



# Wyniki finansowe 1Q'2019

14 maja 2019 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

plus



ipla

N E T I A

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą zawierać stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań, rozumiane jako wszystkie stwierdzenia (z wyjątkiem dotyczących faktów historycznych) w odniesieniu do naszych wyników finansowych, strategii biznesowej oraz celów i planów dotyczących przyszłej działalności (łącznie z planami odnośnie rozwoju naszych produktów i usług). Stwierdzenia te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych oczekiwań, gdyż ze swej natury podlegają wielu założeniom, ryzykom i niepewności. Rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań. Nawet jeśli nasze wyniki finansowe, strategia biznesowa oraz cele i plany dotyczące naszej przyszłej działalności są zgodne z zawartymi w prezentacji stwierdzeniami dotyczącymi przyszłych oczekiwań, nie musi to oznaczać, że te stwierdzenia będą prawdziwe dla kolejnych okresów. Stwierdzenia te wyrażają nasze stanowisko na dzień sporządzenia prezentacji.

Nie podejmujemy żadnego zobowiązania do publikowania jakichkolwiek korekt czy aktualizacji stwierdzeń zawartych w prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian naszych oczekiwań, zmian okoliczności, na których oparte zostały te stwierdzenia czy też zdarzeń zaistniałych po dacie sporządzenia niniejszej prezentacji.

# Agenda

---



1. Najważniejsze wydarzenia 1Q'19
2. Wzmocnienie strategii multiplay
3. Działalność operacyjna
4. Wyniki finansowe
5. Podsumowanie i Q&A

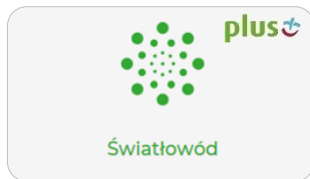


N E T I A

# 1. Najważniejsze wydarzenia 1Q'19

A horizontal bar with a gradient from orange on the left to green on the right, positioned below the title.

# Najważniejsze wydarzenia 1Q'19



Plus Internet Stacjonarny – oferta Internetu stacjonarnego w oparciu o infrastrukturę Netii



Telewizja kablowa IPTV i nowy dekoder EVOBOX IP w ofercie Grupy Polsat



Kampania reklamowa oferty prepaid skierowana do obywateli Ukrainy



Skuteczne refinansowanie obligacji – emisja 7-letnia o bardzo korzystnym kuponie

## 2. Wzmocnienie strategii multiplay

# Misja Grupy Polsat



## Kim jesteśmy

Jesteśmy liderem rynku rozrywki i telekomunikacji w Polsce.

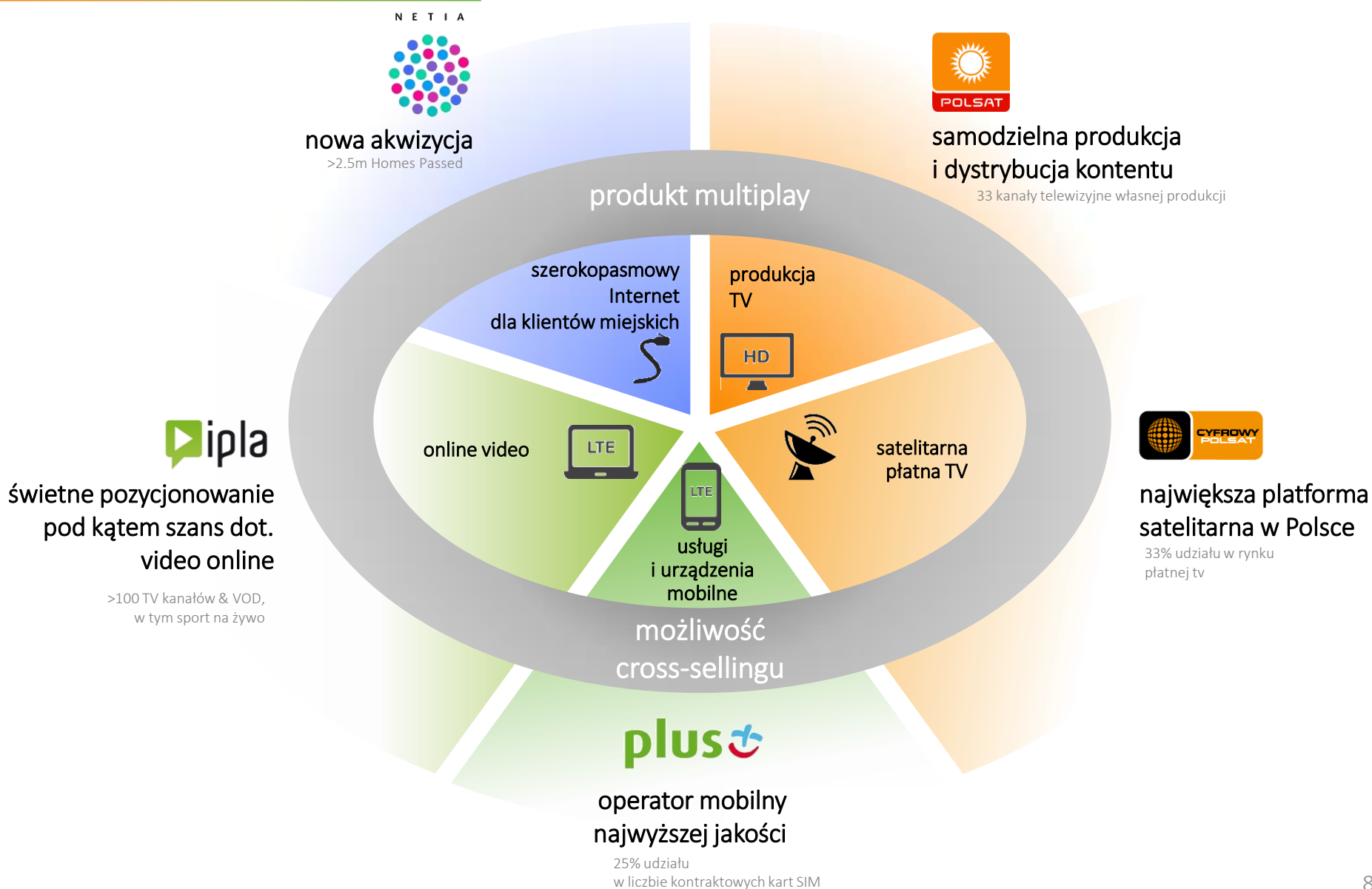
## Nasza misja

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.



N E T I A

# Nasze aktywa



# Strategiczna idea na kolejne lata



## Internet dla każdego

Mobilny, Mobilny domowy /ODU IDU/, Światłowodowy

## Kontent/Telewizja dla każdego

Satelitarna, IPTV (sieć zamknięta), OTT (sieć otwarta)

## Telefon dla każdego

Plus/Plush – w abonamencie i na kartę dostępne w całej Polsce



N E T I A

# Nasze usługi – Dla każdego. Wszędzie.



## Telewizja

Dla każdego. Wszędzie.



Nowe rynki  
dystrybucji

## Internet

Dla każdego. Wszędzie.



Nowe rynki  
dystrybucji

## Telefon

Dla każdego. Wszędzie.



