

Vezető pozíció minden üzletágban az erős verseny ellenére

2005. I. negyedéves eredmények



Tartalomjegyzék

Bevezetés, 2005. I. negyedéves eredmények

Üzletágak szerinti áttekintés

Osztalék- és akvizíciós politika

Ezen prezentáció jövőre vonatkozó kijelentéseket is tartalmaz. Azon megállapítások, melyek nem múltbeli eseményekre vonatkoznak (azaz a véleményünkre és várakozásainkra vonatkozó kijelentések), jövőre vonatkozóak. Ezen kijelentések a jelenlegi terveken, becsléseken és előrejelzéseken alapulnak, tehát nem lenne helyes ezen kijelentésekre a kellő mértéket meghaladó módot támaszkodni. A jövőre vonatkozó kijelentések azon időpontbeli állapoton alapulnak, amelyben ezen állítások elhangzanak, s nem vállalunk kötelezettséget arra nézve, hogy ezen kijelentések bármelyikét új információk vagy jövőbeli események alapján a továbbiakban nyilvánosan frissítsük, módosítsuk.

A jövőre vonatkozó kijelentések inherens kockázatokkal járnak. Felhívjuk a figyelmet arra, hogy számos olyan fontos tényező van, amelynek hatására a tényleges eredmények lényegesen eltérhetnek az előretekintő jellegű megállapításoktól. Az ilyen tényezőket többek között a 2004. december 31-én végződött évre vonatkozó, 20-F formátumú éves jelentésünk is részletezi, amelyet az Egyesült Államok Tőzsde- és Értékpapírfelügyeletéhez (SEC) nyújtottunk be.

A Magyar Telekom jelenleg

Piacvezető minden fő üzletágban

Magyarországi tevékenység

- inkumbens vezetékes szolgáltató Magyarországon
- Magyarország vezető mobil szolgáltatójának 100%-os tulajdonosa

Nemzetközi jelenlét

- a távközlési szolgáltatások teljes skáláját nyújtja Macedóniában
- többségi részesedést szerzett a Telekom Montenegro-ban

2005. májustól a Matáv neve Magyar Telekomra változott

T·Com· T·Online· T·Mobile· T·Systems· T·Kábel·

- a teljes T-termékcsalád bevezetése
- tulajdonosi változást nem jelent
- BÉT ticker MTELEKOM-ra változott; NYSE ticker változatlan (MTA)

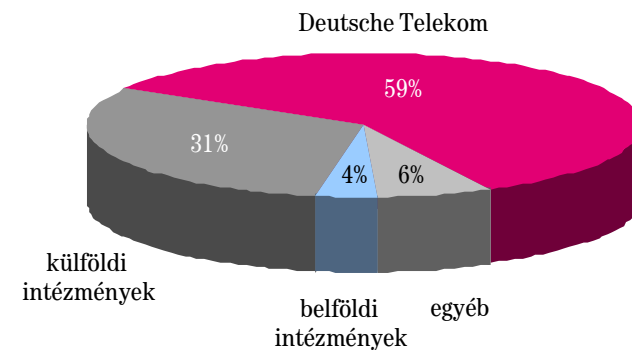
Részvény információ

Piaci kapitalizáció: mintegy 3 mrd euró

Tőzsdei jelenlét

- a részvények New York és Budapest tőzsdéin jegyzettek
- Londonban kereskednek velük

Tulajdonosi szerkezet, megközelítő adatok



2005. I. negyedév eredményei

	Bevételek		EBITDA		EBITDA ráta
Csoport	143 602 m Ft	-1,7%	59 127 m Ft	-6,4%	41,2%
Vezetékes*	79 150 m Ft	-6,7%	30 947 m Ft	-8,0%	39,1%
Magyarország					
<ul style="list-style-type: none"> erősödő versenytársak hatékonyságjavító intézkedések 	71 778	-6,0%	26 524	-7,9%	37,0%
Macedónia					
<ul style="list-style-type: none"> változatlan makrogazdasági környezet hatékonyságnövelés, költségcsökkentés 	10 114	-14,5%	4 423	-8,5%	43,7%
Mobil*	64 452 m Ft	+5,1%	28 183 m Ft	-4,7%	43,7%
Magyarország					
<ul style="list-style-type: none"> erős verseny szilárd piacvezető pozíció 	62 819	+2,8%	24 194	-5,1%	38,5%
Macedónia					
<ul style="list-style-type: none"> gyors piacnövekedés verseny miatt bekövetkezett árcsökkenés 	7 613	-2,6%	3 989	-1,8%	52,4%

