



Planowany sojusz polskich liderów sektora TMT

19 grudnia 2019 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.



N E T I A

Oświadczenie



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.



N E T I A

Agenda



1. Uzasadnienie i struktura transakcji
2. Korzyści płynące ze strategicznego aliansu
3. Podsumowanie i Q&A



N E T I A

1. Uzasadnienie i struktura transakcji

Strategiczny alians dwóch polskich liderów sektora TMT



- #1 na polskim rynku mediów i telekomunikacji
- 28 lat historii stałego rozwoju biznesu
- świadczy usługi dla 47% polskich gospodarstw domowych
- skuteczna strategia pozwoliła zdystansować wszystkich lokalnych rywali
- pełne spektrum produktów dostarczających content, connectivity i inne usługi dla domu
- pełen zestaw kluczowych aktywów
- nowe obszary rozwoju (geograficznie i produktowo)
- 11 lat success story na GPW

ASSECO

- #1 producent oprogramowania w Polsce i CEE
- #6 producent oprogramowania w Europie
- 30 lat doświadczenia w sektorze IT
- 25 tys. pracowników, w tym 5 tys. w Polsce
- 4,8 tys. pracowników zaangażowanych w R&D
- bogate doświadczenie w sektorze TMT zdobyte na rynku polskim oraz międzynarodowym
- koncentracja na własnym oprogramowaniu dla kluczowych sektorów gospodarki
- jeden z kluczowych partnerów IT Grupy Polsat w przeszłości
- 15 lat success story na GPW

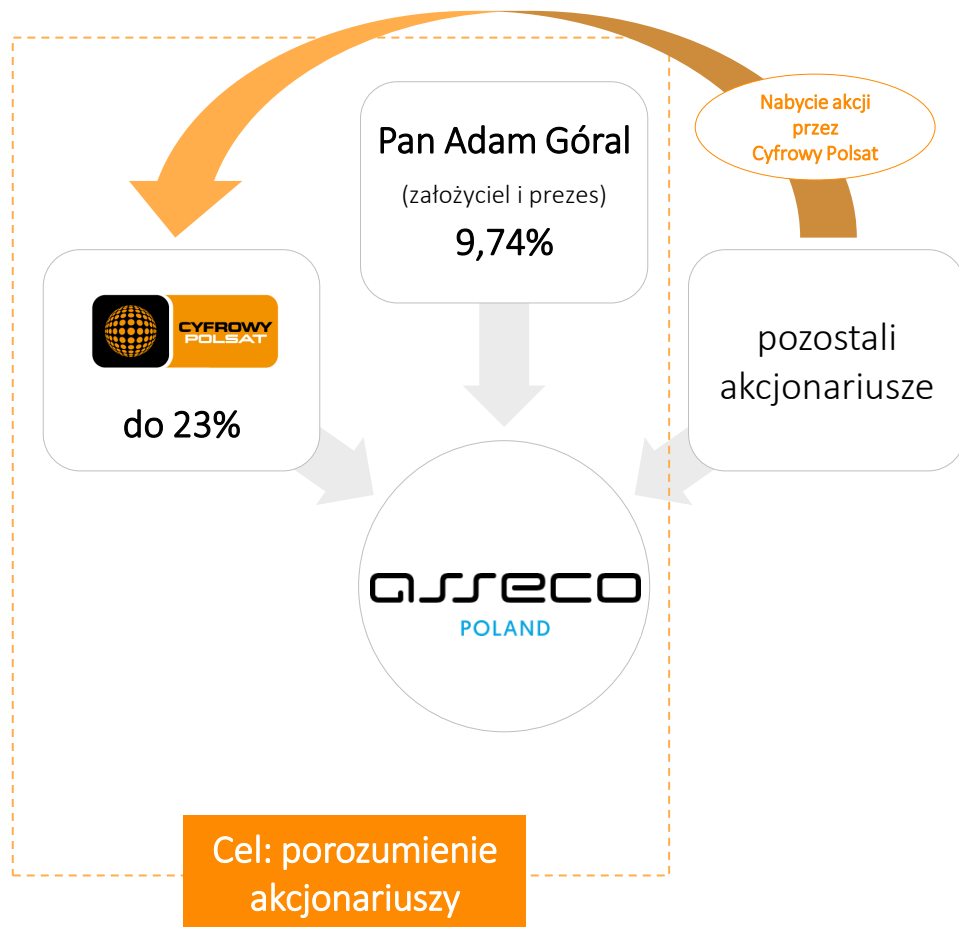
Nasze organizacje łączy wiele wspólnych cech

Polskie firmy doskonale radzące sobie z międzynarodową konkurencją na lokalnym rynku

Zaangażowanie kapitałowe gwarancją zacieśnienia współpracy



- Cyfrowy Polsat wraz ze spółkami należącymi do Pana Zygmunta Solorza zamierza **nabyć do 23% akcji**, odpowiadających do 23% liczby głosów na WZA Asseco Poland S.A., kupując je od dotychczasowych akcjonariuszy
- W tym celu do obecnych akcjonariuszy Asseco wystosowane zostało zaproszenie do składania ofert za cenę 65,0 zł/akcję
- **Koszt realizacji projektu sięga 1,2 mld PLN**, finansowanie ze środków własnych lub zadłużenia
- W kolejnym kroku intencją Cyfrowego Polsatu oraz Pana Adama Górala jest podpisanie **porozumienia akcjonariuszy**, co uzależnione będzie od wielkości pakietu akcji Asseco, w którego posiadanie docelowo wejdzie Cyfrowy Polsat



