

HRVATSKI TELEKOM DAN TRŽIŠTA KAPITALA

11. STUDENOGA 2016.



LIFE IS FOR SHARING.

IZJAVA O ODRICANJU ODGOVORNOSTI

- Ovi materijali i usmena prezentacija ne predstavljaju niti čine dio bilo koje ponude ili poziva na prodaju ili izdavanje, ili bilo kojega poziva na podnošenje bilo koje ponude za kupnju ili upis bilo kojih vrijednosnih papira Društva; nadalje, ovi materijali i usmena prezentacija ili bilo koji njihov dio ili činjenica o njihovoj distribuciji ne čine osnovu za niti se na njih može pozivati u vezi s bilo kojim ugovorom ili odlukom o ulaganja s tim u vezi.
- Ovi materijali i usmena prezentacija nisu ponuda vrijednosnih papira za prodaju u Sjedinjenim Državama. Vrijednosni papiri Društva nisu i neće biti registrirani u skladu sa Zakonom o vrijednosnim papirima SAD-a iz 1933. godine, kako je izmijenjen i dopunjen.
- Informacije treće strane obuhvaćene ovim materijalima dobivene su iz izvora koje Društvo smatra pouzdanima. Iako je poduzeta sva dužna pažnja kako bi se osiguralo da su činjenice obuhvaćene ovim materijalima potpune i točne te da su mišljenja i očekivanja obuhvaćena ovim materijalima objektivna i razborita, Grupa ili njezini savjetnici ne daju nikakvu izjavu ili jamstvo, bilo izričito ili implicitno, u vezi s potpunosti ili točnošću bilo koje informacije ili mišljenja obuhvaćenih ovim materijalima.
- Ovi materijali i usmena prezentacija sadrže određene izjave o budućim događajima u vezi s financijskim položajem, rezultatima poslovnih aktivnosti i poslovanjem Grupe. Te izjave o budućnosti predstavljaju očekivanja ili mišljenja Društva o budućim događajima i uključuju poznate i nepoznate rizike i neizvjesnosti koji mogu dovesti do toga da se stvarni rezultati, učinak ili događaji bitno razlikuju od rezultata, učinka ili događaja izričito ili implicitno navedenih u tim izjavama. Dodatne detaljne informacije o bitnim čimbenicima koji mogu dovesti do toga da se stvarni rezultati bitno razlikuju dostupne su u Godišnjem izvješću Grupe.
- Ovi materijali uključuju mjere koje nisu obuhvaćene standardima MSFI, kao što je EBITDA. Društvo smatra da takve mjere služe kao dodatni pokazatelji učinka poslovanja Grupe. Međutim, takve mjere nisu zamjena za mjere koje su definirane i nužne u skladu sa standardima MSFI. K tomu, neke ključne pokazatelje učinka koje primjenjuje Društvo druga društva koja posluju u sektoru mogu izračunavati na drukčiji način. Stoga mjere koje nisu obuhvaćene standardima MSFI i ključni pokazatelji učinka upotrijebljeni u ovim materijalima ne moraju biti izravno usporedivi s mjerama i ključnim pokazateljima učinka konkurenata Grupe.



SADRŽAJ DANA TRŽIŠTA KAPITALA U 2016. GODINI

RAZVOJ POSLOVANJA GRUPE, FOKUS NA INOVACIJE I POTENCIJAL U SEGMENTU POSLOVNIH KORISNIKA

11.00 – 11.20	Davor Tomašković, glavni direktor Strateški uvod
11.20 – 11.40	Josef Thürriegl, glavni direktor za financije Financije
11.40 – 12.10	Saša Kramar, glavni operativni direktor za poslovne korisnike Poslovni razvoj i inovacije u segmentu poslovnih korisnika
12.10 – 12.30	Nataša Rapaić, glavna operativna direktorica za privatne korisnike Poslovni razvoj
12.30 – 12.40	Davor Tomašković, glavni direktor Zaključak i strateške smjernice
12.40 – 13.00	Pitanja i odgovori
13.00 – 14.00	Neformalni ručak

HT-OV DAN TRŽIŠTA KAPITALA STRATEŠKI UVOD



LIFE IS FOR SHARING.

OSTVARENJE STRATEŠKIH PRIORITETA NAVEDENIH PRIJE TRI GODINE

2014.: izgradnja vjerodostojnosti

- Postizanje rezultata ✓
- Reorganizacija ✓
- Provedba projekata ✓

2015.: fokus na korisnike

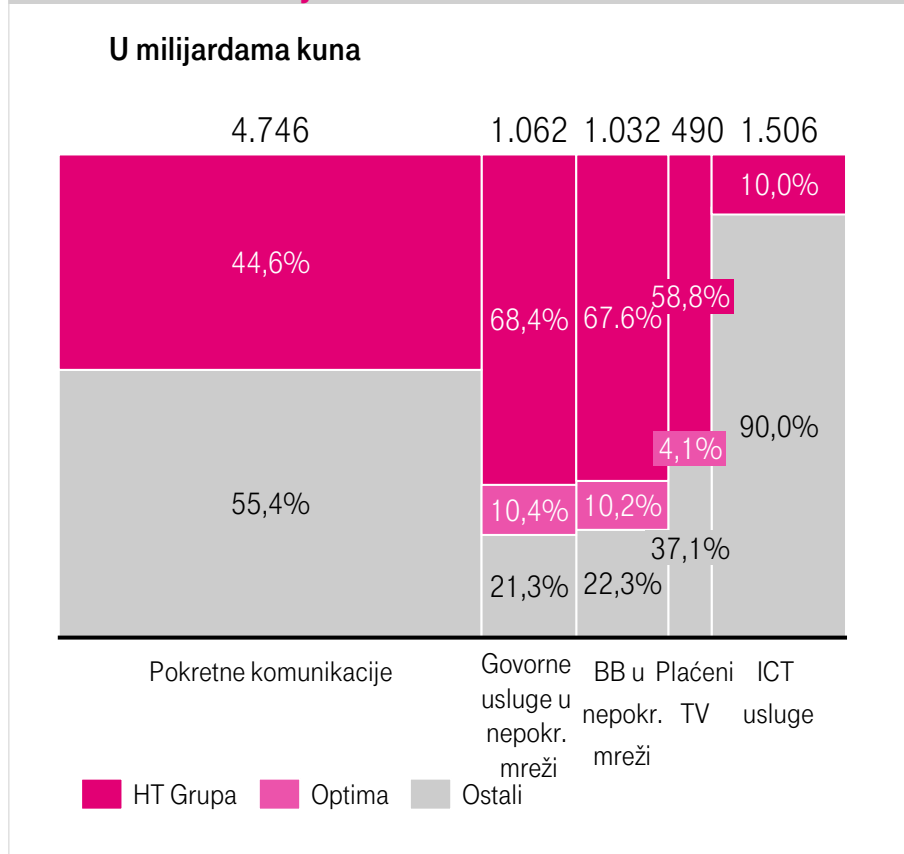
- Transformacija korisničkog iskustva ✓
- Poticanje tržišta ✓
- Ulaganje u mrežu ✓
- Revitalizacija organizacije ✓

2016.+ : rast prihoda

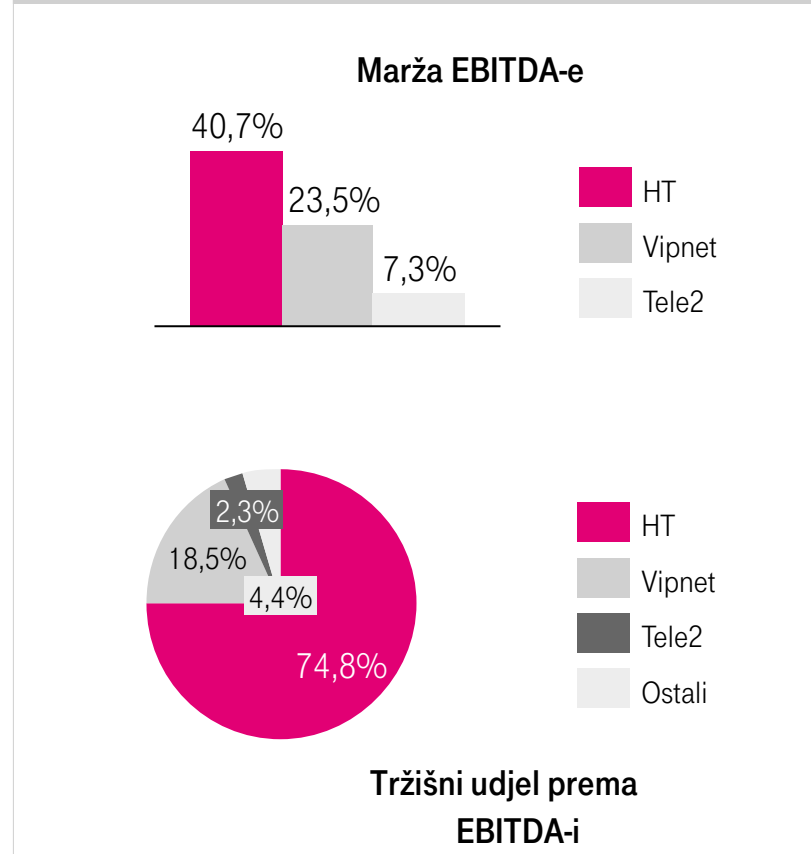
- Stabilizacija rasta osnovnih i neosnovnih usluga (organski /stjecanjima i preuzimanjima) ✓
- Prilagodbe poslovnog modela ✓
- Mjere u vezi s učinkovitošću i poboljšanja korisničkog iskustva ✓

I DALJE USPJEŠNO ZADRŽAVAMO VODEĆI POLOŽAJ NA TRŽIŠTU U SVIM SEGMENTIMA

HT-ov tržišni udjel prema prihodima od telekomunikacija i ICT-a⁽¹⁾



HT u odnosu na konkurenciju: usporedba EBITDA-e⁽¹⁾



LIFE IS FOR SHARING.

(1) Izvori: službena izvješća konkurenata, HAKOM-a, IDC Adriatica i procjene HT Grupe za razdoblje siječanj – rujan 2016. godine.

HT PRIHVAĆA NOVI MODEL MREŽE I RADA KOJI SE TEMELJI NA NAJSUVREMENIJIM TEHNOLOGIJAMA ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA, USLUGA U OBLAKU I IT-A

Strategija širokopojasne mreže

Vrhunska mreža velike brzine u cijeloj zemlji

LTE
OPTIKA
VDSL/
VEKTORIRANJE
HIBRIDNI PRISTUP



Mreža usluga u oblaku

Nove inovativne usluge s kratkim vremenom potrebnim za plasman na tržište

PAN-IP
SDN Inovacije
NFV



Konvergirani IT

Konvergirani pristup krajnjim korisnicima u vezi s uslugama nepokretnih i pokretnih komunikacija u oblaku

Optimizacija portfelja i procesa
Transformacija sustava BSS/OSS



PODRUČJA FOKUSA: KVALITETA MREŽE, PERFORMANSE I VRIJEME POTREBNO ZA IZLAZAK NA TRŽIŠTE

HT PRUŽA VODEĆE ISKUSTVO ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA NA TRŽIŠTU U POKRETNIM I NEPOKRETNIM MREŽAMA

Glavni pokretači

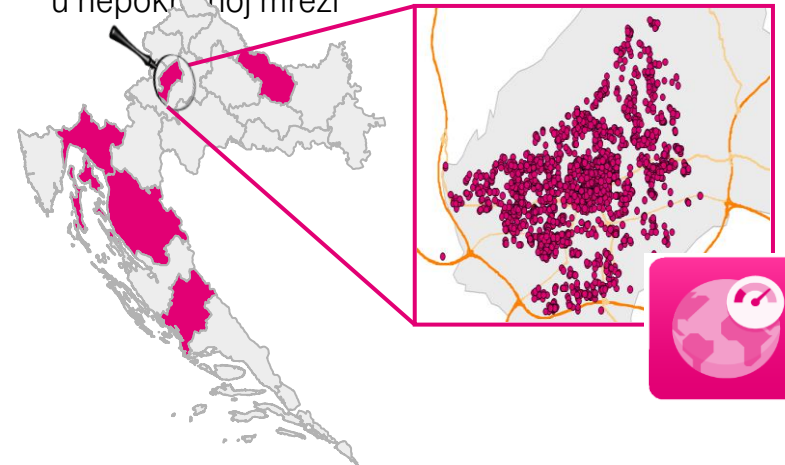


- Proširenje pokrivenosti širokopojasnim pristupom i brzinom pristupa internetu u pokretnoj i nepokretnoj mreži
- Pametna ulaganja u **optimalnu kombinaciju tehnologija**
- Primjena **inovativnih tehnologija**:
 - **Uvođenje optičke mreže** za tehnologije koje će se primjenjivati u budućnosti
 - **Maksimalno povećanje brzina u bakrenoj mreži** (G.Fast / VDSL vektoring / hibridni pristup)
 - **Poticanje širokopojasnih kapaciteta i performansi u pokretnoj mreži** naprednim 4G funkcionalnostima (MIMO i agregacija operatora)

