

MAGYAR TELEKOM SUPPLIER DAY



LIFE IS FOR SHARING.

AGENDA

1

INTRODUCTION

2

BECOMING A DIVERSIFIED SERVICE PROVIDER

3

TECHNOLOGY STATUS AND OUTLOOK

4

MEGFELELŐSÉGI SZEMPONTOK A MAGYAR TELEKOM
BESZÁLLÍTÓI KAPCSOLATAIBAN

5

MT GROUP FINANCIAL PERFORMANCE
PRESENT AND FUTURE



LIFE IS FOR SHARING.

BECOMING A DIVERSIFIED SERVICE PROVIDER

PETER KONCZ

Oct 16, 2013



LIFE IS FOR SHARING.

MT IN A NEW TRANSFORMATION WAVE-TELEKOM 2017

MAGYAR TELEKOM TRANSFORMATION JOURNEY SINCE 2007

- Integrated Fixed/Mobile/Cable/IT assets
- 3 screen Company approach
- Countrywide TV capabilities, strong TV market position
- Building up IT / SI capabilities
- Cross- and upselling focus
- Cost efficiency through synergies, ceasing duplications
- ONE Company approach

ONE COMPANY

- Interactive TV capabilities in mass (HybridSat, ED3.0)
- Mobile BB and smartphone leadership
- Retention (e.g., Hoppá, energy retail) and Multiplay (e.g., Paletta) focus
- Beyond core market entry (energy retail, insurance, payment, etc.)
- Full ICT capabilities, solution focus (Virtualoso, Enterprise solutions)
- Best Employer Award
- Continuous cost management (S4S)
- TURNAROUND in revenue

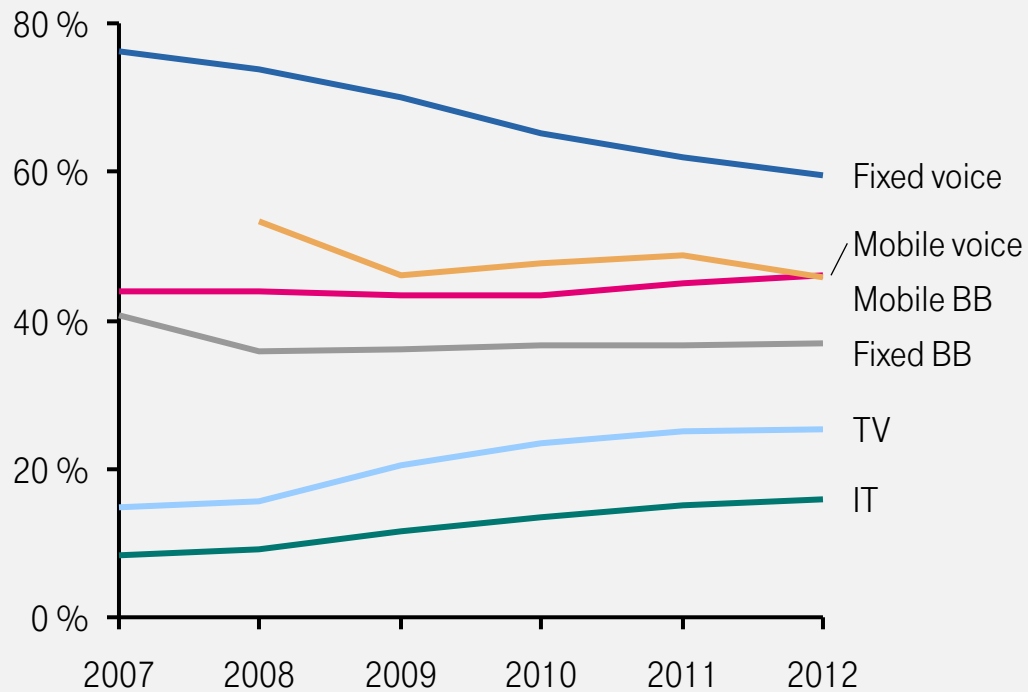
BEND THE TREND

'Diversified SERVICE Provider - Telekom 2017' 2013 - 2017

- Customer Servicing online/offline capabilities at all touchpoints (eBusiness)
- Agile operation in-house, automated, simplified processes (eCompany)
- Digital ecosystem with broad connectivity-based digital home service portfolio
- Further diversified growth portfolio in retail servicing sectors (online/offline)
- Full-scale ICT and platform service capabilities (cloud, M2M, B2B2C)
- Partnering and 3rd party business models up and running
- MT as the most highly regarded service company
- TURNAROUND in top- and bottom-line secured for long run

OUR ACHIEVEMENTS JUSTIFY OUR STRATEGY – EXCELLENT MARKET POSITIONS

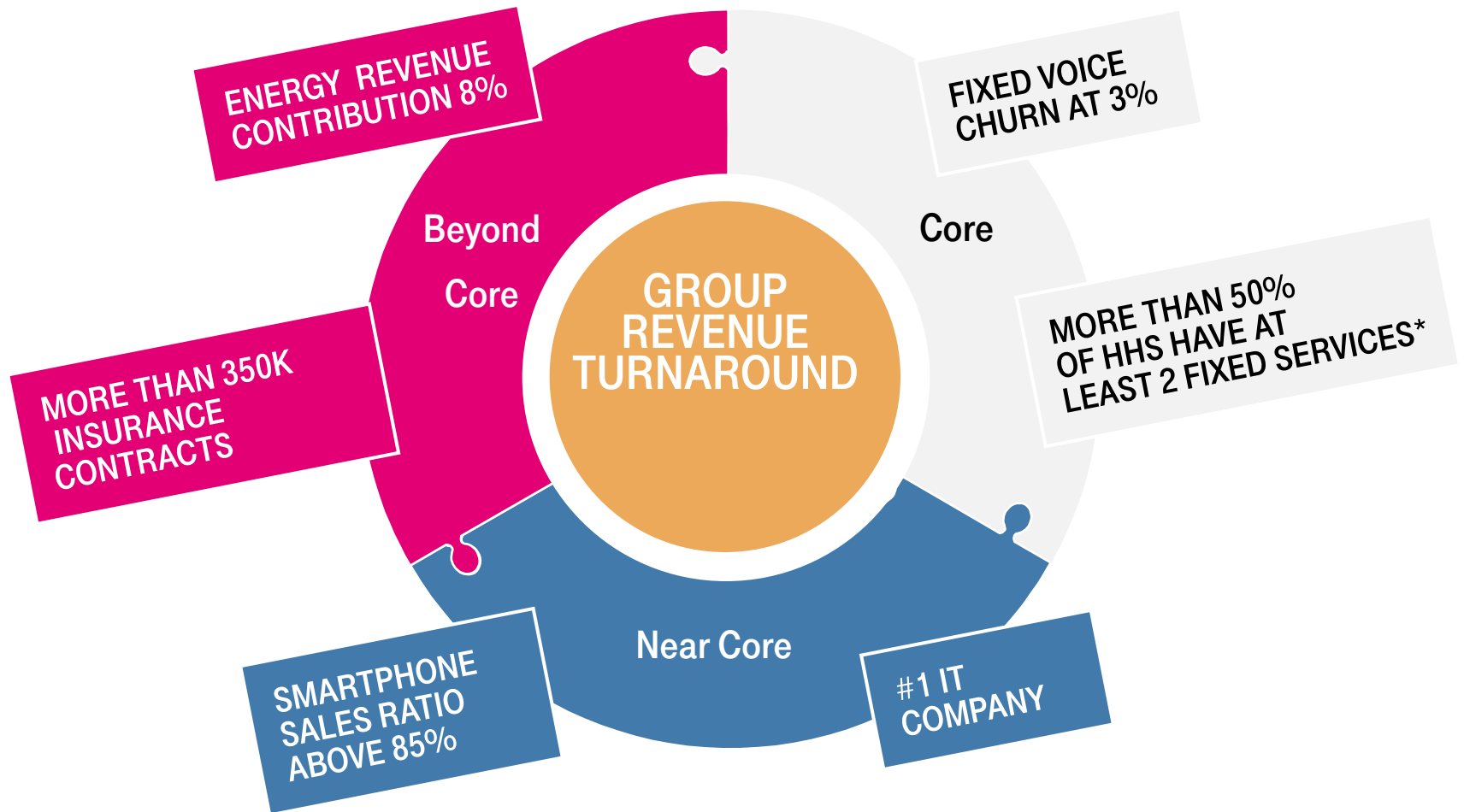
MARKET SHARES IN HUNGARY*



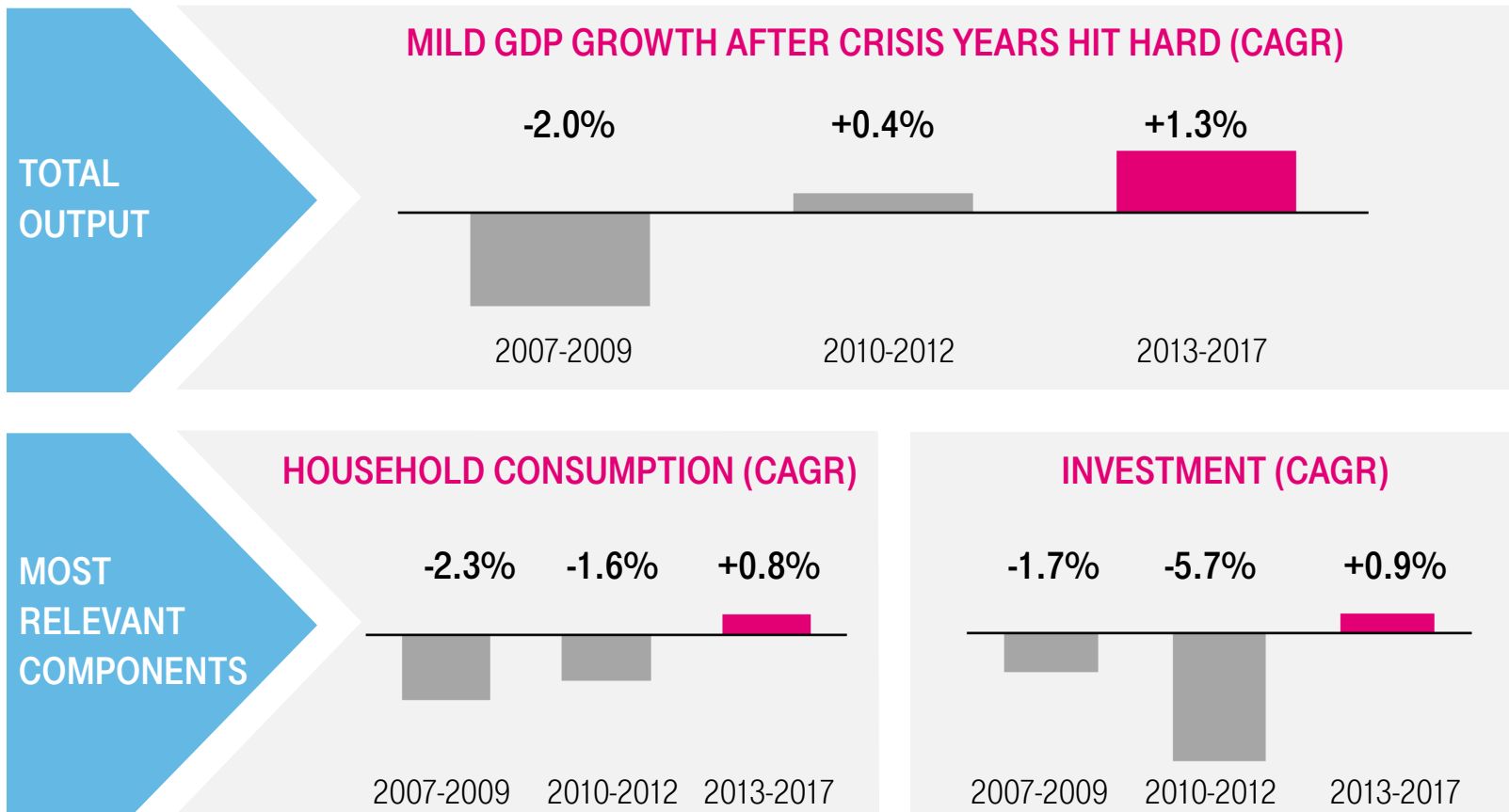
TARGETS FOR EACH MARKET SEGMENT

- Fixed voice: keep churn at low level
- Mobile voice: keep market share stable
- Mobile broadband: keep market leader position
- Fixed broadband: increase market share and remain #1
- TV: keep interactive TV market leader position
- IT: grow continuously

OUR ACHIEVEMENTS JUSTIFY OUR STRATEGY – SELECTED KPIs



GRADUAL ECONOMIC RECOVERY EXPECTED IN HUNGARY



OPPORTUNITIES IN A CHANGING TECHNOLOGICAL AND CULTURAL LANDSCAPE

TECHNOLOGY

- High speed networks (fixed and mobile)
- Smart devices
- M2M and Cloud platforms

