

Warszawa, 30.04.2015 r.

Szanowni Akcjonariusze,

Za nami trudny i wymagający rok, który zamknęliśmy rekordowymi wynikami finansowymi. Skonsolidowane przychody przekroczyły ćwierć miliarda złotych, zamykając się ostatecznie kwotą 262 mln zł. Oznacza to, że zwiększyliśmy sprzedaż ogółem o 24,4%. Wypracowany zysk operacyjny powiększony o amortyzację (EBITDA), osiągnął poziom 20,8 mln zł i był wyższy niż ubiegłoroczny, aż o 38,1%. W zakresie zysku netto przypadającego na akcjonariuszy, przekroczyliśmy barierę 10,1 mln zł, co oznacza wzrost o 32,1%. Od pięciu lat publikujemy prognozy, zawsze je realizując. Tak też się stało w minionym roku.

Poza wymienionymi wartościami, grupa poprawiła swoją efektywność we wszystkich najważniejszych aspektach działalności. Na koniec omawianego okresu, rentowność sprzedaży netto wyniosła 3,85%, zwrot na aktywach 6,52%, rentowność kapitału własnego 15,7%. Wskaźnik bieżącej płynności zwiększył się do poziomu 1,42. Ogólne zadłużenie zmalało zaś do 58%. Zwiększyliśmy także wartość naszych wewnętrznych wskaźników operacyjnych, obejmujących liczbę klientów w poszczególnych segmentach działalności, jakość ich obsługi, jak również poszerzyliśmy portfolio świadczonych usług. Osiągnięte rezultaty pozwalają spokojnie myśleć o czekających na grupę kapitałową wyzwaniach.

Najważniejszym wydarzeniem, które miało miejsce w omawianym okresie, to przenosiny z rynku NewConnect na Rynek Główny Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Pracowaliśmy nad tym od lat, a nasze marzenie zrealizowaliśmy dużym wysiłkiem i nie bez walki z przeciwnościami losu. Cel osiągnęliśmy 7 lipca 2014 roku. Pomimo, iż ostatecznie nie udało nam się w pełni pozyskać oczekiwanych środków, osiągnęliśmy znakomite rezultaty w wymiarze operacyjnym, jak i finansowym. Dziękujemy raz jeszcze wszystkim tym, którzy wspierali nas w tym procesie oraz inwestorom, którzy wzięli udział w publicznej emisji akcji serii E, która poprzedziła zmianę parkietu.

W minionym roku, w pełni i z powodzeniem, rozwinęliśmy działalność na rynku sprzedaży energii elektrycznej. Dostarczyliśmy 20,6 MWh prądu do gospodarstw domowych (taryfa G). W nadchodzącym roku, co najmniej, podwoimy tę wielkość. Przychody z tego segmentu są już zauważalne i stale rosną. Znajdujemy się w ścisłej czołówce podmiotów operujących na tym rynku w formule alternatywnego sprzedawcy. Nasz udział w tym segmencie na koniec 2014 roku szacujemy na ok. 9%¹. Rozpoczęliśmy także poszerzanie oferty usług dla tej grupy klientów.

Konsekwentnie rozwijaliśmy naszą podstawową działalność telekomunikacyjną, notując bardzo dobre wyniki finansowe w części detalicznej tego biznesu. Kontynuowaliśmy akcję akwizycyjną klientów detalicznych, efektywnie wykorzystując środki pozyskane z emisji akcji serii E i utrzymaliśmy naszą

¹ Wartość tę estymujemy w oparciu o informacje prezentowane przez Urząd Regulacji Energetyki w ramach comiesięcznego monitoringu zmian sprzedawcy energii elektrycznej. Dokument URE: "Informacje dotyczące zmiany sprzedawcy w wybranych miesiącach za okres od XII 2010 r. do II 2015 r."

grupę klientów biznesowych w warunkach bardzo wysokiej konkurencji. Podjęliśmy także strategiczną w naszej opinii decyzję, dotyczącą realizacji projektu systematycznego przechodzenia z dotychczas wykorzystywanej technologii na rozwiązania oparte o infrastrukturę operatorów telefonii mobilnej. Podpisaliśmy stosowne umowy z operatorami telefonii komórkowej, a pod koniec roku rozpoczęliśmy operacyjną implementację tej strategii w segmencie detalicznym. W długoterminowej perspektywie, będzie to miało pozytywny i znaczący wpływ na osiągnięte przez nas wyniki finansowe. Spodziewamy się zarówno znacznych oszczędności w kosztach sprzedaży, jak i możliwości dodatkowego zwiększenia marży.

