

Komunikat prasowy 08.06.2005 r.

Polkomtel S.A. w I kwartale 2005 r.: najwyższy udział w rynku klientów kontraktowych; najwyższe średnie ARPU; wzrost efektywności działania; znaczący spadek zadłużenia

Pierwszy kwartał 2005 roku przyniósł umocnienie pozycji Polkomtel S.A. na rynku telefonii komórkowej. W warunkach ostrej konkurencji rynkowej operator nadal utrzymuje pozycję lidera na rynku klientów kontraktowych. Szacuje się, że Polkomtel osiągnął w I kwartale br. zarówno najwyższy udział ilościowy w tym segmencie rynku (ponad 35%), jak i najwyższe średnie przychody na klienta kontraktowego, które wyniosły 111,6 zł. Szacuje się również, że w minionym kwartale Polkomtel S.A. miał najwyższe średnie ARPU na klienta, które wyniosło 63,7 zł. Potwierdza to opinię, że Plus GSM wyróżnia się na rynku bazą klientów najbardziej wymagających i aktywnych, coraz bardziej świadomych możliwości oferowanych przez sieć.

„Z optymizmem przyjmujemy wyniki pierwszego kwartału – powiedział Jarosław Pachowski, Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny Polkomtel S.A. – Niewątpliwie mamy za sobą dobry początek roku. Niezmiennie cieszy nas fakt, że od wielu miesięcy udaje się nam utrzymać największy udział w rynku klientów kontraktowych, co w znaczący sposób podnosi wartość spółki i świadczy o tym, że nasza oferta produktowo-usługowa odbierana jest przez użytkowników jako atrakcyjna i w sposób optymalny zaspokaja ich oczekiwania. Firma z powodzeniem realizuje przyjętą strategię rozwoju – w I kwartale znacząco poprawiły się wskaźniki finansowe, wzrósł zysk spółki oraz jej wartość.”

Pierwszy kwartał br. Polkomtel S.A. z pewnością może zaliczyć do udanych. W ciągu trzech pierwszych miesięcy br. **zysk netto** Polkomtel S.A. sięgnął kwoty blisko 260 mln zł i był wyższy o ponad 42% niż rok temu.

Operator wdrożył intensywne programy pozyskiwania klientów. Pod koniec marca **liczba użytkowników** sieci przekroczyła 7 mln 360 tys., czyli była o 28% większa niż w analogicznym okresie roku ubiegłego (I kwartał 2004 – ponad 5 mln 739 tys.). Klientów kontraktowych było blisko 3 mln 486 tys., a klientów usługi przedpłaconej ok. 3 mln 875 tys. Oznacza to wzrost odpowiednio o 32,5% i 24,6% w porównaniu z pierwszym kwartałem 2004 r. Klientów netto przybyło 334 tys., co oznacza wzrost o blisko 33%. W ślad za tym rosły przychody – o blisko 137 mln zł – osiągając kwotę ponad 1 459 mln zł.

Istotne jest stałe wzbogacanie przez spółkę oferty tzw. **usług pozagłosowych**. Między innymi przychody z usług dodanych wzrosły o 18%. Klienci doceniają propozycje Polkomtel S.A. i coraz chętniej z nich korzystają. To dynamika, która dobrze rokuje na wyniki w pozostałych kwartałach br.

Polkomtel S.A. pracuje efektywniej, czego wyrazem jest zdecydowana **poprawa wskaźnika kosztu pozyskania** nowych abonentów. Odnotowano jego istotne spadki – w kategorii klientów kontraktowych o ponad 44%, a w grupie klientów pre-paid o ponad 78%. Ta korzystna tendencja świadczy o tym, że Polkomtel S.A. usprawnił i zdynamizował wszystkie fazy procesu sprzedaży i obsługi klientów.

Spółka z sukcesem redukowała koszty ogólne. Między innymi znacznemu obniżeniu uległy wydatki na ubezpieczenia i administrację oraz koszty z tytułu długu i windykacji należności.

