

## Befektetői közlemény

Befektetői kapcsolattartó:	Beosztás:	Telefon:	E-mail cím:
László Linda	osztályvezető, Befektetői kapcsolatok	+36-1-457-6084	laszlo.linda@telekom.hu
Walfisch Rita	befektetői kapcsolatok menedzser	+36-1-457-6036	walfisch.rita@telekom.hu
Teremi Márton	befektetői kapcsolatok menedzser	+36-1-457-6229	teremi.marton@telekom.hu

## A Magyar Telekom bejelentette rövid- és középtávú kilátásait

- A 2017. évi EBITDA meghaladja a 2013. évi szintet
- A 2017. évi szabad cash flow a 2012. évi szint fölött
- Fenntartja osztalékpolitikáját

Budapest – 2013. szeptember 30. – A Magyar Telekom (Reuters: MTEL.BU és Bloomberg: MTELEKOM HB), Magyarország vezető távközlési szolgáltatója bejelenti, hogy felsővezetése a budapesti székhelyén tartott Befektetői Napon részletes betekintést adott a Társaság 2017-es stratégiai és pénzügyi céljaiba.

### A Csoport pénzügyi céljai

Amellett, hogy a Magyar Telekom a vállalati stratégiájáról friss információkat adott, beleértve egy mélyreható betekintést abba, hogy hogyan kezeli a működési környezetéből eredő kihívásokat, a Magyar Telekom a 2014-es és 2017-es pénzügyi céljait is közzétette. A 2012-ben elért bevételi trendfordulót – amely már önmagában is kiemelkedő eredménynek számít – követően a Magyar Telekom előrejelzése szerint a bevételek 2017-re mintegy 2%-os évesített növekedési ütemmel emelkednek 2012-höz képest. Bár a Csoport EBITDA 2014-ben várhatóan továbbra is csökkenni fog (a 2012-es szinthez képest évesített szinten 6%-8%-kal), 2017-re az EBITDA meghaladja majd a 2013-as EBITDA szintjét. Ezt az EBITDA javulást nem csak a bevételek növekedése idézi elő, hanem az indirekt költségek (kivéve a távközlési és a közművezeték adókat valamint az értékcsökkenési leírást és amortizációt) 2012 és 2017 közötti éves szinten 2%-kal történő csökkenése is támogatja. A Magyar Telekomnak szintén célja a beruházás tárgyi eszközökbe és immateriális javakba (CAPEX) csökkentése, 2014-ben kb. 87 milliárd forint, 2017-ben kb. 80 milliárd forint CAPEX-et tervez. Tükrözve az EBITDA fordulatot, a Magyar Telekom arra számít, hogy 2015-től kezdődően a szabad cash flow is javulni fog és 2017-re már meghaladja a 2012-es szintet. Ekkorra a Magyar Telekom teljes fordulatot ér majd el pénzügyi teljesítményében.

### Diverzifikációs stratégia

A Magyar Telekom ezeket az eredményeket úgy éri el, hogy folytatja azt a transzformációs folyamatot, amelyet már korábban megkezdett, azaz integrálja az olyan tevékenységeket, mint a rendszerintegráció és az IT, a biztosítás, az energia, illetve szélesíti készülék-választékát. Azzal, hogy kiegészítő, illetve kapcsolódó szolgáltatásokkal bővíti hagyományos alaptervekenységeit, a Magyar Telekom képessé vált egyedi ügyfélményt biztosítani, ami a Társaság és előfizetői részére egyaránt értéket teremt. Ezt igazolja a bevételi trendforduló és a növekvő piaci részesedés is. Azáltal, hogy továbbra is folytatja ezt a stratégiát, miközben elsajátítja a változó ügyfélmagatartás, a technológia fejlődése és az új üzleti modellek miatt szükséges új kompetenciákat, a Magyar Telekom „diverzifikált szolgáltatóvá” tud válni a 2017-ig tartó időszakban.