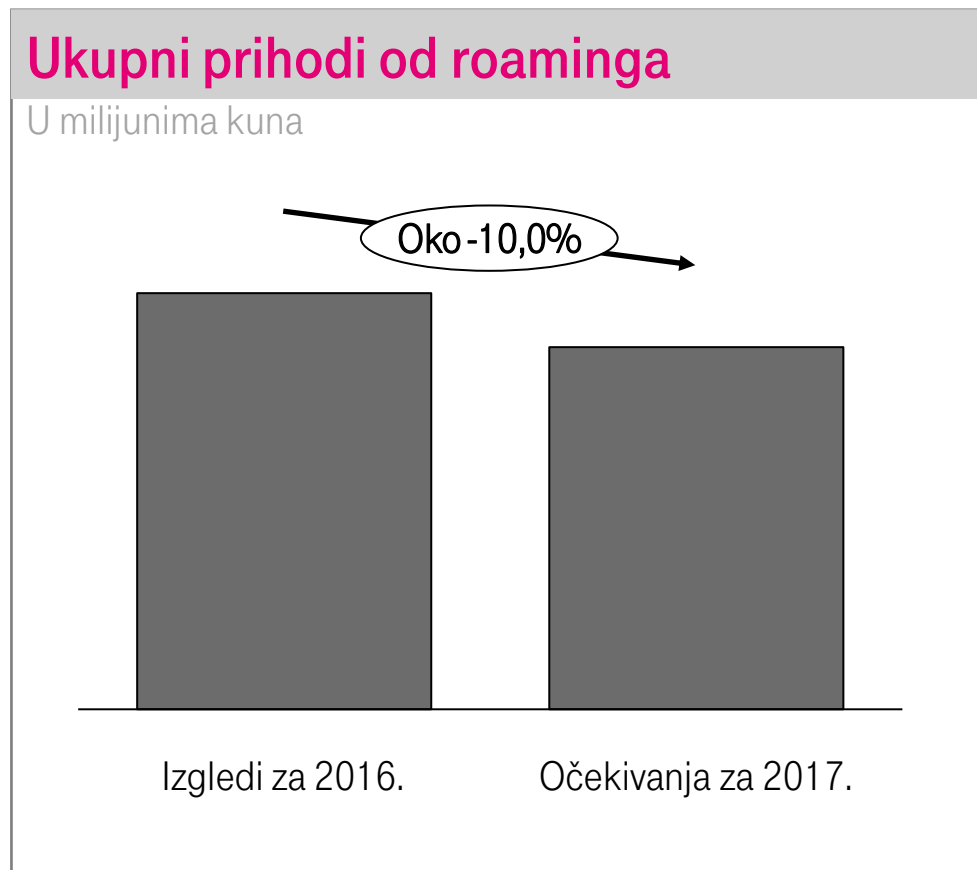


Postignuća

- Pokrivenost **stanovništva 4G mrežom** dosegla je **98%** uvođenjem **najveće brzine pristupa internetu na tržištu od 262,5 Mbps**
- **50+%** korisničke baze ima pristupnu brzinu u nepokretnoj mreži **veću od 30 Mbps**
- **Brzina pristupa internetu povećala se za dva do pet puta** za **180.000** korisnika širokopojasnog pristupa u nepokretnoj mreži



CJENOVNA ELASTIČNOST POTRAŽNJE I OPĆI TRENDVI UPOTREBE PODATKOVNIH USLUGA REZULTIRALI SU SADAŠNJOM I OČEKIVANOM OTPORNOŠĆU PRIHODA OD ROAMINGA

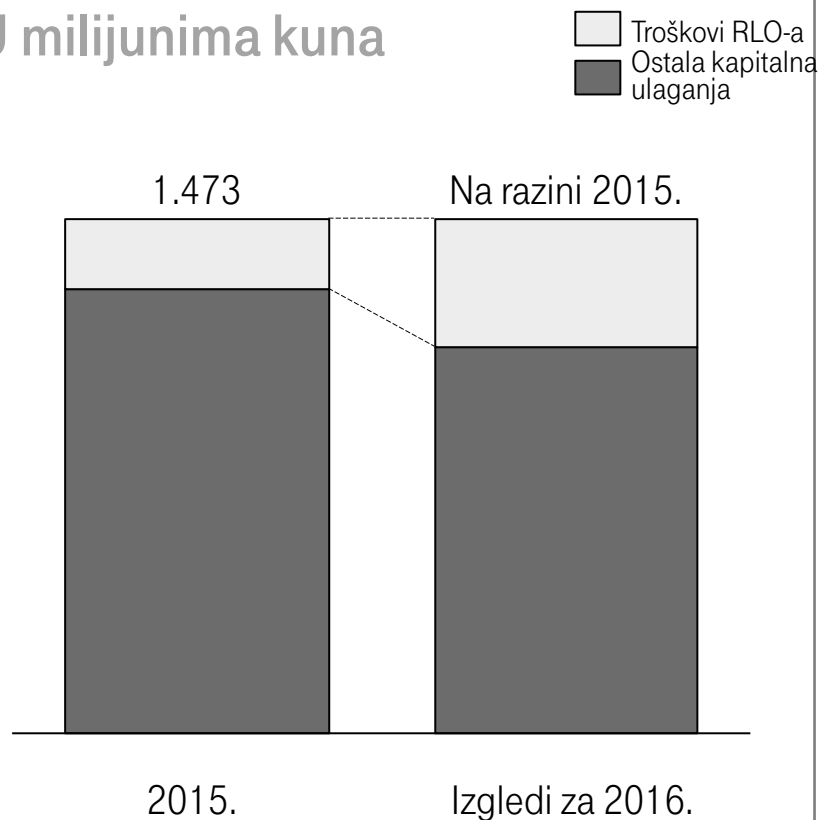


- **Ukupni prihodi od roaminga** (u veleprodaji i maloprodaji) u 2016. godini čine gotovo 3% prihoda
 - Iznos je nešto veći u odnosu na 2015.
 - Očekuje se smanjenje prihoda od roaminga još u 2017. godini nakon očekivanih novih „gornjih cijena” za roaming na veleprodajnoj razini i mehanizma pod nazivom Roam like at Home (RLAH), odnosno „U roamingu kao doma”, od srpnja 2017. godine; od 2017. godine i nadalje očekuje se blago povećanje prihoda.

NAMETNUTI REGULATORNI TROŠKOVI EKSPLODIRALI SU U 2016. NA GOTOVO 25% UKUPNIH KAPITALNIH ULAGANJA; UČINAK NA HT-OV OPĆI INVESTICIJSKI POTENCIJAL

KAPITALNA ULAGANJA

U milijunima kuna



- Najveći dio RLO-a odnosi se **na troškove prava puta / služnosti za EKI (elektroničku komunikacijsku infrastrukturu)**.
- **Od HT-a se traži plaćanje naknada** koje su nerazmjerne vrijednosti EKI-ja i kojima se ne podupiru privatna ulaganja u infrastrukturu.
- Lokalna tijela prepoznala su priliku za **nadoknadu prihoda izgubljenih** najnovijom poreznom reformom.
- Cilj je HT-a postići **nediskriminirajući tretman te razumnu i održivu** razinu nametnutih naknada.
- HT je istodobno u procesu **dokumentiranja EKI-ja** (geodetsko snimanje, priprema elaborata) i ishoda **građevinskih dozvola** za svoju mrežu.

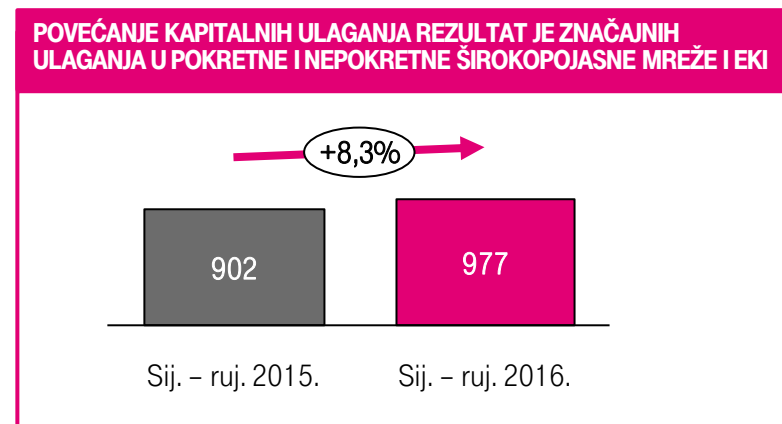
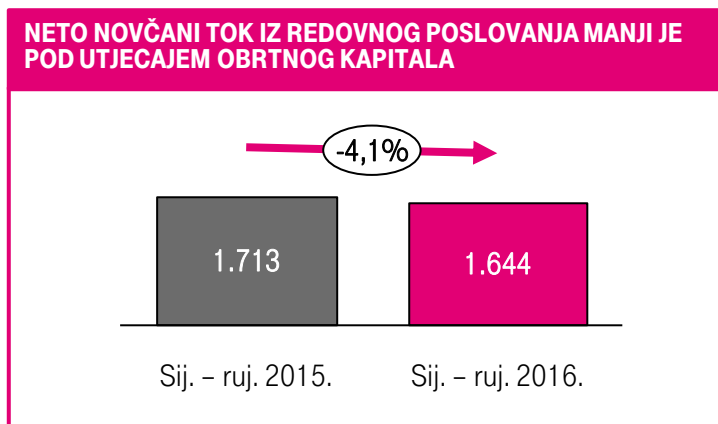
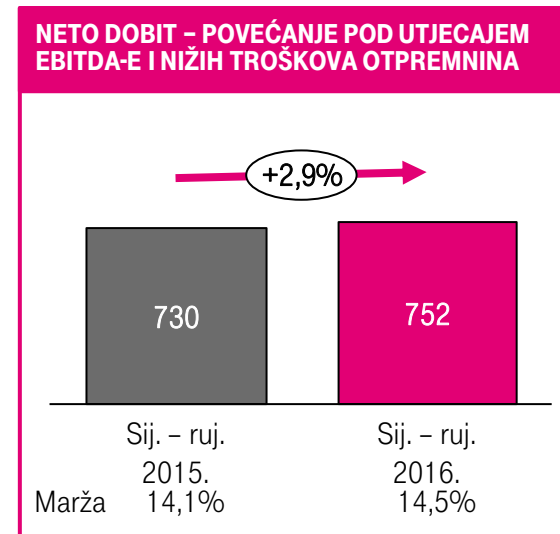
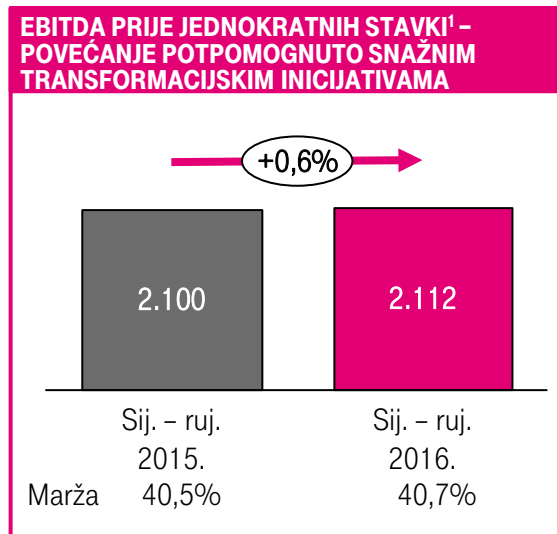
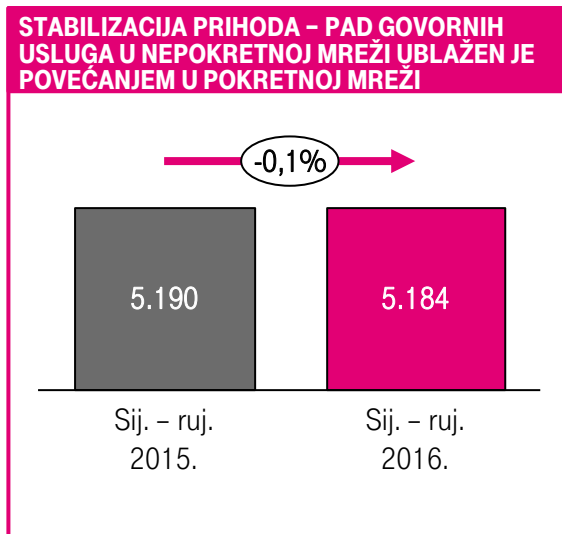
HT-OV DAN TRŽIŠTA KAPITALA FINANCIJE



LIFE IS FOR SHARING.