Polkomtel S.A. staje się coraz bardziej wartościowym uczestnikiem polskiego rynku telefonii komórkowej. Istotny przy ocenie Spółki wskaźnik **EBITDA** wzrósł o ponad 21%, do poziomu 565 mln zł (przed rokiem wyniósł on 464,5 mln zł).

Wolniej od przyrostu klientów wzrastały **koszty sprzedaży i koszty operacyjne**. Zamknęły się one kwotą ponad 1 mld 135 mln zł, czyli zwiększyły się tylko o nieco ponad 7%. Oznacza to, że dynamika wzrostu kosztów była znacząco niższa od wskaźników charakteryzujących rozwój Spółki.

Znacząco spadło też **zadłużenie bankowe** Polkomtel S.A. Po trzech pierwszych miesiącach br. zmniejszyło się o 70% i na koniec marca 2005 r. zostało zredukowane do kwoty 310 mln zł, podczas gdy po I kwartale ubiegłego roku wyniosło 1 018 mln zł. Obniżeniu uległ także **wskaźnik dług/EBITDA**, który spadł do poziomu 0,14 (w analogicznym okresie roku ubiegłego wynosił 0,55).

W pierwszym kwartale 2005 r. Polkomtel S.A. **zainwestował** 121,3 mln zł, tj. 23,4 mln zł mniej niż w I kwartale 2004 r. (144,6 mln zł). Od początku działalności w 1996 r. Spółka wydała na inwestycje 7,4 mld zł (kwota ta nie obejmuje opłat koncesyjnych).

Prognozy na rok 2005 przewidują dalszy wzrost przychodów, poprawę wskaźnika EBITDA¹ oraz wyniku finansowego netto. Polkomtel S.A. wzbogaci ofertę produktowo-usługową dla różnych segmentów rynku, kładąc szczególny nacisk na bezprzewodową transmisję danych. Przewiduje się, że liczba klientów wzrośnie do 9 mln.

Największymi akcjonariuszami Polkomtel S.A. są: KGHM Polska Miedź S.A., PKN Orlen S.A., TDC Mobile International A/S i Vodafone Americas Inc. – po 19,61% akcji, PSE S.A. – 16,05%, Węglokoks S.A. – 4%.

Bliższe informacje:

Elżbieta Sadowska

rzecznik prasowy Plus GSM

Tel. 22 - 426 1904, 601 13 32 34

e-mail: elzbieta.sadowska@polkomtel.com.pl

Tomasz Wardak

Dyrektor Biura Finansowego

Tel. 22 - 426 1939

e-mail: ex.wyniki.finansowe@polkomtel.com.pl

¹ EBITDA – wyliczenie Polkomtel S.A.

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA W I KWARTALE 2005 ROKU

ROZWÓJ SIECI

W I kwartale 2005 r. sieć Plus GSM objęła swoim zasięgiem ponad 97,35% terytorium Polski, a jej usługi były dostępne na obszarze zamieszkanym przez ponad 99,07% mieszkańców kraju.

Na koniec I kwartału 2005 r. uruchomionych było 5091 lokalizacji RF, w tym 4757 lokalizacji BTS i 334 repeatery. Łącznie we wszystkich strefach w ciągu I kwartału 2005 roku uruchomiono 146 lokalizacji RF, w tym 110 lokalizacji BTS i 36 repeaterów.

- **Roaming** Na koniec I kwartału 2005 r. telefonu Plus GSM można było używać w 159 krajach na pięciu kontynentach, w sieciach 293 operatorów.
- **Roaming GPRS** Na koniec I kwartału 2005 r. roaming GPRS był dostępny w 75 krajach, w sieciach 130 operatorów. Usługa umożliwia dostęp do Internetu, korzystanie z WAP, transmisji danych, wysyłanie i odbieranie wiadomości multimedialnych MMS.
- **Roaming 3G** Na koniec I kwartału 2005 r. Plus GSM posiadał roaming trzeciej generacji z 6 sieciami w 6 krajach (Mobilkom Austria, Proximus Belgia, SFR Francja, Vodafone Niemcy, Vodafone Portugalia oraz Vodafone Włochy). Roaming 3G, oprócz usług dotychczas dostępnych, umożliwia korzystanie z połączeń videotelefonicznych oraz szybszej pakietowej transmisji danych GPRS.

