

PLAY – wyjątkowy sukces w europejskim sektorze telefonii komórkowej

PLAY¹ jest operatorem najszybciej rosnącej sieci telefonii komórkowej w Polsce oraz drugim operatorem pod względem raportowanej liczby klientów (14,3 mln klientów² na 31 marca 2017 r.). PLAY zwiększył swój udział rynkowy w liczbie klientów w Polsce z poziomu około 4,6% na koniec 2008 r. do około 27,6%² na 31 marca 2017 r. PLAY oferuje szeroki zakres usług telekomunikacyjnych opartych na technologii komórkowej, w tym: usługi głosowe, usługi transmisji danych, wiadomości tekstowe, usługi wideo (PLAY NOW), a także usługi dodane oraz sprzedaż telefonów komórkowych i innych urządzeń klientom indywidualnym oraz biznesowym w Polsce.

Kluczowe dane

14,3 mln
klientów²

ponad
850
placówek

27,6%
udziału
w rynku²

2,0 mld
PLN
skorygowanej
EBITDA⁵

PLAY to jeden z najszybciej rozwijających się operatorów telefonii komórkowej w Polsce i Europie

PLAY osiągnął wyjątkowy sukces komercyjny na polskim rynku, w imponującym tempie zwiększając swoją bazę klientów. W okresie od końca 2007 r. do 31 marca 2017 r. baza klientów PLAY wzrosła w tempie 37%³ mierzonym skumulowanym rocznym wskaźnikiem wzrostu (CAGR), osiągając ponad 14,3 milionów kart SIM według stanu na 31 marca 2017 r. PLAY odniósł jeden z największych sukcesów wśród operatorów, którzy w ostatnich latach rozpoczęli działalność na rynku telekomunikacyjnym w Europie – może pochwalić się osiągnięciem 27,6% udziału w rynku klientów² na koniec marca 2017 r. Marka „PLAY” według dziennika Rzeczpospolita ma czwartą pozycję na liście najcenniejszych polskich marek, a według badania SMARTSCOPE ma ona najwyższy poziom rozpoznawalności przez klientów („brand image index”) wśród operatorów sieci komórkowych w Polsce na 31 marca 2017 r. PLAY zapewnia klientom wyjątkowo wysoką jakość obsługi, potwierdzoną jednym z najwyższych na świecie poziomem indeksu rekomendacji klientów (Net Promoter Score)⁴ wśród operatorów telekomunikacyjnych.

Imponujący, stały wzrost przychodów operacyjnych i rentowności, w połączeniu z efektywnym zarządzaniem nakładami inwestycyjnymi, pozwalające osiągać atrakcyjny poziom konwersji przepływów pieniężnych

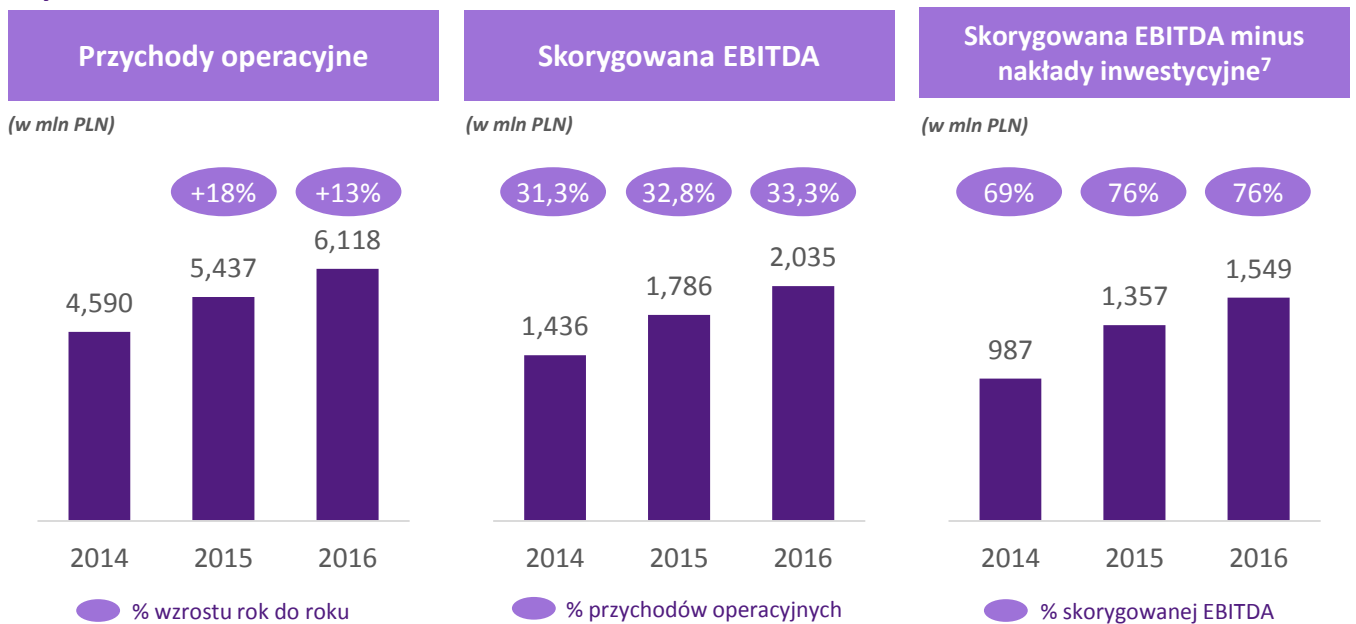
Rosnąca baza klientów oraz atrakcyjna oferta, wraz z silną orientacją na rentowność, przyniosły PLAY imponujące efekty – wzrost przychodów operacyjnych oraz skorygowanej EBITDA⁵ w latach 2014 - 2016 wyniósł odpowiednio 33% i 42%. Atrakcyjny poziom marży skorygowanej EBITDA w wysokości 33,3% w 2016 r., w połączeniu z efektywnym zarządzaniem nakładami inwestycyjnymi, pozwoliły uzyskać wskaźnik konwersji gotówki (definiowany jako skorygowana EBITDA pomniejszona o nakłady inwestycyjne⁶ podzielona przez skorygowaną EBITDA) na poziomie 76% za 2016 r.