* A feltüntetett szegmens adatok kizárólag a külső ügyfelektől származó bevételeket tartalmazzák.

A szabályozás áttekintése

A magyar szabályozás összhangban van az Európai Unió új irányelveivel

Vezetékes

Mobil

2004. januártól új Elektronikus Hírközlési Törvény

- földrajzi számok hordozhatósága 2004. januártól
- új szolgáltatások, pl. helyi bitfolyam hozzáférés, FRIACO, internet híváskezdeményezés
- szolgáltatóválasztás a helyi és internet hívások esetén
- mobil számok hordozhatósága 2004. májustól

EU átlag közeli összekapcsolási díjak

- legutolsó csökkentés: 19% 2004. júniustól
- a következő számítási modell a végső piaci határozatot követően várható
- változások a végződtetési díjakban az új számítások áttekintése után
- a csökkentés maximális mértéke: 15% mínusz fogyasztói infláció (max. 10%)

Piacelemzés EU ajánlás alapján

- 2005-től inflációs ársapka alkalmazandó a hangszolgáltatások aggregált előfizetési díjára
- a határozattervezet szerint kiskereskedelmi árból származtatott árképzés a nagyker országos szintű bitfolyam hozzáférésre és a nagyker bérelt vonali végződtetésre
- mindhárom mobilszolgáltatót JPE-nek nyilvánították a mobil végződtetési piacon
- 2005-től a Vodafone végződtetési díjai is szabályozás alá esnek
- az NHH csökkenteni kívánja a szolgáltatók végződtetési díjai közti különbséget

Magyar vezetékes szolgáltatások

Hatékonyságnövelés, a szélessávú program felgyorsítása

Kedvezőtlen folyamatok a forgalmi bevételekben

Csökken a vonalszám és a forgalom

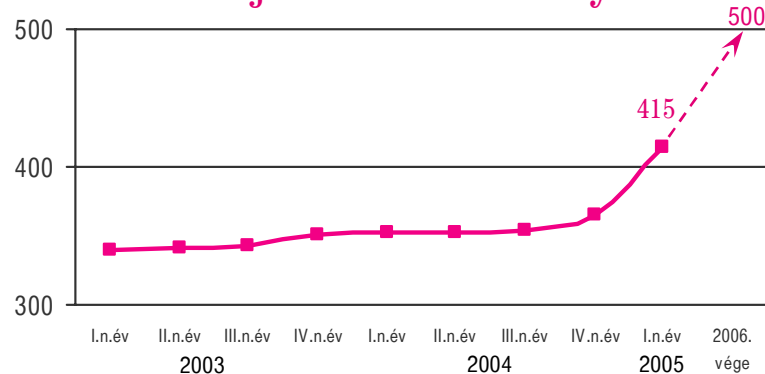
- nőtt a versenytársak aktivitása
- mobil helyettesítés a mobil felár csökkenése és a zárt felhasználói csoportoknak kínált ajánlatok következtében

A lemorzsolódás lassítására irányuló törekvések

- kedvezményes ajánlatok és tarifacsomagok
- sikeres tevékenység más LTO-k szolgáltatási területén
- hamarosan új átalánydíjas csomagok és integrált ajánlatok jelennek meg