NOWE PRODUKTY I USŁUGI

Produkty i usługi wprowadzone do oferty w I kwartale 2005 r.

1. Oferta dla klientów indywidualnych

• **Plany taryfowe**

Plany taryfowe **Nowy Plus** to najatrakcyjniejsze rozwiązanie dostępne na rynku. Umożliwia ono:

- korzystanie z czterech taryf (abonament już od 25 zł), z których każda oferuje pakiet od 25 do 125 wliczonych minut wymiennych na SMS-y, jednakową stawkę za SMS w wysokości 18 gr brutto oraz za wszystkie połączenia w wysokości 72 gr/min brutto;
- każdy nowy abonent – a dotychczasowi za niewielką opłatą – może rozmawiać za darmo zarówno w wieczory (od godz. 18.00), jak również podczas weekendów;
- dla szczególnie aktywnych użytkowników przeznaczony jest plan Nowy Plus 165, w którym cena SMS-a została obniżona do 16 gr brutto, a minuty połączenia do 64 gr brutto;
- dodatkowe możliwości ograniczania kosztów połączeń stwarzają atrakcyjne pakiety usług dodatkowych;
- z oferty Nowy Plus mogą skorzystać zarówno nowi, jak i dotychczasowi abonenci sieci Plus GSM; promocja bezpłatne „Darmowe wieczory i weekendy” przez okres 6 i 12 miesięcy dotyczy tylko nowych klientów.

• Usługi informacyjne i rozrywkowe:

- usługa umożliwiająca przygotowanie tapety na telefon z wykorzystaniem zdjęcia zapisanego w komputerze abonenta;
- strony rozrywkowo-informacyjne poświęcone dniu św. Walentego; Wielkanocy, wiośnie;
- konkursy: dla graczy Java połączone z promocją gier; „Polskie przysłowia”; konkurs literacki na opowiadanie związane tematycznie z grą XyberMech, przeprowadzony we współpracy z magazynem „Nowa Fantastyka”.

• Simplus

- modyfikacja taryfy **Team7** – 18 marca 2005 r. zmianie uległa opłata za SMS-y wysyłane do 7 swojaków w taryfie Team7; nowa cena SMS-a to 1 gr/SMS brutto;
- uatrakcyjnienie oferty dla użytkowników taryfy MONO – użytkownicy zostali przeniesieni na korzystniejsze warunki w taryfie Team4 lub Team7.

• Sami Swoi

- **nowe plany taryfowe** odznaczające się najniższą stawką za minutę połączenia na numery stacjonarne i wewnątrz sieci – 24 gr brutto oraz najniższą stawką do pozostałych sieci – 72 gr brutto; cena za SMS to 24 gr brutto;
- **Biuro Obsługi Klienta** – uruchomienie informacji dla użytkowników Sami Swoi pod numerem 8877 z telefonu Sami Swoi; użytkownik ma możliwość odsłuchania informacji nagranych oraz w celu uzyskania dodatkowych informacji może połączyć się z konsultantem;
- **konkurs dla nowych użytkowników** – użytkownicy, którzy w okresie trwania promocji włączyli się do sieci i przesłali SMS-a, brali udział w konkursie, w którym do wygrania były 2 samochody Chrysler PT Cruiser;
- **sieć sprzedaży** – wdrożenie innowacyjnych i nowoczesnych metod sprzedaży pełnej oferty produktowej Sami Swoi (zestawy startowe, zestawy z telefonem oraz karty zdrapki); rozszerzenie sieci sprzedaży i poprawa jej wizualizacji – dystrybucja Samych Swoich między innymi poprzez sklepy sieci Fotojoker; Saloniki Prasowe Kolporter, kioski Inmedio/Relay; większość komisów GSM; sklepy sieci Żabka; sklepy sieci EURO RTV AGD, sklepy Media Markt oraz Saturn.