CUSTOMER BEHAVIOUR

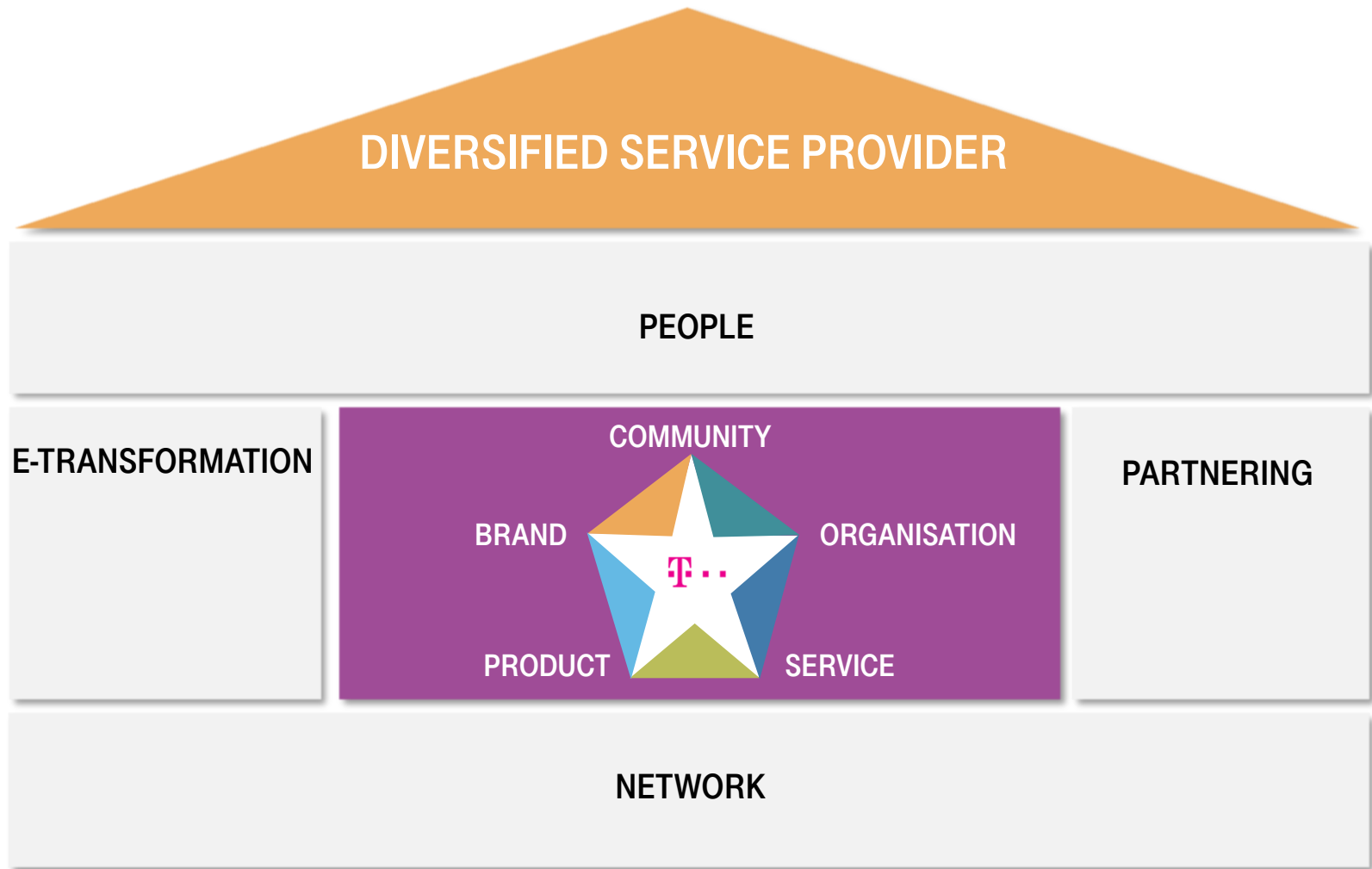
- Digitalization of generations
- Need for networks and networking
- Need for “Hyperconnectivity”

NEW BUSINESS MODELS

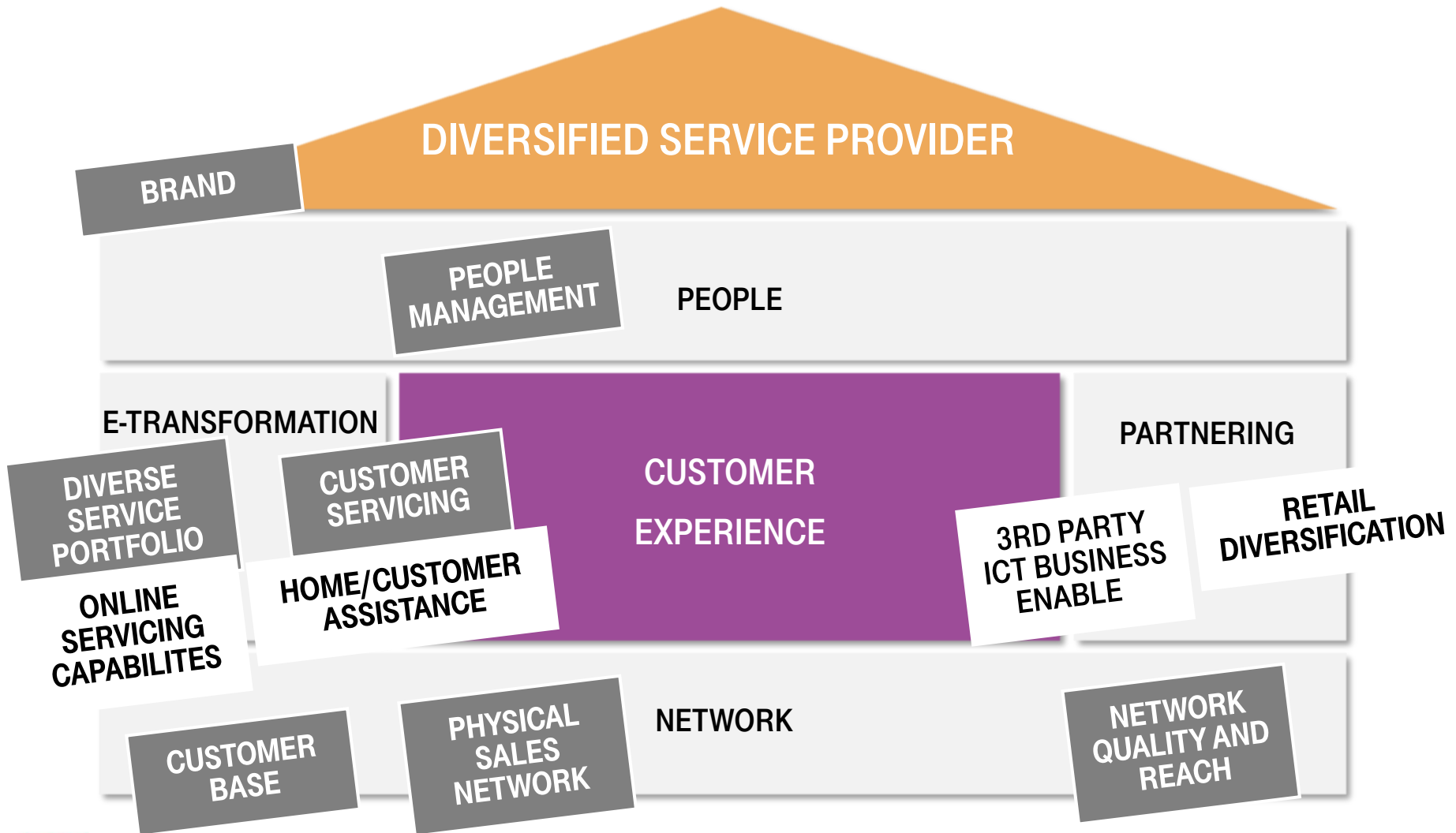
- Partnering (B2B2C) becomes key
- New digitalized industries
- Applications driving new business strategies



CUSTOMER EXPERIENCE CENTRIC STRATEGY

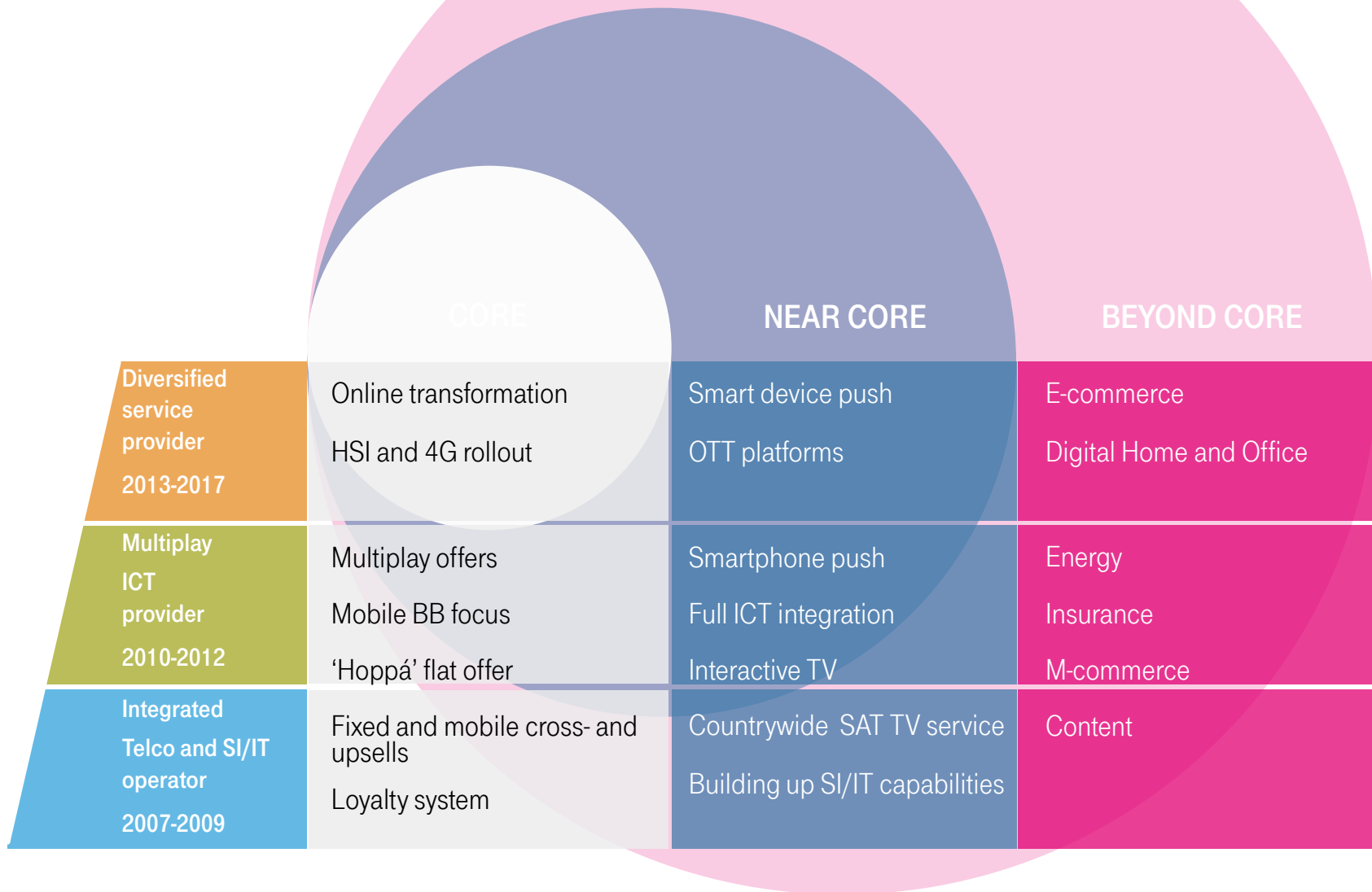


CUSTOMER EXPERIENCE CENTRIC STRATEGY



LIFE IS FOR SHARING.