Az átszervezés eredményeként nőtt a hatékonyság

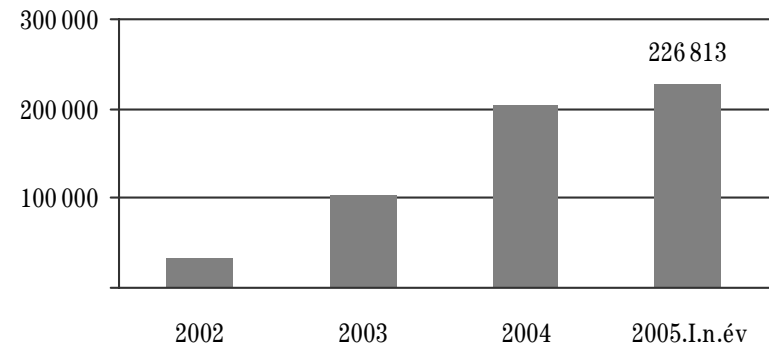
Egy alkalmazottra jutó vonalszám anyavállalati szinten



Sikeres szélessávú program

Felgyorsítjuk a szélessávú programot, hogy új lendületet adjunk a vezetékes üzletágnak

Az ADSL csatornák számának változása



- új cél: 2006. végére a szélessávú internet előfizetők száma elérje a 600 000-et

A szélessáv használatának ösztönzése

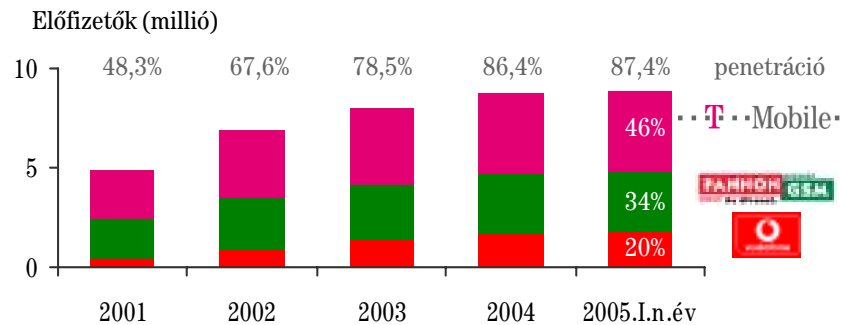
- megnövelt sávszélesség változatlan árak mellett 2005. májustól
- új szélessávú tartalomszolgáltatások
- az adókedvezmények továbbra is igénybevehetők

Magyar mobil szolgáltatások

Stabil pozíció erős versenypiacon

Erős verseny

Előfizetők száma, piaci részesedés, penetráció



Árverseny

- átlátható átalánydíjas ajánlatok, kedvezmények 2004. második félévtől
- tudatosabb tarifacsomag-választás
- „zárt felhasználói csoportoknak” kínált szolgáltatások széleskörű elterjedése

2004 december: UMTS licenz megszerzése

- a szolgáltatás elindítása Budapest központi területén év végéig
- új lendület az értéknövelt szolgáltatásoknak

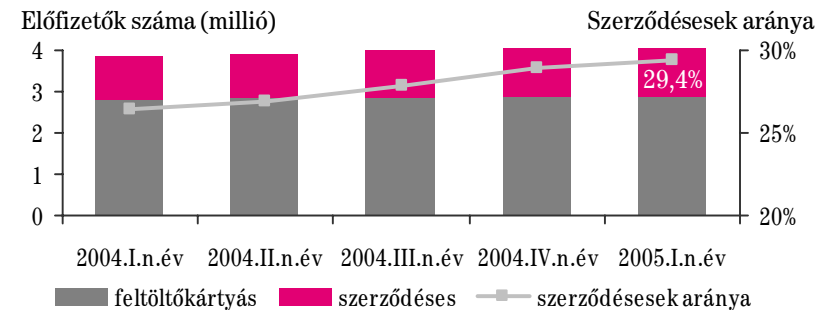
További költségcsökkentést elősegítő intézkedések 2005-ben

Stabil működési eredmények

Az árcsökkenés növeli a forgalmat, de negatívan hat az ARPU-ra

- MOU éves szinten 6%-kal, 113-ra nőtt
- ARPU éves szinten 3%-kal, 4 653 Ft-ra (~19euróra) csökkent
- szerződéses: 10 754 Ft; feltöltőkártyás: 2 142 Ft
- Kedvező változás az ügyfelek összetételében