A magyarországi lakossági szegmensben, az alaptevékenységeik és az azokat kiegészítő, illetve azokhoz kapcsolódó termékek és szolgáltatások egybecsomagolásával a Társaság sikeresen csökkentette a lemorzsolódást a hagyományos vezetékes hang előfizetői között, és megtartotta mobil előfizetői bázisát a zsugorodó piacon. Ugyanakkor a csomagajánlatok vonzó pozicionálásának köszönhetően az elmúlt három évben az egy háztartásra jutó átlagos szolgáltatás és az átlagos bevétel egyenletesen növekedett. A Társaság arra számít, hogy 2017-re a jelenlegi 2,4-ről 3,1-re növeli a háztartásonkénti átlagos szolgáltatásszámot. A Társaság meggyőződése, hogy a kiemelkedő ügyfélművelés biztosításával értéket teremthet, amely erősebb lojalitást és magasabb költséget eredményez ügyfelei körében. A termékösszekapcsolási stratégiájával célja, hogy 2017-re a 2012-es 57%-ról 74%-ra növelje azoknak a háztartásoknak az arányát, akik legalább két távközlési szolgáltatás előfizetői, és ezek között az ún. 5Play aránya (vezetékes és mobil hang és internet előfizetés TV csomaggal együtt) ugyanezen az időtávon 6%-ról 32%-ra növekedjen.

A Társaság bemutatta a SoHo/KKV szegmensben indított kezdeményezéseit is, ahol az elsődleges cél, hogy megőrizze a vezető távközlési szolgáltatói szerepét, és az integrált ajánlatainak és IT kompetenciáinak köszönhetően az IT piaci részesedését is növelje. Ezzel a célja az, hogy az ebből a szegmensből származó bevételekben 2015-ben fordulatot érjen el.

A T-Systems Magyarország, a Magyar Telekom vállalatokat és államháztartást kiszolgáló szegmense Magyarország legnagyobb RI/IT szolgáltatójává nőtte ki magát. A T-Systems Magyarország számára a fő kihívást a kedvezőtlen piaci trendek jelentik, különösen a telekommunikációs szegmensben. Az ügyfelekkel való kapcsolatnak az integrált transzformációs partnerré válást célzó elmélyítésével, és esetleges nemzetközi terjeszkedésen keresztül a T-Systems arra számít, hogy a korrigált árrés (közvetlen árrés a közvetlen leszállítási költségek nélkül) csökkenő trendjét 2015-ben megfordítja.

Az elmúlt években a Magyar Telekom már sikeresen nyitott új üzleti területek felé, és a jövőben is célja új területekre belépni: a tervek szerint 2017-re a bevételeknek a 2012-es 6% helyett 18%-a származik majd az alaptevékenységeihez kapcsolódó tevékenységeiből. Ez a bővülés olyan tevékenységekből ered, mint a biztosítás, az elektronikus kereskedelem vagy a Digitális Otthon ajánlatok. A jelenlegi jogszabályi környezetben a Társaság az energiaszolgáltatásával kapcsolatos stratégiáját is folytatni kívánja. A Magyar Telekom arra számít, hogy a jelenlegi szabályozói és piaci feltételek mellett az energiaszolgáltatás összességében pozitívan járul hozzá a Csoport pénzügyi teljesítményéhez.

Az új piacokra való belépés előtt a Magyar Telekom körültekintő elemzéseket készít minden esetben: a stratégiai illeszkedés alapos vizsgálatán túl, a cégágazatok kockázat-lehetőség alapon is megítélésre kerülnek, többek között a potenciális partnerekkel való kockázat-megosztás módját is figyelembe véve. A Társaság úgy látja, hogy ezeknek az alaptevékenységhez kapcsolódó tevékenységeknek az átlagos EBITDA tartalma a hagyományos telekommunikációs szolgáltatásokénál alacsonyabb (kb. 10%-20%-os), miközben a beruházás szükségletük is kisebb (átlagosan 2%-5%-os CAPEX / bevételi rátával), így összességében a készpénz hozzájárulás / bevételi rátájuk kb. 8%-12%-os lesz 2017-ben.