STABILNI FINANCIJSKI REZULTATI UZ MARŽU EBITDA-E OD 40,7%

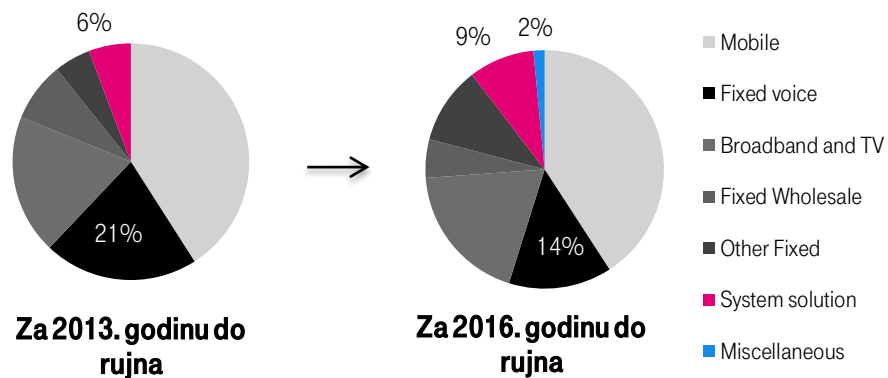
HRK million



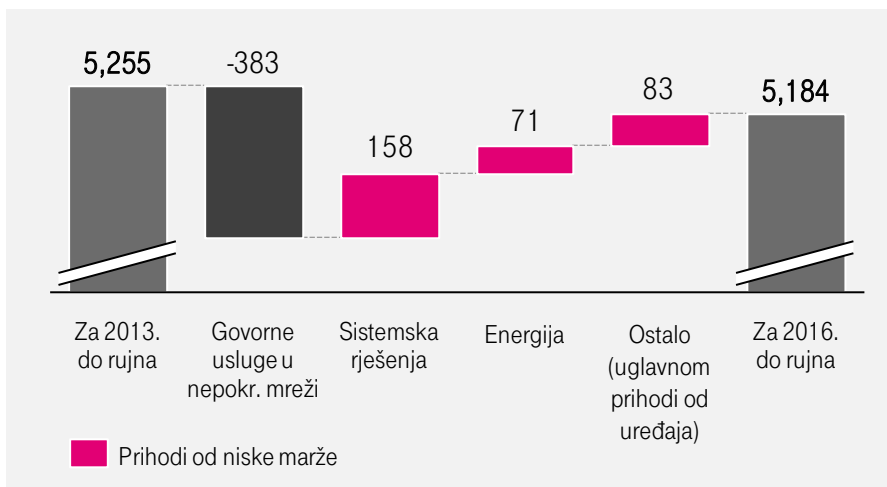
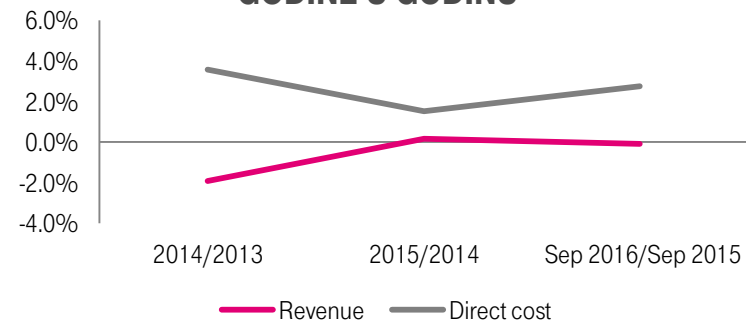
LIFE IS FOR SHARING.

¹ Jednokratne stavke odnose se na troškove otpremnina u ukupnom iznosu od 62 milijuna kuna za razdoblje siječanj – rujanj 2016. godine i 87 milijuna kuna za razdoblje siječanj – rujanj 2015. godine.

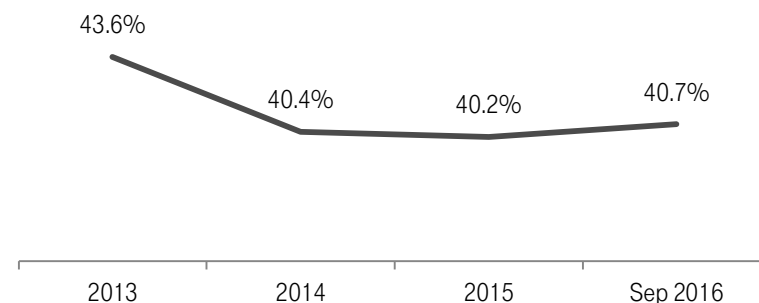
HT USPJEŠNO ZADRŽAVA STABILNU MARŽU PROFITABILNOSTI USPRKOS PROMJENI STRUKTURE PRIHODA



KRETANJE PRIHODA I IZRAVNIH TROŠKOVA IZ GODINE U GODINU

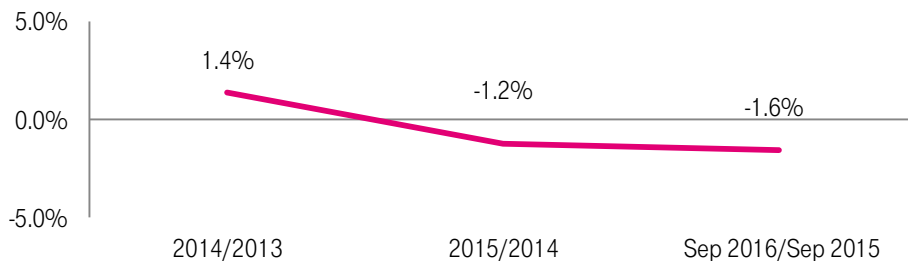


KRETANJE MARŽE EBITDA-E

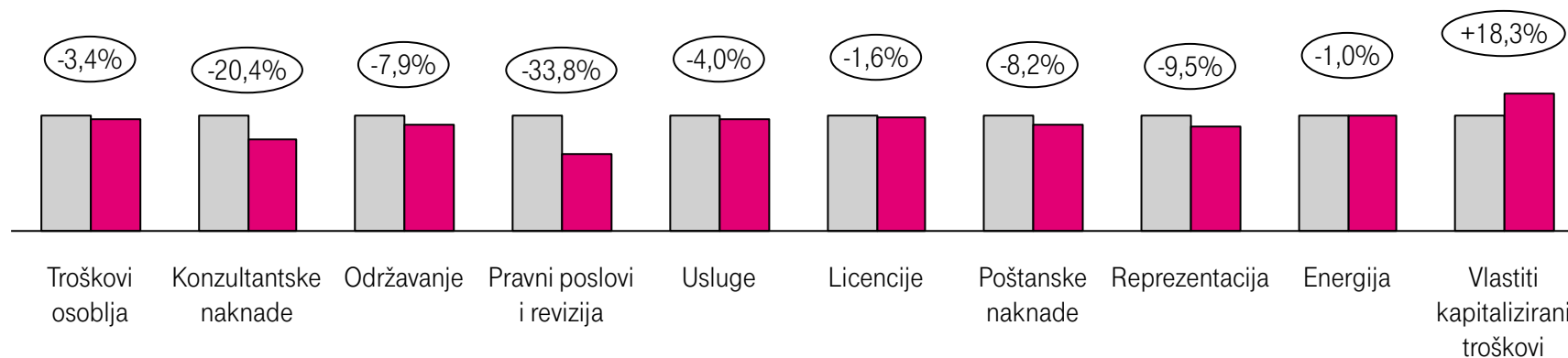


NASTAVAK SVJESNOG UPRAVLJANJA TROŠKOVIMA I PODRŠKA TOM TRENDU PUTEM OPERATIVNE UČINKOVITOSTI

PAD NEIZRAVNIH TROŠKOVA IZ GODINE U GODINU...



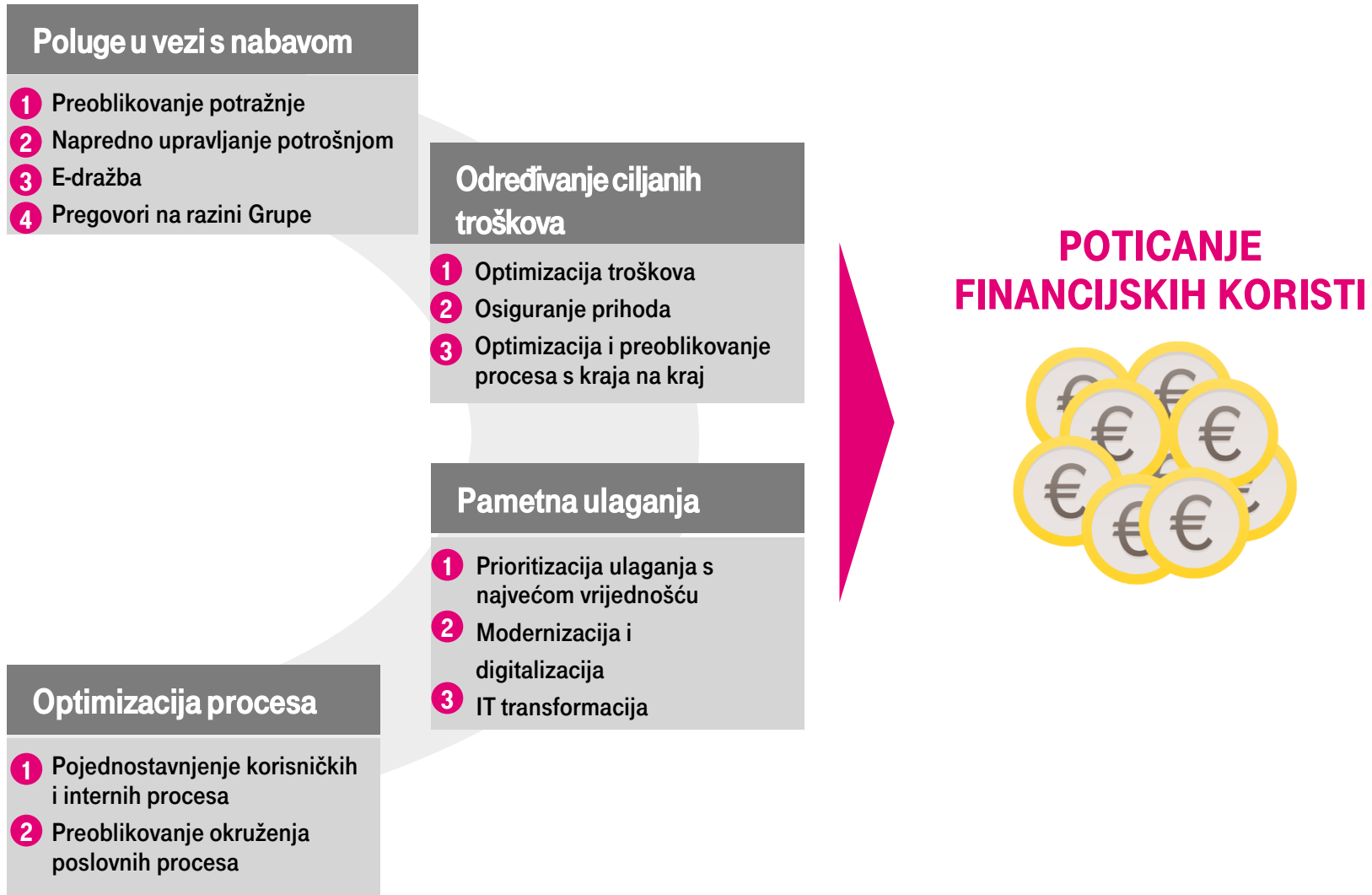
U okviru projekta Horizont definirane su i provedene mjere kojima su smanjeni troškovi i postignuta stabilnost.