DIVERSIFIED PORTFOLIO OF CORE, NEAR CORE AND BEYOND CORE SERVICES



CONTRIBUTIONS TO OUR TURNAROUND STORY

RESIDENTIAL

- Maximising customer value through bundling
- Online capabilities enhancing customer experience

2017: 3.1 SERVICES PER HH

2017: 30% E-SALES RATIO

2017: 40% E-CARE RATIO

2017: 74% MULTIPLAY RATIO

2017: 80% SMART DEVICE PENETRATION

SOHO/SMB

- Revenue growth via increased IT/cloud contribution

SOHO/SMB REVENUE TURNAROUND IN 2015

ENTERPRISE

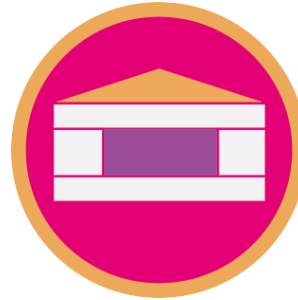
- Become a transformation partner in SI/IT
- Mitigate telco erosion

T-SYSTEMS ADJ. MARGIN TURNAROUND IN 2015

NEW SERVICES

- Find value in industries with a strategic fit
- Strict financial and risk-sharing criteria of entering new markets

2017: 18% OF TOTAL HUNGARIAN REVENUES FROM BEYOND CORE



TECHNOLOGY

- Maintain technology leadership
- Focus on efficiency in network developments

2015: 80% OUTDOOR LTE COVERAGE

2017: 1.5MN HHs COVERED W/ 50MBPS+ FIXED ACCESS

HR

- Maintain holistic and strict cost management while upholding employee satisfaction

2017: TWM/REVENUES TO DECREASE FURTHER



Technology status and outlook

Walter Goldenits
CTIO, Magyar Telekom
MT Supplier Day
16.10.2013

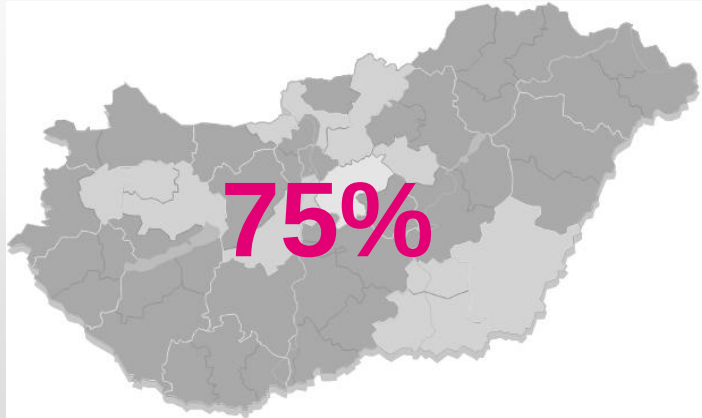


LIFE IS FOR SHARING.

Some questions...

- **Do we have the right sourcing models?**
- **Are our vendors incentivized in the right way?**
- **Which vendor is joining our journey ?**
- **Which vendor is capable to speed us up for our transformation ?**
- **Which vendor is simplifying our architecture?**
- **Which vendor add business value?**
- **Which vendor is transparent and performing?**

