



Dopis předsedy
představenstva

01

Dopis předsedy představenstva

01



Vážené akcionáři,

dovoluji mi, abych v krátkosti zhodnotil aktivity a výsledky skupiny Telefónica Czech Republic v prvním pololetí roku 2012.

Jsem rád, že v podmínkách vysoce konkurenčního trhu a nadále náročného ekonomického vývoje, jsme na dobré cestě splnit naše celoroční cíle, které jsme představili na začátku roku. K tomu nám pomohla nabídka služeb a produktů, o které zákazníci mají zájem a úspěšná realizace několika projektů, které jsou zaměřeny na udržení stávajících zákazníků a jejich spotřeby. Kromě toho jsme pokračovali v transformaci naší společnosti s cílem udržet vysokou provozní efektivitu. Z tohoto pohledu považuji naše výsledky za uplynulé pololetí za velmi dobré.

V mobilním segmentu jsme udrželi silný růst zákazníků smluvních služeb díky příchodu nových zákazníků, přechodu zákazníků z předplacených služeb a pokračujícím poklesem míry odchodu stávajících zákazníků (churn). Ta ve druhém čtvrtletí dosáhla méně než 0,9 %, což je nejméně za poslední tři roky. Za tímto výsledkem stojí úspěšné aktivity v oblasti retence a zákaznické péče. Díky tomu vzrostl počet zákazníků smluvních služeb během prvních šesti měsíců o 64 tisíc. V souladu s vývojem na trhu a rostoucí poptávkou zákazníků po chytrých telefonech jsme pokračovali v marketingových akcích podporujících jejich prodej. Podíl našich mobilních zákazníků používajících chytrý telefon byl na konci června již 23 %. Na trh jsme uvedli novou řadu tarifů Chytrý NEON, který kombinuje hlasové služby, neomezené posílání SMS v naší síti a službu internet v mobilu. Věřím, že tato nabídka, která odráží rostoucí poptávku po mobilním internetu, nám pomůže udržet zákaznickou bázi a výnosy. Kromě toho jsme krátce před letní sezonou představili nový roamingový tarif, který nabízel jednotnou sazbu pro všechna příchozí i odchozí volání a SMS ve všech zemích EU a dalších nejnavštěvovanějších destinacích. Tato sazba je nejlepší na trhu a věřím, že nám pomůže podpořit roamingový provoz a související výnosy.

Ve fixním segmentu jsme nadále nabízeli vysokorychlostní internet založený na technologii VDSL. Stávající zákazníci využívající služby na technologii ADSL ochotně přecházeli na VDSL a to nám pomohlo lépe řídit tlak na průměrný výnos na jednoho zákazníka služeb vysokorychlostního internetu a snížit míru jejich odchodu. Popularita VDSL se jasně promítla do 80% nárůstu fixního

datového provozu ve srovnání s obdobím před jeho spuštěním. Rostoucí počet zákazníků využívajících služeb rychlého internetu bez hlasového paušálu vedl rovněž ke snížení tempa poklesu celkového počtu pevných linek. Jejich počet se za první pololetí 2012 snížil o 42 tisíc, což je o 28,5 % méně než ve stejném období loňského roku. V oblasti ICT služeb se soustředíme na rozvoj a nabídku standardních služeb a řešení pro korporátní zákazníky (řízené služby, cloudová řešení, zabezpečení sítí, virtuální desktop) s cílem snížit závislost na jednorázových projektech pro státní správu. To nám pomůže udržet nárůst výnosů a zlepšit ziskovost do budoucna. Kromě toho se pozitivně projevuje naše konkurenční výhoda v podobě nabídky O2 Exclusive a využití zkušeností a znalostí skupiny Telefónica v této oblasti, která nám přináší úspory z rozsahu.

