientów SOHO (Interent+głos)
- Oferta poszerzona o usługi mobilne (głos oraz Internet mobilny)

- Internet stacjonarny oferowany z prędkością 100-900 Mb/s bez limitów transferu
- Internet mobilny oferowany z pakietem 10 lub 20 GB/m-c

- Płatna telewizja oferuje do 209 kanałów (w tym 117 HD) z elastyczną ofertą wyboru pakietów programowych
- Dekoder multimedialny Netia Player IPTV/DTT z możliwością odtwarzania własnych plików multimedialnych
- CatchUp TV (GigaNagrywarka)

- Opcjonalne usługi dodane (wirtualny dysk, antywirus, chmura osobista, P2P, itp.)

Klienci B2B

- Klienci obsługiwani głównie na bazie infrastruktury własnej Netii
- Każdorazowo decyzja o dojściu z infrastrukturą do klienta uwarunkowana zwrotem z kontraktu
- Otwartość na zawieranie partnerstw celem złożenia bardziej kompleksowej oferty

- W ofercie dedykowane usługi dla kluczowych sektorów (finanse i bankowość, sektor publiczny, nieruchomości, sieci handlowe, transport i logistyka, budownictwo, energetyka, contact centre i media)
  - transmisja danych (IP VPN, MPLS, MetroEthernet)
  - głos (ISDN/POTS, SIP Trunk)
  - kolokacja i usługi sieci inteligentnej
  - rozwiązania ICT (zintegrowane platformy takie jak NGA, NVA)
  - NGN – wirtualna centrala PABX

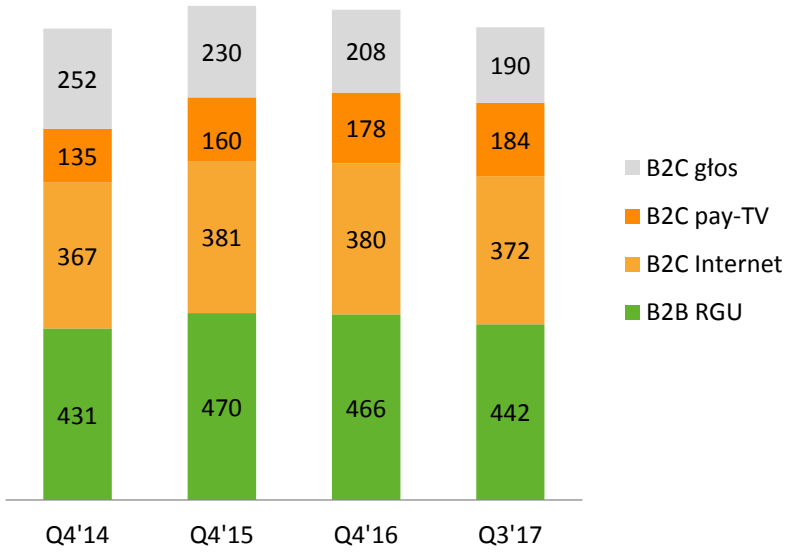
- Dedykowane usługi dla dostawców Internetu (ISP)

- Działalność na rynku hurtowym dzięki rozległej sieci szkieletowej i światłowodowych sieciach metropolitalnych w największych polskich miastach

Netia podjęła strategiczną decyzję o dywersyfikacji celów sprzedażowych

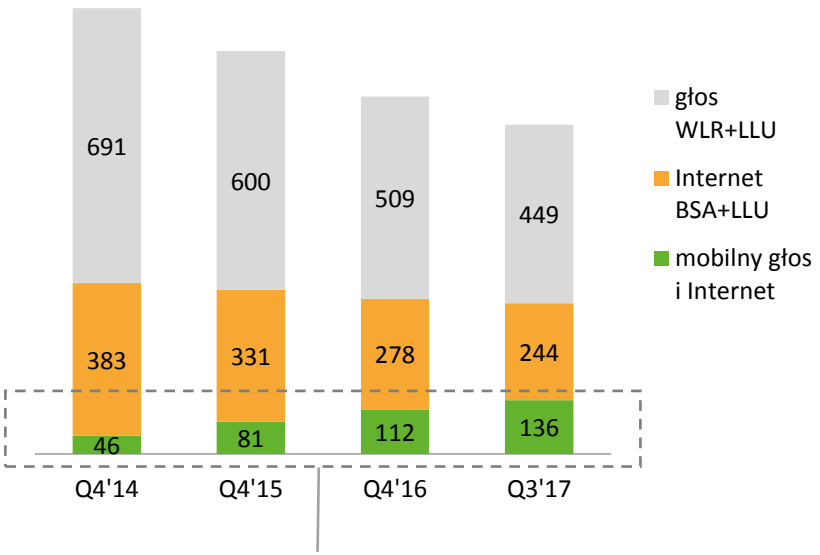
Infrastruktura własna

Ograniczone koszty zmienne = wysoka inkrementalna marża generowana z nowo sprzedanych RGU



Dostęp regulowany + MVNO

Koszt zmienny płatny dla operatora hurtowego konsumuje istotną część przychodu detalicznego



Po dołączeniu do Grupy Polsat działalność mobilna będzie rozwijana na bazie aktywów własnych Grupy Polsat

Struktura organizacyjna Grupy Netia

Netia S.A.