W celu zapoznania się z definicjami terminów użytych w tym dokumencie należy odwołać się do Podsumowania Prospektu Emisyjnego oraz angielskiej wersji Prospektu Emisyjnego Play Communications S.A.

1. PLAY COMMUNICATIONS S.A. („Spółka”) jest właścicielem 100% udziałów w P4 Sp. z o.o. („PLAY”).
2. Według liczby kart SIM.
3. CAGR liczony z uwzględnieniem klientów wirtualnych operatorów sieci komórkowych działających w oparciu o infrastrukturę sieci Play.
4. Według Analysis Mason.
5. Wskaźnik finansowy niewystępujący w MSSF.
6. łączne przepływy z tytułu nakładów inwestycyjnych z wyłączeniem płatności związanych z nabyciem rezerwacji częstotliwości.

Wybrane dane finansowe



W perspektywie średnioterminowej, Zarząd PLAY oczekuje dalszego jednocyfrowego rocznego wzrostu przychodów operacyjnych, przy jednoczesnej dalszej poprawie marży skorygowanej EBITDA, dzięki dźwigni operacyjnej oraz zakończeniu budowy własnej sieci telekomunikacyjnej obejmującej terytorium całego kraju. Planowane nakłady inwestycyjne wyniosą około 8% przychodów operacyjnych w skali rocznej w perspektywie średnioterminowej. W konsekwencji przyspieszonej rozbudowy własnej sieci komórkowej, w roku 2017 PLAY planuje nakłady inwestycyjne na poziomie nie przekraczającym 700 mln PLN. Ponad wyżej wymieniony średni poziom nakładów inwestycyjnych, wynoszących około 8% rocznych przychodów operacyjnych, PLAY przewiduje dodatkowe nakłady inwestycyjne na poziomie 500 mln PLN w latach 2018-2020.

Strategia budowy i utrzymania sieci wspiera dalszy rozwój bazy klientów

PLAY zarządza wysoce efektywną siecią telekomunikacyjną oraz posiada zasoby częstotliwości, pozwalające na zaspokojenie zapotrzebowania klientów na usługi transmisji danych, które są również wspierane poprzez długoterminowe umowy roamingu krajowego z innymi operatorami. Elastyczna i skalowalna infrastruktura IT pozwala na komercyjne wdrażanie licznych nowych ofert i procesów w krótkim czasie. PLAY może się pochwalić efektywnym kosztowo rozwojem sieci telekomunikacyjnej obejmującej terytorium całego kraju. PLAY był także pierwszym polskim operatorem komórkowym, który uruchomił agregację pasma LTE (pod nazwą 4G LTE Ultra). Według stanu na dzień 31 marca 2017 r., cały zasięg 4G LTE sieci PLAY obejmował 92% populacji Polski (99% populacji wliczając roaming krajowy).