■ Za 2015. do rujna ■ Za 2016. do rujna

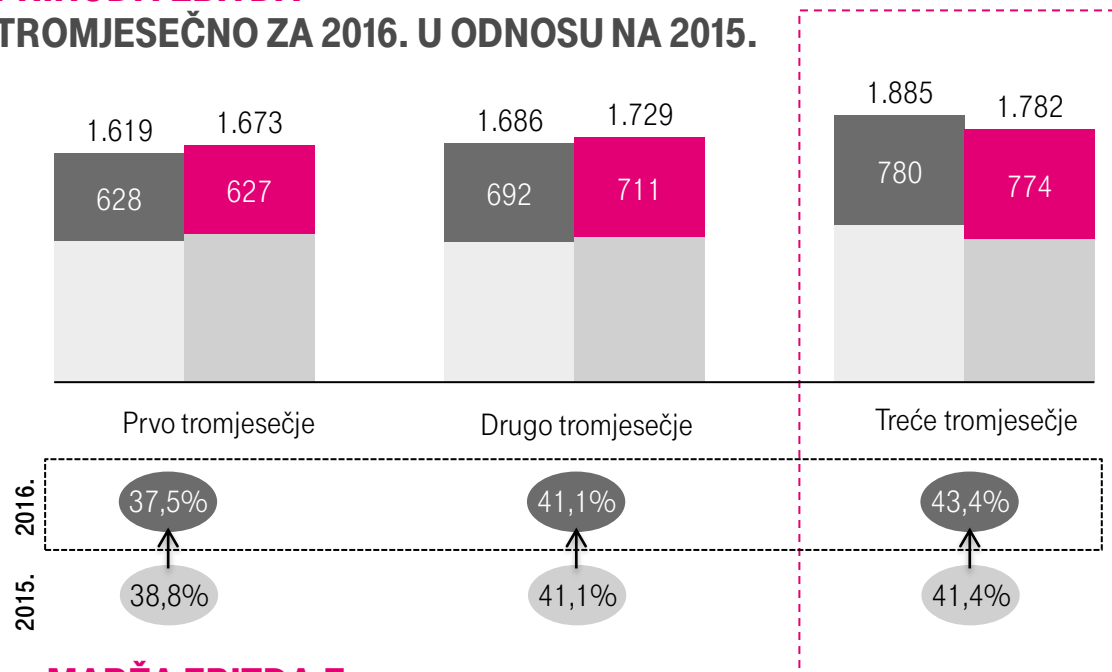


GLAVNI POLUGE ZA POVEĆANJE TROŠKOVNE UČINKOVITOSTI



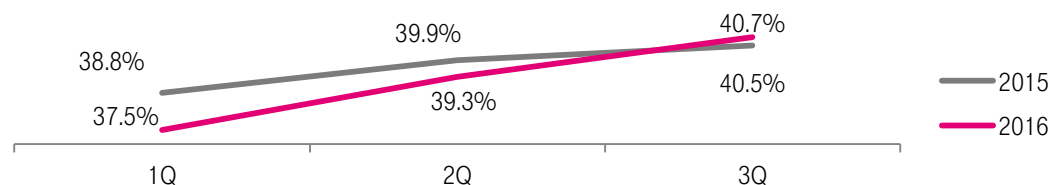
HT JE NA PUTU POVRATKA RASTU I PROFITABILNOSTI USPRKOS SEZONSKIM UČINCIMA

PRIHODI I EBITDA TROMJESEČNO ZA 2016. U ODNOSU NA 2015.



- Profitabilnost u trećem tromjesečju povećala se kao rezultat:
 - manjeg udjela poslovanja s niskom maržom (ICT i prodaja uređaja) i
 - većeg udjela prihoda od veleprodaje (posjetitelji).
- Očekuje se da će profitabilnost u četvrtom tromjesečju biti oko 40% zbog:
 - izostanka sezonskog učinka posjetitelja,
 - većeg opsega poslovanja s niskom maržom i
 - doprinosa transformacijskih aktivnosti.

MARŽA EBITDA-E TROMJESEČNI RAZVOJ ZA GODINU DO DANAS



Prihodi 2015.
 EBITDA 2015.
 Prihodi 2016.
 EBITDA 2016.



HT-OV DAN TRŽIŠTA

KAPITALA

SEGMENT POSLOVNIH

KORISNIKA

T...

LIFE IS FOR SHARING.

HT GRUPA VODEĆI JE PRUŽATELJ TELEKOMUNIKACIJSKIH/ICT USLUGA U SEGMENTU POSLOVNIH KORISNIKA

1

USPJEŠNO UPRAVLJAMO
TRENDOVIMA NA
TELEKOMUNIKACIJSKOM
TRŽIŠTU STABILIZACIJOM
OSNOVNOG POSLOVANJA I
OTVARANJEM **NOVIH**
PRIHODOVNIH STRUJA

2

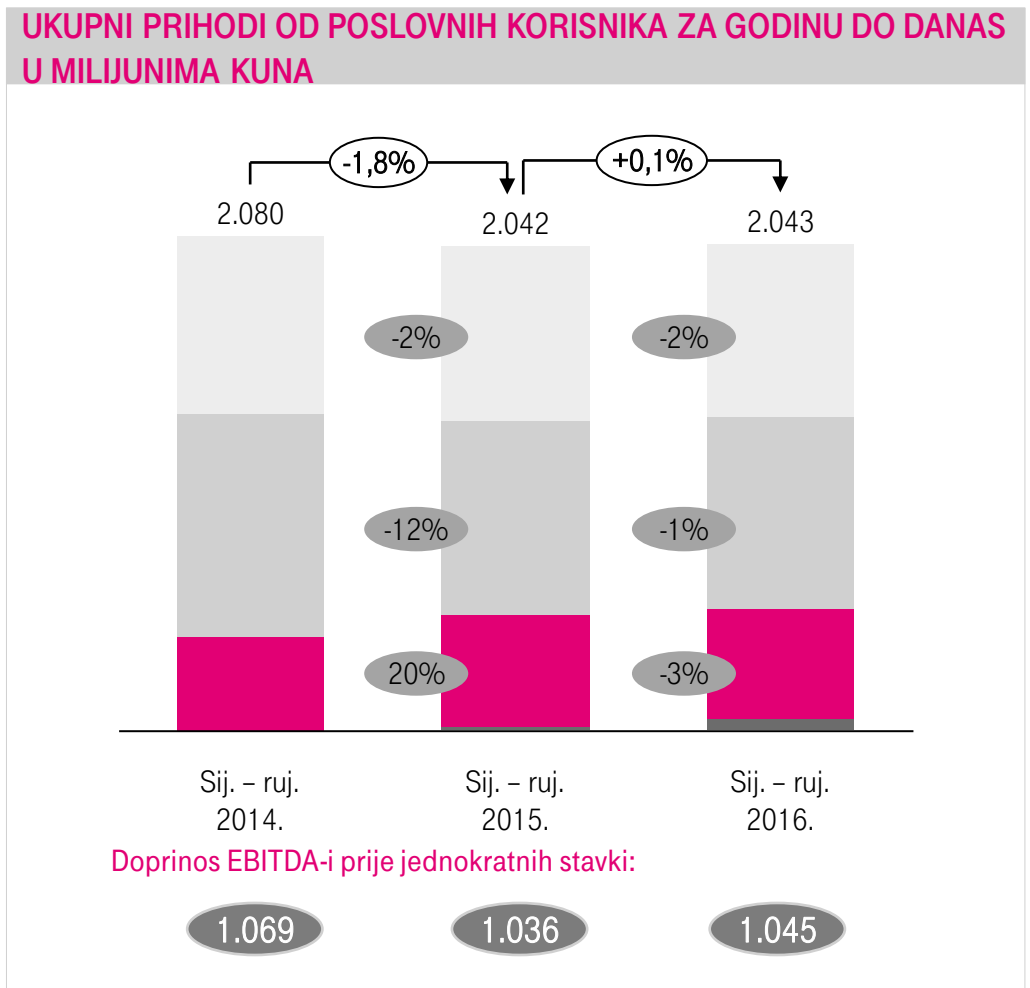
POZICIONIRANI SMO KAO
INTEGRIRANI PRUŽATELJ
USLUGA S VRHUNSKOM
KVALITETOM USLUGA

3

VODEĆI POLOŽAJ NA
TRŽIŠTU ZADRŽAT ĆEMO
UVOĐENJEM **INOVACIJA**
NA TRŽIŠTE

PRIHODI OD SEGMENTA POSLOVNIH KORISNIKA POTPUNO SU STABILIZIRANI

Pokretne komunikacije
 Nepokretne komunikacije
 Sistemska rješenja
 Razno

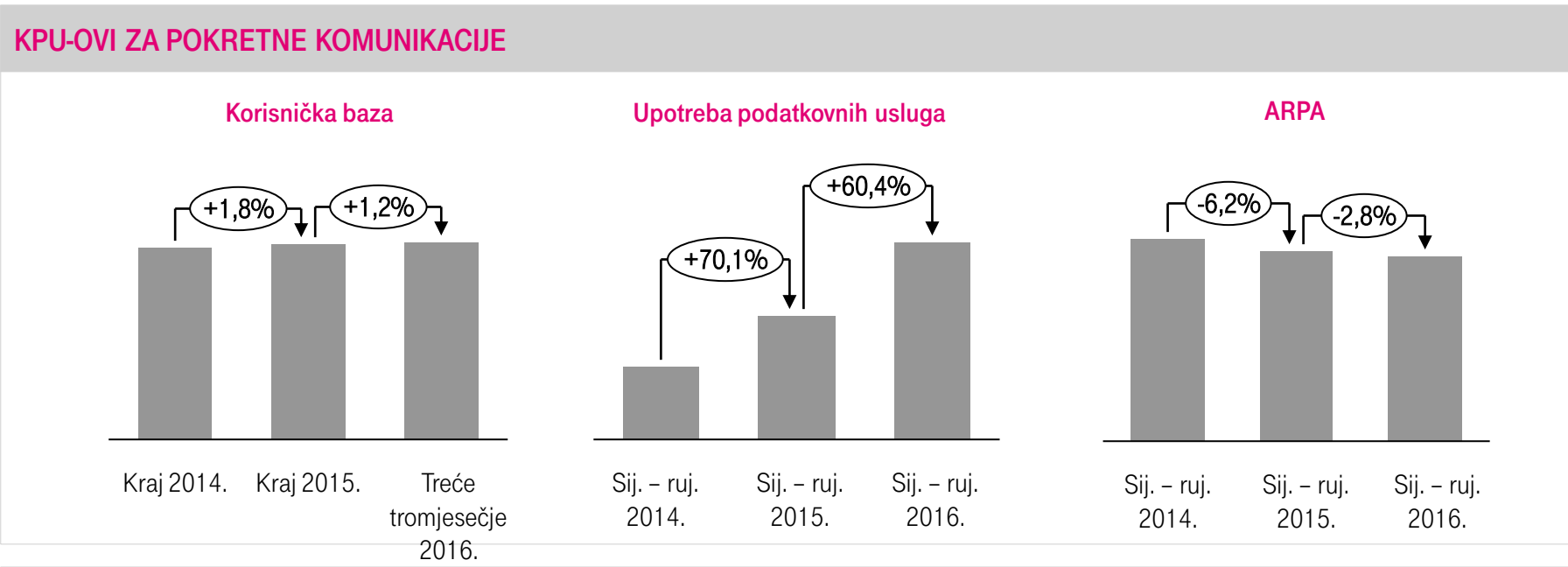


- Kretanje prihoda od pokretnih komunikacija pod utjecajem je regulacije u području veleprodaje; maloprodaja je stabilna usprkos regulaciji roaminga.
- U prihodima od nepokretnih komunikacija vidljivo je značajno usporavanje pada kako u maloprodaji tako i u veleprodaji.
- Prihodi od sistemskih rješenja za godinu od siječnja do rujna pod utjecajem su učinaka sezonalnosti i odgode projekata javnog sektora; izgledi za kraj godine ugrubo su na razini 2015.
- Rast raznih prihoda, odnosno prihoda od energetskog poslovanja, veći je za više od 200% (s 14 na 50 milijuna).
- Povećanje doprinosa EBITDA-i zbog uspješnog upravljanja troškovima.