Dospzedaż usług dodanych (VAS) = budowanie wartości klienta



NETIA

# Nasz content – emocje dla każdego



## Ogólnotematyczne



## Sport



## Film



## Muzyka



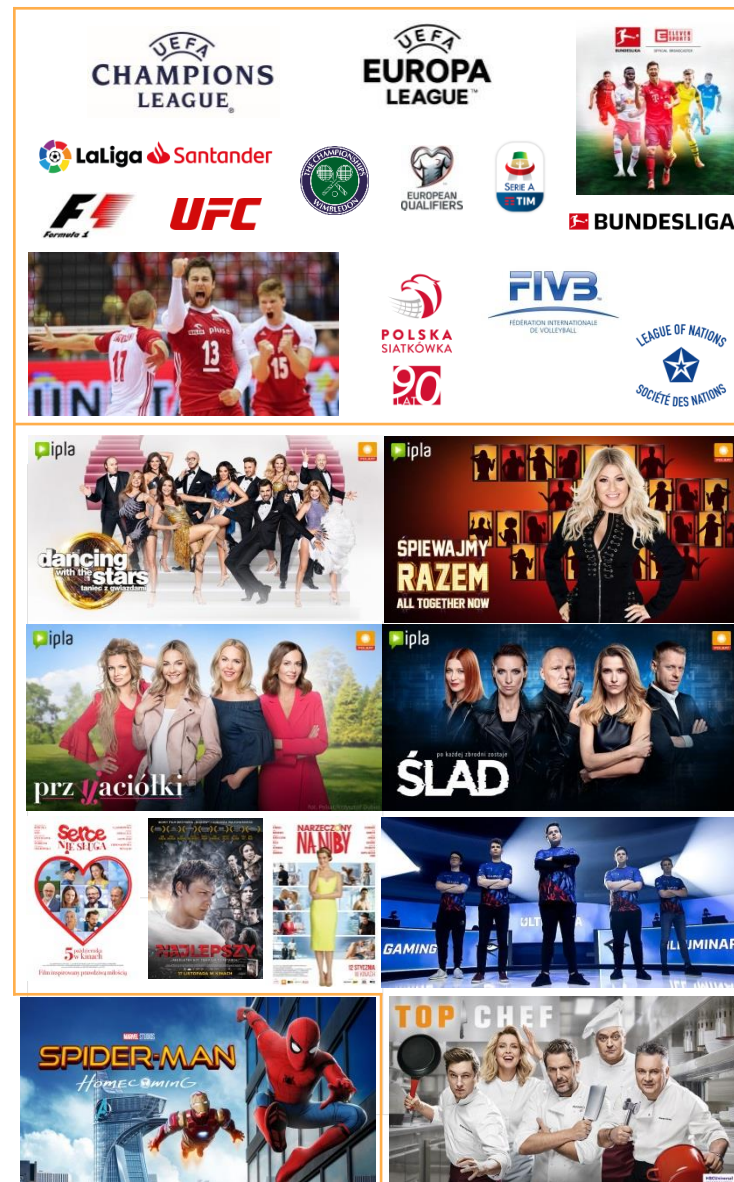
## News



## Lifestyle



## Partnerskie



Sport

Własne / lokalne produkcje

# Strategia smartDOM: połączenie szerokiego portfolio usług z kontentem, czyli emocjami



USŁUGI = WYGODA  
/COMMODITIES/



- Zapewnienie stabilnej usługi za stały miesięczny abonament przy satysfakcjonującej jakości



KONTENT = EMOCJE  
/ENTERTAINMENT/



- Zaadresowane wszystkie istotne segmenty widowni
- Codziennie świeże treści
- Na wszystkich platformach dystrybucji



OFERTA „ATRAKCYJNA CENA DO JAKOŚCI” /VALUE FOR MONEY/

# 3. Działalność operacyjna

A horizontal bar with a gradient from orange to green, positioned below the section header.

## 3.1 Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

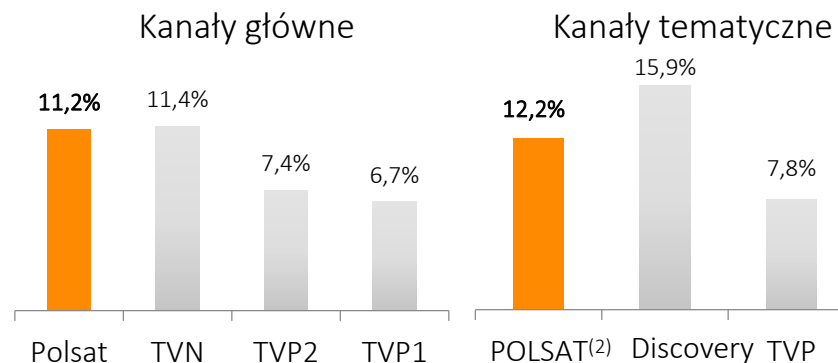


# Oglądalność naszych kanałów w 1Q'19

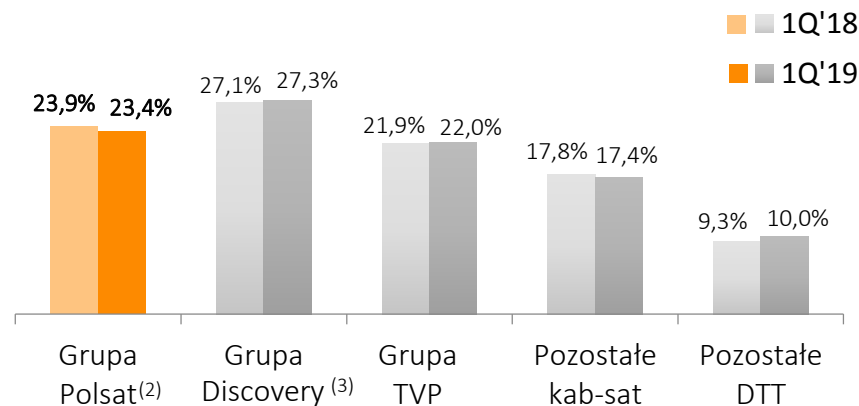


- Grupa Polsat i kanał główny w czołówce oglądalności w grupie komercyjnej

## Udział w oglądalności<sup>(1)</sup>



## Dynamika udziałów w oglądalności<sup>(1)</sup>



Źródło: NAM, wszyscy 16-49, cała doba; SHR%, uwzględniono oglądalność Live+2<sup>(1)</sup>, analizy własne

Nota: (1) oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. *Time Shift Viewing*)

(2) z włączeniem kanałów Eleven i Superstacji (od czerwca 2018), z wyłączeniem kanałów partnerskich: Polsat Viasat Explore, Polsat Viasat Nature, Polsat Viasat History, JimJam, CI Polsat

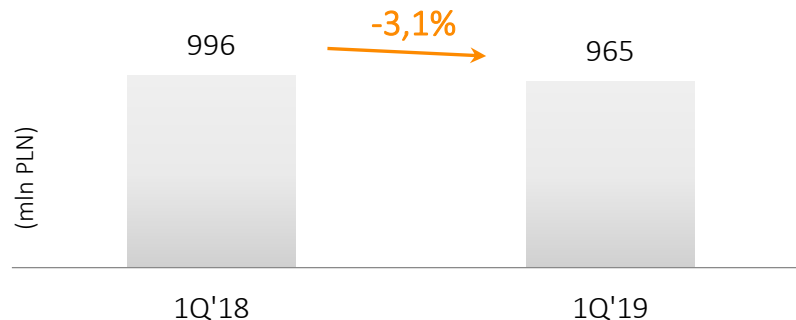
(3) Pro forma, łącznie kanały Grupy TVN oraz Discovery Networks Europe