• Zasilenia pre-paid

- **Rozszerzenie dystrybucji telekart Simplus:** sieć terminali POS Polski Tytuł, POS Sprint
- **Rozszerzenie dystrybucji telekart Sami Swoi:** sieć terminali POS Kolporter, sieć terminali POS Lew, sieć terminali POS Billbird, POS PolCard, POS Sprint

2. Oferta dla klientów biznesowych

• Plany taryfowe

maxProfit! to rozwiązanie dla nowych i obecnych klientów sieci Plus GSM.

Podstawą oferty jest plan taryfowy MaxProfit! składający się z 4 taryf zróżnicowanych pod względem wielkości pakietu kwotowego i stawek za połączenia. Funkcjonalność pakietów kwotowych, czyli określonej minimalnej kwoty do wykorzystania na różnego rodzaju usługi, jest rozwiązaniem bardzo korzystnym dla klienta. Pozwala na swobodę korzystania z usług i zapewnia optymalne wykorzystanie kosztów miesięcznych. Po wykorzystaniu pakietu kwotowego opłaty za usługi naliczane są dalej po tych samych, obowiązujących w danych taryfach, stawkach.

- bardzo **niskie ceny** za połączenia – najdroższa stawka w najniższej taryfie to 0,60 zł netto;
- najkorzystniejsza konstrukcja taryf – pakiet kwotowy, którego **niewykorzystane wartości przechodzą** na 6 kolejnych miesiący;
- zestaw usług dodatkowych, w zależności od potrzeb użytkownika, obniżający znacznie ceny połączeń – **już od 0,10 zł netto za minutę w każdej taryfie**;
- **bezpłatne jednosekundowe** naliczanie opłat od początku połączenia.

3. Promocje

Simplus

- **10 – 15** – przedłużenie do 30 kwietnia 2005 r.; w ramach promocji użytkownicy Simplus otrzymują następujące bonusy:
 - 10 zł do zasilenia pomiędzy 31. a 60. dniem od aktywacji
 - 15 zł do zasilenia pomiędzy 61. a 90. dniem od aktywacji
- użytkownicy Simplus otrzymują następujące bonusy:
 - po 90 dniach – pakiet 30 darmowych SMS-ów
 - po 121 dniach – pakiet 10 darmowych minut
 - po 151 dniach – pakiet 30 darmowych SMS
 - po 181 dniach – 5 zł gratis do każdego zasilenia przez 30 dni
- **Dołącz do Team7** – przedłużenie do 31 marca 2005 r.; w ramach promocji użytkownicy Simplus posiadający inną taryfę niż Team7 mogą ją włączyć, nie ponosząc żadnych opłat;
- **Telekarty o nominale 10 zł** z VAT została – przedłużenie do 31 marca 2005 r.;
- ofertę Simplus wzbogacono o następujące modele telefonów: Siemens C65, Philips 350, Philips 355, Motorola C651.

Post-paid

- **Strefa Plus X** – promocja usługi dedykowana klientom indywidualnym oraz biznesowym, wprowadzająca atrakcyjne stawki aktywacji usługi oraz połączeń wykonywanych w obrębie wybranej strefy;
- **Infolinie IV** – promocja skierowana do klientów indywidualnych pozwala na wykonywanie połączeń bezpłatnych lub ulgowych (0,20 zł/min netto) na numery zaczynające się od *80, 800 i *81, 801, które zostały udostępnione naszym klientom przez instytucje i firmy zainteresowane taką formą kontaktu;
- **Infocentrum i Numer Ulgowy IV** – promocja skierowana do firm i instytucji, które chcą udostępnić dla naszych klientów numery bezpłatne i ulgowe, wykupując w tym celu usługę Infocentrum lub Numer Ulgowy.