About us

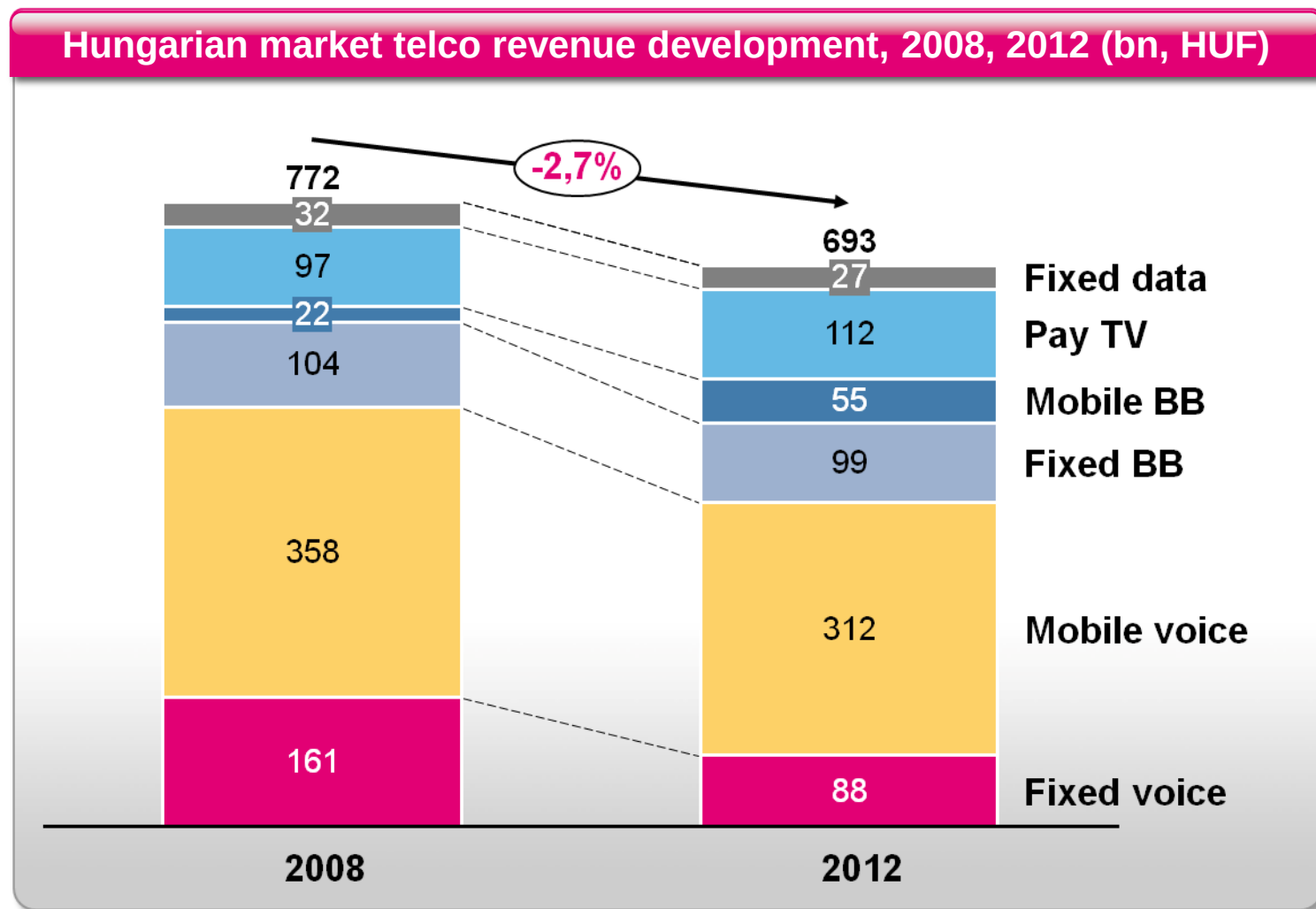


- 1st LTE player
- Best network
- Biggest Hungarian provider



- Excellence in customer service
- Best Employer
- Best sustainability report

Hungarian core market development

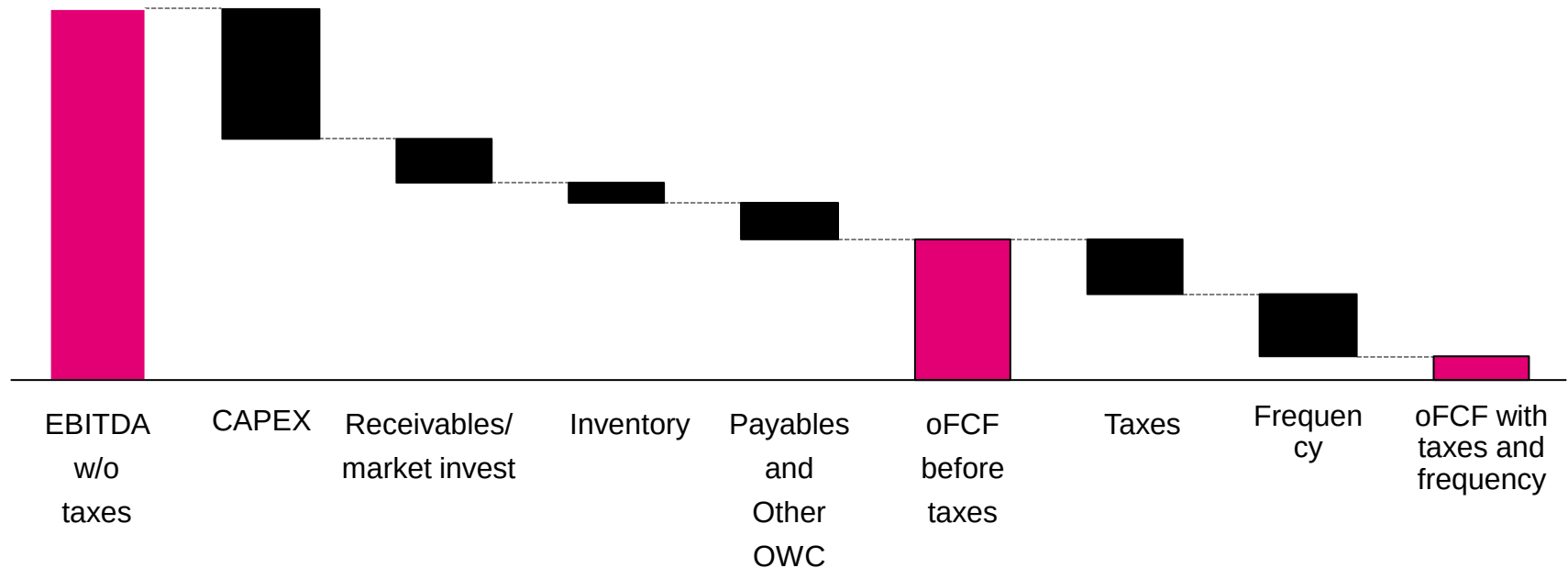


Telecom & IT market forecast implies limited growth with strong restructuring

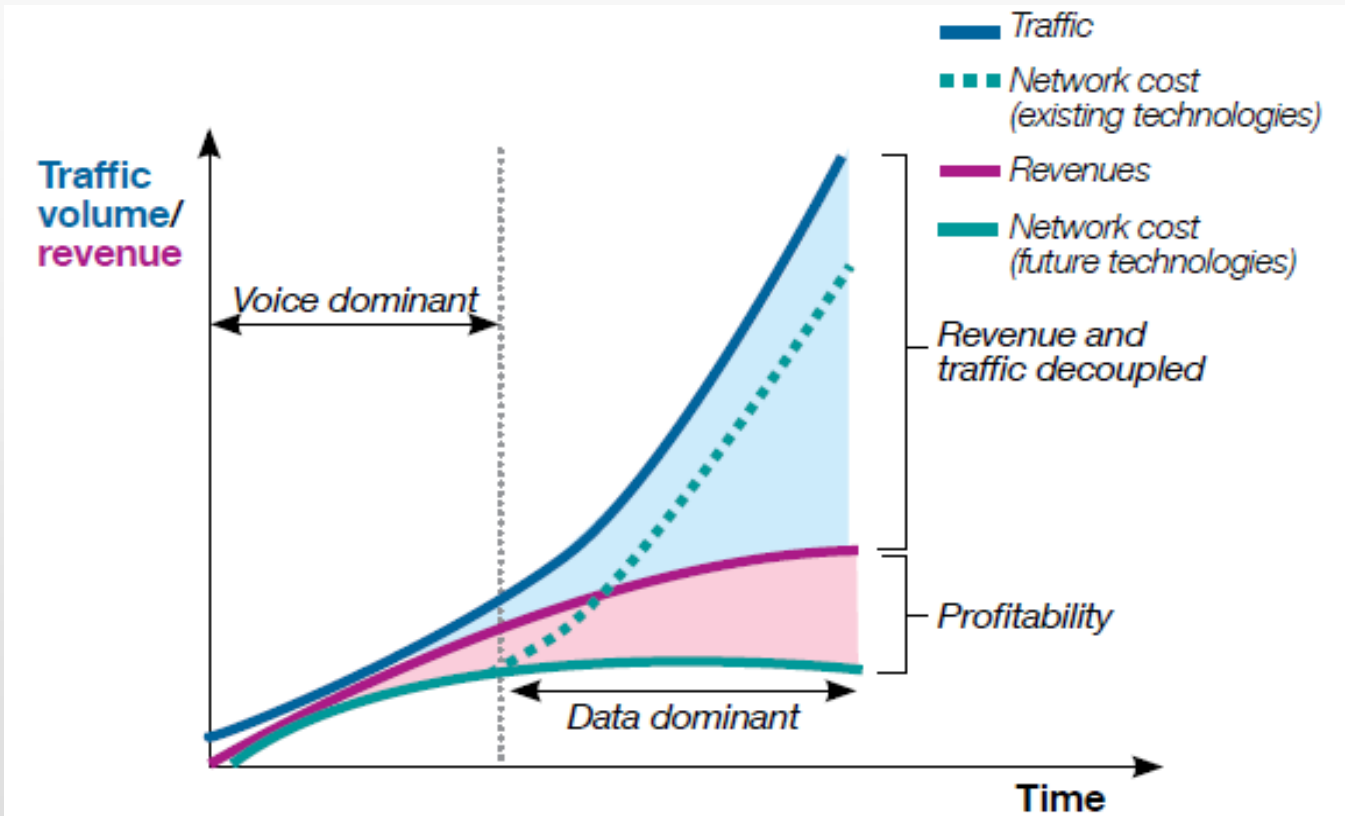
MT-HUNGARY OFCF

CASH FLOW UNDER STRONG PRESSURE FROM WORKING CAPITAL, TAXES AND FREQUENCY FEES

MT HUNGARY JUNE YTD OFCF W/O CASH SI



The world changes



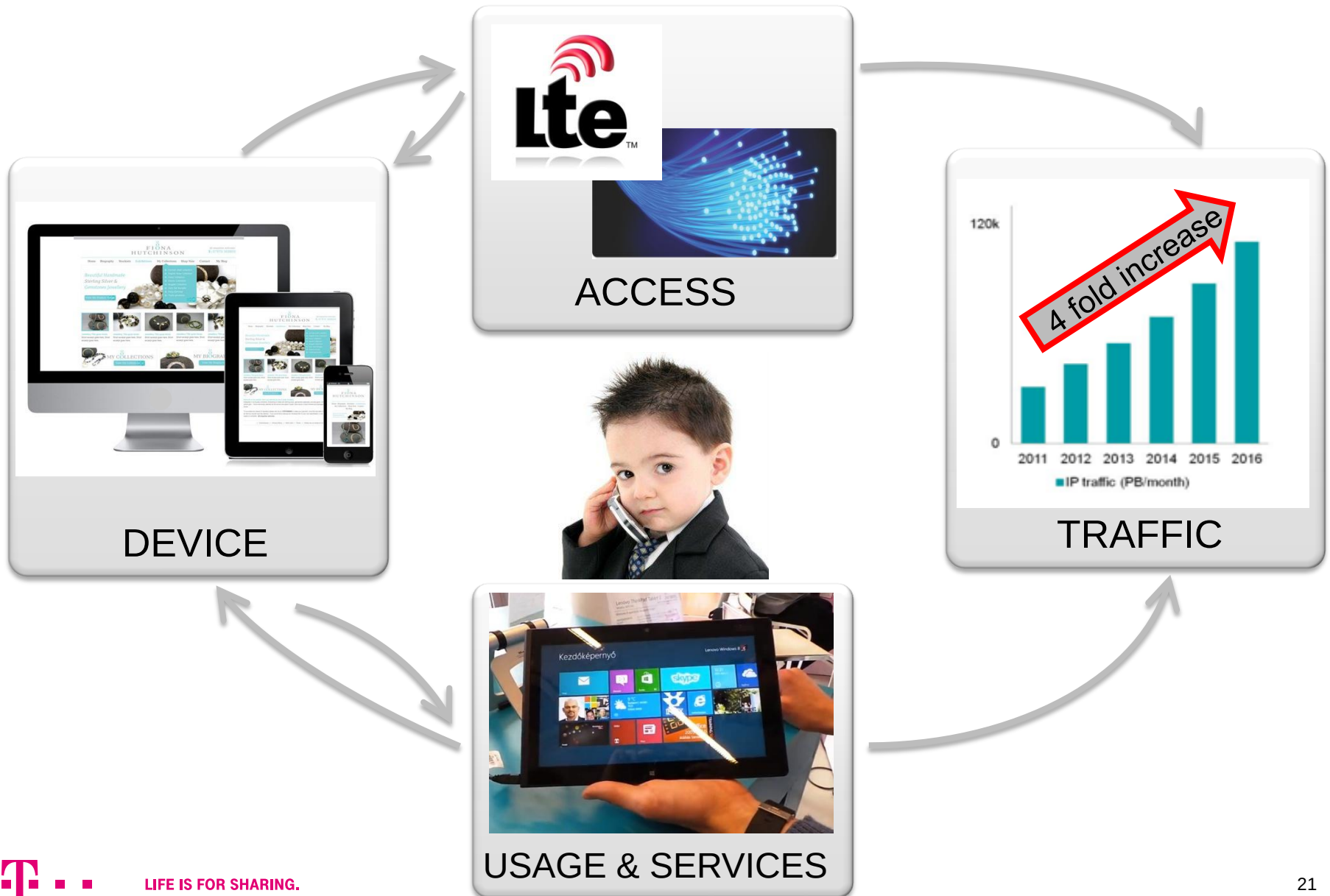
Revenue and traffic are disassociated in increasingly data-dominant world

Super user of now



Source: <http://www.youtube.com> - Thomas Suarez, 6th grade student at a middle school in the South Bay of Los Angeles ²⁰

Drivers of telco development

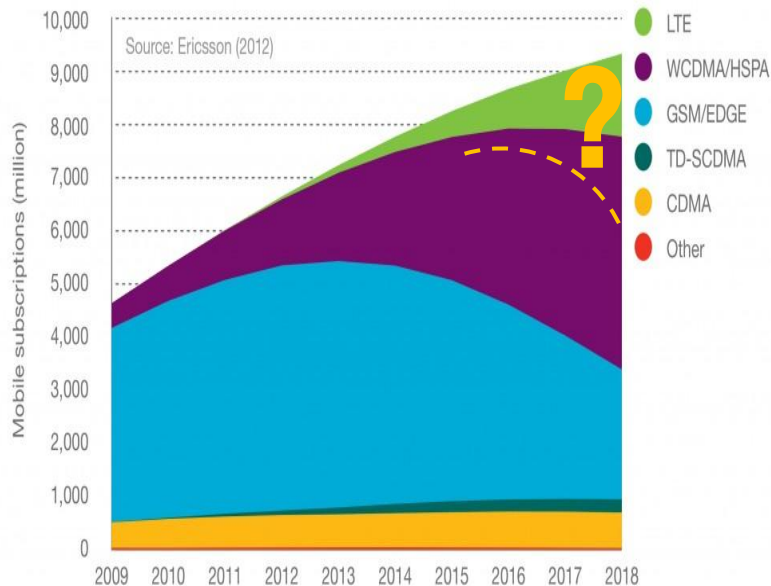


What happens in an Internet minute?



Exploit existing infrastructure and deploy new technologies

Mobile



LTE versus 3G trend depends on the intense of investment to LTE

Fixed



- GPON → NGPON /WDMPON
200+ Mbps as massproduct



- ED3.0 → Segmentation



- VDSL → DSM
- ADSL → Vectoring
- Bonding

We have to find the optimal technology mix

It's about enabling new services



e-Health



Mobile payments



e-Business



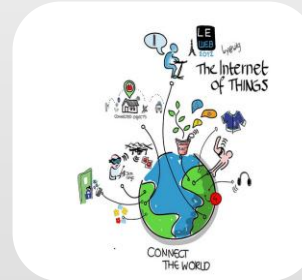
**Energy and
insurance**



**Home
automation**



Home security



M2M

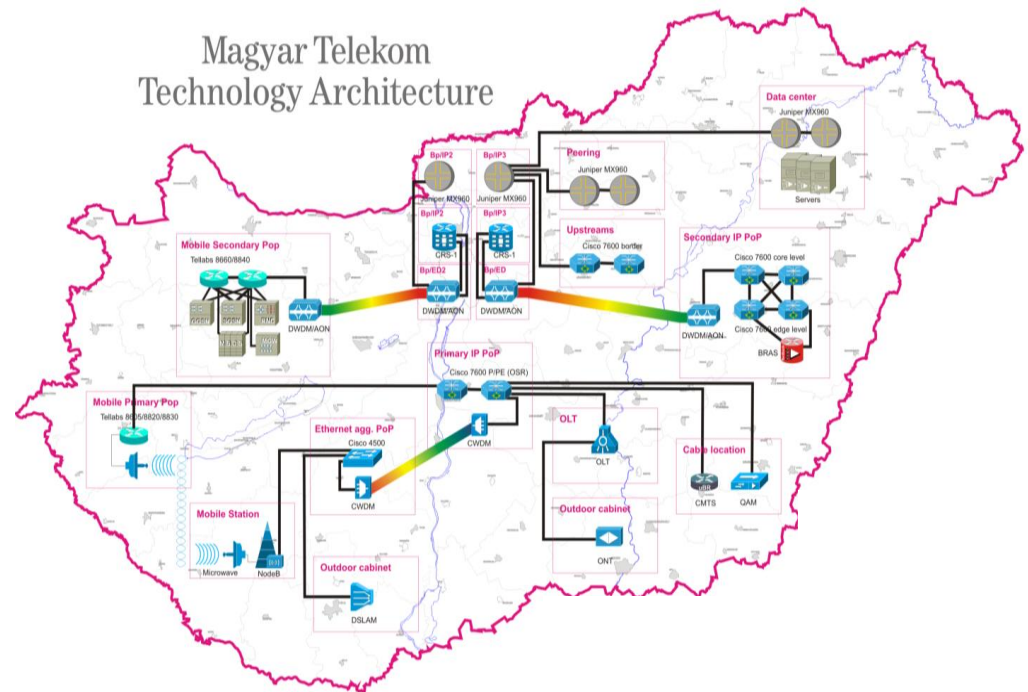


More to come

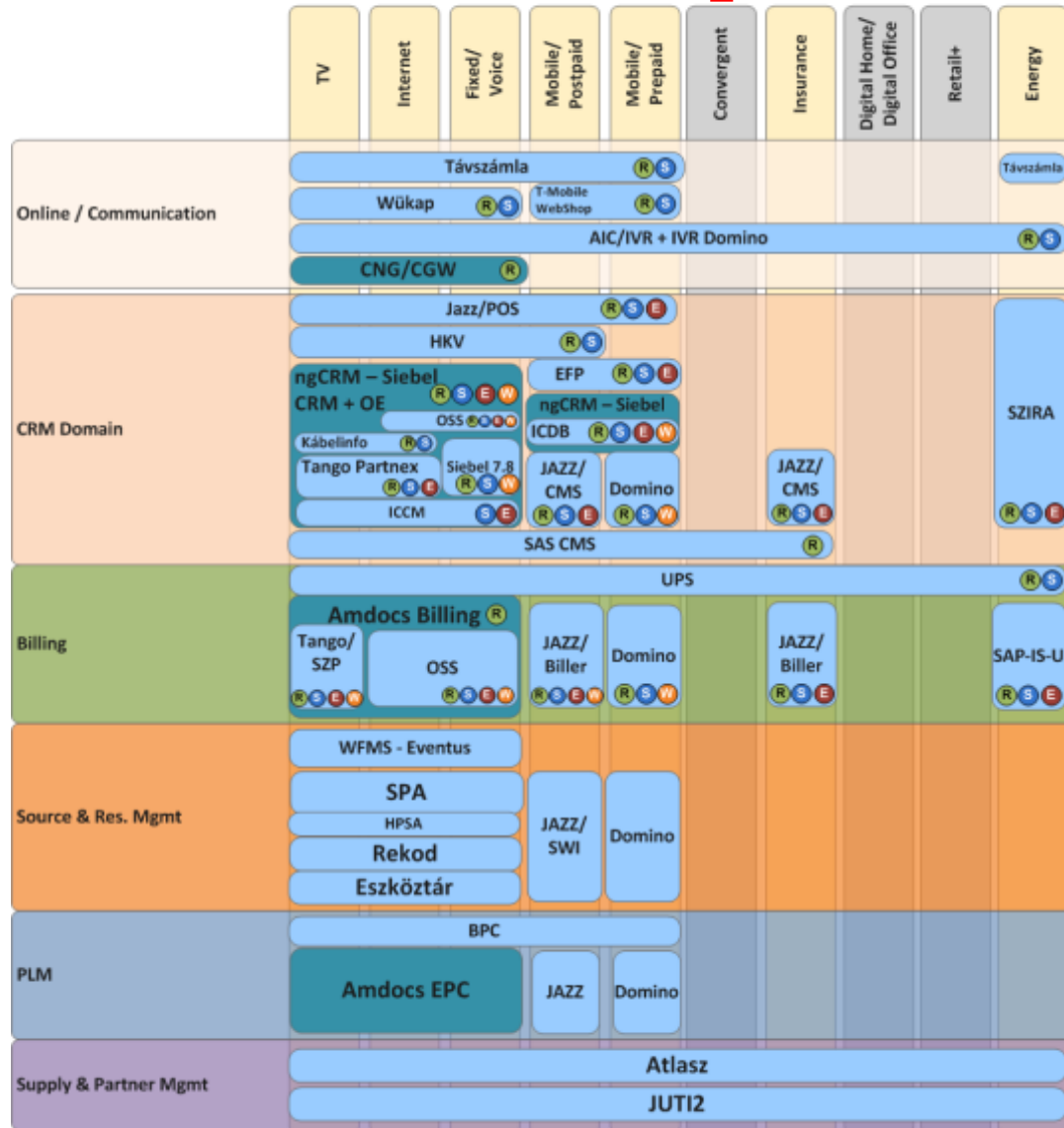
Ready for new services

It's about cost efficiency

- All IP Transformation
- SDN
- SON
- Cloud
- IT Transformation



Overall „As Is” application architecture



IT strategy direction: business-focused it

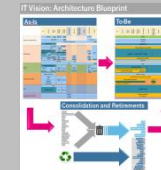
IT is a key enabler and even a differentiator.

