

A Magyar Telekom 2005 első kilenc havi eredménye

Szegmensek kiegyensúlyozott teljesítménye, a TCG konszolidációs hatása



Tartalomjegyzék

Áttekintés

Szabályozási összefoglaló

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 és Montenegróban

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

Vezetékes – mobil intergráció

- A Magyar Telekom és a T-Mobile Magyarország egyesülési folyamata
- A szingergiák és a pénzügyi előnyök hatékonyabb kiaknázása

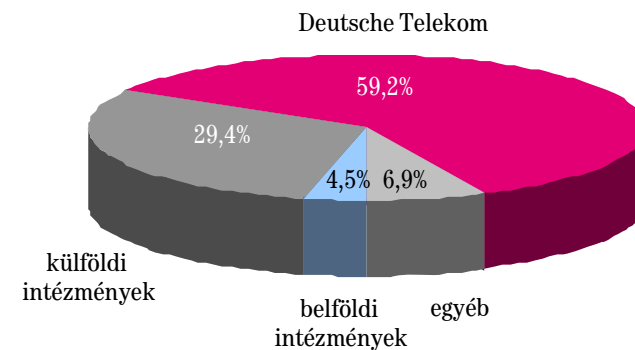
Részvény információ

Piaci kapitalizáció: 4 mrd euró

Tőzsdei jelenlét

- a részvények New York és Budapest tőzsdéin jegyzettek
- Londonban is van kereskedés

Tulajdonosi szerkezet, megközelítő adatok



2005. első kilenc hónapjának eredményei

	Bevételek		EBITDA		EBITDA ráta
Csoport	459 404 m Ft	+2,2%	191 436 m Ft	+4,7%	41,7%
Vezetékes*	244 722 m Ft	-3,1%	93 554 m Ft	+1,3%	38,2%
Magyar	213 379	-6,5%	78 099	-4,2%	36,6%
<ul style="list-style-type: none"> erősödő versenytársak hatékonyságjavító intézkedések 					
Nemzetközi	40 760	+19,2%	15 455	+42,3%	37,9%
<ul style="list-style-type: none"> MakTel és TCG hatékonyságnövelés, költségcsökkentés 					
Mobil*	214 682 m Ft	+8,8%	97 879 m Ft	+8,2%	45,6%
Magyar	201 443	+3,2%	81 460	+5,3%	40,4%
<ul style="list-style-type: none"> erős pénzügyi eredmények szilárd piacvezető pozíció 					
Nemzetközi	31 308	+25,0%	16 419	+25,3%	52,4%
<ul style="list-style-type: none"> MobiMak és Monet verseny miatt bekövetkezett árcsökkenés 					

* 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 benyújtva
- 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 határozat 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

ADSL program és a létszámhatékonyság növelése célkitűzéseinkkel összhangban

Hangsúly a havidíj jellegű bevételeken

Cél a forgalmi bevételek havidíj jellegű bevételekké alakítása

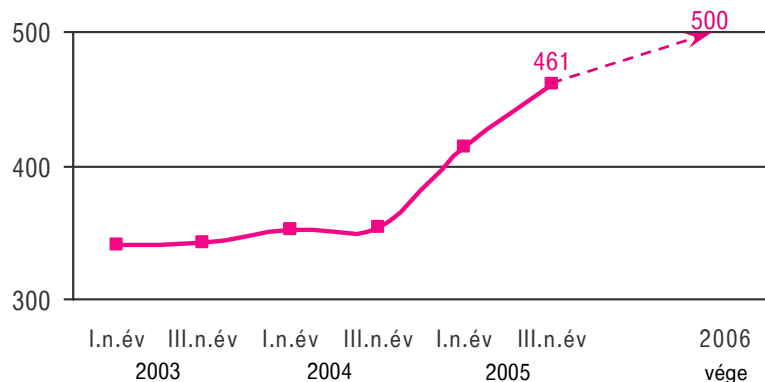
- csökken a vonalszám és a forgalom az alternatív- és kábel-szolgáltatók valamint a mobil helyettesítés következtében
- új átalánydíjas csomagok és integrált ajánlatok (pl. Favorit díjcsomag) a csökkenés lelassítása érdekében