mixPlus

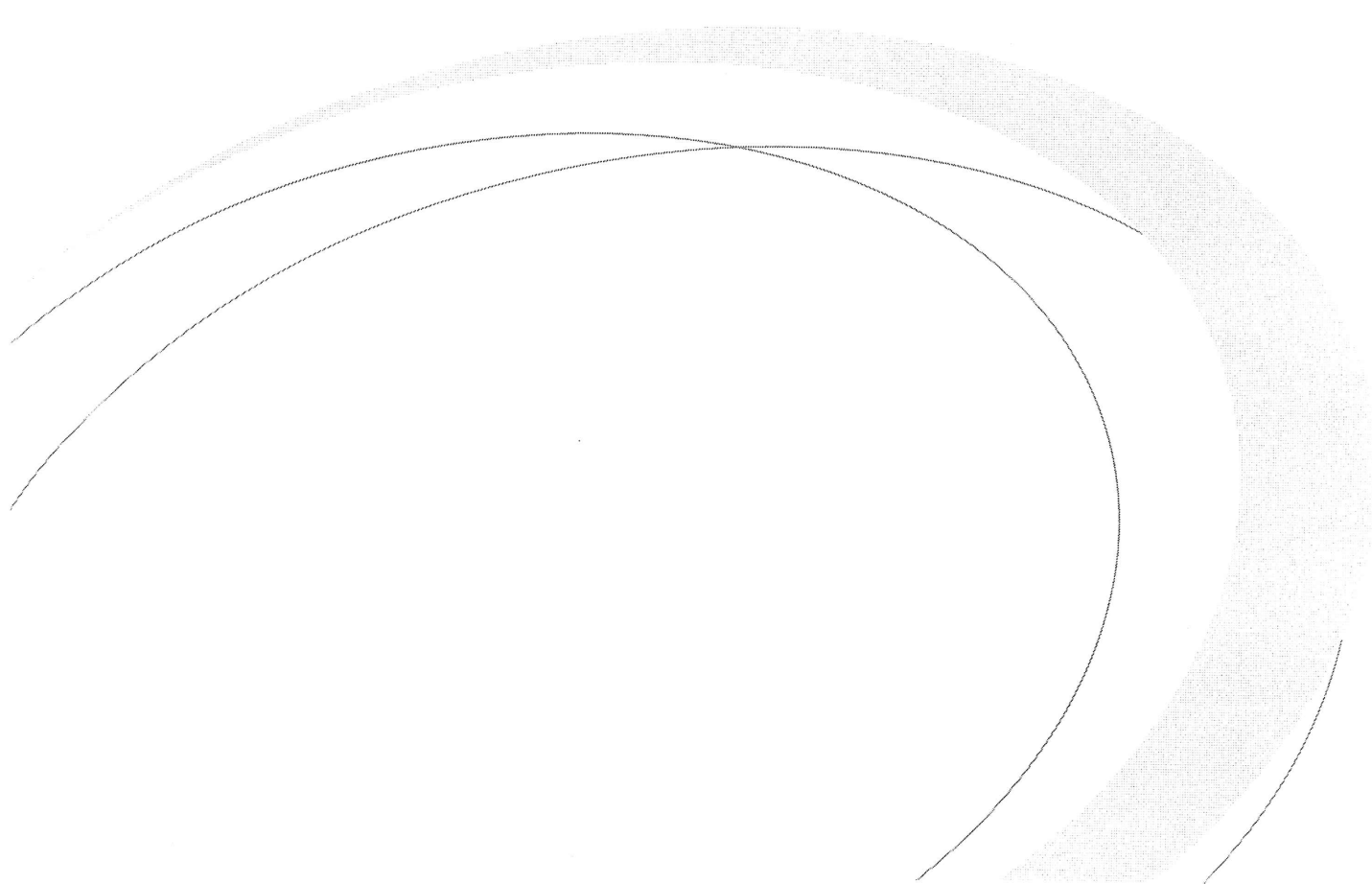
- kolejne odsłony promocji rozszerzyły ofertę „telefon na kartę” o następujące modele: Nokia 2600, Motorola C651, Sony Ericsson T290i, Nokia 3410 i Sendo M550.