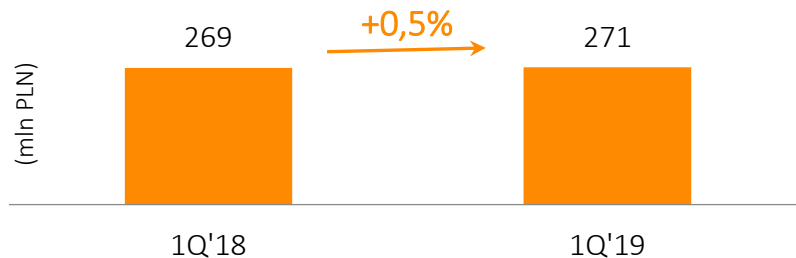
# Pozycja na rynku reklamy w 1Q'19

- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Polsat rosły o 0,5% r/r, pomimo spadającego o 3,1% r/r rynku (efekt wysokiej bazy)
- W efekcie nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu wzrósł do 28,0%

## Wydatki na reklamę i sponsoring



## Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat<sup>(1)</sup>

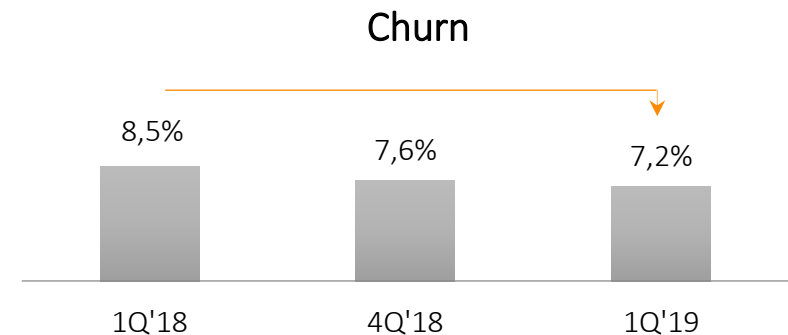
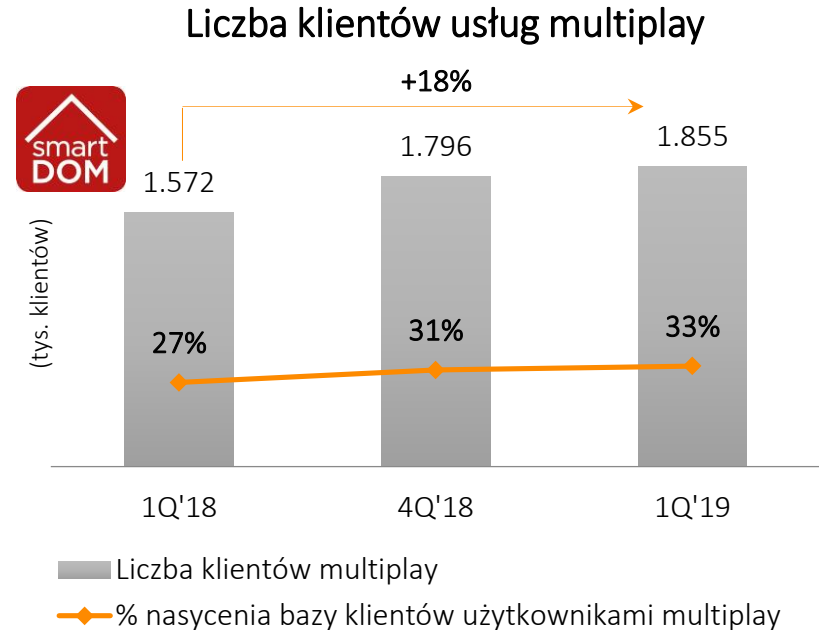


## 3.2 Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

# Już co trzeci klient korzysta z ofert multiplay, co przekłada się na niski wskaźnik churn



- Konsekwentna realizacja strategii multiplay skutkuje stabilnym wzrostem liczby klientów tych usług o 283 tys. r/r
- Liczba RGU posiadanych przez tych klientów rośnie do 5,57 mln
- Rekordowo niski poziom churn – głównie dzięki naszej strategii multiplay

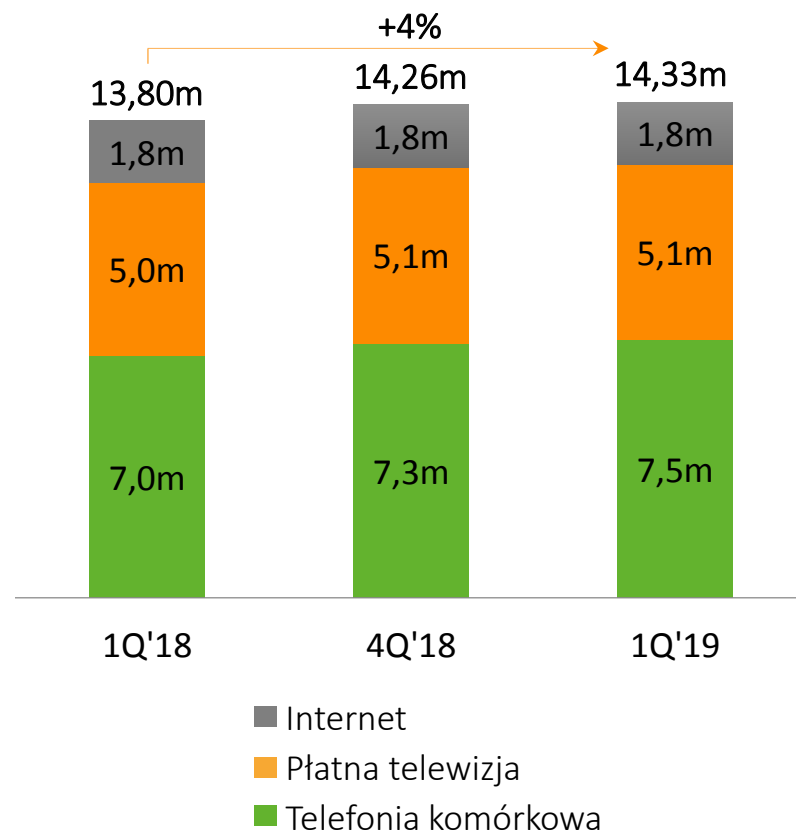


N E T I A

# Sprzedaliśmy ponad pół miliona dodatkowych usług



- Przyrost liczby usług kontraktowych o 535 tys. r/r
- 455 tys. r/r dodatkowych RGU telefonii to efekt korzystnego wpływu strategii multiplay oraz nowych prostych taryf Plusa wprowadzonych w lutym 2018 r., wspartych dobrą sprzedażą w segmencie B2B (m2m)
- RGU płatnej telewizji rośnie o 93 tys. r/r (efekt multiroom i płatnego OTT)
- Stabilna baza usług Internetu

