

Javulás a II. negyedévben a hazai mobil üzletben, a Telekom Montenegro konszolidációs hatása

2005. féléves eredmények



Tartalomjegyzék

Áttekintés, 2005. féléves 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 előretékintő 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

- inkubens 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

☎·Com· ☎·Online· ☎·Mobile· ☎·Systems· ☎·Kábel·

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

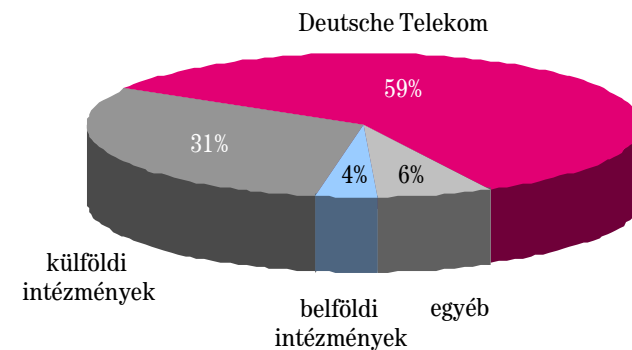
Részvény információ

Piaci kapitalizáció: közel 4 mrd euró

Tőzsdei jelenlét

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

Tulajdonosi szerkezet, megközelítő adatok



2005. I. félév eredményei

	Bevételek		EBITDA		EBITDA ráta
Csoport	299 927 m Ft	+0,7%	124 106 m Ft	-1,6%	41,4%
Vezetékes*	162 529 m Ft	-4,6%	62 587 m Ft	-3,8%	38,5%
Magyar					
<ul style="list-style-type: none"> erősödő versenytársak hatékonyságjavító intézkedések 	143 515	-6,8%	53 481	-4,2%	37,3%
Nemzetközi					
<ul style="list-style-type: none"> MakTel és TCG hatékonyságnövelés, költségcsökkentés 	24 957	+7,6%	9 106	-1,0%	36,5%
Mobil*	137 398 m Ft	+7,8%	61 522 m Ft	+0,8%	44,8%
Magyar					
<ul style="list-style-type: none"> erős verseny szilárd piacvezető pozíció 	131 319	+3,5%	51 843	-1,8%	39,5%
Nemzetközi					
<ul style="list-style-type: none"> MobiMak és Monet verseny miatt bekövetkezett árcsökkenés 	18 612	+16,5%	9 679	+17,6%	52,0%

* 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: 2004. júniustól 19%
- a következő számítási modell a végső piaci határozatot követően várható
- az NHH 2005. júliusában mintegy 10%-kal csökkentette a T-Mobile Magyarország végződtetési díjait

Piacelemzés EU ajánlás alapján

- 2005-től inflációs ársapka alkalmazandó a hangszolgáltatások átlagos 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
- az NHH 20%-ra kívánja csökkenteni 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

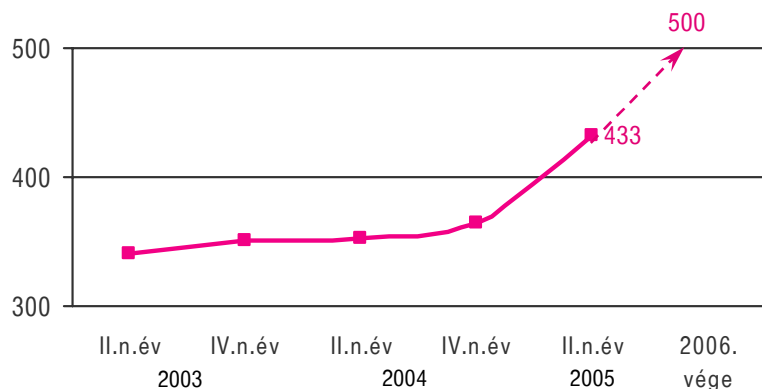
- nőtt a versenytársak aktivitása
- mobil helyettesítés a mobil felár csökkenése és a zárt felhasználói csoportoknak kínált ajánlatok következtében