Mimo niewątpliwych sukcesów w działalności, nie uniknęliśmy rozczarowań. W części hurtowej biznesu udało nam się utrzymać wysokie wolumeny obsługiwanego ruchu, jednak osiągnięte marże nie były dla nas satysfakcjonujące. Z przeprowadzonej emisji akcji serii E pozyskaliśmy zaledwie 4,6 mln zł, zamiast planowanych 20 mln zł. Mimo, że udało nam się zrealizować prognozy, odbyło się to kosztem zbyt dużej koncentracji na segmencie detalicznym naszego biznesu i wstrzymaniem projektów infrastrukturalnych, których losy pozostają pod znakiem zapytania. Wreszcie, z niepokojem obserwowaliśmy osuwający się kurs akcji i topniejącą kapitalizację naszego biznesu, pomimo osiągania znakomitych rezultatów finansowych i niezaprzeczalnych sukcesów w najbardziej stabilnych i rozwojowych częściach naszego biznesu - sprzedaży usług telekomunikacyjnych klientom indywidualnym oraz sprzedaży energii elektrycznej gospodarstwom domowym. Jesteśmy przekonani, że grupa kapitałowa Tele-Polska Holding S.A. pozostaje znacząco niedowartościowana.

Czego spodziewamy się w najbliższej przyszłości? Szybszych zmian. Decyzje, które podjęliśmy w ubiegłym roku i wyzwania, przed którymi obecnie stoimy, będą skutkowały bardziej zauważalnymi zmianami w naszym biznesie. Będą one miały wymiar operacyjny i finansowy. Zamierzamy dywersyfikować naszą działalność wchodząc na nowe rynki i w większym stopniu reorientować naszą działalność na konsumenta. Jesteśmy bliscy wejścia na rynek gazu dla gospodarstw domowych, co uzupełni naszą ofertę telekomunikacyjną i energetyczną. W ramach już prowadzonej działalności, zamierzamy wprowadzić nowe wysokomarżowe produkty z wartością dodaną dla naszych klientów, uzupełniających dotychczasową ofertę. W 2015 roku proces przechodzenia na technologię mobilną powinien być już w pełni zaimplementowany i systematycznie realizowany.

Przed nami rewizja kontraktów związanych z tranzytem i terminacją ruchu telekomunikacyjnego. Przewidujemy, że skutkuje to z jednej strony spadkiem przychodów i mniejszą ekspozycją na ryzyko wynikające z różnic kursowych i należności, z drugiej, zwiększeniem rentowności utrzymanych i renegotjowanych umów. W 2015 roku zamierzamy rozstrzygnąć kwestię zmiany formuły lub rezygnacji z planów związanych z rozwojem biznesu w oparciu o infrastrukturę telekomunikacyjną, choć jednocześnie z racji rosnącej skali biznesu, będziemy z pewnością inwestowali w zaplecze operacyjne. Rozważamy optymalizację struktury grupy, aby efektywniej kontrolować koszty i zwiększać efektywność spółek zależnych.

W nadchodzącym roku czeka nas wiele wyzwań, jednak podchodzimy do nich ze spokojem. Pozostajemy zgranym zespołem, z fantastyczną grupą współpracowników. Pomimo, że rynek nie zawsze to dostrzega, odkąd pojawiliśmy się na rynku NewConnect w 2009 roku, niezaprzeczalnie realizujemy nasze zapowiedzi i dotrzymujemy obietnic.

Dziękujemy naszym akcjonariuszom i inwestorom za okazane zaufanie i liczymy, że zostaną z nami co najmniej do publikacji kolejnego sprawozdania rocznego. Nowych inwestorów zaś, niezmiennie zachęcamy do zapoznania się z naszym biznesem i zrozumieniem modelu działalności Grupy Kapitałowej Tele-Polska Holding S.A.

Z poważaniem,



Bernhard Friedl
Prezes Zarządu



Mark Montoya
Członek Zarządu



Bartłomiej Gajecki
Członek Zarządu