- 100% Internetia Sp. z o.o.
- 100% Netia 2 Sp. z o.o.
- 100% Telefonia Dialog Sp. z o.o. — 100% Petrotel Sp. z o.o.
- 100% TK Telekom Sp. z o.o.

Grupa Netia S.A. budowana była poprzez wzrost organiczny w połączeniu z aktywną konsolidacją krajowego rynku telekomunikacyjnego

W przeszłości Netia nabyła m.in. Tele2 Polska, Crowley Data Poland, Telefonia Dialog (wraz z Petrotel) oraz TK Telekom, które to spółki podlegają sukcesywnemu łączeniu w ramach upraszczania struktury organizacyjnej

- Spółki nabyte w 2011 roku
- Lokalni operatorzy skupieni na rynku dolnośląskim i płockim
- W trakcie unifikacji marek z marką Netia
- Aktualnie w trakcie przejmowania całości biznesu B2C Grupy Netia

- Spółka nabyta w 2015 roku
- Właściciel rozległej infrastruktury szkieletowej i transmisyjnej
- Działalność w segmencie B2B (sektor transportowy) i hurtowym

Źródło: Netia S.A.; Struktura na dzień 30 września 2017

5. Aneks

5.3. Mnożniki porównywalnych spółek i dane rynkowe n/t porównywalnych transakcji

Mnożniki wycenowe: podstawowa grupa porównawcza

Mnożniki wycenowe

Firma	Kraj	Kapitalizacja (mln EUR)	EV/Przychody			EV/EBITDA		
			2016	2017E	2018E	2016	2017E	2018E
Proximus SA de droit public	BEL	9 306	1,9x	1,9x	1,9x	6,1x	6,2x	6,1x
Telenet Group Holding NV	BEL	6 731	4,7x	4,6x	4,5x	10,4x	9,6x	8,7x
Turk Telekomunikasyon A.S.	TUR	4 324	2,0x	1,8x	1,7x	6,1x	5,1x	4,7x
Hellenic Telecommunications Organization SA	GRC	5 059	1,6x	1,6x	1,6x	4,3x	4,8x	4,6x
TDC A/S	DNK	4 155	2,7x	2,8x	2,8x	5,8x	6,8x	6,8x
O2 Czech Republic a.s.	CZE	3 259	2,4x	2,4x	2,4x	8,5x	8,7x	8,9x
Hrvatski Telekom d.d.	HRV	1 807	1,7x	1,5x	1,5x	4,3x	3,9x	3,8x
Orange Polska S.A.	POL	1 657	1,2x	1,2x	1,2x	4,8x	4,7x	4,7x
Magyar Telekom Telecommunications Plc	HUN	1 558	1,3x	1,4x	1,4x	4,3x	4,5x	4,5x
Euskaltel SA	ESP	1 138	4,1x	3,7x	3,3x	8,3x	7,6x	6,6x
		I kwartyl	1,6x	1,5x	1,5x	4,4x	4,7x	4,6x
		Mediana	2,0x	1,9x	1,8x	5,9x	5,6x	5,4x
		Średnia	2,4x	2,3x	2,2x	6,3x	6,2x	5,9x
		III kwartyl	2,6x	2,7x	2,7x	7,7x	7,4x	6,7x