Megerősödött jelenlét más LTO területeken

- hívásonkénti szolgáltató-választás és szolgáltató-előválasztás
- hármas kombinált ajánlatok a T-Kábelen keresztül

Az átszervezés eredményeként nőtt a hatékonyság

Egy alkalmazottra jutó vonalszám anyavállalati szinten

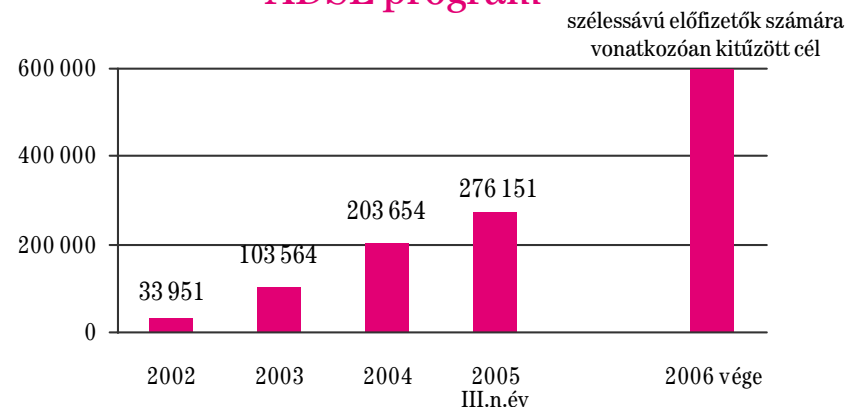


Sikeres szélessávú program

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

- a szélessávú ügyfelek* száma meghaladta a 300 000-et

ADSL program



*a szélessávú kábel-, bérlet vonali és vezeték nélküli LAN internetelőfizetőkkel együtt

A szélessáv használatának ösztönzése

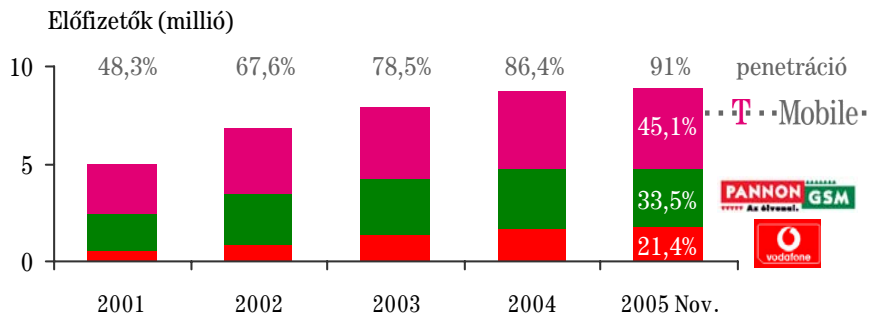
- megnövelt sávszélesség változatlan árak mellett 2005. májustól
- új szélessávú tartalomszolgáltatások
- az adókedvezmények továbbra is igénybevehetők