Előfizetők megoszlása



Az ügyfélmegszerzésről a megtartásra helyeződik a hangsúly

- ügyfélmegszerzési költség/új bevételt hozó ügyfelek aránya éves szinten 27%-kal, 7 884 Ft-ra csökkent

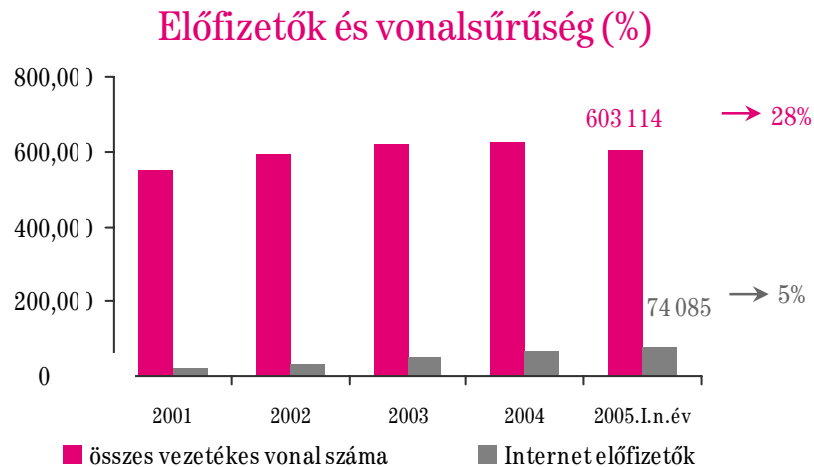
A lemorzsolódás visszatért a korábbi szintre: 15,1%

- nőtt a lemorzsolódás a feltöltőkártyás szegmensben
- a szerződéses ügyfeleknél a lemorzsolódás stabilan alacsony

Macedón vezetékesszolgáltatások

Költségtakarékosság a nyereségesség megőrzése érdekében

Piaci környezet



A vezetékessz beszédcélú piac növekedése korlátozott

- idén megkezdődik a liberalizáció
- telítődéshez közeli vezetékessz piac, mobil penetráció gyors növekedése

Nő az internet szolgáltatások iránti kereslet

- növekvő Internet bevételek, az ADSL sikeres bevezetése
- vezető pozíció a kapcsolt vonali piacon, egyedüli ADSL szolgáltató

Középpontban a hatékonyság

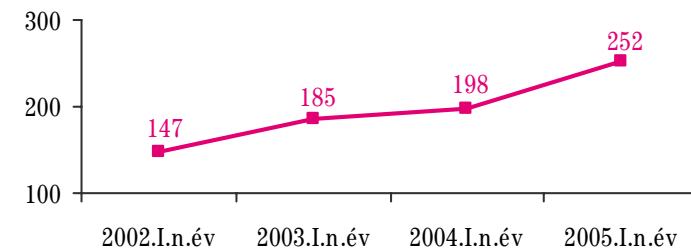
A bevételecsökkenés fő okai

- gyenge makrogazdasági környezet korlátozza a bevétele növekedést
- csökken a bevétele hozó előfizetők száma
- erősödik a mobil helyettesítés

Jelentős átszervezés a hatékonyság javítása érdekében

- 2004. III. negyedévtől jelentős létszámcsökkentés
- folytatódó szigorú költségellenőrzés

Egy alkalmazottra jutó vezetékessz vonalak száma



Macedón mobil szolgáltatások

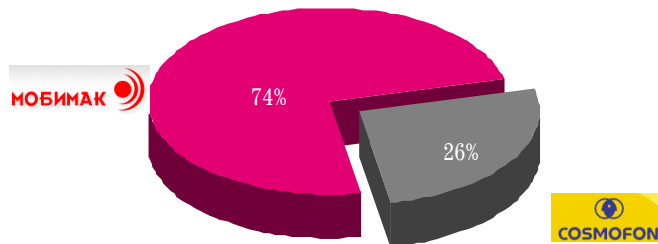
Szilárd vezető pozíció és megőrzött magas nyereségesség