A lemorzsolódás lassítására irányuló törekvések

- új átalánydíjas csomagok és integrált ajánlatok (pl. Favorit díjcsomag)
- kombinált ajánlatok egyéb LTO-k szolgáltatási területén

Az átszervezés eredményeként nőtt a hatékonyság

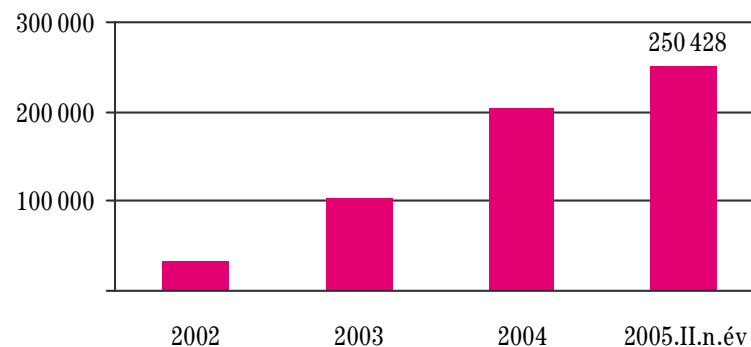
Egy alkalmazottra jutó vonalszám anyavállalati szinten



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 érje el a 600 000-et

A szélessáv használatának ösztönzése

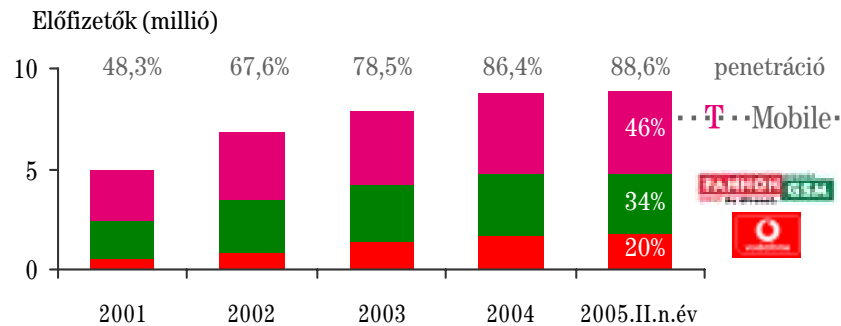
- megnövelt sávszélesség változatlan árak mellett 2005. májustól
- új szélessávú tartalomszolgáltatások
- az adókedvezmények továbbra is igénybevehetők

Magyar mobil szolgáltatások

Stabil pozíció erős versenypiacon

Erős verseny

Előfizetők száma, piaci részesedés, penetráció



Árverseny

- átlátható átalánydíjas ajánlatok
- a „zárt felhasználói csoportoknak” kínált szolgáltatások széleskörű elterjedése és a tudatosabb tarifacsomag választás kedvezőtlen hatással van az átlagos árszintre

2004 december: UMTS licenz megszerzése

- működő hálózat Budapest központi területén

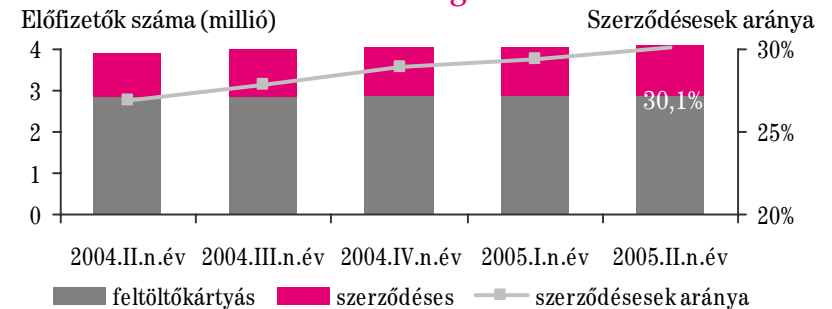
További költségcsökkentést elősegítő intézkedések 2005-ben