Magyar mobil szolgáltatások

Egyértelmű piacvezető pozíció, erős pénzügyi eredmények

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

Egységes Digitális Rádiótávközlő Rendszer

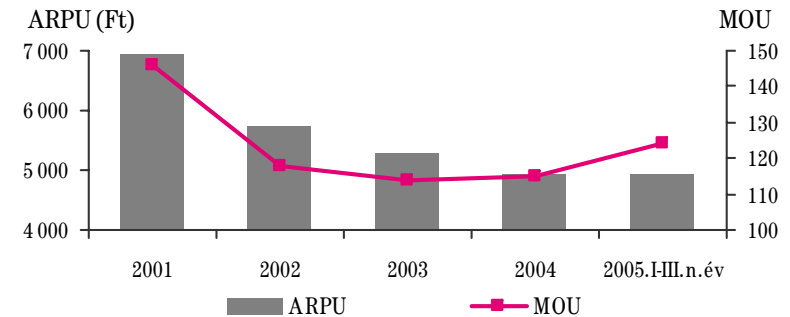
- a hálózat kiépítése 2006-2007-ben, maximum 25mrd Ft befektetéssel
- a kormányzat 2007-től 2015-ig egységesen évi 9mrd Ft szolgáltatási díjat fizet majd

Stabil működési eredmények

Az árcsökkentés használatnövelő hatása az árrugalmasságon keresztül

- MOU éves szinten 9%-kal, 124-ra nőtt
- ARPU 4 914 Ft (~20 euró) volt (szerződéses: 11 120 Ft; feltöltőkártyás: 2 281 Ft)
- kedvezően változik az ügyfelek összetétele
- nőtt az értéknövelt szolgáltatások aránya (ARPU 14%-a)

A forgalom növekedésének köszönhetően az ARPU stabil



Az ügyfélmegszerzésről a megtartásra helyeződik a hangsúly

- ügyfélmegszerzési költség/új bevételt hozó ügyfelek aránya éves szinten 35%-kal, 7 124 Ft-ra csökkent

Javaslat a Magyar Telekom és a T-Mobile Magyarország egyesülésére

Szinergiák

Javuló termék és ügyfél ajánlatok

- integrált vezetékes-mobil csomagok
- szélessávú hozzáférésen alapuló szolgáltatások

Ügyfélkapcsolat / kommunikáció

- egységes kiskereskedelmi bolthálózat & call center
- egységes marketingkommunikáció

Back office és támogató rendszerek

- egységes számlázási rendszer
- közös CRM&SAP rendszerek, szolgáltató központok
- integrált ingatlan gazdálkodás és gépkocsi flotta

Egységes IP gerinchálózat

- összehangolt NGN fejlesztés

Pozitív hatások

Pénzügyi hatások

A teljes körű megvalósítását követően jelentős eredményjavulásra számítunk :

- Bevétel növekedés
- Javuló költséghatékonyság
- CAPEX megtakarítás
- Adókedvezmény és adóvesztesség felhasználása



Tervezett ügymenet

2005. október 6.
Igazgatósági javaslat

Mindkét közgyűlés összehívása

2005. november 7.
Közgyűlési döntés az egyesülési javaslatról

Független könyvvizsgáló vagyonszám-tervezeteket készít

2005 december 19./20.
A mérlegek jóváhagyása a közgyűléseken

Cégbírósági bejegyzés

2006. I.n.év*
Egyesülés

*tervezett időpontok

Nemzetközi vezetékes szolgáltatások

Eredményesség fenntartása és a TCG konszolidációja

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

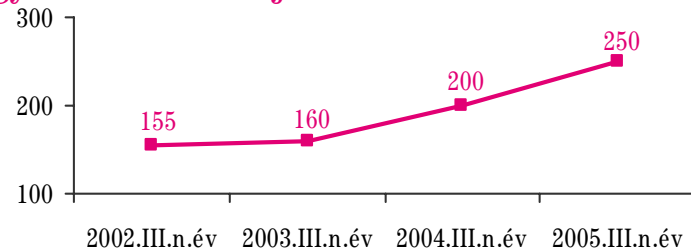
Növekvő kereslet az internet szolgáltatások iránt

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

A jelentős átszervezés segíti a hatékonyság növekedését

- jelentős létszámleépítés 2004. III. negyedévtől
- folytatódó szigorú költségcsökkentési intézkedések
- MakTel A.D. III. negyedéves EBITDA ráta 47%