Fókuszban a piaci részesedés és a nyereségesség

Vezető pozíció megőrzése

- erősödik a második mobil szolgáltató jelenléte

Az előfizetők számán alapuló piaci részesedés



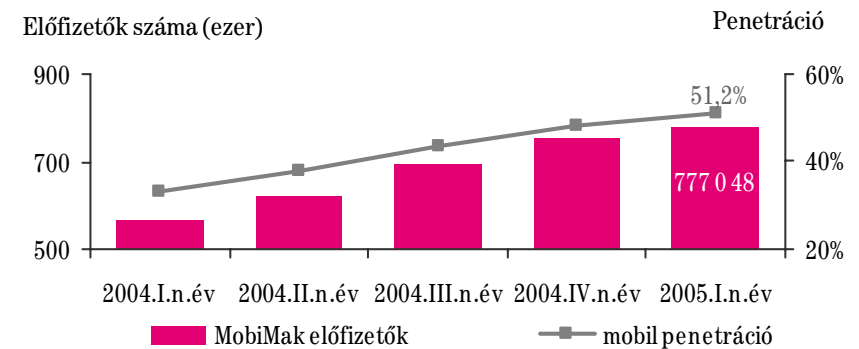
Továbbra is erős eredmények

Továbbra is cél a költséghatékonyság

- beszerzések központosítása
- marketing szinergiák a MakTel vezetékes tevékenységével

Gyors piacbővülés

MobiMak előfizetők és piaci penetráció



Verseny miatt bekövetkezett árcsökkenés

- még mindig viszonylag magasak a díjak és alacsony az árrugalmasság, ami korlátozza a forgalom növekedését (MOU: 58)

Az új belépők többsége alacsony ARPU előfizető

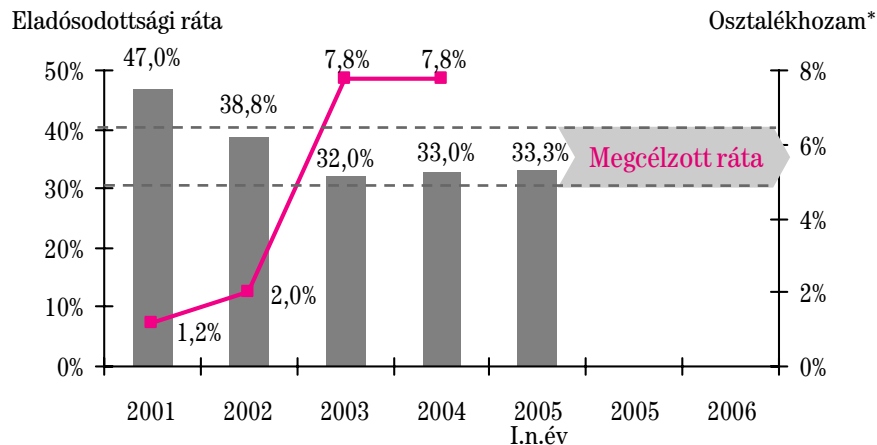
- növekszik a dupla SIM kártyát használók száma
- negatívan változik az előfizetők összetétele
- ARPU: 2 928 Ft (~12 euró)

Osztalékpolitika és akvizíciókon keresztüli növekedés

Osztalékpolitika

A közgyűlés részvényenként 70 Ft osztalék fizetéséről döntött a 2004. év eredményei után

Eladósodottsági ráta és osztalékhozam



Fontos dátumok

- 2005. május 23- n vásárolt részvények már nem jogosítanak osztalékra
- Osztalékfizetés részvények után: 2005. június 1.
- Osztalékfizetés ADR-ek után: 2005. június 8.