Wzrost rentowności dzięki efektowi skali oraz optymalnej strukturze kosztów

Działalność PLAY charakteryzuje efektywne zarządzanie kosztami. Zwiększenie skali działalności przyczyniło się do wzrostu efektywności wydatków na systemy IT, dzięki czemu PLAY zanotował spadek wydatków operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych na systemy IT w stosunku do przychodów operacyjnych. Dodatkowo stała optymalizacja kosztów rozwoju i utrzymania sieci telekomunikacyjnej wspiera wzrost użycia transmisji danych na jednego klienta (z poziomu 853 MB w 2014 r. do 2.773 MB w 2016 r.), przy jednoczesnym spadku kosztów utrzymania sieci (liczonych jako procent przychodów operacyjnych).

Polska jest jednym z najbardziej atrakcyjnych rynków telefonii komórkowej w Europie, charakteryzującym się stabilnym poziomem konkurencyjności

Polska to największa gospodarka w Europie Środkowo-Wschodniej, o stabilnym tempie wzrostu i poprawiającym się otoczeniem makroekonomicznym, co skutkuje wzrostem dochodu rozporządzalnego, siły nabywczej oraz spadkiem poziomu bezrobocia. Rosnący rynek, zrównoważone otoczenie konkurencyjne oraz korzystne warunki dla rozwoju usług mobilnych pozwoliły PLAY na zwiększenie rentowności, mierzonej wzrostem marży skorygowanej EBITDA⁸ z 32,4% w okresie trzech miesięcy zakończonych 31 marca 2016 r. do poziomu 35,7% w okresie trzech miesięcy zakończonych 31 marca 2017 r.

7. Łączne przepływy z tytułu nakładów inwestycyjnych z wyłączeniem płatności związanych z nabyciem rezerwy częstotliwości.
8. Wskaźnik finansowy niewystępujący w MSSF.

Polityka dywidendowa

Spółka planuje wypłatę dywidendy w wysokości 650 mln PLN w drugim kwartale 2018 r. za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2017 r., pod warunkiem uzyskania zgody Walnego Zgromadzenia. W kolejnych latach, od końca roku obrotowego kończącego się 31 grudnia 2018 r., Spółka planuje roczny wskaźnik wypłaty dywidendy w wysokości 65 - 75% skonsolidowanych wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu (FCFE post lease payments)^{9,10} za rok poprzedzający. Polityka dywidendowa zostanie poddana przeglądowi, gdy zostanie osiągnięty długoterminowy cel dotyczący poziomu zadłużenia, liczonego jako skonsolidowany dług netto do skorygowanej EBITDA¹⁰ w okresie ostatnich 12 miesięcy, na poziomie ok. 2,5-krotności.

9. Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (łącznie przepływy z tytułu nakładów inwestycyjnych z wyłączeniem płatności związanych z nabyciem rezerwy częstotliwości), skorygowana o zmiany kapitału obrotowego netto i inne, zmianę stanu aktywów z tytułu umów z klientami („contract assets”) i zobowiązań wynikających z zawartych umów z klientami („contract liabilities”), zmianę stanu aktywa z tytułu kosztów doprowadzenia do zawarcia umów z klientami („contract costs”), pomniejszona o zapłacone odsetki oraz zapłacony podatek dochodowy, pomniejszona o płatności z tytułu leasingu. W należnościach kontraktowych, zmiany w kosztach kontraktowych, pomniejszona o odsetki gotówkowe, podatki gotówkowe i płatności leasingowe.

10. Wskaźnik finansowy niewystępujący w MSSF.



Doświadczony zespół zarządzający PLAY z pasją



Jørgen Bang-Jensen
Prezes



Holger Püchert
Dyrektor Finansowy



Bartosz Dobrzyński
Dyrektor ds. Marketingu



Michał Wawrzynowicz
Dyrektor ds. Handlowych



Hans Cronberg
Dyrektor ds.
Technologicznych



Jacek Niewęglowski
Dyrektor ds. Strategii

Więcej informacji na stronie www.playcommunications.com oraz www.akcjeplay.pl

**Infolinia produktowa
Domu Maklerskiego PKO
Banku Polskiego**
tel. 801 304 403
tel. 81 535 63 63

**Dom Maklerski
Banku BZ WBK S.A.**
Andrzej Kazus
tel. 61 856 46 50

Play Communications S.A.
Anna Kaim
Relacje Inwestorskie
tel. 790 00 59 60
tel. +352 28 68 48 130

PLAY
Marek Chruściel
Dep. Skarbu i Relacji
Inwestorskich
tel. 790 00 55 00

ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mają jedynie charakter orientacyjny i w swoim zamierzeniu nie mają być ani pełne ani wyczerpujące. Żadna osoba nie może powoływać się, w jakimkolwiek celu, na zawarte w niniejszym dokumencie informacje ani na ich dokładność, rzetelność czy kompletność.