Egy alkalmazottra jutó vezetékes vonalak száma



Montenegró

Telítődött vezetékes piac

- a vezetékes vonali penetráció 31%
- cél az ügyfélmegtartás és a használat növelése
- ADSL szolgáltatás bevezetése 2005. II. negyedévtől

Átszervezés

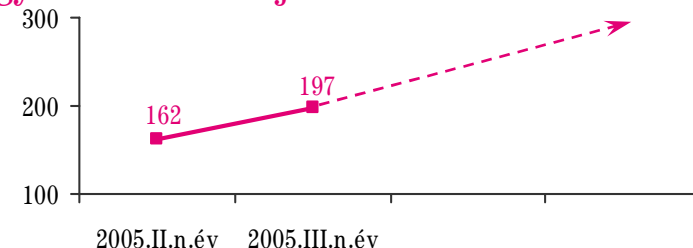
- önkéntes létszámcsökkentési program
- a III. negyedévben az anyavállalati létszám 18%-kal csökkent, ami 1,2 mrd Ft létszámleépítéssel kapcsolatos költséggel járt
- további költségcsökkentési intézkedések

A vezetékes és mobil üzletágak integrációja

- további sinergiák lehetőségét teremti meg
- erősíti a pozíciót a liberalizációhoz közeledve

III. negyedéves EBITDA ráta 34% felett

Egy alkalmazottra jutó vezetékes vonalak száma



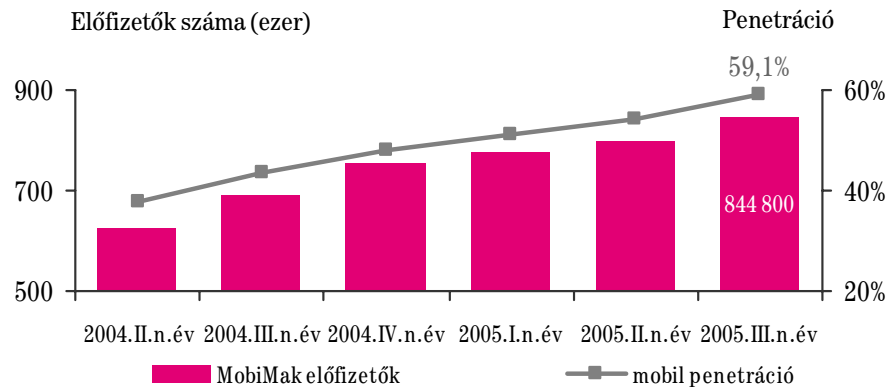
Nemzetközi mobil szolgáltatások

Meggyőző eredményhozzájárulás mindkét társaságtól

Macedónia

A penetráció gyorsan nő

- piacvezető pozíció, 69%-os piaci részesedés
- MobiMak előfizetők és piaci penetráció**



A verseny következtében csökkennek az árak

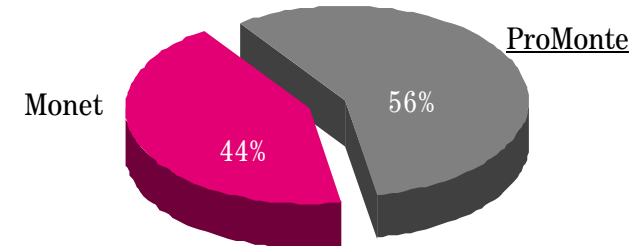
- továbbra is viszonylag magasak a tarifák és alacsony az árrugalmasság, ami gátolja a forgalomműködést (MOU 63)
- az új belépők nagyrészt alacsony bevételt hozó ügyfelek
- ARPU: 3 077 Ft (~12 euró)

Továbbra is magas nyereségesség

- III. negyedéves EBITDA közel 54%

Montenegró

Az előfizetők számán alapuló piaci részesedés



Erős a szezonális a mobil piacon

- a II. és III. negyedévben magasabb a forgalom és az előfizetői szám is növekedett
- az III. negyedévben a penetráció 99% volt
- a IV. negyedévben jelentős lemorzsolódás várható