Na Slovensku jsme pokračovali v úspěšné nabídce jednoduchých a transparentních tarifů. Naše portfolio jsme rozšířili o služby určené zákazníkům s vyšší spotřebou. Nový tarif O2 Paušál nabízí zákazníkům benefit v podobě bezplatných neomezených SMS zpráv, bonusu na nákup telefonů a jednotné ceny do všech domácích sítí. Díky tomu vykázala Telefónica Slovakia v prvním pololetí opět výrazný nárůst své zákaznické báze a zlepšení finančních výsledků. Její výsledky tak zvyšují svůj podíl na celkových výsledcích skupiny Telefónica CR a pozitivně ovlivňují její finanční výkonnost.

V prvním pololetí roku 2012 jsme pokračovali v transformaci naší společnosti s cílem efektivně řídit provozní náklady ve všech oblastech našeho podnikání. Proto jsme uskutečnili další fázi restrukturalizačního programu, který byl zaměřen na vytvoření efektivnější organizační struktury prostřednictvím snížení řídicích úrovní v celé společnosti. Kromě toho jsme se zaměřili na zefektivnění a zjednodušení procesů. Tyto kroky považuji v období tlaků na naše výnosy za klíčové. Věřím, že nám pomohou udržet vysokou provozní ziskovost, která posílí naši konkurenceschopnost a udrží hodnotu společnosti.

Při hodnocení finančních výsledků velmi rád konstatuji, že zlepšující se trendy ve vývoji výnosů, které jsme zaznamenali již ve druhém pololetí loňského roku, pokračovaly i v uplynulém pololetí. Za tímto zlepšeným vývojem stojí stabilizace ve vývoji spotřeby rezidentních zákazníků mobilních služeb díky úspěšným aktivitám v oblasti retence a řízení hodnoty zákazníků. Pozitivně se projevil lepší vývoj mobilních datových výnosů kromě SMS a pokračující silný nárůst výnosů na Slovensku. Na druhé straně konkurenční tlaky v segmentu malých a středních firem a korporátním segmentu nadále negativně ovlivňovaly mobilní výnosy. Nicméně tempo poklesu spotřeby v těchto dvou segmentech se díky iniciativám zaměřeným na řízení hodnoty zákazníků a programu O2 Exclusive snižovalo.

Konsolidované výnosy z podnikání poklesly v prvním pololetí meziročně o 2,8 % na 25,2 mld. Kč. Ve druhém čtvrtletí však pokles dosáhl pouze 2,4 %, což představuje zlepšení ve čtvrtém čtvrtletí za sebou. Výnosy mobilního segmentu v České republice zaznamenaly 4,5% pokles na 12,3 mld. Kč, zatímco výnosy v segmentu pevných linek se v prvním pololetí snížily meziročně o 6,3 % na 10,6 mld. Kč. Výnosy na Slovensku se zvýšily o 27 % na 92,8 mil. EUR. Provozní zisk OIBDA poklesl meziročně o 5,8 % na 9,7 mld. Kč. OIBDA marže bez zahrnutí poplatku za používání značky a manažerských poplatků dosáhla solidní výše 40,5 %. Ta je výsledkem našeho zaměření na provozní efektivitu, zlepšující se ziskovosti na Slovensku, pozitivního vlivu prodeje 80% podílu v dceřiné společnosti Informační linky a vyšších komerčních nákladů do budoucího růstu. Pokud jde o investice, jejich výše dosáhla 2,2 mld. Kč. Většinu z nich jsme směřovali do zvýšení kapacity a kvality naší 3G sítě, včetně přenosové sítě, a zkvalitnění naší fixní sítě vysokorychlostního internetu včetně selektivních investic do optické sítě.

Vzhledem k dosaženým výsledkům za první pololetí a výhledu na druhé pololetí, jsem rád, že mohu potvrdit naše cíle pro celý rok. Očekáváme nižší než 5,7% pokles výnosů, který jsme zaznamenali v roce 2011, mírný pokles OIBDA marže bez zahrnutí poplatku za používání značky a manažerských poplatků a výši investic do 6,2 mld. Kč, což představuje zhruba 10% nárůst oproti roku 2011.



Luis Malvido
předseda představenstva