LIFE IS FOR SHARING.

STABILNOST U POSLOVANJU POKRETNIH KOMUNIKACIJA POSTIGNUTA JE POVEĆANJEM KORISNIČKE BAZE I UPRAVLJANJEM VRIJEDNOŠĆU

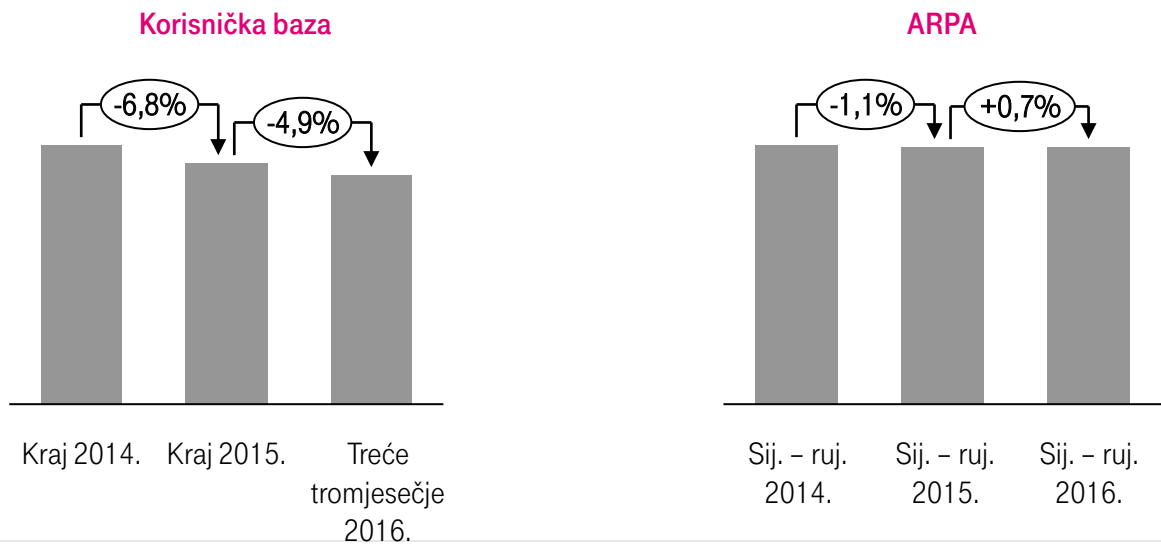


- Baza korisnika pokretnih komunikacija neprestano raste kako u području *postpaida* tako i u području *prepaida* (M2M).
- Na kretanje ARPU-a utječe regulacija roaminga, ali pad usporavamo upravljanjem vrijednošću svoje korisnička baze.
- Upotreba podatkovnih usluga u pokretnoj mreži pod utjecajem je povećanja penetracije pametnih telefona i pokrivenosti 4G mrežom.



U POSLOVANJU NEPOKRETNIH KOMUNIKACIJA VIDLJIVO JE POBOLJŠANJE SVIH KPU-OVA, ŠTO JE REZULTIRALO ZNAČAJNIM USPORAVANJEM PADA PRIHODA

KPU-OVI ZA NEPOKRETNE KOMUNIKACIJE

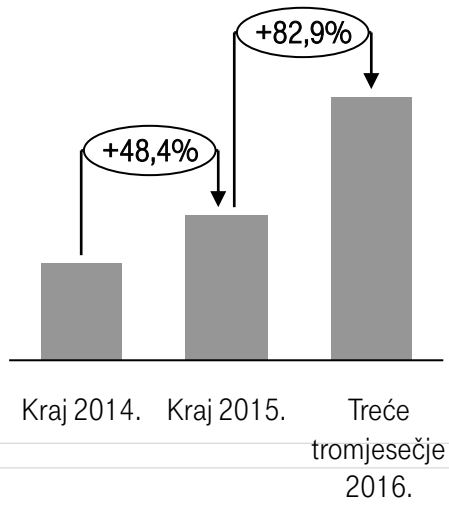


- Došlo je do usporavanja pada korisničke baze jer se korisnici sve više i više odlučuju za konvergentne ponude. Očekujemo da će to još češće biti slučaj s M1.
- Pad ARPU-a u potpunosti je stabiliziran migracijom korisnika na pakete i portfeljem koji ne ovisi u upotrebi.

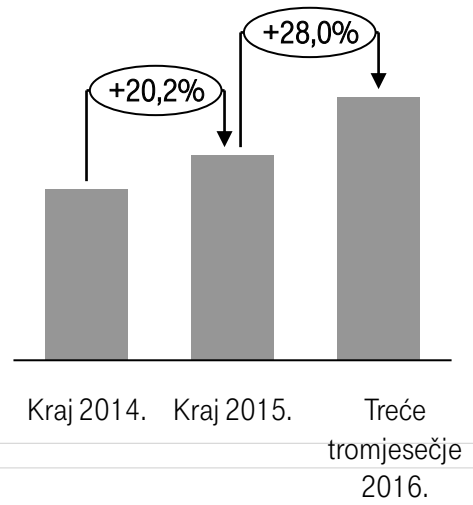
NOVA POSLOVANJA, SISTEMSKA RJEŠENJA I ENERGIJA, U ZNAČAJNOM SU PORASTU U SEGMENTU POSLOVNIH KORISNIKA

KPU-OVI ZA NOVA POSLOVANJA

Baza korisnika sistemskih rješenja*



Baza korisnika energetske usluge**



- Povećanje penetracije usluga u oblaku u segmentu vrlo malih poduzeća (VSE) te malih i srednjih poduzeća (SME) poticanjem Magente 1.
- Značajno povećanje baze korisnika zahvaljujući HT-ovim energetske, telekomunikacijskim i ICT uslugama.



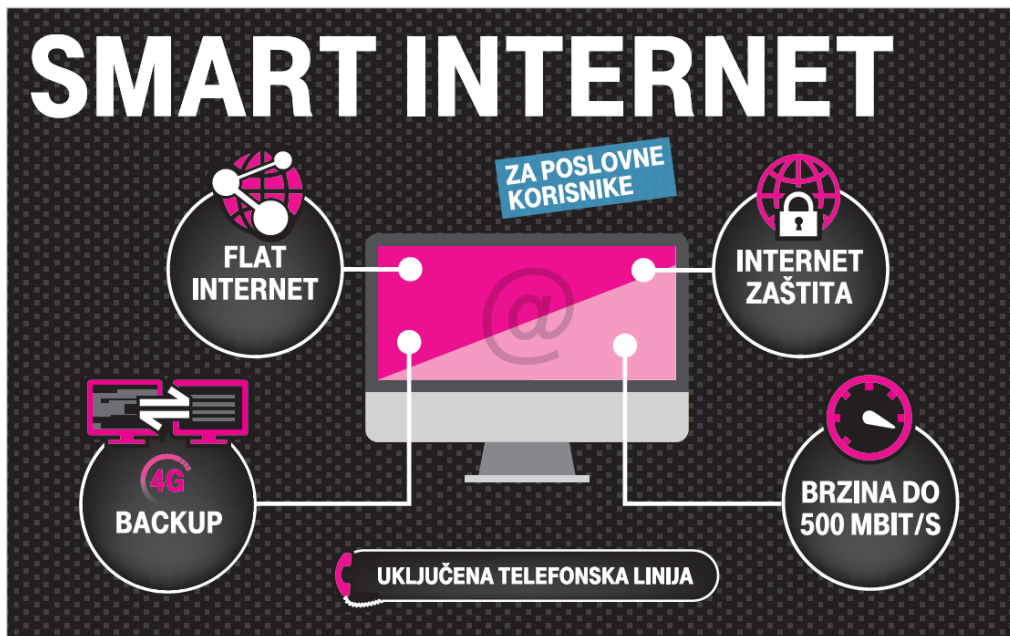
LIFE IS FOR SHARING.

* Broj korisnika (društava).
** Točke isporuke

POZICIONIRANI SMO KAO INTEGRIRANI PRUŽATELJ USLUGA S VRHUNSKOM KVALITETOM USLUGA



POVRATAK INOVACIJA U NEPOKRETNIM KOMUNIKACIJAMA UZ PAMETNE PAKETE



INOVATIVNE KOMPONENTE

- **Izradom sigurnosnih kopija u 4G mreži** osigurava se kontinuitet poslovanja („uvijek na mreži”).
- **HT-ovom uslugom BusinessConnect** osigurava se mobilnost u nepokretnoj mreži („nikada ne propuštate poziv”).
- **Uslugom internetske sigurnosti** štiti se korisnički pristup internetu od potencijalnih prijetnji.
- **Poslovna fleksibilnost**, naša nova platforma, omogućuje tvrtkama dodavanje više linija klikom u skladu s rastom njihovog poslovanja.

NAJBOLJIM TARIFAMA POVEĆALI SMO FOKUS NA POTREBE KORISNIKA

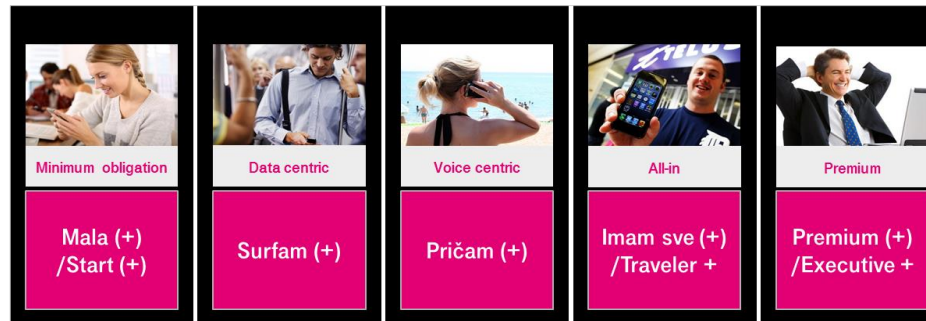
ISPLATI SE

NAJ BOLJA TARIFA
BRŽA MREŽA
VEĆA POKRIVENOST



INOVATIVNE KOMPONENTE

- **Pohrana u oblaku** – do 1 TB pohrane u oblaku za poslovne korisnike u okviru koje mogu pohranjivati i dijeliti svoje dokumente i datoteke.
- **Lookout** – aplikacija za sigurnost o pokretnoj mreži (*Mobile Security*) za obranu korisničkih pametnih telefona od svih potencijalnih prijetnji.
- **4G u svim tarifama** – najbolje iskustvo 4G mreže u svim tarifama.
- **Usluge s dodanom vrijednošću bez naknade** – dodatne usluge kao što su glazba i televizija uključene su u tarife.



LIFE IS FOR SHARING.