Stabil működési eredmények

Az árcsökkentés használatnövelő hatása az árrugalmasságon keresztül

- MOU éves szinten 8%-kal, 120-ra nőtt
- ARPU 4 847 Ft (~20 euró) volt (szerződéses: 11 067 Ft; feltöltőkártyás: 2 251 Ft)
- nőtt az értéknövelt szolgáltatások aránya (ARPU 14%-a)
- kedvező változás az ügyfelek összetételében

Előfizetők megoszlása



Az ügyfélmegszerzésről a megtartásra helyeződik a hangsúly

- ügyfélmegszerzési költség/új bevételt hozó ügyfelek aránya éves szinten 30%-kal, 7 187 Ft-ra csökkent

A lemorzsolódás visszatért a korábbi szintre: 16,1%

- technikai okok miatt nőtt a lemorzsolódás a feltöltőkártyás szegmensben

Nemzetközi vezetékes szolgáltatások

Költségtakarékosság a nyereségesség megőrzése érdekében

Macedónia

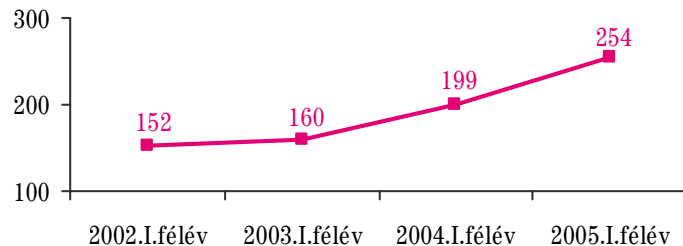
A bevételcsökkenés elsődleges okai

- a gyenge makrogazdasági környezet gátat szab a bevételnövekedésnek
- csökkent a bevételt hozó előfizetők száma
- erősödött a mobil helyettesítés
- kedvezőtlen árfolyamalakulás

A jelentős átszervezés segíti a hatékonyság növekedését

- jelentős létszámleépítés 2004. III. negyedévtől
- folytatódó szigorú költségcsökkentési intézkedések

Egy alkalmazottra jutó vezetékes vonalak száma



Növekvő kereslet az internet szolgáltatások iránt

- vezető pozíció a kapcsolt vonali szolgáltatók között, az ADSL sikeres bevezetése

Montenegró

Konzolidáció

- mérleg: 2005. március 31- állapot szerint
- eredménykimutatás: 2005. II. negyedévtől

Telítődött vezetékes piac

- a vezetékes vonali penetráció 31%
- cél az ügyfélmegtartás és a használat növelése
- ADSL szolgáltatás bevezetése 2004. II. negyedévtől

Átszervezés

- a II. negyedévben létszámleépítés kezdődött (2005. végére kb. 20%)
- 1,3 mrd Ft létszámleépítésekre képzett céltartalék
- további költségcsökkentési intézkedések

Nemzetközi mobil szolgáltatások

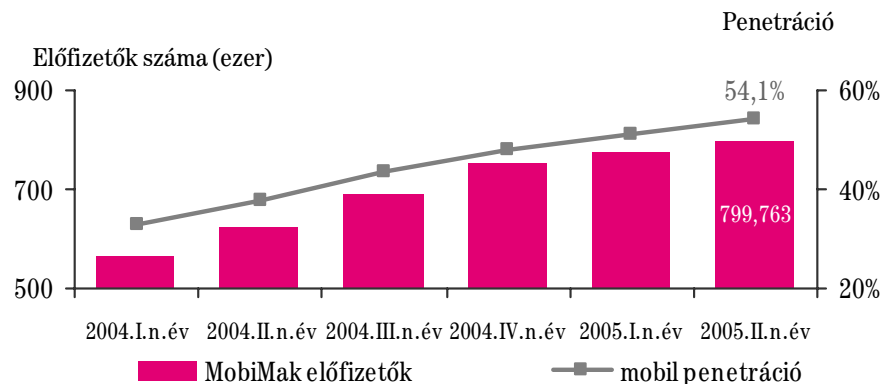
Szilárd vezető pozíció és magas nyereségesség