Mnożniki wycenowe: zdywersyfikowane grupy telekomowe

Mnożniki wycenowe

Firma	Kraj	Kapitalizacja (mln EUR)	EV/Przychody			EV/EBITDA		
			2016	2017E	2018E	2016	2017E	2018E
Deutsche Telekom AG	ITA	70 263	1,9x	1,9x	1,9x	6,8x	6,3x	6,1x
Telefonica SA	FRA	43 880	2,0x	2,0x	2,0x	7,1x	6,3x	6,3x
Orange SA	NLD	38 427	1,9x	1,9x	1,9x	6,7x	6,1x	6,0x
BT Group plc	FIN	28 916	1,9x	1,9x	1,9x	6,1x	6,0x	6,0x
Telenor ASA	GBR	28 536	2,5x	2,7x	2,6x	6,9x	6,8x	6,8x
Swisscom AG	GER	22 999	3,1x	3,1x	3,1x	7,6x	8,4x	8,7x
Telia Company AB	ESP	15 996	2,9x	3,1x	3,0x	9,4x	9,5x	9,3x
Telecom Italia S.p.A.	FRA	14 705	2,3x	2,2x	2,2x	5,6x	5,1x	5,1x
Royal KPN NV	GBR	13 007	3,1x	3,2x	3,2x	7,3x	8,6x	8,6x
Telefonica Deutschland Holding AG	NOR	11 690	1,8x	1,9x	1,9x	7,5x	7,5x	7,4x
Iliad SA	CHE	11 785	2,9x	2,7x	2,5x	8,1x	7,5x	6,9x
Altice NV Class A	SWE	8 031	3,0x	2,6x	2,6x	7,6x	6,5x	6,3x
Elisa Oyj Class A	NLD	5 455	4,0x	3,7x	3,6x	11,7x	10,9x	10,4x
Telekom Austria AG	GER	5 264	2,0x	1,9x	1,9x	6,1x	6,0x	5,8x
Com Hem Holding AB	AUT	2 288	5,9x	4,7x	4,6x	13,4x	11,6x	11,1x
TalkTalk Telecom Group PLC	SWE	1 634	1,3x	1,3x	1,3x	8,3x	8,5x	7,9x
		I kwartyl	1,9x	1,9x	1,9x	6,8x	6,3x	6,1x
		Mediana	2,4x	2,4x	2,4x	7,4x	7,1x	6,8x
		Średnia	2,7x	2,6x	2,5x	7,9x	7,6x	7,4x
		III kwartyl	3,0x	3,1x	3,1x	8,1x	8,5x	8,6x

Mnożniki wycenowe: historyczne transakcje w sektorze

Data	Przedmiot transakcji	Kraj	Kupujący	Kraj	Nabyty udział	Wartość transakcji (EUR m)	EV / Sprzedaż	EV / EBITDA	EV/EBIT	P/E
Kwi.17	Broadview Networks Holdings Inc	USA	Windstream Holdings, Inc.	USA	100%	194	0,7x	4,3x	10,1x	30,8x
Lis.16	Alternative Networks Plc	GBR	Daisy Group Plc	GBR	100%	217	1,4x	13,4x	18,3x	21,5x
Paź.16	WTT HK Limited (formerly Wharf T&T Ltd)	HKG	TPG Capital LP; MBK Partners Inc.	KOR USA	100%	1 095	4,7x	12,0x	25,6x	-
Cze.16	TDC Sverige AB	SWE	Tele2 AB	SWE	100%	310	0,8x	7,1x	-	-
Lut.16	Concord Ideas Limited; Simple Click Investments Limited	HKG	HKBN Ltd.	HKG	100%	75	0,9x	9,8x	-	-
Lis.15	China TieTong Telecommunications Corporation (Fixed line telecom and broad band business)	CHN	China Mobile Limited	HKG	100%	5 050	1,6x	5,3x	-	-
Paź.15	R Cable Y Telecomunicaciones Galicia, S.A.	ESP	Euskaltel, S.A.	ESP	100%	1 190	5,0x	12,4x	27,2x	51,1x
Sie.15	Wind Telecomunicazioni S.p.A.; Wind Tre Italia SpA	ITA	VIP-CKH Luxembourg Sàrl	ITA	100%	10 900	3,4x	10,4x	-	-
Maj.15	Slovak Telekom, a.s.	SVK	Deutsche Telekom AG	GER	49%	900	2,3x	6,6x	25,2x	42,2x
Mar.15	SK Broadband Co Ltd	KOR	SK Telecom Co., Ltd.	KOR	49%	589	1,2x	5,8x	n.m	n.m
Gru.14	UAB Cgates	LTU	AS Starman	EST	100%	56	3,7x	8,3x	-	-
Lis.13	Telecom Argentina S.A.	ARG	Fintech Group	MEX	31%	603	0,4x	1,4x	2,3x	4,8x
Lis.13	Maroc Telecom	MAR	Emirates Telecommunications Group Company PJSC	ARE	53%	4 510	3,1x	6,2x	8,3x	11,9x
Sie.13	Koninklijke KPN N.V.	NLD	Stichting Preferente Aandelen B KPN	NLD	50%	1 022	1,0x	2,6x	6,5x	4,9x
						I kwartyl	0,9x	5,5x	7,9x	8,4x
						Średnia	2,1x	7,5x	15,4x	23,9x
						Mediana	1,5x	6,9x	14,2x	21,5x
						III kwartyl	3,3x	10,2x	25,3x	36,5x

Kontakt
Relacje Inwestorskie

Konstruktorska 4
02-673 Warszawa

Tel.: +48 (22) 356 60 04 / +48 (22) 426 85 62 / +48 (22) 356 65 20
Email: ir@cyfrowypolsat.pl

www.grupapolsat.pl