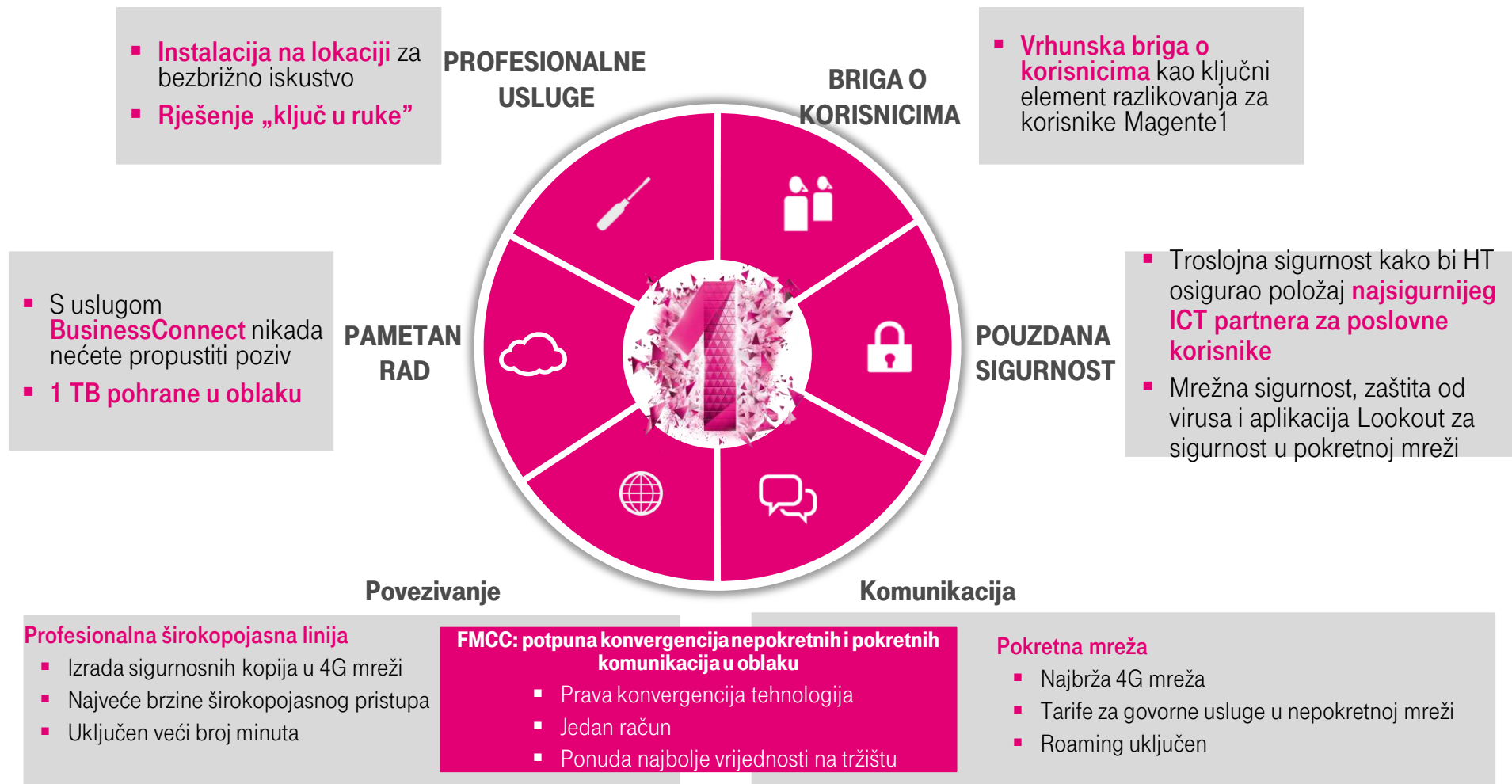
USLUGAMA U OBLAKU IZDVAJAMO SE KAO VRHUNSKI PRUŽATELJ USLUGA POSLOVNIM KORISNICIMA U HRVATSKOJ



- HT je telekomunikacijski operator s **najvećim portfeljem ICT usluga**, što mu omogućuje jedinstveno pozicioniranje i najveću snagu u vezi s određivanjem cijena na tržištu.
- **Snažna priprema** novih jedinstvenih usluga putem članova Grupe DT (centri Silicon Valley, Tel Aviv).
- **Jedinstvene vještine i resursi** u Hrvatskoj (stručnjaci HT-a i Combisa, mogućnosti u vezi s kapitalnim ulaganjima i atraktivna korisnička baza).

MAGENTA ONE ROĐENA JE 2016. GODINE

JEDINSTVENO KORISNIČKO ISKUSTVO I JEDINSTVENA PONUDA



LIFE IS FOR SHARING.

NAŠA ĆE NAM INOVATIVNA RJEŠENJA OMOGUĆITI ZA ZADRŽIMO VODEĆI POLOŽAJ NA TRŽIŠTU

INOVACIJE SU POSTALE NAŠ STRATEŠKI FOKUS



Komunikacija između strojeva (M2M) / internet stvari (IoT)

Veliki podaci (Big Data)

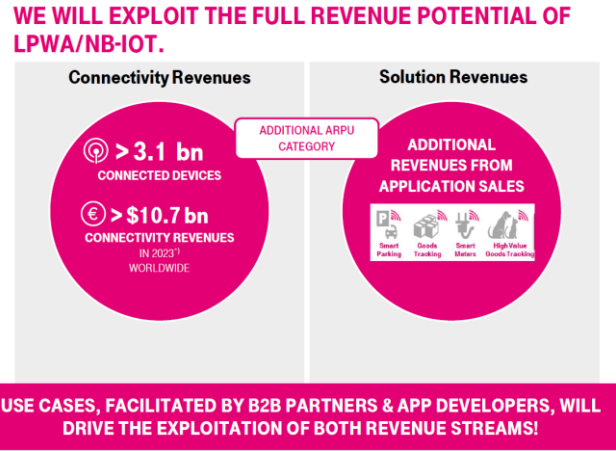
Pametna rješenja

IOT JE HT-OVO STRATEŠKO BUDUĆE ULAGANJE KAO ZARANJANJE U TELEKOMUNIKACIJSKO POSLOVNO OKRUŽENJE

- Globalni prihodi od IoT-a dosegnut će iznos od 772 milijarde eura do 2020. godine uz prevlast rješenja za upravljanje voznim parkom i teretom.
- HT u svojoj viziji IoT-a/M2M-a **predviđa značajan porast** do 2020. godine.
- Na tržištu IoT-a/M2M-a u Hrvatskoj vidljiv je obećavajući rast i ostvariv potencijal (HT ulazi u **nove lance vrijednosti** i prihodovne struje izvan telekomunikacijskog osnovnog poslovanja)

TRENDOVI

- Uskopojasni IoT (NB-IoT) jest tehnologija koju je normiziralo normizacijsko tijelo Partnerski projekt za treću generaciju (3GPP).
- Hrvatski Telekom jedan je od prvih operator u Europi koji će u okviru pilot-projekta uvesti tu tehnologiju.



ELEMENTI KOJI DOVODE DO PROMIENE

- **NB-IoT – radijska** tehnologija posebno namijenjena za internet stvari (IoT)
- **M2M platforma** (upravljanje povezivanjem)
- **IoT platforma**
- **Platforma za velike podatke**



HT JE INTERNIM I EKSTERNIM PROJEKTIMA RAZVIO SNAŽNE KOMPETENCIJE U VEZI S VELIKIM PODACIMA

- **Uspješno uvođenje** u područjima turizma, pametnih gradova, zdravlja, geomarketinga i bankarstva te u interni alat za preporuke.
- Osnova je rješenja **interno razvijeni centar TRUST** za anonimizaciju podataka (pravni preduvjet).
- Tijekom sljedećih godina očekuje se veliki rast uz **niz slučajeva upotrebe**.

HUSKY

- Combisovo rješenje na temelju tehnologija otvorenog koda.
- Višenamjenska platforma može obrađivati sve vrste podataka i obavljati izračune, čime se korisnicima omogućuje sigurno unovčavanje velikih količina podataka.
- First Data – pametno ATM pozicioniranje.
- LTE mreža – pametno pozicioniranje LTE nadogradnje baznih postaja.

TV BEAT

- Rješenjem za televizijsku analitiku omogućuje se mjerenje i unovčavanje ponašanja u vezi s gledanjem televizije na bilo kojoj televizijskoj platformi ili bilo kojem korisničkom uređaju.
- Prodaja podataka oglašivačima i pružateljima sadržaja.
- Podaci visoke granularnosti i analiza na razini popisa uz vrlo lako čitljivu vizualizaciju na *web*-kontrolnoj ploči.
- Platforma za velike podatke, koja se temelji na SaaS-u, radi na svim platformama za plaćenu televiziju, uključujući kabelsku i satelitsku televiziju, video na zahtjev (VOD), dodatne usluge (OTT) i IPTV.

KUPON 2 GO

- B2B2C rješenje kojim se obavijesti ili SMS obavijesti prosljeđuju potencijalnim korisnicima poslovnih korisnika HT-a.
- Daju se popusti ili bonovi krajnjim korisnicima poslovnih korisnika HT-a.
- Jedinствена usluga za geomarketing koja se temelji na lokaciji i sklonostima korisnika.

HT OSIGURAVA POTPUNI PORTFELJ PAMETNIH RJEŠENJA ZA SEGMENT POSLOVNIH KORISNIKA

PAMETNA RJEŠENJA

Sredstva EU-a

- Pametni grad
- Rješenja za podatkovni centar
- Aplikacije za suradnju
- Rješenja za sigurnost
- Pametni rad

- **Vodeći pružatelj** pametnih rješenja u Hrvatskoj i regiji.
- **Potpuni portfelj** rješenja za pametne gradove i pametan rad.
- **Iskustvo** i dokazani slučajevi (rješenja za pametni grad za Dubrovnik, Koprivnicu i otok Krk).
- **Široka mreža partnera** – portfeljem partnera upravlja se strogim procesom upravljanja partnerima.
- **Iskorištavanje sredstava EU-a za ICT** kako bi se ubrzalo donošenje pametnih rješenja u segmentu poslovnih korisnika.

HT-OV DAN TRŽIŠTA

KAPITALA

SEGMENT PRIVATNIH

KORISNIKA

T...

LIFE IS FOR SHARING.

HT JE ZADRŽAO VODEĆI POLOŽAJ NA TRŽIŠTU PRIVATNIH KORISNIKA

1

USPJEŠNO SMO
OJAČALI SVOJ VODEĆI
POLOŽAJ NA TRŽIŠTU I
STABILIZIRALI SVOJE
PRIHODE

2

SVOJ SMO POLOŽAJ
VODEĆEG
INTEGRIRANOG
PRUŽATELJA USLUGA
TEMELJILI NA
KLJUČNIM
DIFERENCIJATORIMA

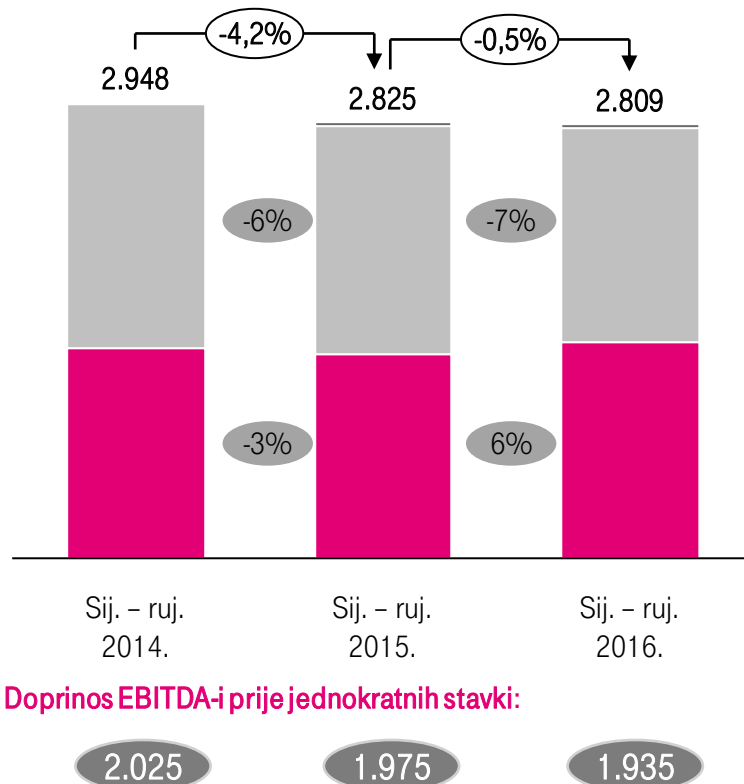
3

IPAKO BISMO ZAŠTITILI
SVOJE PRIHODE,
NASTAVLJAMO S
IZGRADNJOM
PORTFELJA SEGMENTA
NA TEMELJU TRŽIŠNIH
TRENDOVA I POTREBA
KORISNIKA



STABILIZIRALI SMO PRIHODE ZAHVALJUJUĆI PREMAŠENIM REZULTATIMA U SEGMENTU POKRETNIH KOMUNIKACIJA

PRIHODI OD PRIVATNIH KORISNIKA HT GRUPE ZA GODINU DO DANAS U MILIJUNIMA KUNA



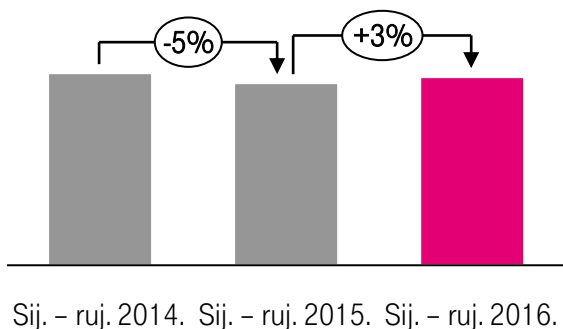
- Prihodi od pokretnih komunikacija povećali su se ponajprije zbog **većih prihoda od *postpaida* uređaja**, dok su se prihodi od *prepaida* neznatno smanjili u skladu s tržišnim trendom.
- Prihodi od nepokretnih komunikacija manji su uglavnom zbog **manjih prihoda od govornih usluga u nepokretnoj mreži** kao rezultat kontinuiranog smanjenja broja linija u nepokretnoj mreži zbog **tekućeg trenda zamjene nepokretnih komunikacija pokretnima**.
- Prihodi od televizije i dalje rastu.
- Rast raznih prihoda, odnosno prihoda od energetskeg poslovanja.