Akviz ci n keresztüli növekedés

Elsődleges cél: növekedés értékteremtő akvizíciókon keresztül

Kiválasztási szempontok

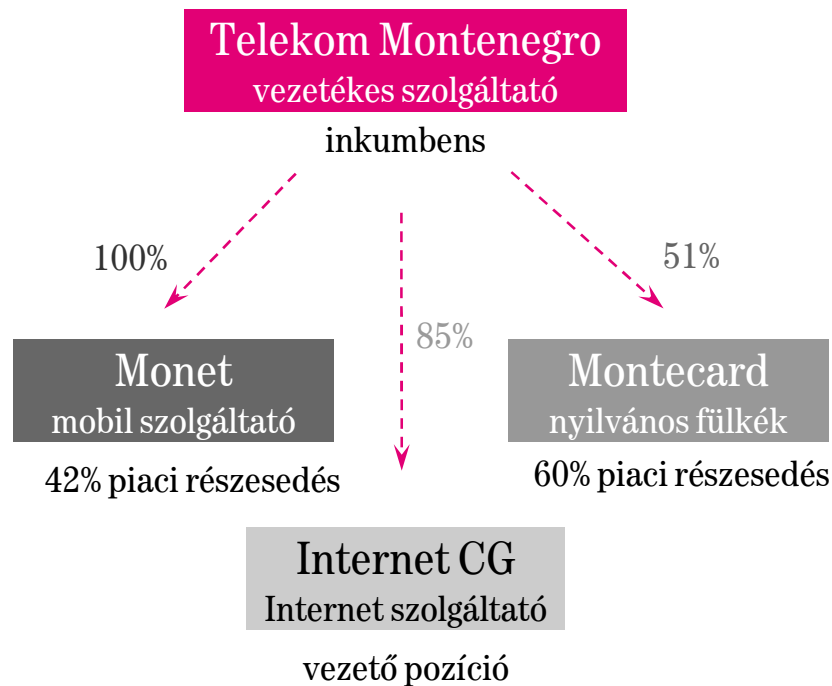
- délkelet-európai vállalat
- jó növekedési kilátások bővülő piacon
- erős pozíció az adott piacokon
- a tranzakció ne rontsa az EBITDA szintet
- többségi tulajdon / ellen r z  részesedés
- előny, ha lehetőség van átszervezésre
- elfogadható ország- és szabályozói kockázat

Többségi részesedés megszerzése a Telekom Montenegro-ban

- 51,12% a kormánytól 114 m eur ert
 - 21,92% kisebbségi r szv nyesekt l 22,9 m eur ert
 - további 3,49% aj nlatt telen keresztül 3,6 m eur ert
-  sszesen 76,53% részesedés 140,5 m euró v tel r ert

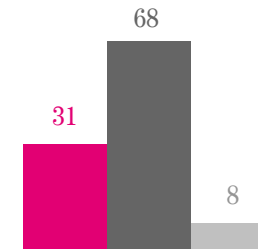
A Telekom Montenegro többségi részesedésének megszerzése

A TCG Csoport vállalatai

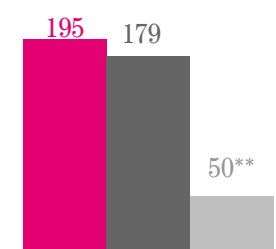


2004. évi működési és pénzügyi adatok

piaci penetráció (%)

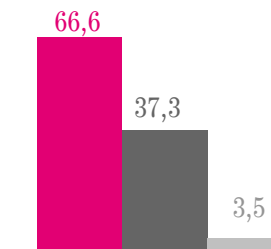


előfizetők (ezer)



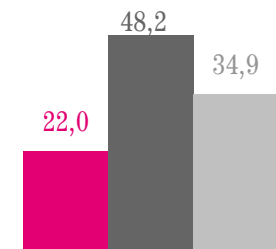
** megközelítő adat

bevételek (millió euró)



Csoport: 97,7 millió

EBITDA ráta (%)



Csoport: 34,4%

Konszolidálás: mérlegbe 2005.I.n. évtől, eredmény-kimutatásba 2005.II.n. évtől