IMPLEMENTATION OF BUSINESS-
CRITICAL IT PROJECTS:
CRM, BILLANGÓ PROJECT
ONLINE FRONTEND (ATG INTRODUCTION)



STRATEGIC VENDOR MANAGEMENT:
DEDICATED DEPARTMENT
ALIGNMENT WITH PROCUREMENT

BUSINESS TECHNOLOGY ROADMAP:
TARGET ARCHITECTURE VISION BY 2017
TIMEPLAN FOR MAJOR IT PROJECTS



FOCUS ON
CUSTOMER
EXPERIENCE

OPERATIONAL EXCELLENCE &
EFFICIENCY:

AGILE METHODOLOGY (REDUCE T2M)
COST REDUCTION ACTIVITIES
SIMPLIFICATION & STANDARDIZATION
CONTINUOUS QUALITY IMPROVEMENT
DEMAND & PORTFOLIO MANAGEMENT



Implementation of TU vendor management process



Why do we implement

- Improve delivery quality
- Improve innovation capability
- T2M reduction
- Vendor risk mitigation
- Improve the two-way communication
- Strengthen cooperation
- Harmonized strategies

How do we implement

- Continuous management attention and support
- Multi-step introduction of VM process by 2014 Q2
- Define one gate functions (Sponsor and Vendor manager)
- Systematic evaluation based on objective KPIs
- Regulated communication and escalation
- Well defined responsibility and task distribution between VM and Procurement Directorate

It's about customer experience



Changing company

- Agile
- Online
- Flexible



Changing technology

- Enabler
- T2M reduction
- Quality awareness
- Architecture simplification



Changing mindset

- Customer in the focus of technology

In the future Technology is all about



Speed of

- Technology
- Innovation
- Activities



Cost efficiency

- Network modernization
- IT architecture simplification
- Application retirement



Quality of

- Fixed, mobile and core IP network
- Services
- IT systems



backup



LIFE IS FOR SHARING.

Device boom drives IP traffic



Internet of Things

BREAK



LIFE IS FOR SHARING.

Megfelelőségi szempontok a Magyar Telekom beszállítói kapcsolataiban

Eifert Zsuzsa

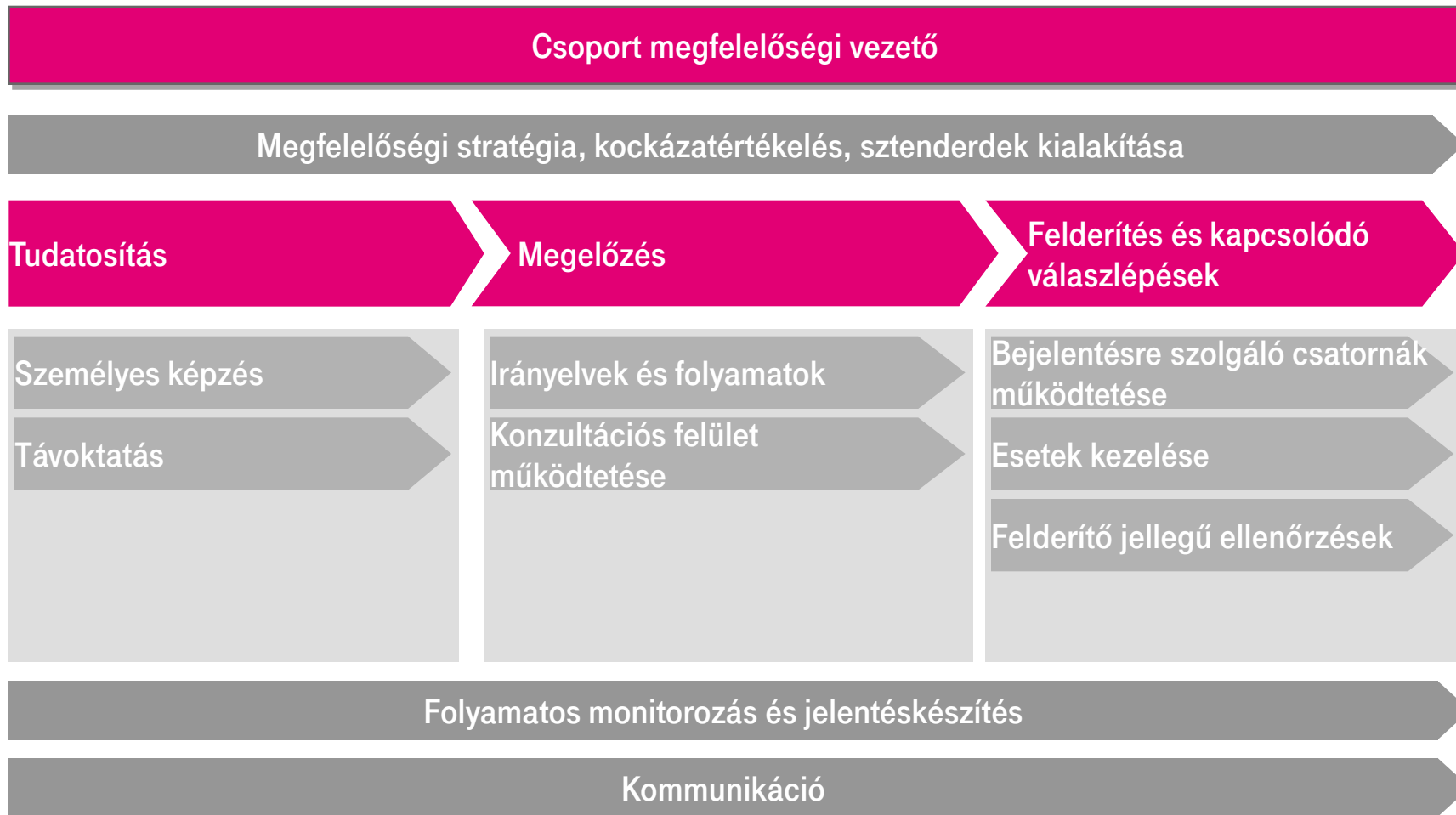
Csoport megfeleléségi vezető

Megfelelőség a Magyar Telekom Csoportban

A megfelelőség jelentősége

- Magyar Telekom Csoport megfelelőségi programjának kialakításakor a cél annak biztosítása volt, hogy a Magyar Telekom Csoport üzleti tevékenységét maximális tudatossággal és elkötelezettséggel, a vonatkozó törvények és jogszabályok betartásával, az etikus üzleti magatartás legszigorúbb normáival összhangban végezze.
- Erősödő nemzetközi elvárás, hogy a piaci szereplők rendelkezzenek megfelelőségi rendszerrel, megfelelőségi tanúsítvánnyal.
- A megfelelőségi kockázat egyre jelentősebben befolyásolja a Magyar Telekom nyereségességét és hírnevét.
- A Magyar Telekom Csoportot több tőzsdén is jegyzik, mint például a budapesti, a macedón és a montenegrói tőzsdén. A sok különböző jogrendszer alatti működés miatt is igen exponált helyzetben van megfelelőség szempontjából.

A megfelelőségi rendszer



ÁLTALÁNOS IRÁNYELVEK

- Tisztességes üzleti magatartás szabályainak betartása
(Működési Kódex, Korrupcióellenes szabályok)
- Átláthatóság és esélyegyenlőség a beszállítói kapcsolattartás minden fázisában (Beszerzési szabályzatok)
- Szállító felek megismerése (Átvilágítási követelmények)

A MŰKÖDÉSI KÓDEX KÖZÖS ORIENTÁCIÓS KERETET BIZTOSÍT

A Működési Kódex megfogalmazza az etikus és jogkövető üzleti magatartás szabályait.

A megbecsülés és tisztesség a működés alapértékei.

A Működési Kódex megfelel a hatályos nemzeti és nemzetközi jogszabályoknak.

Lefekteti a beszállítói üzleti kapcsolat alapelveit.



A Működési Kódex tartalma

- Magatartásbeli követelmények üzleti kapcsolatok során az alábbi területeken
 - **Aktív és passzív korrupció – zéró tolerancia**
 - **Beszerezések tisztasága**
 - **Szponzoráció, adományozás**
 - **Politikai érintettség**
 - **Pénzmosás tiltása**
 - **Bizalmas adatok kezelése**
 - **Titoktartás**
 - **Bennfentes információk kezelése**
 - **Összeférhetetlenségi helyzetek szabályozása**

Az üzleti kapcsolatok átláthatósága

- **Szerződéses kapcsolatok üzleti indokoltsága**
- **A szerződő fél kiválasztásának módja**
 - Egyszereplős beszerzési folyamatnál indoklás szükséges
- **A szerződés tartalma**
 - Szolgáltatások részletes felsorolása határidőkkel
- **A szerződés pénzügyi tartalma**
 - A szolgáltatás és ellenszolgáltatás egyenértékűsége
 - Piaci árak alkalmazása
 - Az árképzés átláthatósága
- **A fizetési feltételek egyértelműsége**
 - Pontos ütemezés
 - A kifizethetőség feltételeinek rögzítése
- **A kifizethetőség alapja a teljesítés dokumentált igazolása**

Minimum elvárások

1. Átvilágítás

- **Szerződéses kapcsolat létrejötte előtt átvilágítás szükséges**
 - Az átvilágítás mélységét a szállító személye, a megrendelt beszerzési szolgáltatás/termék típusa, illetve beszerzési folyamat (a szállító kiválasztás) módja határozza meg
 - Beszerzési regisztráció megléte
 - Cégekivonat ellenőrzése
 - Szerződő fél nyilatkozat bekérése a szerződés típusának függvényében
 - Egyéb információ, dokumentum bekérése, amennyiben további kérdések merülnek fel (szállítói referencia, tulajdonosi kör tisztázása stb.)

Minimum elvárások

2. Kötelező szerződéses elemek (nem teljeskörű lista)

- **Korrupcióellenes klauzula**
- **A szolgáltatások/termékek részletezett árkalkulációja**
- **A szolgáltatások részletezett, a teljesítés igazolására alkalmas módon való felsorolása**
- **Kitöltött, a felek által aláírt teljesítés igazolási bizonylat/átvételi bizonylat a kifizetés feltétele**
- **A teljesítés igazolását alátámasztó dokumentumok meghatározása a szerződésben**
- **A szerződés minimum két Magyar Telekom dolgozó általi aláírása**

Átláthatóság és esélyegyenlőség a beszállítói kapcsolattartás minden fázisában

Ajándékok és rendezvényre való meghívások felajánlására és elfogadására vonatkozó általános szabályok (1)

A Működési Kódex alapvető iránymutatása alapján, a munkavállalók abban az esetben ajánlhatnak fel, illetve fogadhatnak el ajándékokat és meghívásokat, amennyiben:

- a munkavállaló közvetlen felettese erről tájékoztatást kap;
- az ilyen ajándék/meghívás nem gyakori;
- az ilyen ajándékot/meghívást nem kérték;
- az ajándék/meghívás nyilvánosságra kerülése nem hozza kellemetlen helyzetbe a Csoportot vagy az érintett személyt;
- az ajándék/meghívás értéke ésszerű és nem túlzó;
- az ajándék/meghívás adását vagy elfogadását nem tiltja a harmadik fél munkáltatója; és
- annak elfogadása nem minősül konfliktusforrásnak, döntést befolyásoló tényezőnek vagy nem okoz egyéb függelmi viszonyt.

Ajándékok és meghívások esetében még annak látszatát is el kell kerülni, hogy az üzleti partner tisztességtelen befolyásolására történik kísérlet.

Ezért az **üzleti döntésekhez időben és tartalomban szorosan kapcsolódó** ajándékok és rendezvények felajánlása és elfogadása **nem engedélyezett**.

Átláthatóság és esélyegyenlőség a beszállítói kapcsolattartás minden fázisában 2.

Ajándékok és rendezvényre való meghívások felajánlására és elfogadására vonatkozó általános szabályok (2)

A vélt vagy valóban nem elfogadható esetek elkerülése érdekében, a munkavállalók számára **tilos közvetlenül vagy közvetetten elfogadni** vagy adni bármely, az alábbiakban felsorolt juttatásokat harmadik félnek/féltől:

- bármely 10.000 Ft. érték feletti ajándék,
- készpénz vagy azzal egyenértékű eszköz (pl. ajándékutalvány);
- személyre szóló üdülés vagy hétvégi utazás;
- kölcsön (kivéve a bankok vagy egyéb pénzügyi intézmények által a szokásos üzletmenet keretében nyújtott hitelek);
- árengedmény (kivéve az általánosságban vagy a Csoport munkavállaló számára elérhető árengedmények);
- személyes használatra adott harmadik fél/Magyar Telekom tulajdonában álló vagyontárgy, pl. nyaraló, gépjármű,
- a privát címre küldött ajándék értéktől függetlenül.

Átláthatóság és esélyegyenlőség a beszállítói kapcsolattartás minden fázisában

Összeférhetetlenség:

- A szállító tájékoztassa a beszerzési kapcsolattartót írásban, amennyiben tudomása van arról, hogy tagjai, tulajdonosai, munkavállalói között van olyan személy, aki a Magyar Telekom alkalmazásában áll.
- Ugyanez a kötelezettsége fennáll a Magyar Telekom munkavállalónak is.