OBSŁUGA KLIENTA

- Polkomtel S.A. po raz kolejny obsługiwał 13. Finał WOŚP. 9 stycznia 2005 r. w ramach wolontariatu konsultantom Działu Obsługi Klienta została w całości powierzona obsługa telefoniczna infolinii.
- Klienci Polkomtel S.A. mogą zablokować skradzione telefony poprzez zgłoszenie unikalnego numeru IMEI, przypisanego do konkretnego aparatu. Począwszy od 1 stycznia 2005 r. rozpoczęła się wymiana informacji o skradzionych aparatach pomiędzy operatorami w celu uniemożliwienia dalszego używania zablokowanego aparatu w innych sieciach.
- Od początku roku znacznie wzrosło użycie elektronicznych kanałów kontaktu klientów z konsultantami (e-mail, czat i e-BOK). Wielu klientów chętnie wykorzystuje również proste i wygodne w użyciu kanały samoobsługowe (WWW, SMS, IVR).
- Przygotowane zostały atrakcyjne oferty utrzymaniowe dla klientów indywidualnych: Darmowe Wieczory i Weekendy, Abonament z Tanimi Minutami, Rabat na Abonament.
- Do oferty programu lojalnościowego 5 Plus zostały wprowadzone nagrody złożone – w postaci pakietu: nagrody rzeczowej i odpowiednio do niej dobranej usługi – za mniejszą wartość punktową w pakiecie niż osobno. W programie uruchomiono e-biuletyn, przesyłany raz w miesiącu do wszystkich uczestników programu posiadających adresy e-mail. Biuletyn zawiera informacje o nowościach w programie – wydarzeniach, nowych nagrodach, promocjach i usługach.

ZATRUDNIENIE

31 marca 2005 r. Polkomtel S.A. zatrudnił 3514 pracowników (w tym 325 pracowników konwertowanych). Średnia wieku osób zatrudnionych w Spółce wynosi 31,1 lat.



Wyniki za I kwartał 2004 i 2005

Statystyki

	I kwartał 2004	I kwartał 2005	Zmiana (%)	
Pozyskani użytkownicy (brutto) ('000)	518.4	709.6	36.9	
Pozyskani użytkownicy (netto) ('000)	251.6	334.0	32.8	
Churn średnioroczny – wskaźnik rezygnacji (%)	19.0	21.0	2.0	pkt. %
ARPU (PLN)	74.9	63.7	(15.0)	
ARPU klienci abonamentowi (PLN)	132.4	111.6	(15.7)	
ARPU klienci SIMPLS (PLN)	53.7	44.8	(16.6)	
SAC klienci abonamentowi (PLN)	666.6	373.0	(44.0)	
SAC klienci SIMPLUS (PLN)	68.5	15.0	(78.1)	
Liczba klientów ('000)	5 739.7	7 360.4	28.2	
Liczba klientów abonamentowych ('000)	2 630.2	3 485.8	32.5	
Liczba klientów SIMPLUS ('000)	3 109.5	3 874.6	24.6	

Wyniki finansowe

Polskie standardy księgowości

PLN mln	I kwartał 2004	I kwartał 2005	Zmiana (%)	
Przychody	1 322.5	1 459.3	10.3	
Koszty sprzedaży i koszty pozostałe	1 060.4	1 135.5	7.1	
EBITDA	464.5	565.0	21.6	
EBITDA – marża (%)	35.1	38.7	3.6	pkt. %
Zysk przed obciążeniami finansowymi	261.3	335.3	28.3	
Zysk przed opodatkowaniem	238.4	311.7	30.7	
Zysk netto	182.4	259.6	42.3	

Wyniki finansowe – US GAAP

PLN mln	2004	2005	Zmiana (%)	
Przychody	1 322.5	1 459.3	10.3	
Koszty sprzedaży	601.4	635.8	5.7	
EBITDA	464.5	565.0	21.6	
EBITDA – marża (%)	35.1	38.7	3.6	pkt. %
Zysk operacyjny	259.6	335.0	29.0	
Zysk netto	180.4	259.8	44.0	