

**Grupa TP i Grupa TVN
podpisały długoterminową
umowę o współpracy
w zakresie dostarczania
treści, telewizji i usług
komunikacyjnych**



Warszawa, 15 października 2010

konwergencja tworzy unikalne możliwości rozwoju

przyszłe wyzwania na
konwergentnym rynku...

... wymagają nowych
czynników sukcesu



współpraca między dostawcami treści platformami buduje dodatkową wartość

komplementarny potencjał niesie korzyści dla obu stron

mocne strony TP

- największa sieć sprzedaży
 - ponad 1 000 punktów
 - telesprzedaż / kanały internetowe
- największa baza klientów w Polsce
- konkurencyjna oferta
- najlepsza sieć telekomunikacyjna
- największa biblioteka VoD w technologii „pull”



mocne strony TVN

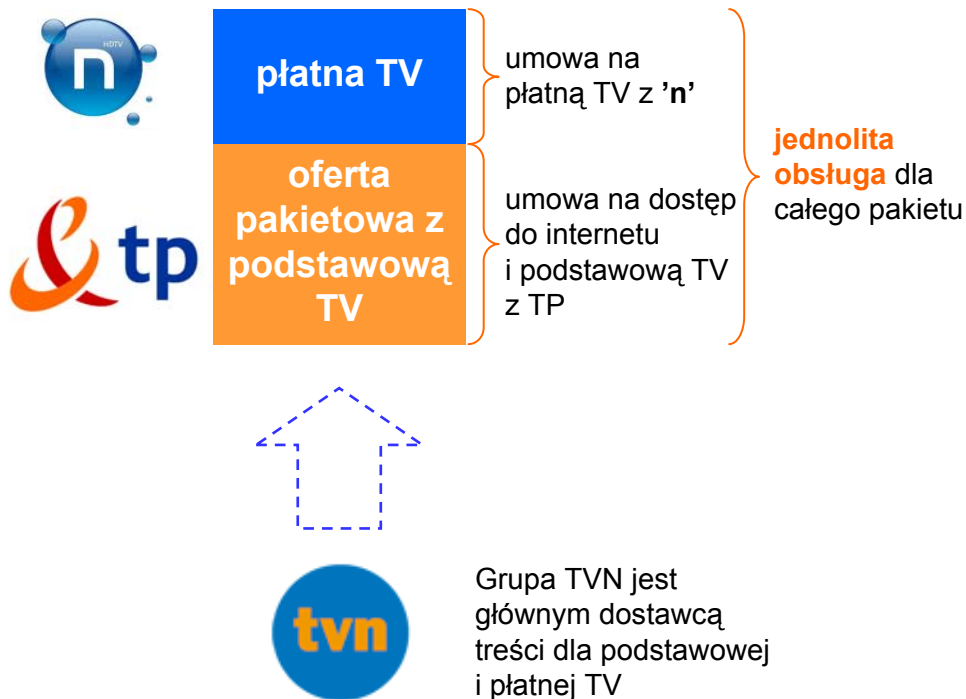
- najlepsza oferta treści w Polsce
 - TVN: kanał ogólnodostępny
 - TVN 24: wiodący kanał informacyjny
 - własna treść
- technologiczny lider rynku płatnej telewizji
 - najszersza oferta HD w Polsce
 - usługi dodane, np. PVR

tylko kooperacja może zapewnić skuteczne synergie

współpraca między Grupą TP i Grupą TVN

- główny zakres współpracy obejmuje **wykorzystanie komplementarnych pozycji TP i TVN** w obszarach **telewizji, treści i usług komunikacyjnych**:
 - partnerzy mogą odnosić korzyści ze sprzedaży własnych usług klientom drugiej strony
 - udział w przychodach ze sprzedaży cross-sell sprzyja optymalizacji efektywności kanałów sprzedaży
 - **oferty pakietowe** stanowią kluczowy element współpracy: dostęp szerokopasmowy Grupy TP udostępniany wraz z wiodącą ofertą treści Grupy TVN (produkcji TVN i podmiotów zewnętrznych)
 - Grupa TVN staje się głównym dostawcą treści dla wszystkich platform Grupy TP (TV, internet, telefonia komórkowa)
- **współpraca technologiczna** zapewni obu stronom wykorzystanie ich kluczowych kompetencji (DTH, VoD, itd.) i będzie wyjątkową ofertą dla klientów