### Hálózati fejlesztések

A hálózati fejlesztések során a Társaság tovább kívánja növelni a nagy sebességű internet lefedettséget azokon a területeken, ahol megfelelő keresletet lát ezen szolgáltatásokra. Továbbá, a 2015-re a lakosság 80%-a számára kívánja a Magyar Telekom elérhetővé tenni a 4G/LTE technológiát, hogy meg tudjon birkózni a jelentős adatforgalom-növekedésből származó sebességigénnyel. A CAPEX megoszlás tekintetében a Társaság úgy látja, hogy 2014-ben továbbra is hangsúlyosak lesznek az olyan projektek, amelyek a jövőbeni hatékonyság javítását segítik, mint pl. az IP migráció vagy az integrált CRM és számlázási rendszerek, míg 2017-ben az ilyen befektetések súlya jelentősen csökken az általános

üzemeltetéshez szükséges CAPEX mennyiségével együtt, teret engedve az új technológiákhoz és szolgáltatásokhoz kapcsolódó beruházásoknak.

### **Nemzetközi leányvállalatok**

A macedón leányvállalat sikeresen védi vezető piaci pozícióit, míg technológiai vezető szerepét olyan kezdeményezésekkel kívánja biztosítani, mint az IP transzformációs projekt. Bár az utóbbi időben felmerülő kihívásokkal valószínűleg továbbra is szembe kell néznie, a vállalat célja, hogy mobil hangpiaci részesedését 48% felett tartsa, továbbá kihasználja a vezetékes és mobil részleg integrációjából eredő szinergia lehetőségeket.

A montenegrói leányvállalat 100 millió euro felett kívánja tartani a bevételi szintjét mindvégig 2017-ig a hagyományos alapportfoliót fejlesztő kezdeményezéseinek, valamint az alapszolgáltatásokat kiegészítő és ahhoz kapcsolódó szolgáltatási területekre történő terjeszkedésének köszönhetően. Továbbá az EBITDA a várakozások szerint 40 millió euro felett marad ebben az időszakban.

### **Osztalékpolitika**

A Magyar Telekom fenn kívánja tartani a jelenlegi osztalékpolitikáját, mely szerint az eladósodottsági rátát (a nettó adósságnak a nettó adósság és összes tőke összegére vetített arányát) a 30%-40% közötti céltartományban kívánja tartani.

Ezen befektetői közlemény jövőre vonatkozó kijelentéseket is tartalmazhat. Azon kijelentések, amelyek nem múltbeli tényekre vonatkoznak (ideértve a véleményünkre és várakozásainkra vonatkozó kijelentéseket), jövőre vonatkozó kijelentések. Ezen kijelentések a jelenlegi terveken, becsléseken és előrejelzéseken alapulnak, tehát nem lenne helyes ezen kijelentésekre túlzott mértékben támaszkodni. A jövőre vonatkozó kijelentések a megtételük időpontjában aktuális állapoton alapulnak, és nem vállalunk kötelezettséget arra, hogy a kijelentések bármelyikét új információk vagy jövőbeli események alapján nyilvánosan frissítsük, módosítsuk.

A jövőre vonatkozó kijelentések szükségképpen kockázatokkal és bizonytalansággal járnak. Felhívjuk a figyelmet arra, hogy számos olyan fontos tényező van, amelynek hatására a tényleges eredmények lényegesen eltérhetnek a jövőre vonatkozó kijelentésekben foglaltaktól. Az ilyen tényezőket többek között a 2012. december 31-én végződött évre vonatkozó, a <http://www.telekom.hu> címen elérhető weblapunkon is közzétett éves jelentéseink is bemutatják.