MT GROUP FINANCIAL PERFORMANCE PRESENT AND FUTURE

16 OCTOBER, 2013



EGYÜTT. VELED

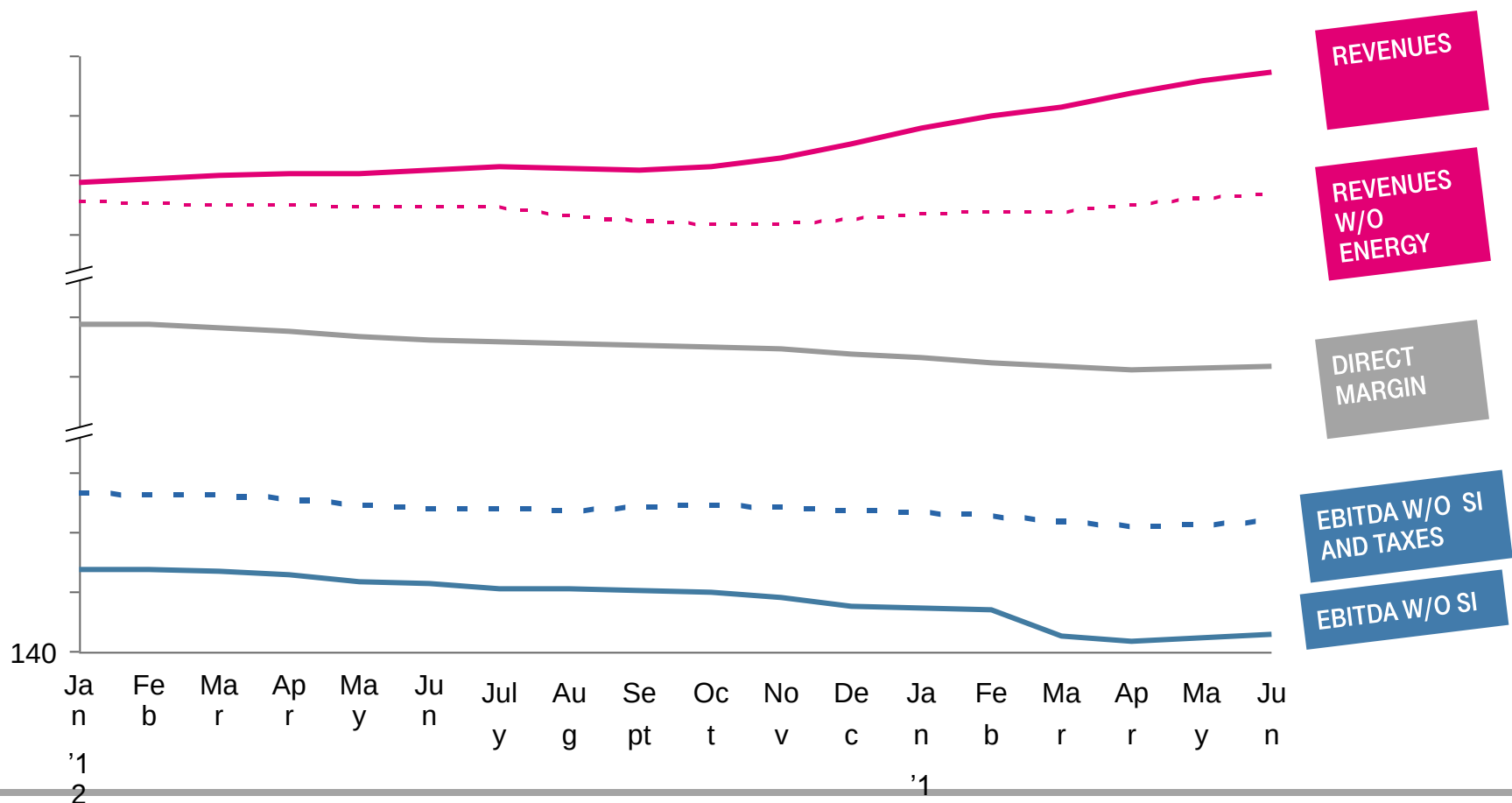
2013

HUNGARIAN OPERATION

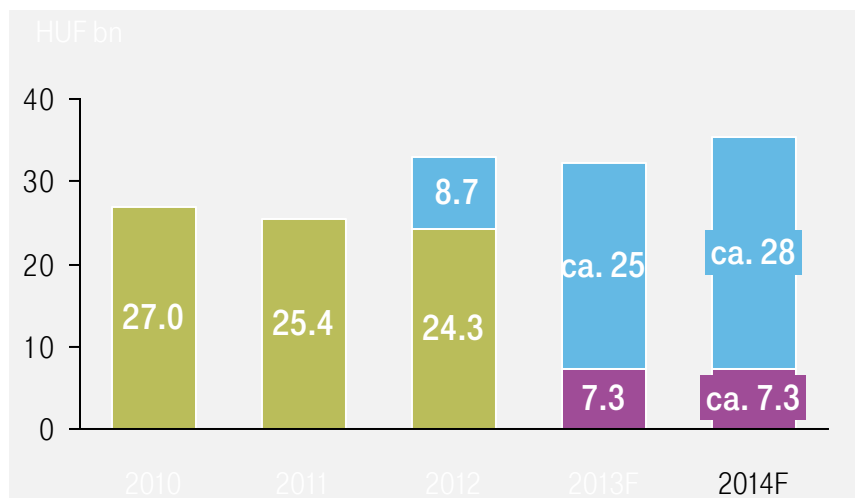
EARLY SIGNS OF EBITDA STABILIZATION

12-MONTH CUMULATED REVENUES, DIRECT MARGIN AND EBITDA W/O SI

HUF bln



TAXES PUTTING PRESSURE ON EBITDA



SPECIAL TAX

TELECOM TAX

UTILITY TAX

DURATION

3 years ending 2012

indefinite

indefinite

BASIS

revenue-based
sector tax

traffic-based tax
Private individuals:

fixed
infrastructure
based tax

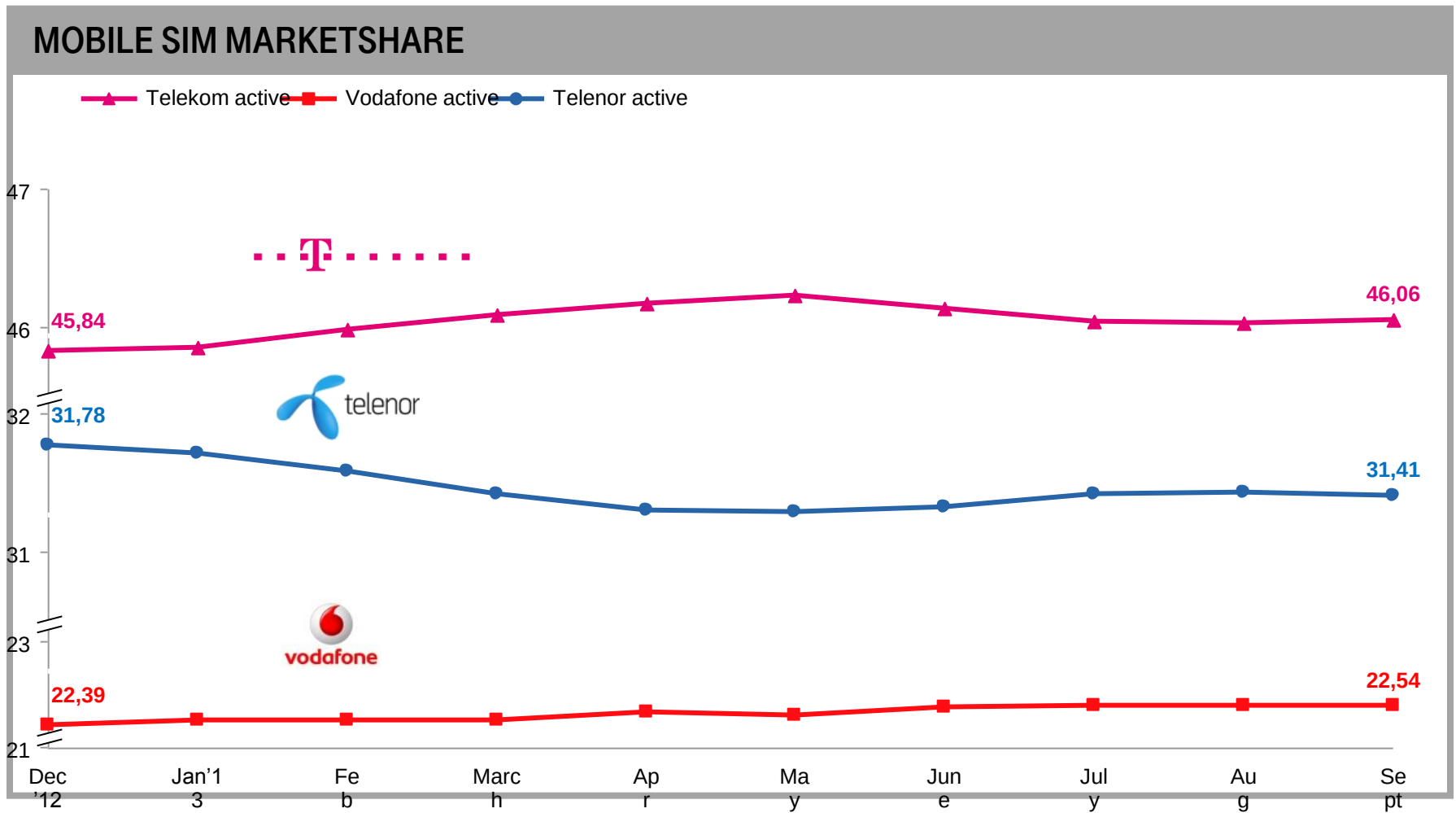
CALCULATION METHODOLOGY

6.5% of
telecom
revenues

HUF 27/min &
SMS
Other
subscriptions:

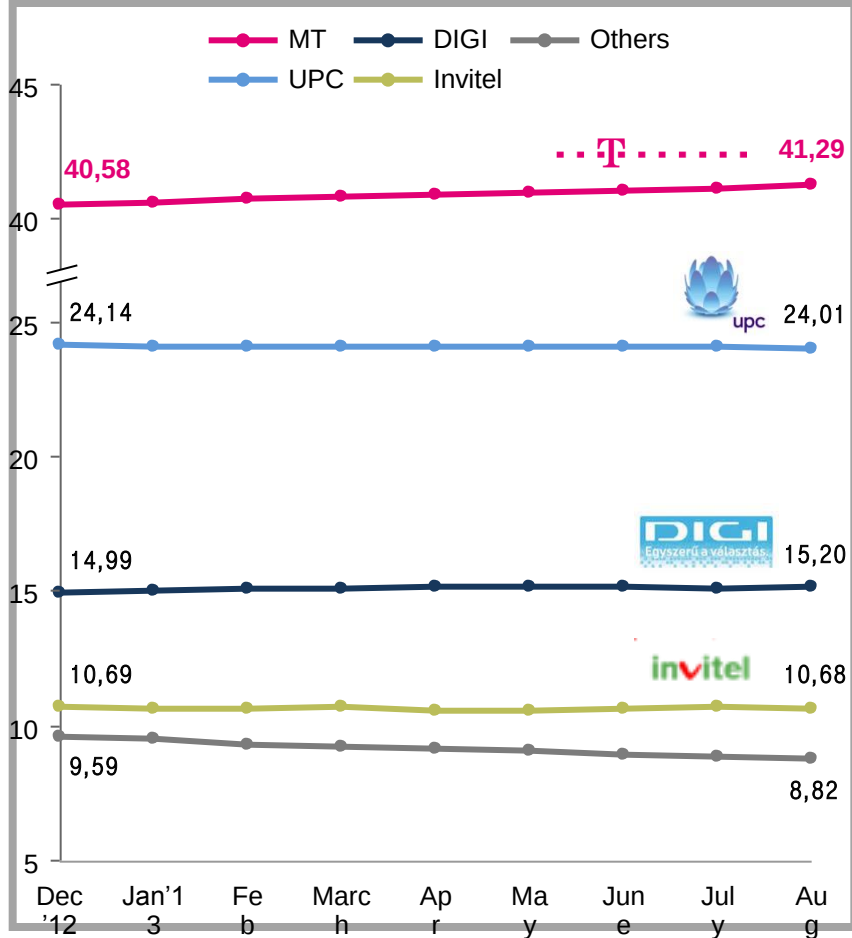
HUF 125/metre
on length of
ducts

GROWING MSH ON MOBILE MARKET

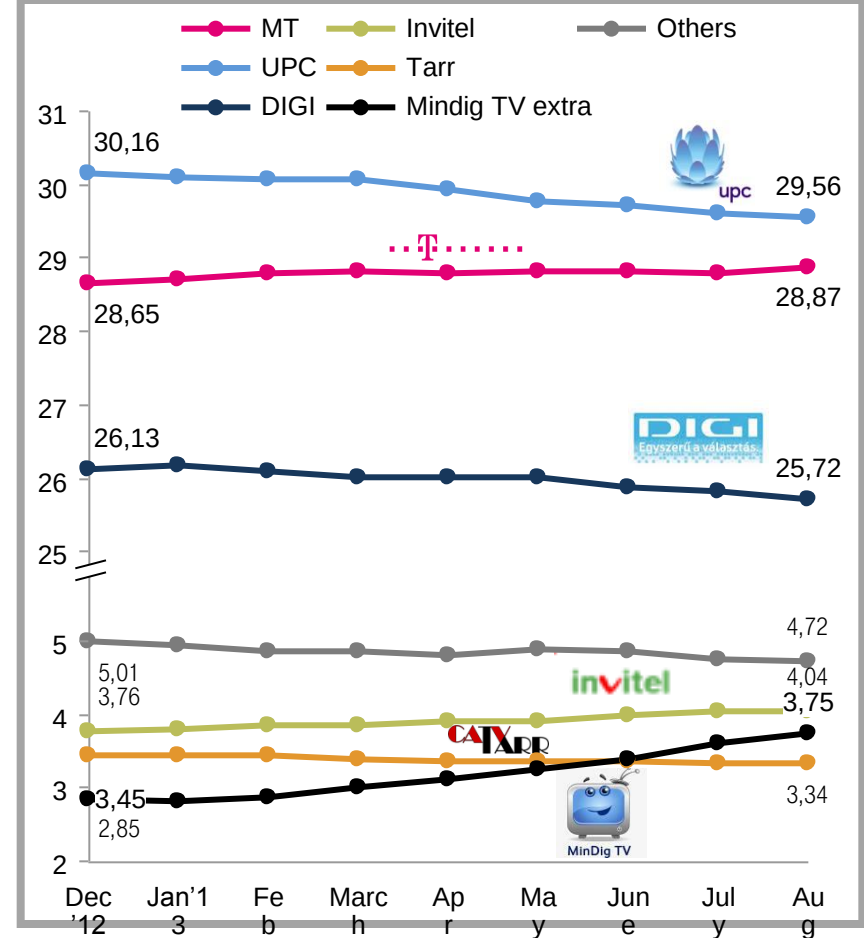


CONTINUOUSLY INCREASING FIXED BB AND TV MSH

Fixed BB MSH in 2013 YTD Aug

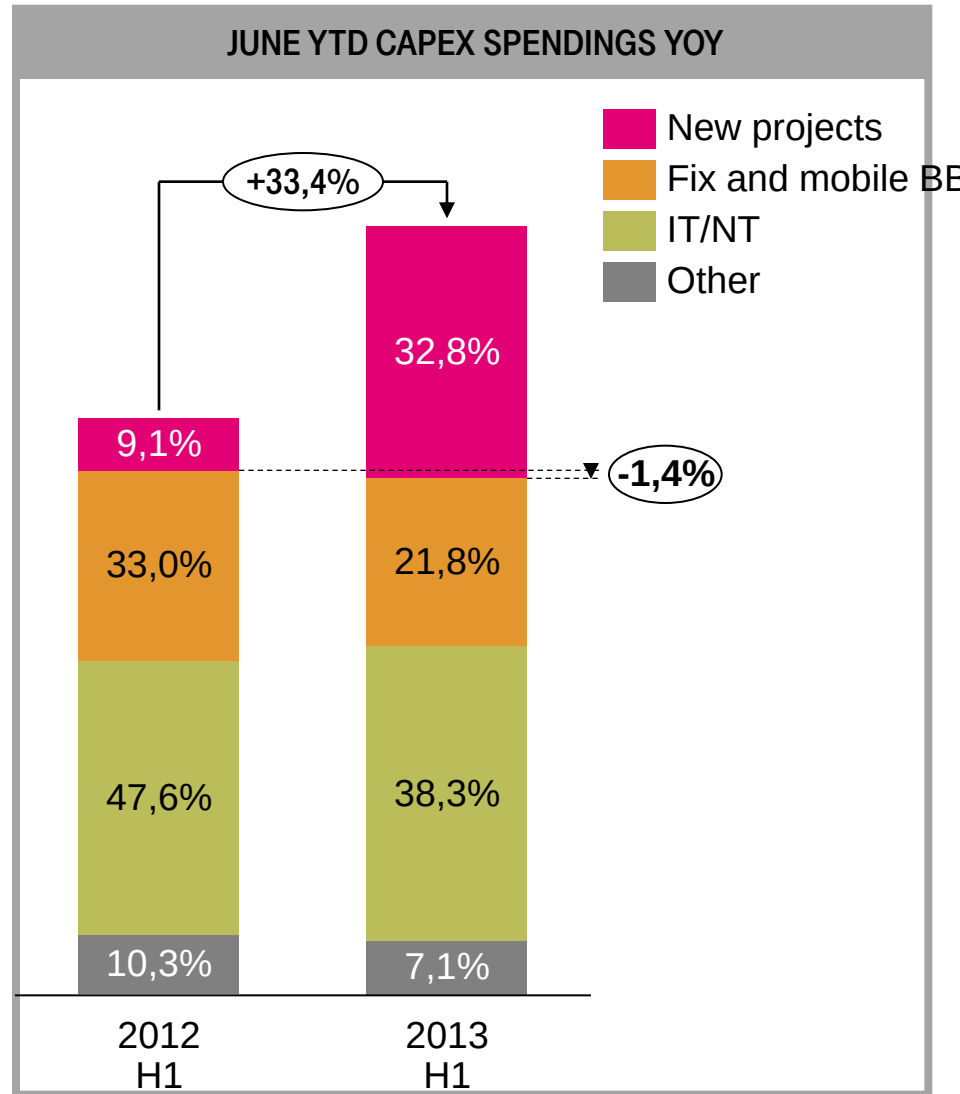
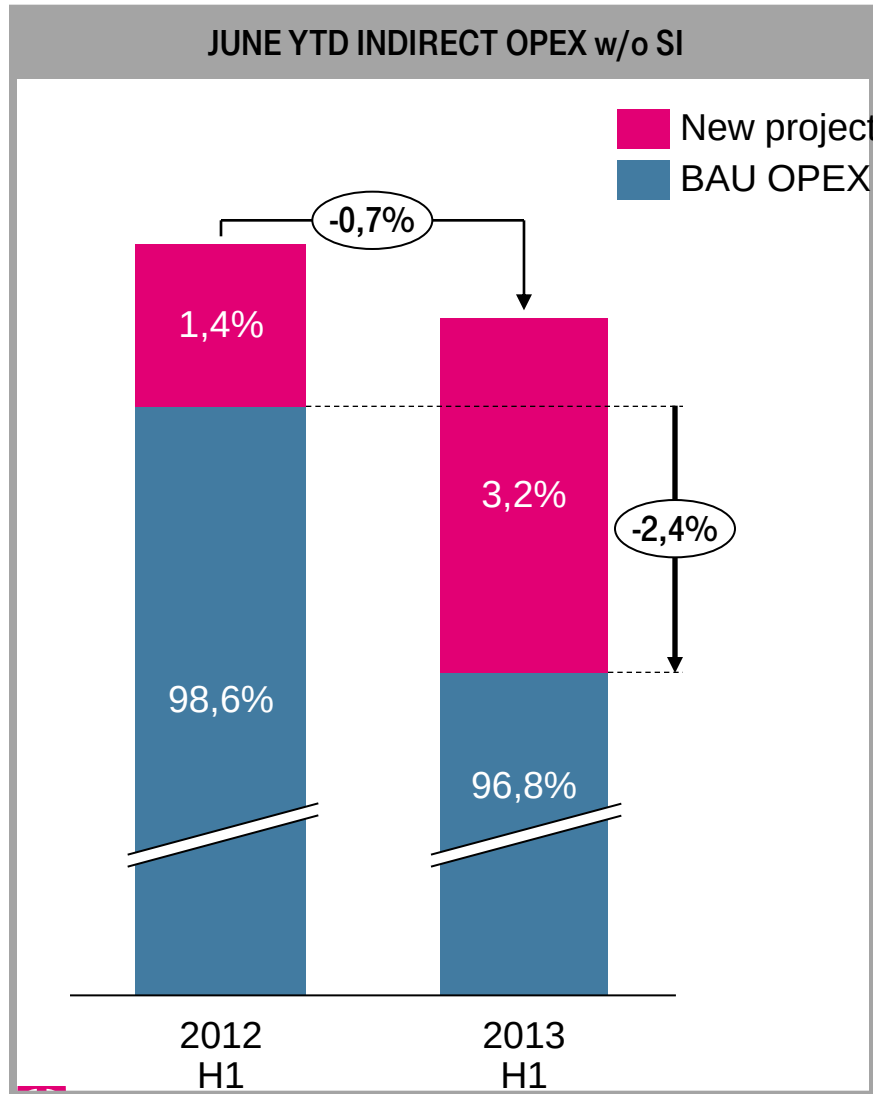