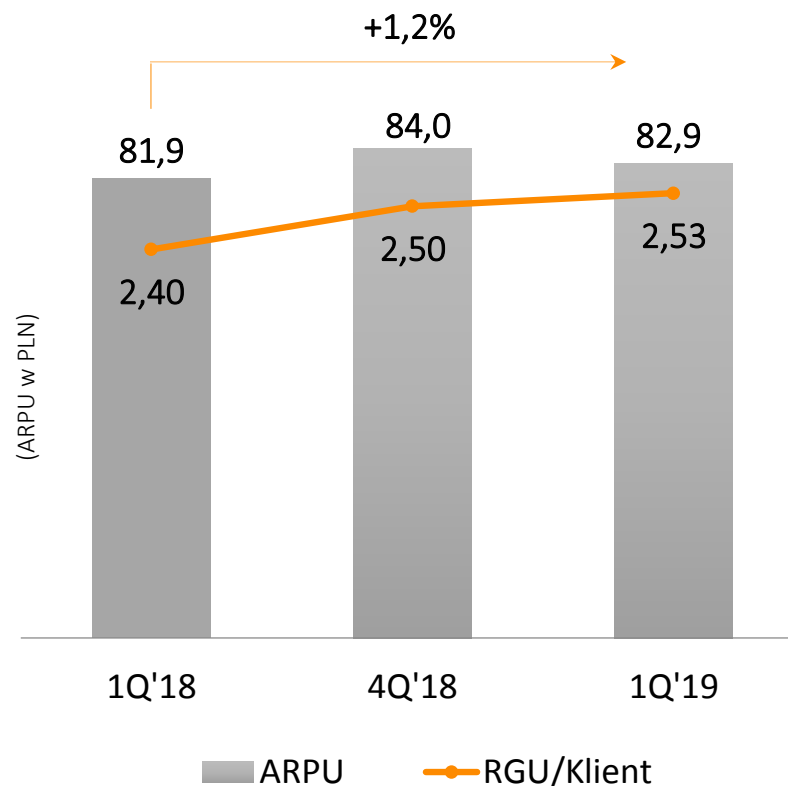


N E T I A

# Wzrost ARPU dzięki konsekwentnej realizacji strategii multiplay



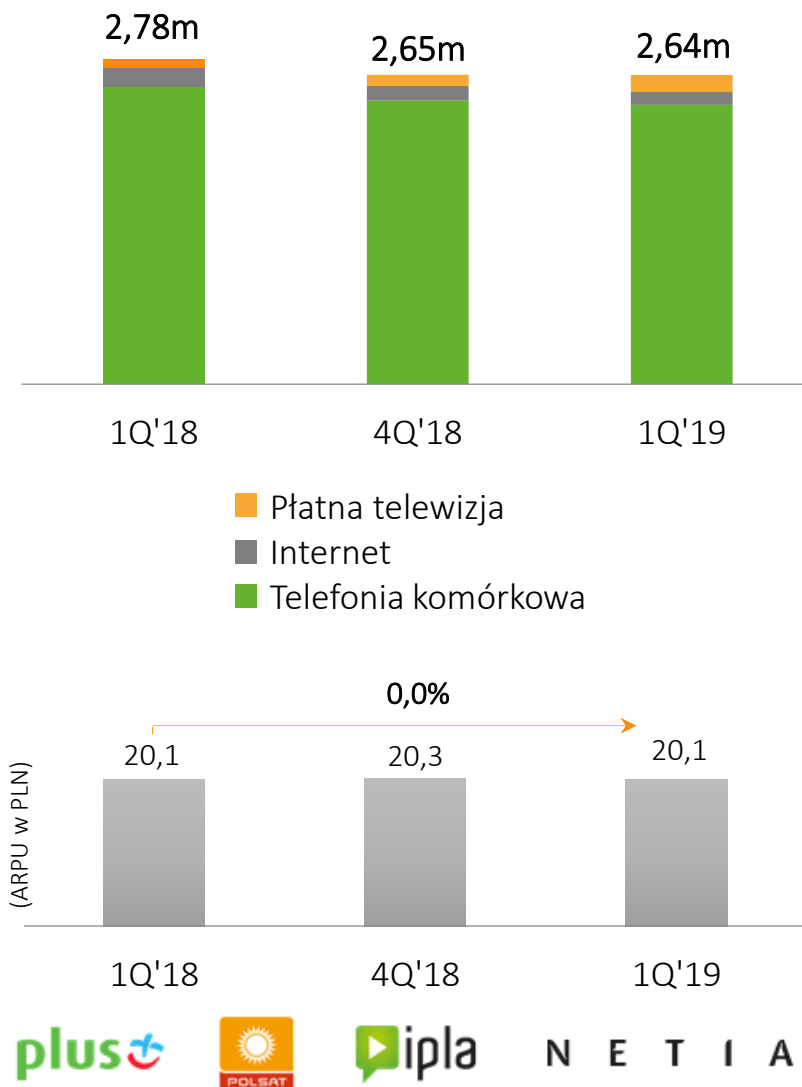
- Wzrost ARPU o 1,2% r/r
- Skuteczna dosprzedaż produktów w ramach strategii multiplay niezmiennie odzwierciedla się we wzroście wskaźnika saturacji RGU na klienta



# Wysokie, stabilne ARPU prepaid



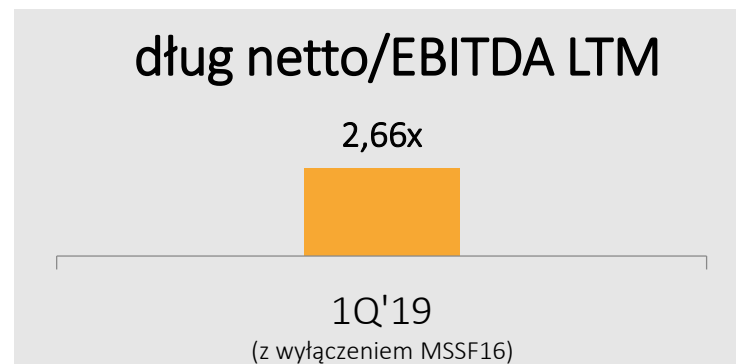
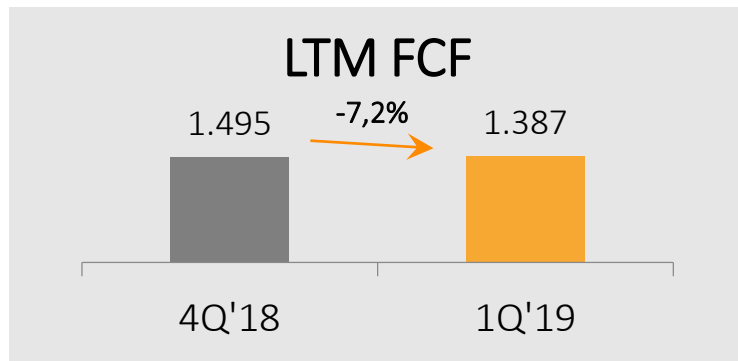
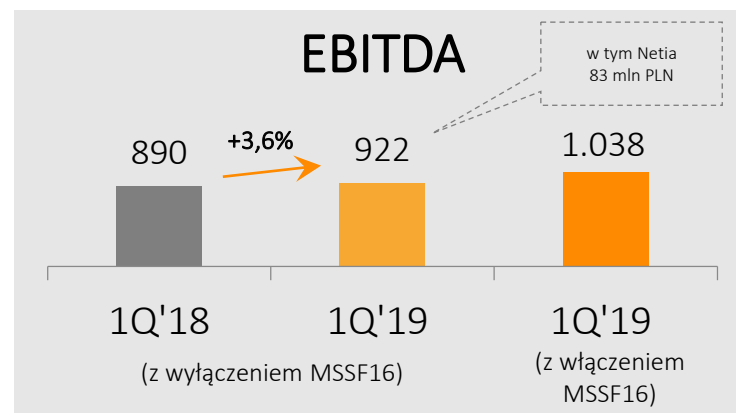
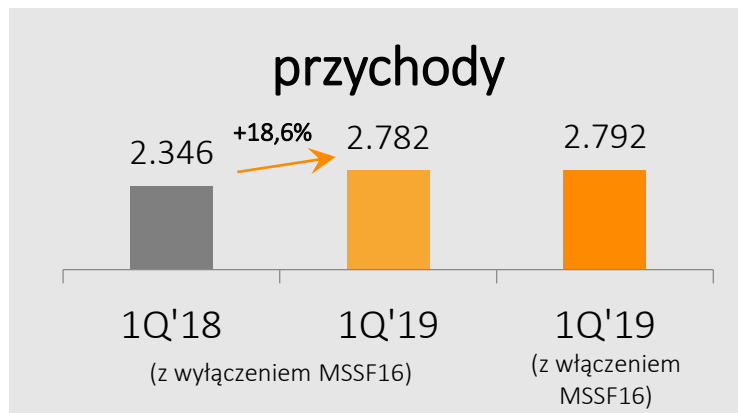
- Stabilna baza usług prepaid przy wysokim i stabilnym poziomie ARPU



## 4. Wyniki finansowe

A horizontal decorative bar with a gradient from orange on the left to green on the right, positioned below the section header.