- Pokretne komunikacije
- Nepokretne komunikacije
- Razno

RAST POSLOVANJA POKRETNIH KOMUNIKACIJA OSTVAREN JE UPRAVLJANJEM VRIJEDNOŠĆU I IZVRSNIM REZULTATIMA MULTIBRANDA

Osiguravanje vrijednosti tržišta pokretnih komunikacija...

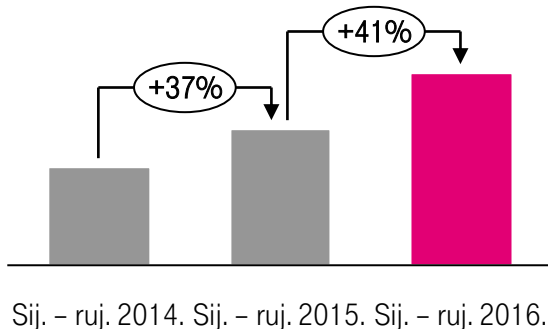
SREDNJI ARPU ZA SEGMENT PRIVATNIH KORISNIKA HT-A



- Poboljšana kombinacija tarifa rezultirala je **povećanjem ARPU** u *postpaid* u na godišnjoj osnovi.
- Suprotan trend ARPU-a u *prepaid*.

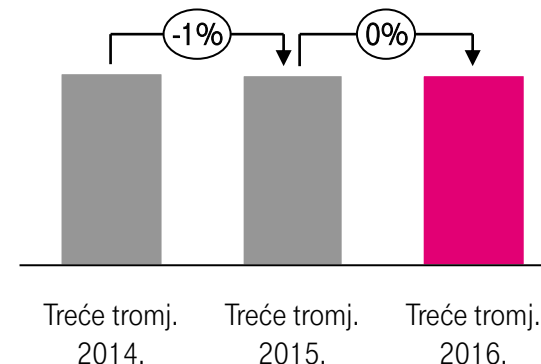
... kontinuiranim rastom podatkovnih usluga kao ključem za uspjeh

UPOTREBA PODATKOVNIH USLUGA U POKRETNJOJ MREŽI



- Prihodi od podatkovnih usluga u pokretnoj mreži pozitivni su jer su se povećali broj pretplatnika i upotreba.
- U *postpaid* se povećala baza korisnika pokretnih komunikacija (2,5% na godišnjoj osnovi), dok smo u segmentu *prepaid* uspjeli usporiti pad (-1% u 2016. u odnosu na 2015.; -3% u 2015. u odnosu na 2014.).
- Uspješne **bonbonove** kampanje rezultirale su **izvrsnim općim rezultatima** (udjel korisnika bonbona u ukupno bazi iznosi 19%).

PRIVATNI KORISNICI



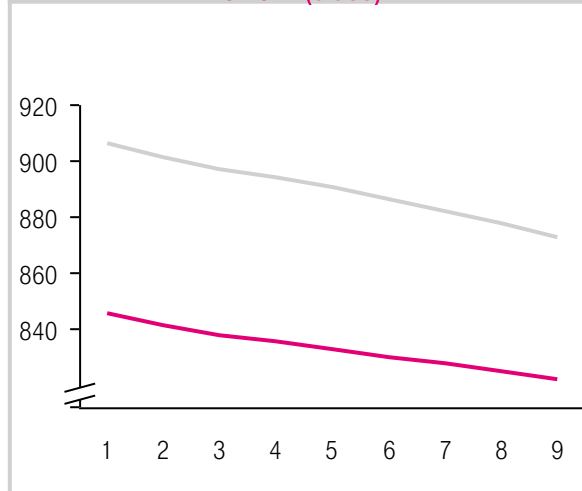
U NEPOKRETNIM KOMUNIKACIJAMA ZADRŽALI SMO VODEĆI POLOŽAJ NA TRŽIŠTU U SVIM PODRUČJIMA

— 2016. — 2015.

Usprkos velikom padu govornih usluga u nepokretnoj mreži...

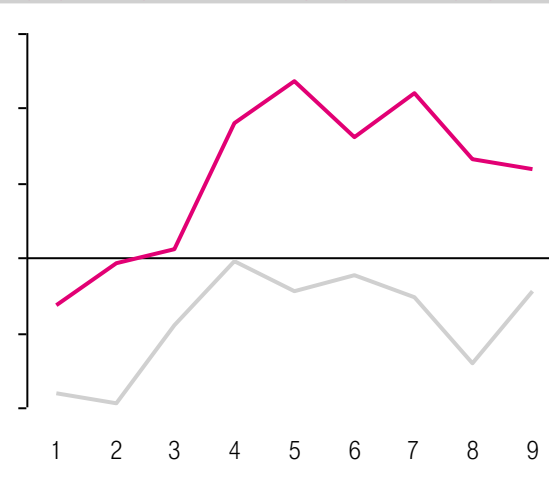
... ostvarili smo preokret u području neto povećanja širokopojsnih i televizijskih usluga

PRIVATNI KORISNICI GOVORNIH USLUGA HT GRUPE (u 000)



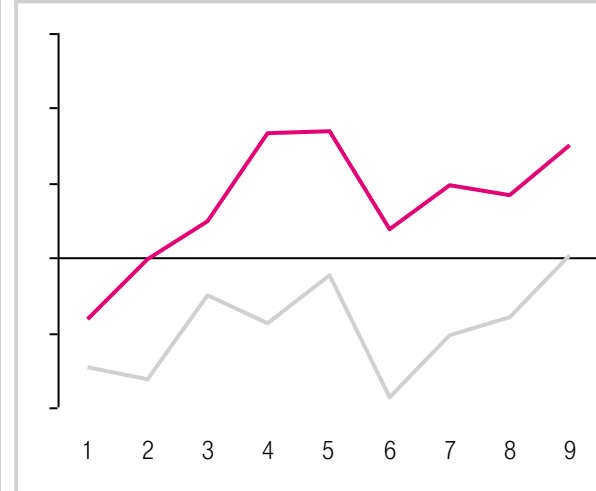
- Pad korisničke baze uzrokovan je tržišnim trendom zamjene nepokretnih komunikacija pokretnima i IP-em, regulacijom i intenzivnim tržišnom natjecanjem.
- Manja upotreba i promocije *flat* paketa doveli su do smanjenja ARPU-a.

NETO POVEĆANJA ŠIROKOPOJASNIH USLUGA U SEGMENTU PRIVATNIH KORISNIKA HT GRUPE



- HT je uspio promijeniti trend u vezi s neto povećanjima u području širokopojsnih i televizijskih usluga.
- Broj korisnika širokopojsnih usluga veći je za 2,2% na godišnjoj osnovi.
- U području televizije ponovno je ostvaren rast – korisnička baza veća je za 2,6% na godišnjoj osnovi.
- ARPU za širokopojsne usluge smanjio se zbog snažnijeg tržišnog natjecanja i agresivnih ponuda na tržištu.
- ARPU za TV veći je zahvaljujući ekskluzivnim televizijskim sadržajima: dodatnim televizijskim paketima i uslugama s dodanom vrijednošću.

NETO POVEĆANJA TELEVIZIJSKIH USLUGA U SEGMENTU PRIVATNIH KORISNIKA HT GRUPE



VODEĆI POLOŽAJ NA TEMELJU NAŠIH GLAVNIH DIFERENCIJATORA

MAGENTA1 –
JEDINSTVENI
KONCEPT
VRHUNSKOG
KORISNIČKOG
ISKUSTVA

TEHNOLOŠKO
VODSTVO

NAJBOLJI SADRŽAJI

KAO INTEGRIRANI PRUŽATELJ TELEKOMUNIKACIJSKIH USLUGA UVELI SMO JEDINSTVENI KONCEPT VRHUNSKOG KORISNIČKOG ISKUSTVA I POGODNOSTI

MAGENTA 1



JEDINSTVENA PONUDA NA TRŽIŠTU NAMIJENJENA NOVIM I POSTOJEĆIM KORISNICIMA

- **Jedinstvena ponuda** ➔ prilagođena ponuda za svakog korisnika.
- **Izvanredno iskustvo mreže** ➔ maksimalna brzina interneta u nepokretnoj i pokretnoj mreži bez dodatne naknade.
- **Maksimalno korisničko iskustvo** ➔ posebna briga za korisnike Magente 1.
- **Fleksibilnost ugovora** ➔ različita imena i ugovori povezani s jednim kućanstvom.
- **Povećanje vrijednosti kućanstva za do 25% u okviru M1.**

BRŽI internet
@HOME (> 40
Mbps)



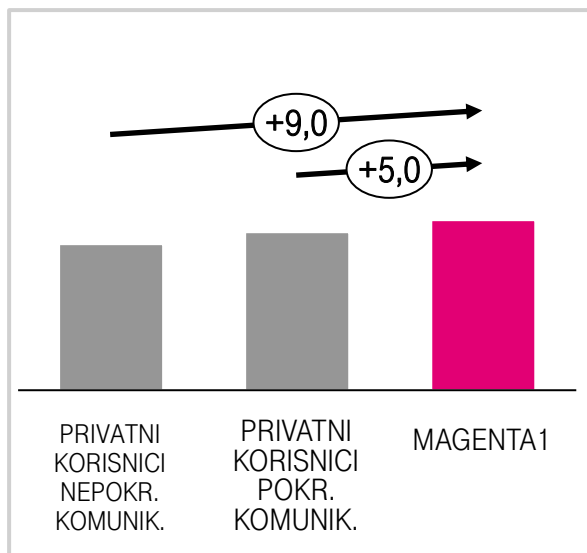
GOVORNE USLUGE U NEPOKRETNJ MREŽI: Xnet FLAT (uključujući 500 EU min) @HOME

POKRETNE KOMUNIKACIJE: veća 4G brzina i besplatni pozivi unutar mreže

POBOLJŠALI SMO PERCEPCIJU KLJUČNIH POKRETAČA U MAGENTA1 U ODNOSU NA OPĆENITO KORISNIKE NEPOKRETNIH I POKRETNIH KOMUNIKACIJA HT-A

PERCEPCIJA

KLJUČNI POKRETAČI PERCEPCIJE NA KOJE UTJEČE MAGENTA1



- Vrijednost za novac
- Sređena mreža
- Osjećaj da su u dobrim rukama
- Nagrađivanje lojalnih korisnika
- Pozivni centar
- *Web*-mjesto

- Budući da je Magenta1 uvedena u drugom tromjesečju 2016. godine, blago se povećala percepcija T brenda u HT-u.
- Bonbon ima najbolju korisničku percepciju na tržištu među svim brendovima pokretne mreže.