pakiet TV i szerokopasmowego dostępu do internetu



- klient podpisuje trójstronną umowę z Grupą TP i 'n':
 - na dostęp do internetu od TP z płatną TV od 'n'lub
 - na dostęp do internetu i podstawową TV od TP oraz możliwością prostego uzupełnienia o płatną telewizję od 'n'
- TP dostarcza dostęp do internetu z podstawową TV
 - podstawowa TV nie jest oferowana jako indywidualna usługa
 - TP dostarcza urządzenia klienckie
 - Grupa TP jest operatorem VoD poprzez swoje urządzenia klienckie
- 'n' dostarcza płatną TV poprzez DTH i IPTV
- pakiety dostępu do internetu z podstawową TV od TP i płatna TV od 'n' są nadal oferowane indywidualnie

obaj partnerzy odniosą znaczne korzyści z współpracy



- wzmocniona oferta zintegrowana z TV zwiększy sprzedaż dostępu do internetu
- współpraca zapewnia bezpieczeństwo dostępności treści
- Grupa TP będzie jedynym dystrybutorem usług 'n' wśród telekomów
- treść Grupy TVN będzie przewagą w ofercie telefonii komórkowej
- podział przychodów ze sprzedaży płatnej TV poprawi efektywność kanałów sprzedaży
- ponad milion klientów 'n' stanowi potencjał do sprzedaży usług TP
- oszczędności kosztów oczekiwane w efekcie synergii i korzyści skali



- pakiet TV z szerokopasmowym dostępem do internetu dostępny dla klientów 'n'
- potencjał kanałów sprzedaży 'n' wzmocniony poprzez ponad 1000 nowych punktów
- podział przychodów ze sprzedaży *cross-sell* dostępu do internetu
- poszerzenie portfela usług oferowanych klientom 'n'
- wzrost oglądalności w efekcie dostarczanie treści obecnym klientom telewizji TP
- baza klientów Grupy TP stanowi olbrzymi potencjał dla dodatkowej sprzedaży usług Grupy TVN
- pogłębiona relacja z klientem



dziękujemy

Kontakty w Grupie TP

Wojciech Jabczyński

tel: +48 22 527 19 39

kom: +48 502 121 859

e-mail:

wojciech.jabczynski@telekomunikacja.pl

rzecznicy prasowi

Jacek Kunicki

tel: +48 22 527 23 27

kom: +48 501 125 910

e-mail: jacek.kunicki@telekomunikacja.pl

relacje inwestorskie

Kontakty w Grupie TVN

Karol Smoląg

tel: +48 22 856 66 88

kom: +48 516 444 388

e-mail: k.smolag@tvn.pl

Tomasz Poźniak

tel: +48 22 453 56 93

kom: +48 516 444 316

e-mail: t.pozniak@tvn.pl

zastrzeżenie

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań, m.in. odnoszące się do naszej działalności, wyników finansowych i wyników operacyjnych. Stwierdzenia te można zidentyfikować poprzez fakt, że nie odnoszą się one bezpośrednio do faktów historycznych lub aktualnych. Wiele takich stwierdzeń zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować”, „zamierzać”, „projekt”, „plan”, „pro forma” oraz użyciu czasowników warunkowych. Czynniki, które mogłyby spowodować znaczące odchylenie faktycznych wyników od oczekiwanych obejmują m.in. te opisane prospekcie emisyjnym złożonym do Komisji Nadzoru Finansowego, otoczenie konkurencyjne, w którym działamy, zmiany w ogólnej sytuacji ekonomicznej oraz zmiany na polskich, amerykańskich i/lub światowych rynkach finansowych i/lub kapitałowych. Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań odzwierciedlają poglądy osób zarządzających na dzień ich publikacji. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do aktualizacji tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie wydania niniejszego dokumentu. Zwracamy uwagę czytelników, aby zbytnio nie polegali na stwierdzeniach odnoszących się do przyszłych oczekiwań, gdyż są one aktualne jedynie w momencie sporządzania niniejszego dokumentu.