# Wyniki Grupy w 1Q'19



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r.



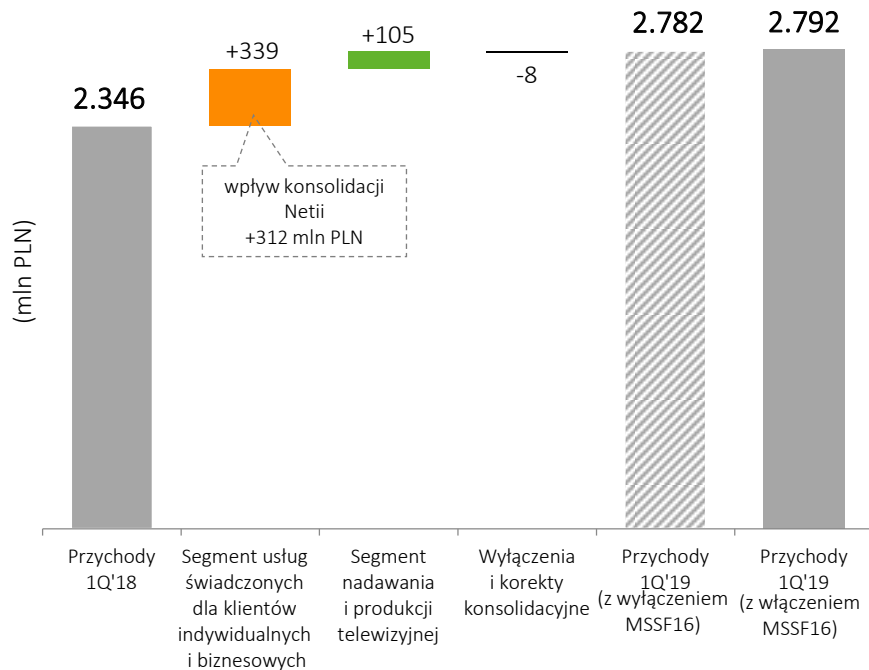
NETIA

# Przychody i EBITDA – czynniki zmian

## Przychody ze sprzedaży

zmiana r/r

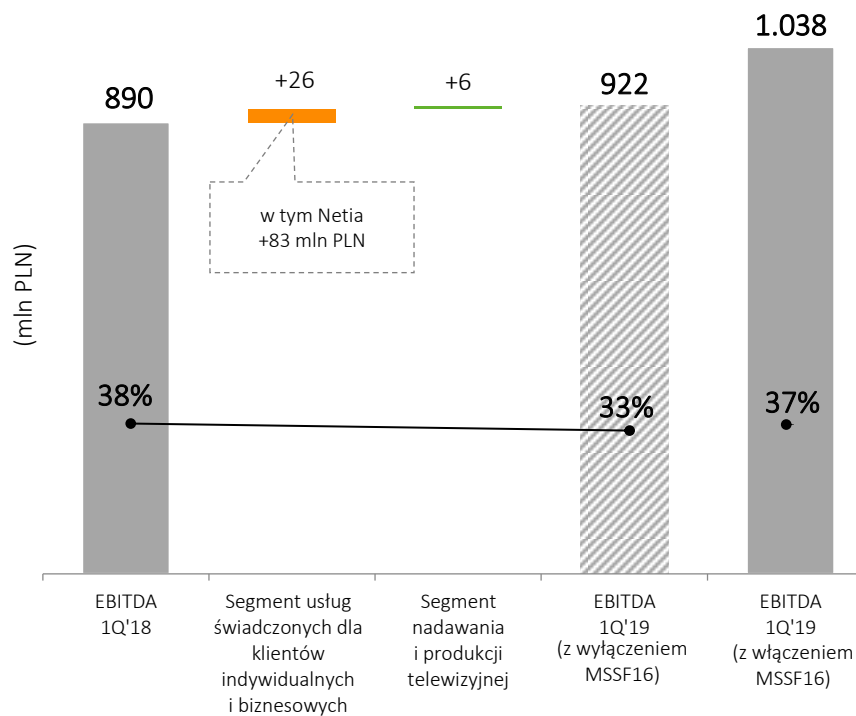
**+19%**  
**+436 mln**



## EBITDA

zmiana r/r

**+4%**  
**+32mln**



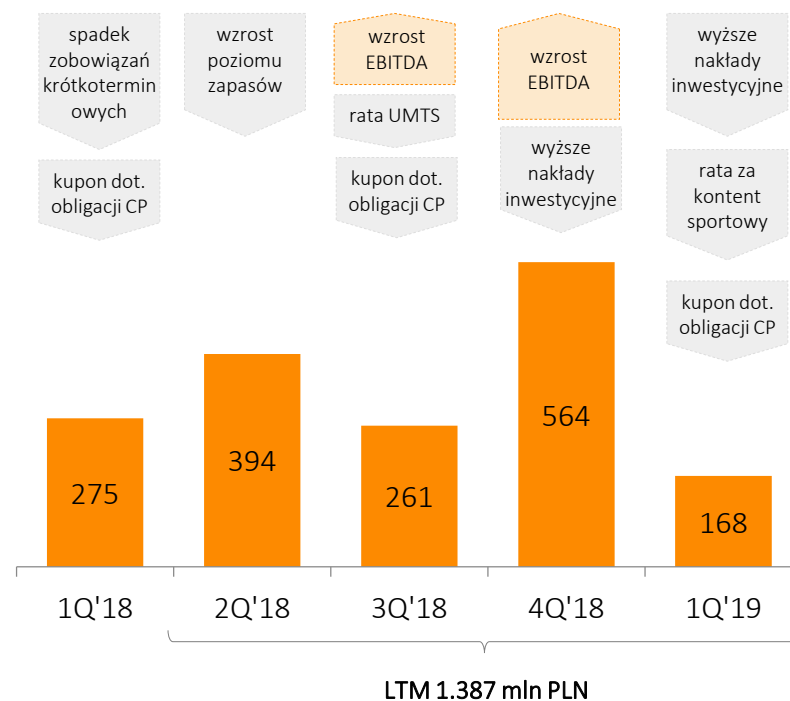
● — ● Marża EBITDA

# FCF pod wpływem rozliczenia inwestycji z końcówki 2018 roku



| mln PLN                                                                        | 1Q'19      |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej                              | 642        |
| Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej                            | -367       |
| Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, leasingu i zapłacone prowizje | -107       |
| <b>FCF po odsetkach</b>                                                        | <b>168</b> |
| Korekty                                                                        | -          |
| <b>Skorygowany FCF po odsetkach</b>                                            | <b>168</b> |