A piaci részesedés 44%-ra nőtt

- az I-III. negyedévben az MOU 131, ARPU: 3 850 Ft (~16 euró)

Modern hálózat

- GPRS és EDGE szolgáltatások elérhetőek
- magas hozzáadott értékű szolgáltatások

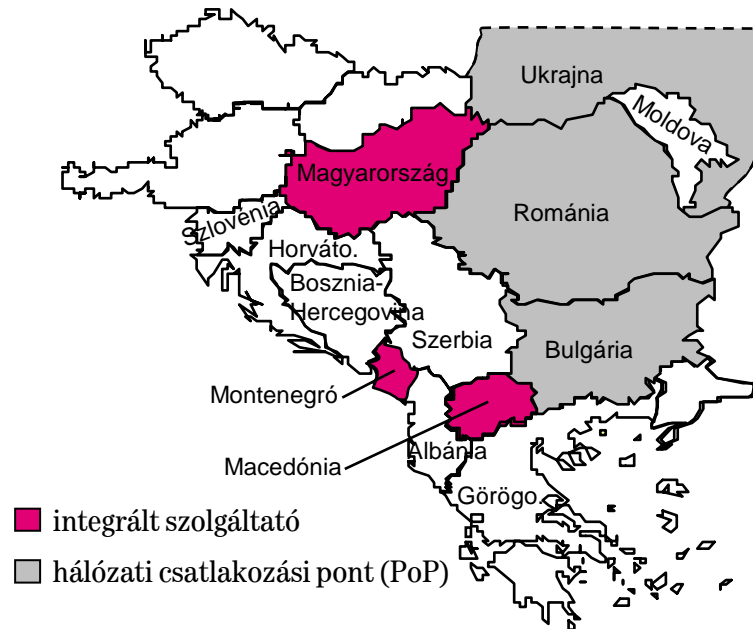
A III. negyedévben az EBITDA ráta 51% volt

Osztalékpolitika és akvizíciókon keresztüli növekedés

Akvizíciókon keresztüli növekedés

Az értékteremtő akvizíciókon keresztüli növekedés továbbra is prioritás

- integrált működés Macedóniában és Montenegróban
- hálózati csatlakozási pont Romániában, Bulgáriában és Ukrajnában
- cél, hogy megerősítsük jelenlétünket a dél-kelet európai távközlési piacon

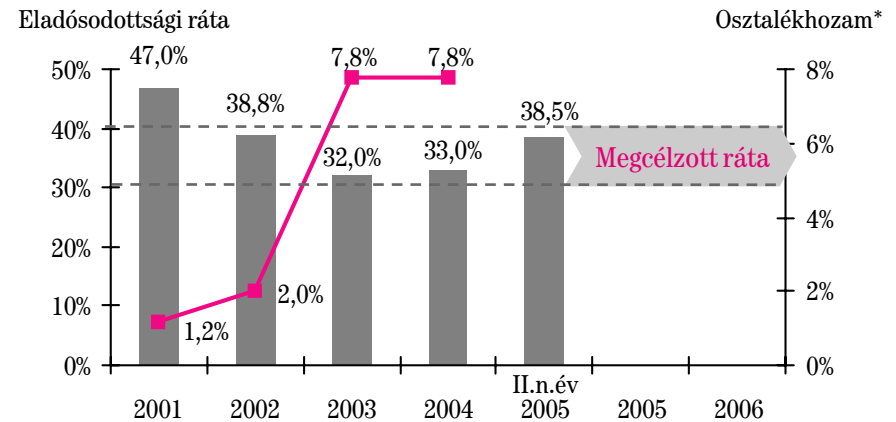


Osztalékpolitika

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

- többségi részesedés megszerzése a Telekom Montenegróban
- 73 mrd Ft osztalék kifizetése

Eladósodottsági ráta és osztalékhozam



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