Niniejszy dokument (oraz informacje w nim zamieszczone) nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do składania oferty zakupu papierów wartościowych na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki. Papier wartościowy może być oferowany i zbywany na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki po ich zarejestrowaniu zgodnie z amerykańską ustawą o papierach wartościowych z 1933 r. ze zmianami (U.S. Securities Act of 1933, „Amerykańska Ustawa o Papierach Wartościowych”) albo na podstawie wyjątku od obowiązku rejestracyjnego przewidzianego w Amerykańskiej Ustawie o Papierach Wartościowych. Papier wartościowy opisany w niniejszym dokumencie nie zostały ani nie zostaną zarejestrowane zgodnie z Amerykańską Ustawą o Papierach Wartościowych, ani nie są oferowane publicznie na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki.

Niniejszy dokument jest dokumentem promocyjnym Play Communications S.A. („Spółka”) i nie stanowi prospektu w rozumieniu przepisów prawnych, za pośrednictwem których dokonano implementacji Dyrektywy 2003/71/WE (ze zm.) (Dyrektywa ta łącznie z przepisami prawa, za pośrednictwem których nastąpiła jej implementacja w danym Państwie Członkowskim oraz z innymi właściwymi przepisami prawa, zwana dalej „Dyrektywą Prospoktową”) i nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do nabycia papierów wartościowych. Prospekt sporządzony w języku angielskim zgodnie z wymogami Dyrektywy Prospoktowej wraz z tłumaczeniem jego podsumowania na język polski i zatwierdzony przez Luxembourg Commission de Surveillance du Secteur Financier – luksemburską komisję nadzoru finansowego w dniu 30 czerwca 2017 roku jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem ofertowym zawierającym informacje o Spółce i oferowanych papierach wartościowych Spółki, a także o ich dopuszczeniu i wprowadzeniu do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Prospekt jest publicznie dostępny na stronie internetowej Spółki (www.playcommunications.com) oraz dodatkowo, w celach informacyjnych, na stronie internetowej Domu Maklerskiego PKO Banku Polskiego oraz Banku Zachodniego WBK S.A. (www.dm.pkobp.pl) oraz www.dmbzwbk.pl) oraz na stronie internetowej luksemburskiej Giełdy Papierów Wartościowych (www.bourse.lu).

Niniejszy materiał nie jest przeznaczony do rozpowszechniania, bezpośrednio albo pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki albo w innych państwach, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym materiale może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo. Niniejszy materiał nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych ani zaproszenia do składania zapisów na lub nabywania papierów wartościowych. Rozpowszechnianie tego dokumentu w niektórych państwach może być zabronione. Niedozwolona jest dystrybucja niniejszego dokumentu na terytorium Kanady, Japonii lub Australii. Informacje zawarte w załączonym dokumencie nie stanowią oferty sprzedaży ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia papierów wartościowych w Kanadzie, Japonii lub Australii.

Niektóre informacje zamieszczone w niniejszym materiale mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości, co oznacza wszelkie stwierdzenia, w których pojawiają się wyrażenia takie jak „może”, „ma na celu”, „mogą”, „mogłyby”, „będą”, „planuje”, „poszukuje”, „przewiduje”, „dąży”, „szacuje”, „zakłada”, „zamierza”, „prognozuje”, „estymuje”, „kontynuuje”, „potencjalny”, „możliwy”, „rozważa”, „na na cel”, „zamiar”, ich zaprzeczenia, wszelkie formy gramatyczne lub inne podobne wyrażenia.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się do znanych i nieznanych kwestii obarczonych ryzykiem i niepewnością lub innych ważnych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki Spółki, jej osiągnięcia i rozwój będą się istotnie różniły od wyników, osiągnięć i rozwoju przewidywanych w tych stwierdzeniach lub z nich wynikających. Spółka nie ma obowiązku przekazywać do publicznej wiadomości aktualizacji lub weryfikacji stwierdzeń dotyczących przyszłości zamieszczonych w niniejszym materiale w związku z pojawieniem się nowych informacji, wystąpieniem przyszłych zdarzeń lub innymi okolicznościami.