## Skorygowany FCF po odsetkach

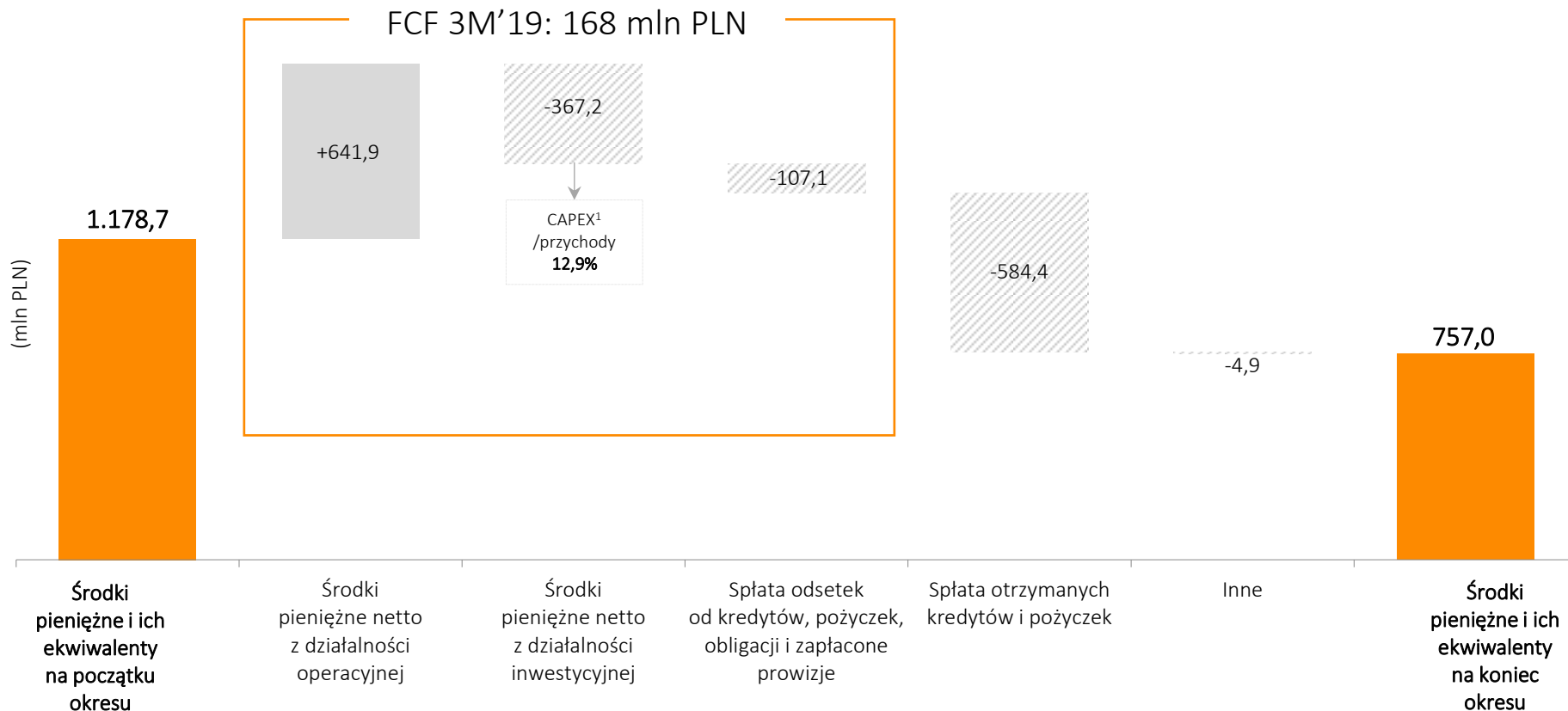


Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r. oraz analizy własne; wariant CF z wyłączeniem MSSF16



N E T I A

# W 1Q'19 spłaciliśmy łącznie 584 mln PLN kredytu



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r. oraz analizy własne; wariant CF z wyłączeniem MSSF16

Nota: (1) Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych



N E T I A

# Zadłużenie Grupy

| mln PLN                                            | Wartość bilansowa<br>na dzień 31.03.2019<br>bez uwzględnienia<br>MSSF16, zgodnie<br>z wymogami<br>Połączonej Umowy<br>Kredytowej | Wartość bilansowa<br>na dzień 31.03.2019<br>z uwzględnieniem<br>MSSF16 |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
|                                                    |                                                                                                                                  |                                                                        |
| Połączony Kredyt Terminowy                         | 9.350                                                                                                                            | 9.350                                                                  |
| Kredyt Rewolwingowy                                | 270                                                                                                                              | 270                                                                    |
| Obligacje serii A                                  | 1.007                                                                                                                            | 1.007                                                                  |
| Leasing i inne                                     | 42                                                                                                                               | 1.500                                                                  |
| <b>Zadłużenie brutto</b>                           | <b>10.669</b>                                                                                                                    | <b>12.127</b>                                                          |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty <sup>1</sup>    | (757)                                                                                                                            | (757)                                                                  |
| <b>Zadłużenie netto</b>                            | <b>9.912</b>                                                                                                                     | <b>11.370</b>                                                          |
| EBITDA LTM                                         | 3.730 <sup>2</sup>                                                                                                               | 3.846                                                                  |
| <b>Całkowite zadłużenie netto /<br/>EBITDA LTM</b> | <b>2,66x</b>                                                                                                                     | <b>2,96x</b>                                                           |
| Średni ważony koszt odsetek <sup>3</sup>           | 3,3%                                                                                                                             |                                                                        |

<sup>1</sup> Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.

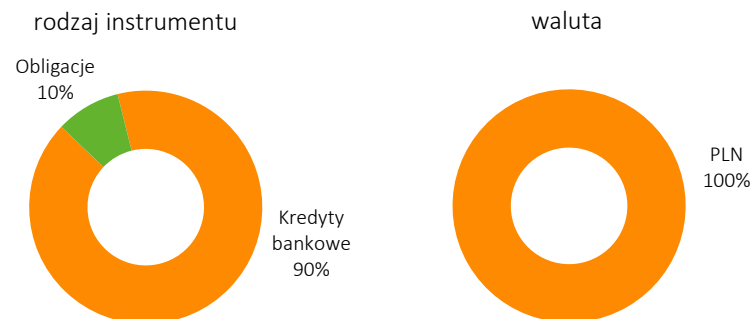
<sup>2</sup> Zgodnie z wymogami Połączonej Umowy Kredytowej, kalkulacja wyłącza efekty wprowadzenia standardu MSSF 16, który obowiązuje od 1 stycznia 2019 r. Wykluczenie dotyczy zarówno kalkulacji EBITDA LTM, jak również kalkulacji wartości długu.

<sup>3</sup> Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Połączonego Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii A, wg stanu na dzień 31 marca 2019 roku przy WIBOR 1M na poziomie 1,64% i WIBOR 6M 1,79%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

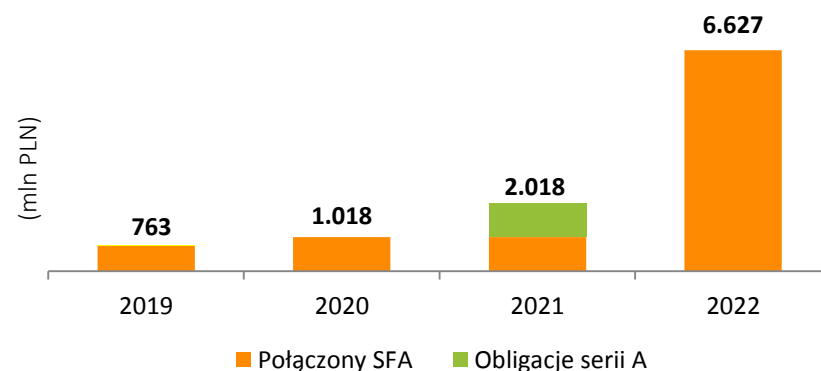
<sup>4</sup> Wartość nominalna zadłużenia na dzień 31 marca 2019 r. (z wyłączeniem Kredytu Rewolwingowego i leasingu).