Macedónia

A penetráció gyorsan nő

- piacvezető pozíció, 72%-os piaci részesedés

MobiMak előfizetők és piaci penetráció



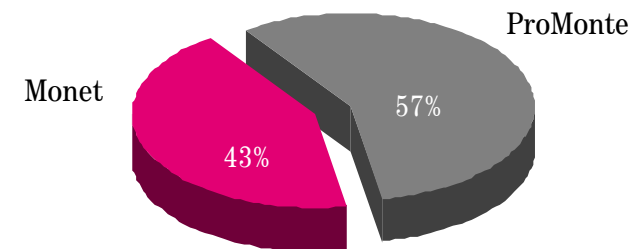
A verseny következtében csökkennek az árak

- továbbra is viszonylag magasak a tarifák és alacsony az árrugalmasság, ami gátolja a forgalomnövekedést (MOU 61)
- az új belépők nagyrészt alacsony bevételt hozó ügyfelek
- ARPU: 3 016 Ft (~12 euró)

Továbbra is magas nyereségesség

Montenegró

Az előfizetők számán alapuló piaci részesedés



Magas, 76%-os penetráció

- a növekedés elsősorban az előre fizetett kártyás szegmensből származik

Erős a szezonális a mobil piacon

- a II. és III. negyedévben magasabb a forgalom és az előfizetői szám növekedése
- az I. félévben az MOU 128, ARPU: 3 861 Ft (~16 euró)

Modern hálózat

- GPRS és EDGE szolgáltatások elérhetőek
- a magas hozzáadott értékű szolgáltatások

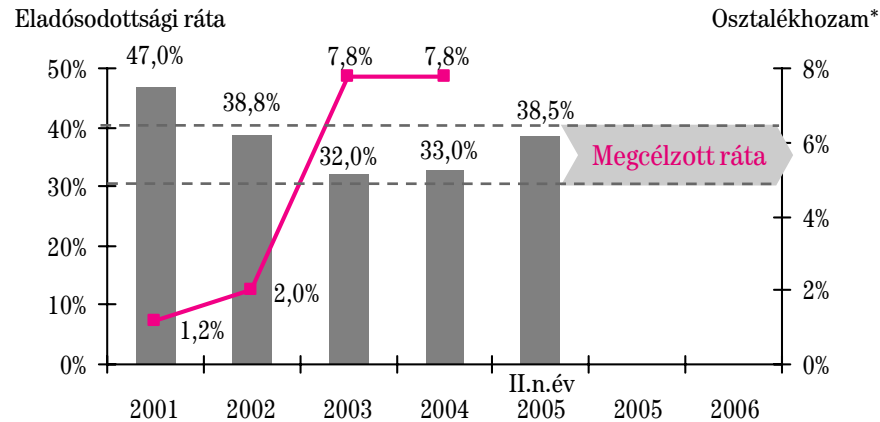
A II. negyedévben az EBITDA ráta 41% volt

Osztalékpolitika és akvizíciókon keresztüli növekedés

Osztalékpolitika

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

Eladósodottsági ráta és osztalékhozam



*Az osztalékhozam számítása 900 Ft-os árfolyamon történt (2005. március 22.)

Akvizíción 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 / ellenőrző részesedés
- előny, ha lehetőség van átszervezésre
- elfogadható ország- és szabályozói kockázat

Többségi részesedés megszerzése a Telekom Montenegro-ban

- 51,12% a Kormánytól 114 m euróért
- 21,92% kisebbségi részvényesektől 22,9 m euróért
- további 3,49% nyilvános ajánlattételen keresztül 3,6 m euróért

Összesen 76.53% részesedés 140,5 m euró vételárért