Pay TV market share in 2013 Aug



MT-HUNGARY OPEX AND CAPEX STATUS YOY

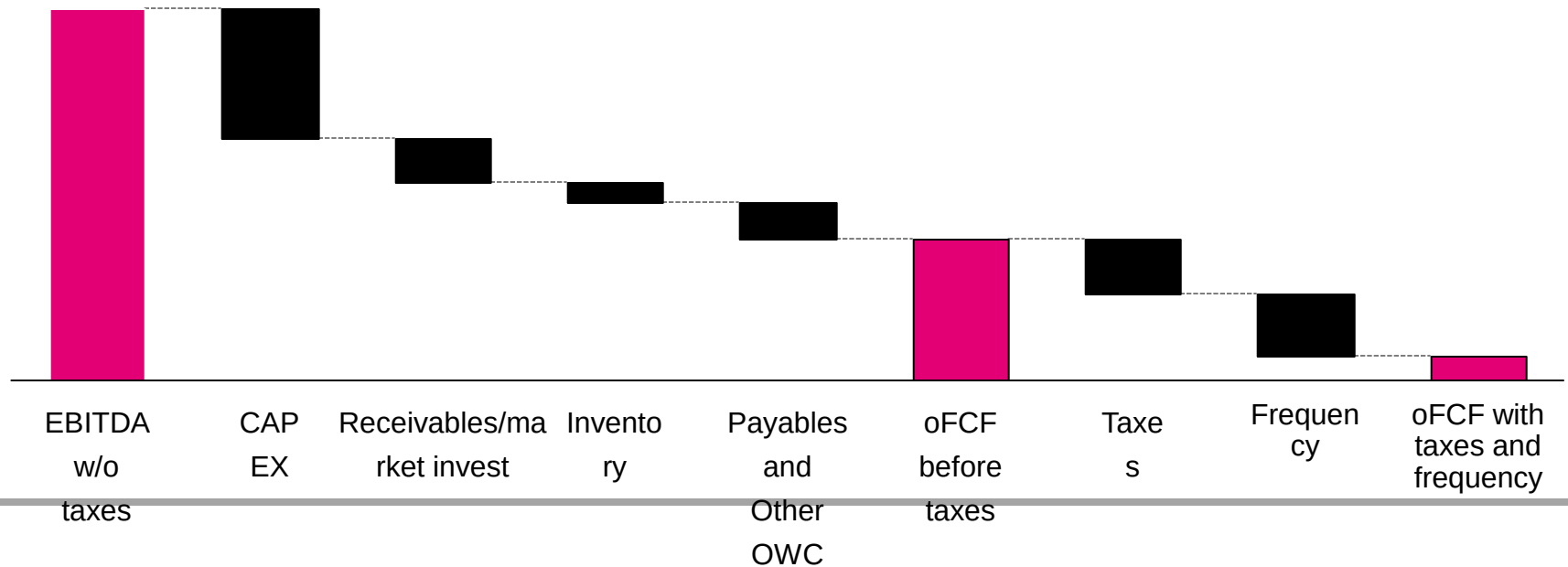
STARTS SPENDING ON NEW PROJECTS



MT-HUNGARY OFCF

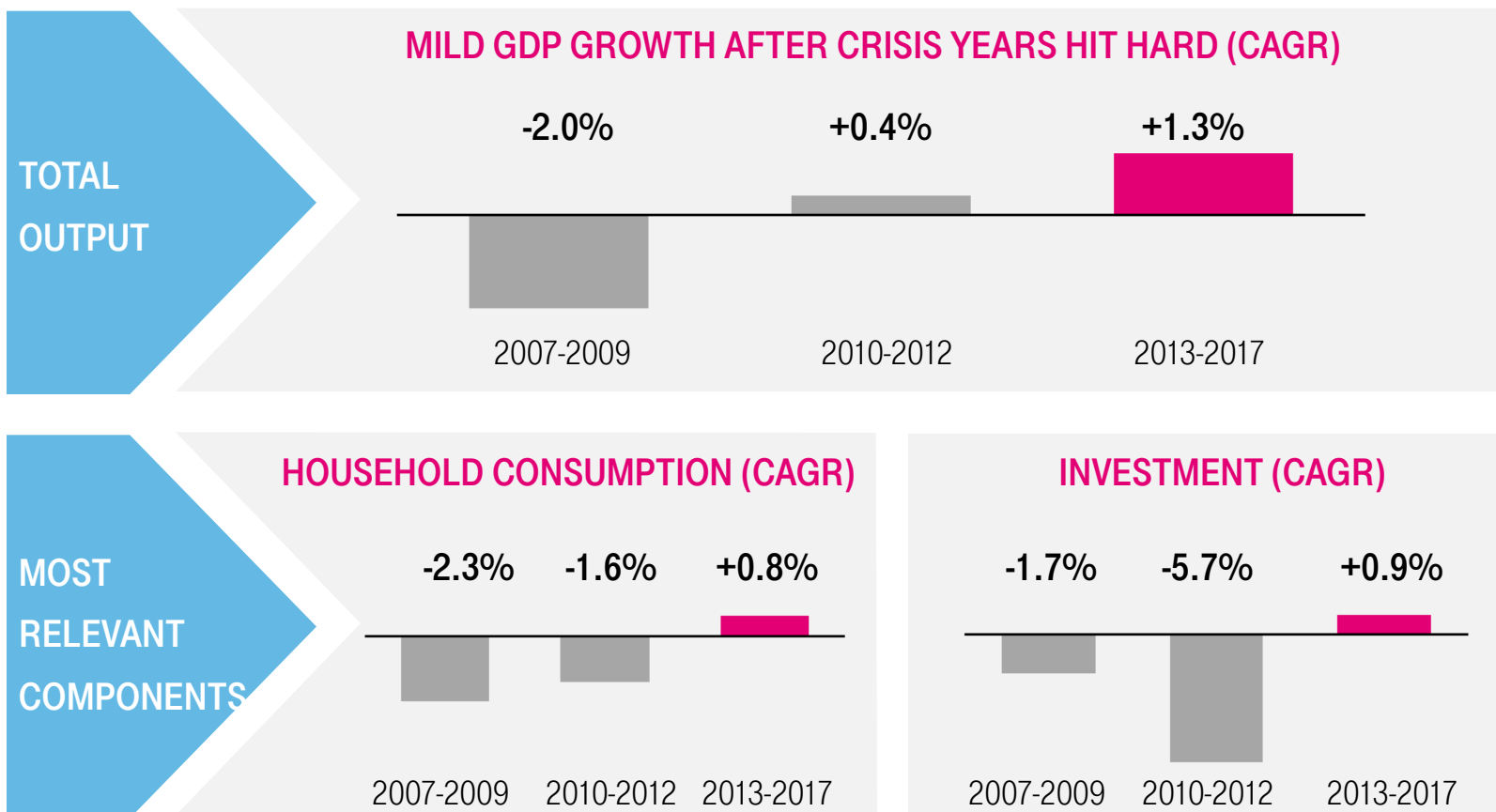
CASH FLOW UNDER STRONG PRESSURE FROM WORKING CAPITAL, TAXES AND FREQUENCY FEES

MT HUNGARY JUNE YTD OFCF W/O CASH SI



HOW WE SEE OUR FUTURE

GRADUAL ECONOMIC RECOVERY EXPECTED IN HUNGARY



Source: Internal assumptions

BUILDING BLOCKS OF TURNDAROUND STORY

RESIDENTIAL

- Maximising customer value through bundling
- Online capabilities enhancing customer experience

2017: 3.1 SERVICES PER HH

2017: 30% E-SALES RATIO

2017: 40% E-CARE RATIO

2017: 74% MULTIPLAY RATIO

2017: 80% SMART DEVICE PENETRATION

SOHO/SMB

- Revenue growth via increased IT/cloud contribution

SOHO/SMB REVENUE TURNAROUND IN 2015

ENTERPRISE

- Become a transformation partner in SI/IT
- Mitigate telco erosion

T-SYSTEMS ADJUSTED MARGIN TURNAROUND IN 2015

NEW SERVICES

- Find value in industries with a strategic fit
- Strict financial and risk-sharing criteria of entering new markets

2017: 18% OF TOTAL HUNGARIAN REVENUES FROM BEYOND CORE

TECHNOLOGY

- Maintain technology leadership
- Focus on efficiency in network developments

2015: 80% OUTDOOR LTE COVERAGE

2017: 1.5MN HHs COVERED W/ 50MBPS+ FIXED ACCESS

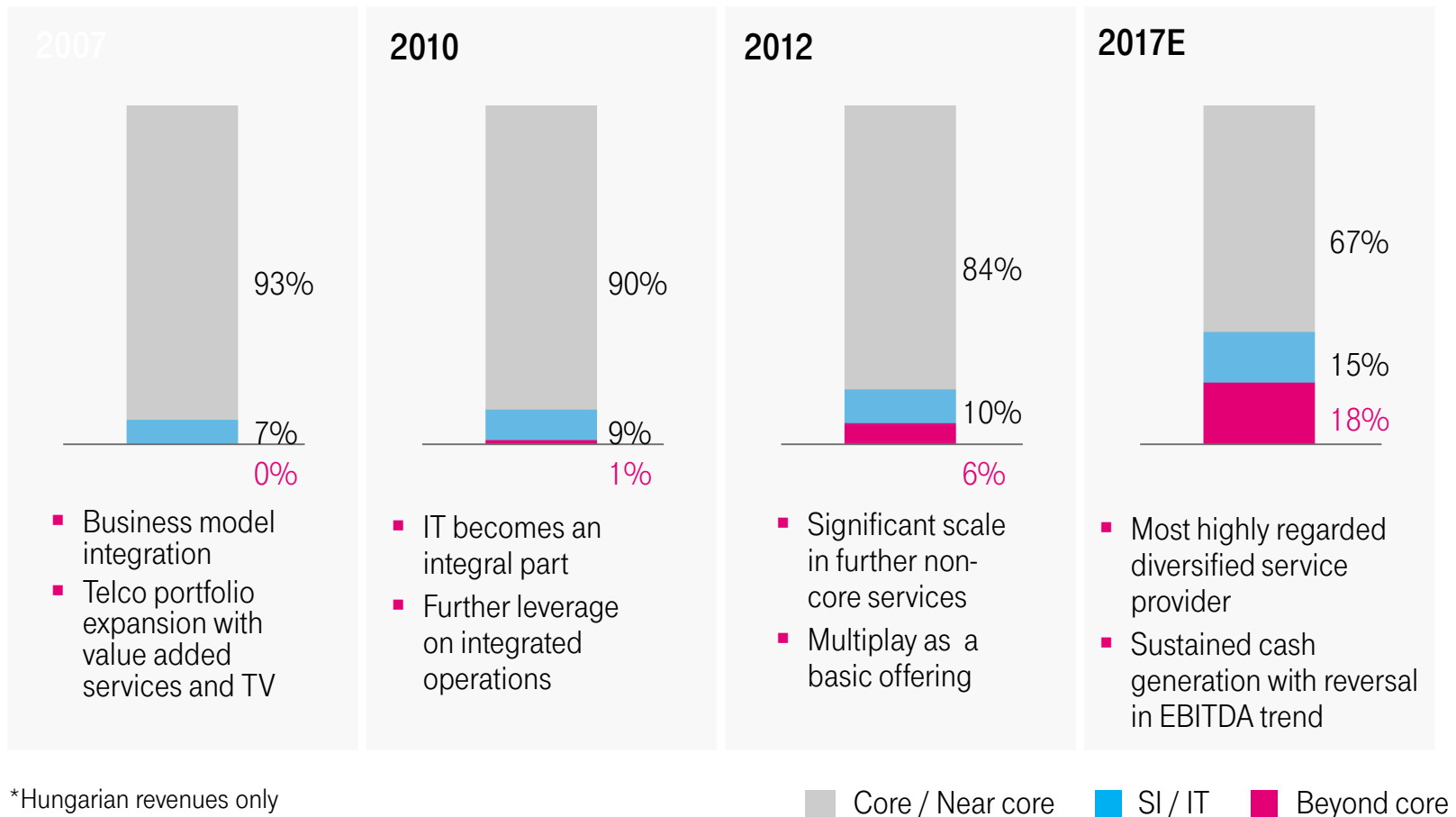
HR

- Maintain holistic and strict cost management while upholding employee satisfaction

2017: TWM/REVENUES TO DECREASE FURTHER

A SHIFT TOWARD A MORE DIVERSIFIED SERVICE PORTFOLIO

REVENUE STRUCTURE*

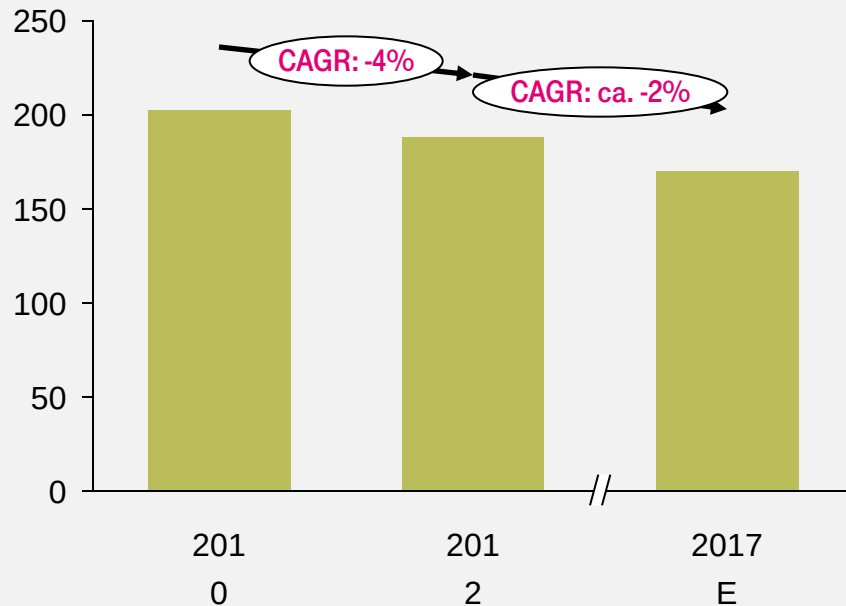


DISCIPLINED COST MANAGEMENT, DECLINING CAPEX

SHIFT IN SPENDING FROM BAU TO NEW BUSINESSES AND PROJECTS

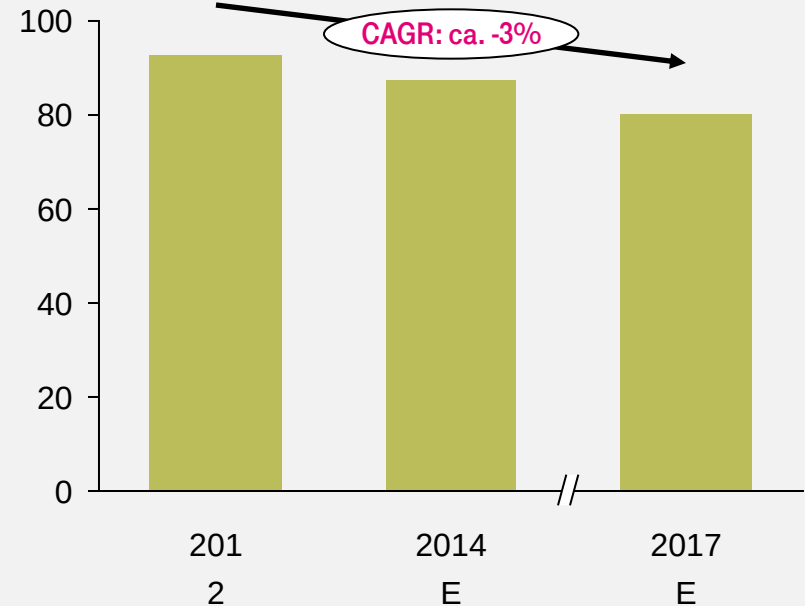
INDIRECT OPEX* DEVELOPMENTS

HUF bn



CAPEX** DEVELOPMENTS

HUF bn



*Indirect OPEX excluding D&A, SEC/DOJ investigation-related costs, special, telecom and utility taxes

**Capex

NEAR AND MID TERM FINANCIAL OUTLOOK

	2013 GUIDANCE	2014 TARGETS	2017 TARGETS
REVENUE	increasing	increasing at a CAGR of ca. 2% compared to 2012	
EBITDA	9-12% decline	declining at a CAGR of 6%-8% compared to 2012	surpassing 2013 level
CAPEX*	absolute CAPEX to decline by ca. 5%	around HUF 87bn	around HUF 80bn
FCF	FCF bottoming out in 2014 and surpassing 2012 level by 2017		

*excluding spectrum license fees



LIFE IS FOR SHARING.



THANK YOU!



LIFE IS FOR SHARING.