Główne parametry oferty



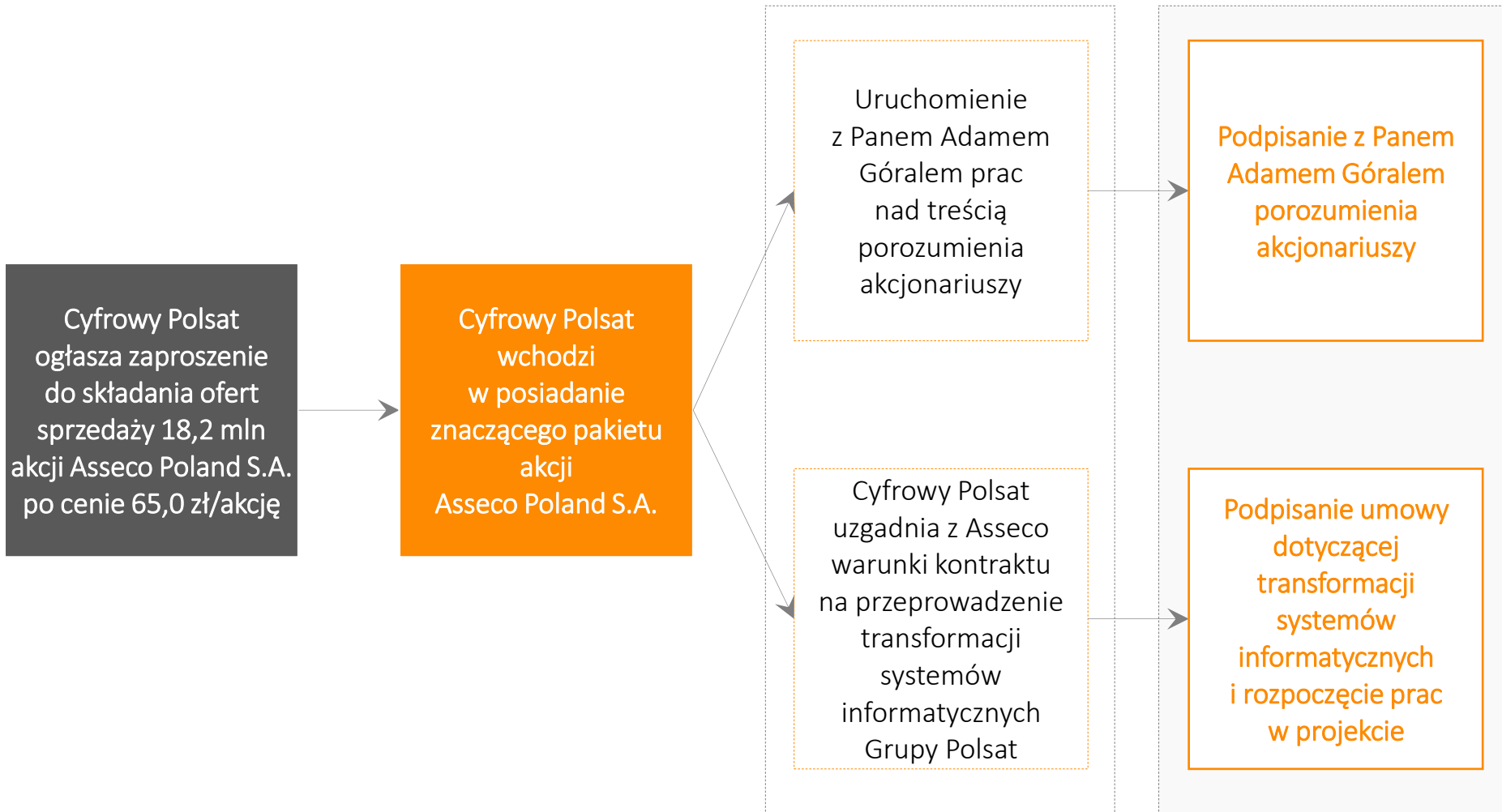
ASECO
POLAND

Planowane nabycie akcji	18.221.000
Cena za akcję	65,00 zł
Termin rozpoczęcia przyjmowania zapisów na akcje	19/12/2019
Termin zakończenia przyjmowania zapisów na akcje	23/12/2019
Przewidywany dzień transakcji nabycia akcji	30/12/2019
Przewidywany dzień rozliczenia transakcji nabycia akcji w KDPW	30/12/2019
Finansowanie	środki własne lub zadłużenie