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r. oraz analizy własne

## Struktura zadłużenia<sup>4</sup>



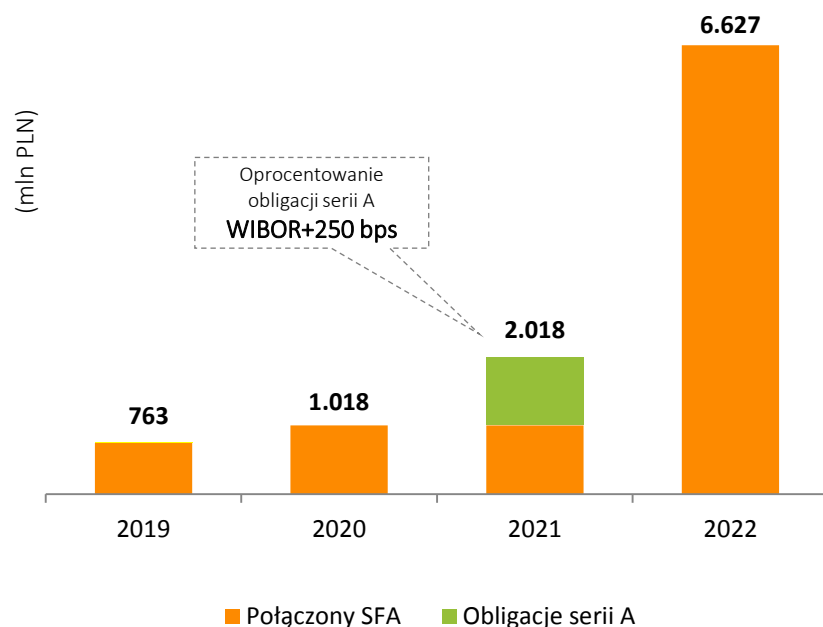
## Zapadalność długu<sup>4</sup>



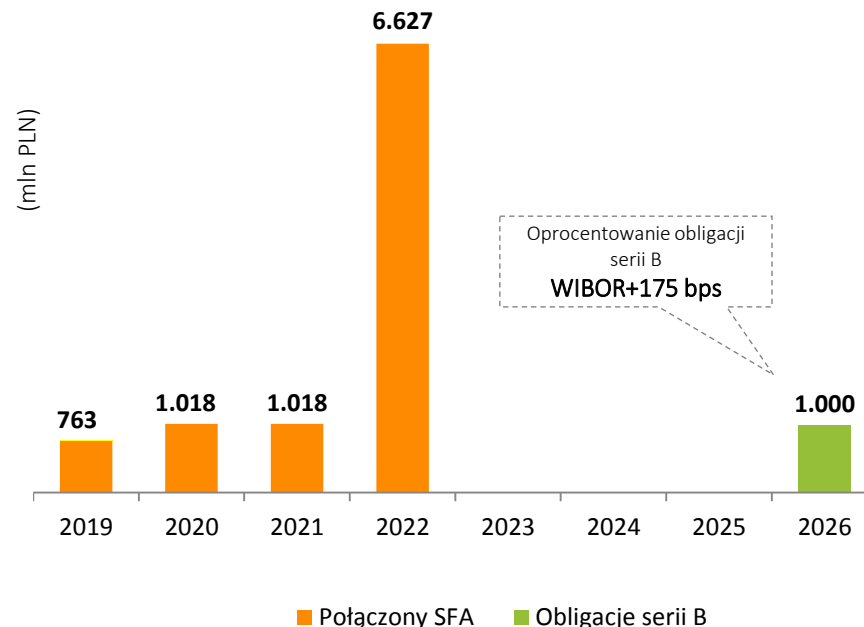
# Refinansowanie zapewniło korzystniejsze warunki i dłuższy okres zapadalności obligacji



Zapadalność długu  
na 31 marca 2019<sup>1</sup>



Zapadalność długu  
po emisji obligacji serii B<sup>1</sup>



52,5 mln PLN oszczędności odsetkowych w okresie 7-letnim

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r. oraz analizy własne

Nota: (1) Wartość nominalna zadłużenia na dzień 31 marca 2019 r. (z wyłączeniem Kredytu Rewolwingowego i leasingu).



N E T I A

## 5. Podsumowanie i Q&A



# Podsumowanie



Świetne wyniki operacyjne: ~300 tys. nowych klientów multiplay / rekordowo niski churn (7,2%) / >500 tys. nowych usług / wzrost ARPU (do 82,9 zł)



Solidne wyniki finansowe znalazły również odzwierciedlenie w korzystnym refinansowaniu obligacji Cyfrowego Polsatu



Konsekwentne wzmacnianie strategii multiplay: Telewizja/Internet/Telefon. Dla każdego. Wszędzie.



N E T I A

## 6. Dodatkowe informacje:

wyniki finansowe z wyłączeniem MSSF16



# Wyniki segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Z wyłączeniem MSSF16



| mln PLN                          | 1Q'19 | zmiana r/r |
|----------------------------------|-------|------------|
| Przychody ze sprzedaży           | 2.389 | 17%        |
| Koszty operacyjne <sup>(1)</sup> | 1.626 | 25%        |
| EBITDA                           | 781   | 3%         |
| Marża EBITDA                     | 32,7% | -4,1pkt%   |

- Wzrost głównych pozycji rachunku wyników spowodowany głównie konsolidacją wyników Grupy Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat zaczęła sprawować kontrolę z dniem 22 maja 2018 r.

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r. oraz analizy własne

Nota: (1) koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji



N E T I A

# Wyniki segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej

Z wyłączeniem MSSF16



| mln PLN                          | 1Q'19 | zmiana r/r |
|----------------------------------|-------|------------|
| Przychody ze sprzedaży           | 455   | 30%        |
| Koszty operacyjne <sup>(1)</sup> | 312   | 45%        |
| EBITDA                           | 141   | 4%         |
| Marża EBITDA                     | 31,0% | -7,6pkt%   |

- Wyniki segmentu pod wpływem włączenia do portfolio oferty hurtowej nowych kanałów telewizyjnych, w tym w szczególności pakietów Eleven Sports Network oraz Polsat Sport Premium

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r. oraz analizy własne

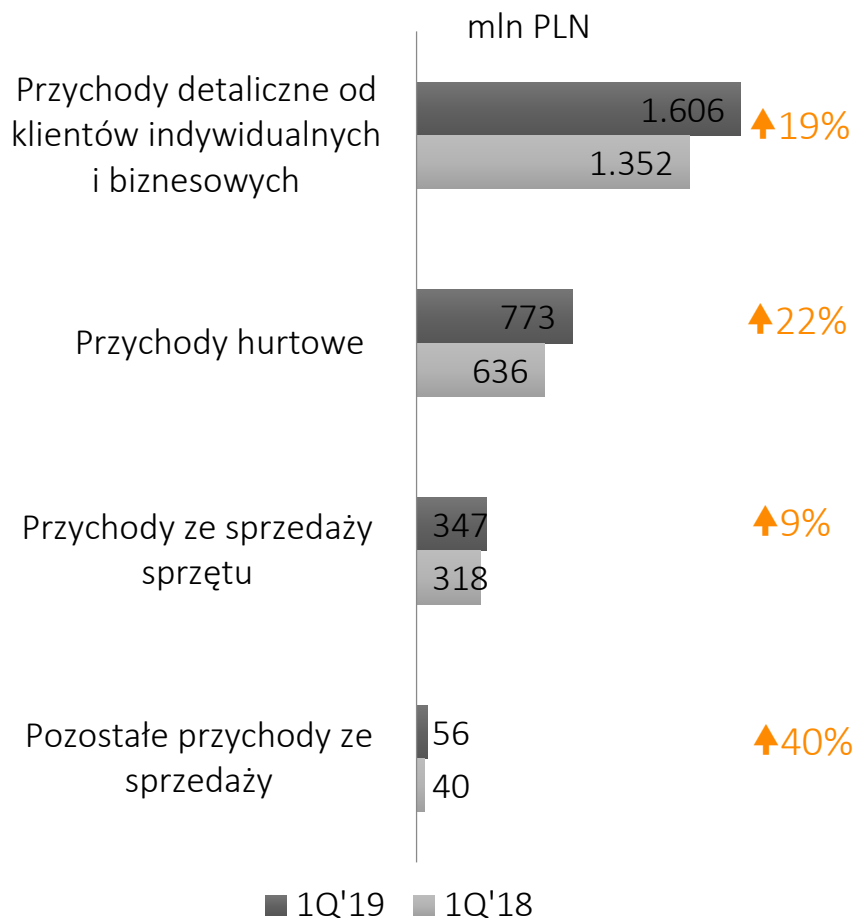
Nota: (1) koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji



N E T I A

# Struktura przychodów ze sprzedaży

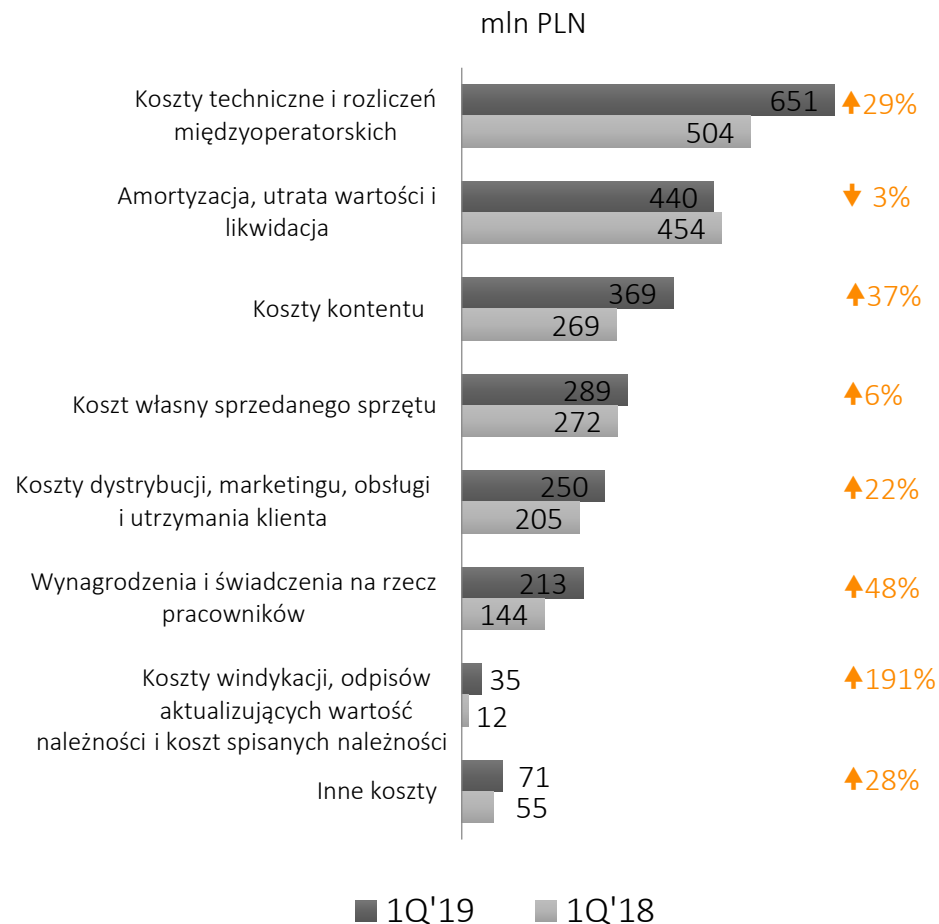
Z wyłączeniem MSSF16



- Wzrost **przychodów detalicznych od klientów indywidualnych i biznesowych** głównie na skutek konsolidowania wyników Grupy Netia od 22 maja 2018 r. Po wykluczeniu tego czynnika przychody detaliczne zmniejszyły się o ok. 1% r/r, gdyż spadek przychodów z usług głosowych został skompensowany wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji oraz wyższymi przychodami z tytułu transmisji danych.
- Wzrost **przychodów hurtowych** przede wszystkim w wyniku konsolidacji wyników Grupy Netia. Wyłączając ten czynnik, przychody hurtowe wzrosły o ok. 15%, a na wzrost tej pozycji miało przede wszystkim wpływ włączenie do portfolio oferty hurtowej nowych kanałów telewizyjnych, w tym w szczególności pakietów Eleven Sports Network oraz Polsat Sport Premium, co skutkowało wzrostem przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych. Ponadto odnotowaliśmy wyższe przychody z tytułu sprzedaży sublicencji programowych oraz wyższe przychody z tytułu odsprzedaży pojemności naszej sieci mobilnej dla klientów MVNO
- Wyższe **przychody ze sprzedaży sprzętu** głównie na skutek większego udziału droższych modeli wśród sprzedanych urządzeń końcowych, co znalazło swoje odzwierciedlenie również w wyższym koszcie własnym sprzedanego sprzętu, przy jednocześnie niższym rok do roku wolumenie sprzedanych urządzeń.

# Struktura kosztów operacyjnych

Z wyłączeniem MSSF16



- Wzrost **kosztów technicznych** głównie z uwagi na skonsolidowanie wyników Grupy Netia. Po wykluczeniu tego czynnika koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o ok. 5%. Wzrost ten wynikał głównie z zawiązania wyższych rezerw dotyczących kosztów energii elektrycznej oraz wyższych kosztów zakańczania połączeń i tranzytu ruchu.
- Wzrost **kosztów kontentu** spowodowany głównie ujęciem wyższych kosztów produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych, m.in. w wyniku ujęcia kosztów nowo nabytych kanałów telewizyjnych, w tym konsolidacji kanałów Eleven Sports Network, oraz uruchomienia kanałów Polsat Sport Premium transmitujących m.in. piłkarskie rozgrywki Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA. Dodatkowym czynnikiem wzrostu kosztów kontentu było konsolidowanie wyników Grupy Netia.
- Wzrost kosztów **dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta** związany głównie z intensyfikacją działań marketingowych dotyczących nowowprowadzanych usług, jak również z konsolidacją wyników Grupy Netia oraz ujęciem kosztów kampanii marketingowych kanałów Eleven Sports Network.
- Wzrost kosztów **wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników** głównie w związku z konsolidowaniem wyników Grupy Netia, spółki Coltex oraz Eleven Sports Network, jak również w efekcie przeprowadzenia konwersji formy zatrudnienia części pracowników tymczasowych na etaty stałe. Dodatkowo wyższe były koszty szkoleń naszych pracowników.

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2019 r. oraz analizy własne



N E T I A

# Definicje



|                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>RGU (Revenue Generating Unit)</b>                | Pojedyncza, aktywna usługa płatnej telewizji, dostępu do Internetu lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Klient</b>                                       | Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w <b>modelu kontraktowym</b> .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>ARPU kontrakt</b>                                | Średni miesięczny przychód od <b>Klienta</b> wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>ARPU pre-paid</b>                                | Średni miesięczny przychód od <b>RGU pre-paid</b> wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Churn</b>                                        | <p>Rozwiązanie umowy z <b>Klientem</b> w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, Klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym.</p> <p>Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12 miesięcznym okresie.</p>     |
| <b>Definicja użyciowa (90-dni dla RGU pre-paid)</b> | Liczba raportowanych RGU usług przedpłaconych w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero 2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów. |



# Kontakt

## Relacje Inwestorskie

Konstruktorska 4  
02-673 Warszawa

Tel.: +48 (22) 426 85 62 / +48 (22) 356 65 20/ +48 (22) 337 93 14  
Email: [ir@cyfrowypolsat.pl](mailto:ir@cyfrowypolsat.pl)

[www.grupapolsat.pl](http://www.grupapolsat.pl)



N E T I A