POZICIONIRANI SMO KAO TEHNOLOŠKI LIDER NA TRŽIŠTU

ULTRA

- **100 Mbit/s** – najveća brzina na tržištu u optičkoj infrastrukturi.
- Do kraja 2016. godine 213 tisuća kućanstava s FTTH/B-om.
- Povećanje broja korisnika Ultra od 148% od početka godine.
- Ostvarena je iskorištenost od 14% u godini dana.



BRZINA U POKRETNJOJ MREŽI

- Najbrži mobilni internet od **262,5 Mbit/s** na odabranim područjima.
- Do kraja 2016. godine proširenje pokrivenosti *postpaida* od 97%.
- Brzine 4G mreže uključene su besplatno za većinu naših *postpaid*'i *prepaid*' korisnika.

MIGRACIJA

HT JE POVEĆAO BRZINU INTERNETA U NEPOKRETNJOJ MREŽI ZA DVA DO PET PUTA ZA VIŠE OD 180 TISUĆA KORISNIKA



ADSL

< 4 Mbit/s
(Standard)
< 10 Mbit/s
(Business)

20 + Mbit/s



VDSL

> 20
Mbit/s

Maksimalna
dostupna
brzina

Kraj 2016. godine: više od 200 tisuća korisnika (50%) s brzinom većom od 20 Mbit/s

EKSKLUZIVNE SADRŽAJE KORISTIMO KAO KLJUČNI DIFERENCIJATOR U PONUDAMA KONVERGIRANIH NEPOKRETNIH I POKRETNIH KOMUNIKACIJA TE PONUDAMA NEPOKRETNIH KOMUNIKACIJA I POKRETNIH KOMUNIKACIJA

EKSKLUZIVNI I VRHUNSKI SADRŽAJI

Vrlo snažni ekskluzivni sportski sadržaji

- Nacionalna nogometna liga – HNL
- UEFA liga prvaka
- Brojne regionalne i nacionalne lige (košarka, rukomet, vaterpolo)



Ekskluzivni sadržaji u području filmova/serija

- Pickbox – Netflix za regiju Balkana



NOVI INOVATIVNI FORMATI

- Vodeći u prelasku na mobilno gledanje na zahtjev uz uslugu StreamOn u pokretnoj mreži.

STREAMON

- Početak iskorištavanja sadržaja kao ključnog diferencijatora ne samo u ponudama ne nepokretne, već i za pokretne komunikacije.

NASTAVIT ĆEMO GRADITI PORTFELJ NA TEMELJU TRŽIŠNIH TRENDOVA I POTREBA KORISNIKA UZ FOKUS NA:

ZADRŽAVANJE I
UPRAVLJANJE
VRIJEDNOŠĆU

DALJNJE OSTVARIVANJE
VEĆE VRIJEDNOSTI ZA NAŠE
KORISNIKE PUTEM M1

RAST
ŠIROKOPOJASNIH I
TELEVIZIJSKIH USLUGA

UVOĐENJE I ISTRAŽIVANJE
NOVIH TELEVIZIJSKIH
ISKUSTAVA I IOT-A

ONLINE
VIŠENAMJENSKI KANAL

POSEBAN FOKUS NA E-
TRANSFORMACIJU

HT-OV DAN TRŽIŠTA

KAPITALA

ZAKLJUČAK I STRATEŠKE

SMJERNICE

T...

LIFE IS FOR SHARING.

HT-OVE AMBICIJE ZA 2020. GODINU UTEMELJENE NA ČETIRIMA STRATEŠKIM STUPOVIMA

Vrhunski s razlogom

- Superiorna brzina mreže, pokrivenost i kvaliteta
- Vrhunsko pozicioniranje, inovativni i konvergirani proizvodi i usluge
- Korisničko iskustvo najboljeg u klasi

Povratak rastu

- Redefinirano i stabilno osnovno telekomunikacijsko poslovanje
- Razvijena netemeljna digitalna poslovanja
- Uspostavljeno regionalno područje pokrivanja

Financijska nadmoć s namjerom

- Ekonomična struktura troškova
- Pametno ulaganje
- Iskorištene nacionalne i regionalne sinergije

Prikladan za najbolje

- Najatraktivniji poslodavac u regiji u području STEM-a
- Agilna organizacija koja se temelji na rezultatima
- Transparentna i otvorena kultura

LIDER NA REGIONALNOM TELEKOMUNIKACIJSKOM I DIGITALNOM TRŽIŠTU

HT-OV DAN TRŽIŠTA KAPITALA PITANJA I ODGOVORI



HRVATSKI TELEKOM DAN TRŽIŠTA KAPITALA

11. STUDENOGA 2016.



LIFE IS FOR SHARING.

DODATAK



LIFE IS FOR SHARING.

IZGLEDI GRUPE ZA 2016.

	Rezultati za 2015.	Izgleди za 2016. u odnosu na 2015.
Prihodi	6.919 milijuna kuna	Približno na razini 2015.
EBITDA prije jednokratnih stavki	Marža od 40,2%	Marža od približno 40%
Kapitalna ulaganja	1.473 milijuna kuna	Približno na razini 2015.
Regionalno širenje	HT prati i procjenjuje potencijalne prilike za stjecanja i preuzimanja	HT prati i procjenjuje potencijalne prilike za stjecanja i preuzimanja

KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA

u milijunima kuna	Sij.-ruj. 2015.	Sij.-ruj. 2016.	% promjene 16./15.
Prihodi od pokretnih telekomunikacija	2,049	2,117	3.3%
Prihodi od nepokretnih telekomunikacija	2,624	2,527	-3.7%
Sistemska rješenja	474	461	-2.8%
Razno	42	78	85.8%
Prihod	5,190	5,184	-0.1%
Ostali prihodi iz redovnog poslovanja	63	93	48.0%
Ukupni operativni prihod	5,252	5,277	0.5%
Troškovi redovnog poslovanja	3,240	3,227	-0.4%
Materijalni troškovi	1,462	1,508	3.1%
Troškovi osoblja	774	725	-6.3%
Ostali troškovi ¹⁾	1,001	1,028	2.7%
Prihodi na temelju upotrebe vlastitih proizvoda, robe i usluga	-54	-64	-18.3%
Vrijednosno usklađivanje	57	29	-49.1%
EBITDA	2,012	2,050	1.9%
Amortizacija ¹⁾	1,089	1,038	-4.7%
EBIT	923	1,012	9.6%
Financijski prihod	41	35	-15.0%
Prihod/trošak od ulaganja u zajednički pothvat	11	4	-65.6%
Udjel u dobitku od ulaganja u pridružena društva			
Financijski rashod ¹⁾	81	123	50.9%
Dobit iz redovnog poslovanja prije poreza	894	928	3.8%
Porez	177	184	4.0%
Neto dobit	717	744	3.7%
Nekontrolirajući udjeli	-13	-8	40.7%
Neto dobit nakon nekontrolirajućih udjela	730	752	2.9%
Jednokratne stavke ²⁾	87	62	-28.9%
EBITDA prije jednokratnih stavki	2,100	2,112	0.6%



LIFE IS FOR SHARING.

¹⁾ Ostali troškovi, Amortizacija, kao i Financijski rashodi prilagođeni su za tri tromjesečja 2015. zbog dobrovoljne promjene računovodstvene politike koja se odnosi na troškove Elektroničke Komunikacijske Infrastrukture (EKI)

²⁾ Odnose se na troškove restrukturiranja za otpremnine

KONSOLIDIRANA BILANCA

u milijunima kuna	31. pro. 2015.	30. ruj. 2016.	% promjena 16./15.
Nematerijalna imovina	1,651	1,614	-2.2%
Materijalna imovina	5,616	5,573	-0.8%
Dugotrajna financijska imovina	1,033	1,090	5.5%
Potraživanja	98	105	7.5%
Odgođena porezna imovina	46	54	16.8%
Ukupna dugotrajna imovina	8,444	8,436	-0.1%
Zalihe	104	120	15.1%
Potraživanja	1,215	1,272	4.7%
Kratkotrajna financijska imovina	869	949	9.1%
Novac u banci i blagajni	3,175	3,072	-3.2%
Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i obračunati prihodi	272	162	-40.4%
Ukupna kratkotrajna imovina	5,636	5,575	-1.1%
UKUPNA AKTIVA	14,079	14,011	-0.5%
Temeljni kapital	9,823	9,823	0.0%
Rezerve iz dobiti	445	492	10.6%
Revalorizacijske rezerve	4	41	
Zadržana dobit	268	655	143.9%
Dobit poslovne godine	925	752	-18.7%
Nekontrolirajući udjeli	177	161	-9.1%
Ukupni kapital i rezerve	11,641	11,923	2.4%
Rezerviranja	68	60	-12.1%
Dugoročne obveze	443	477	7.6%
Odgođena porezna obveza	45	41	-9.1%
Ukupne dugoročne obveze	556	577	3.8%
Kratkoročne obveze	1,775	1,417	-20.2%
Odgođeni prihod	103	92	-10.2%
Rezerviranja za otpremnine	4	1	-86.2%
Ukupne kratkoročne obveze	1,882	1,510	-19.8%
Ukupne obveze	2,438	2,087	-14.4%
UKUPNI KAPITAL I OBVEZE	14,079	14,011	-0.5%



KONSOLIDIRANO IZVJEŠĆE O NOVČANOM TOKU

u milijunima kuna	Sij.-ruj. 2015.	Sij.-ruj. 2016.	% promjene 16./15.
Dobit prije poreza	894	928	3.8%
Amortizacija	1,089	1,038	-4.7%
Povećanje/Smanjenje kratkoročnih obveza	-99	-141	-43.1%
Povećanje/Smanjenje kratkotrajnih potraživanja	71	52	-27.0%
Povećanje/Smanjenje zaliha	-8	-16	-87.9%
Ostalo povećanje/smanjenje novčanog tijeka	-234	-217	7.1%
Neto novčani tijek od poslovnih aktivnosti	1,713	1,644	-4.1%
Novčani primici od prodaje dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine	9	46	
Novčani primici od prodaje vlasničkih i dužničkih financijskih instrumenata	1	1	-5.1%
Novčani primici od kamata	15	13	-17.5%
Ostali novčani primici od investicijskih aktivnosti	1,872	1,121	-40.1%
Ukupno novčani primici od investicijskih aktivnosti	1,898	1,185	-37.6%
Novčani izdaci za kupnju dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine	-833	-957	-14.9%
Novčani izdaci za stjecanje vlasničkih i dužničkih financijskih instrumenata	-305	-75	75.6%
Ostali novčani izdaci od investicijskih aktivnosti	-1,193	-1,156	3.2%
Ukupno novčani izdaci od investicijskih aktivnosti	-2,331	-2,187	6.2%
Neto novčani tijek od investicijskih aktivnosti	-433	-1,003	-131.4%
Ukupno novčani primici od financijskih aktivnosti	0	0	-
Novčani izdaci za otplatu glavnice kredita i obveznica	-15	-14	3.7%
Novčani izdaci za isplatu dividendi	-573	-491	14.3%
Novčani izdaci za otplatu financijskog najma	-3	-7	-104.6%
Ostali novčani izdaci od financijskih aktivnosti	-174	-219	-25.9%
Ukupno novčani izdaci od financijskih aktivnosti	-765	-731	4.4%
Neto novčani tijek od financijskih aktivnosti	-765	-731	4.4%
Učinak promjene tečaja stranih valuta na novac i novčane ekvivalente	8	-13	
Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja	2,192	3,175	44.8%
Neto (odljev) / priljev novca i novčanih ekvivalenata	523	-103	-119.6%
Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja	2,715	3,072	13.2%



LIFE IS FOR SHARING.

Napomena: Tijek novca za tri tromjesečja 2015. je prilagođen, promjene su napravljene na neto novčanom tijeku od poslovnih aktivnosti i neto novčanom tijeku od financijskih aktivnosti zbog dobrovoljne promjene računovodstvene politike vezane uz troškove elektroničke komunikacijske infrastrukture (EKI), na kraju 2015. godine.

KONTAKTNI PODACI ODNOSA S INVESTITORIMA

■ Marina Bengez Sedmak

■ Elvis Knežević

Tel: + 385 1 4911 114

■ e-mail: ir@t.ht.hr

■ www.t.ht.hr/eng/investors/

Oznaka Zagrebačke burze za trgovanje dionicama: HT-R-A

Reuters: HT.ZA

Bloomberg: HTRA CZ