N E T I A

Kolejne kroki milowe projektu



2. Korzyści płynące ze strategicznego aliansu

Oczekiwane synergie wynikające ze współpracy z Asseco



Dalszy wzrost efektywności obszaru IT Grupy Polsat



Jeszcze lepsza obsługa dotychczasowych i pozyskiwanie nowych klientów



Rozwój nowych produktów i usług



N E T I A

Korzyści projektu z perspektywy Cyfrowego Polsatu



- Postawienie na lokalnego partnera, silnie zaangażowanego we wdrożenie nowego środowiska informatycznego Grupy Polsat jako sposób na **dywersyfikację ryzyka w obszarze IT**
- **Koncentracja Grupy Polsat skupiona na podstawowej działalności medialno-telekomunikacyjnej.** Asseco zagwarantuje najwyższy poziom rozwiązań i usług IT
- Dzięki powiązaniu kapitałowemu, zapewnienie możliwości wpływania na kierunki **rozwoju w perspektywicznych obszarach technologicznych** (płatności, cyberbezpieczeństwo, business intelligence, 5G, itp.)
- **Gwarancja wsparcia dla dynamicznie rozwijającego się biznesu Grupy Polsat** dzięki znaczącemu potencjałowi kompetencyjnemu Asseco
- Możliwości realizacyjne **nowych produktów i usług** dzięki skali działalności Asseco
- Międzynarodowe doświadczenie Asseco **inspiracją dla dalszego rozwoju usług świadczonych przez Grupę Polsat**
- Akcje Asseco Poland, o ok. 5% *dividend yield*, stanowią **świetną inwestycję kapitałową dla Cyfrowego Polsatu**

Już dziś obszar IT Grupy Polsat generuje blisko 400 mln PLN kosztów rocznie¹



Obszar IT Grupy CP w liczbach²

- Wraz z rozwojem biznesu **złożoność obszaru IT w Grupie Polsat intensywnie rośnie**
- Zapewnianie produktów skrojonych pod potrzeby naszych klientów **będzie generowało dalszą presję na wzrost kosztów obszaru IT**
- Wysokie kompetencje z obszaru IT kluczowe będą również dla **sukcesu projektów B2B rozwijanych przez Netię i Polkomtel**

522 etaty	175 partnerów i podwykonawców IT	295 projektów prowadzonych w 2019 r.
obsługa operatorska 24x7x365	62,6 tys. incydentów rozwiązanych rocznie	5,5 tys. problemów rozwiązanych rocznie
120 tys. zgłoszeń do service desk rocznie	82 tys. ofert produktowych	447 aplikacji
5.267 serwerów	9.134 TB pojemności brutto macierzy dyskowych	10 tys. komputerów PC na utrzymaniu

Nota: (1) zawiera software + hardware

(2) dotyczy Polkomteli i Cyfrowego Polsatu



N E T I A

Oferta Asseco w Polsce w obszarze TMT



Oprogramowanie:

- 1 Systemy sprzedaży i obsługi (CRM)
- 2 Automatykacja procesów biznesowych
- 3 Business Intelligence
- 4 Middleware, EAI
- 5 Usługi dodane (VAS)
- 6 Billing
- 7 Portale e-commerce
- 8 Zarządzanie zasobami sieciowymi

Możliwości:

- 1 Wdrożenia kompleksowe
- 2 Projekty integratorskie
- 3 Utrzymanie systemów

Referencje – media



Referencje – telekomy



Ponad **350 inżynierów** z dużym doświadczeniem w realizacji

najbardziej złożonych i wymagających projektów w sektorze telekomunikacji i mediów

Referencje międzynarodowe Asseco w sektorze TMT



ASSECO

- Asseco staje się **strategicznym partnerem technologicznym** dla lidera rynku telekomunikacji i mediów
- Zapewnienie **kontynuacji realizacji projektów w obszarze TMT w Polsce**, dające możliwość zwiększenia potencjału i dalszej ekspansji rynkowej
- Możliwość sprzedaży własnych produktów **dla szerszej grupy spółek głównego akcjonariusza** Cyfrowego Polsatu
- **Szansa na unikalne podejście do R&D** – stały dostęp do potrzeb biznesowych przełoży się na rozwój innowacyjnych produktów na najwyższym światowym poziomie
- Możliwości rozwoju **nowych produktów i usług** w zakresie rozwiązań chmurowych, IoT oraz AI a w przyszłości 5G
- Zdobyć **silnej referencji od Cyfrowego Polsatu**
- Umocnienie silnej pozycji na rynku oprogramowania w Europie

3. Podsumowanie i Q&A



Strategiczny alians z Asseco gwarancją płynnego rozwoju biznesu Grupy Polsat w przyszłości



ASSECO
POLAND

Dynamicznie rozwijający się biznes Cyfrowego Polsatu wymaga stawiania na sprawdzonych, wiarygodnych partnerów



Kontakt



Grzegorz Para

Dyrektor Relacji Inwestorskich

Telefon: +48 (22) 426 8562

Email: gpara@cyfrowypolsat.pl

<https://grupapolsat.pl>



Katarzyna Szczepaniak-Piętka

Investor Relations Manager

Telefon: +48 512 846 058

Email: katarzyna.szczepaniak-pietka@asseco.pl

<https://inwestor.asseco.com>



N E T I A