

01

Dopis předsedy
představenstva



Dopis předsedy představenstva



Vážení akcionáři,

dovolte mi, abych zhodnotil aktivity a výsledky skupiny Telefónica Czech Republic v prvním pololetí roku 2011.

Přestože prostředí, ve kterém podnikáme, zůstalo nadále velmi náročné, považuji naše výsledky za prvních šest měsíců roku za uspokojivé. Podařilo se nám udržet solidní růst zákaznické báze v klíčových oblastech, mezi které patří fixní a mobilní vysokorychlostní internet a mobilní smluvní zákazníci. To potvrdilo úspěch naší strategie nabízet zákazníkům služby, které vycházejí z jejich potřeb. Díky jednoduché a srozumitelné nabídce jsme udrželi silný růst zákazníků na Slovensku.

V uplynulém pololetí byla spotřeba domácností nadále slabá a projevila se pouze pozvolným oživením spotřeby našich zákazníků, zatímco pokles vládní spotřeby jsme pocítili zejména v našich výnosech z ICT služeb. Naše výsledky byly rovněž ovlivněny regulací v podobě dalšího snížení mobilních terminačních poplatků a nižšími roamingovými cenami. Kromě toho jsme se museli vyrovnat se silnými tlaky ze strany konkurence, a to ve všech oblastech našeho podnikání.

V segmentu pevných linek jsme díky spuštění služeb vysokorychlostního internetu na technologii VDSL zvýšili konkurenceschopnost naší nabídky, která nám díky zájmu stávajících zákazníků do budoucna pomůže udržet průměrný výnos na jednoho zákazníka (ARPU) a snížit míru jejich odchodu. Výsledkem obliby našich služeb na bázi xDSL bylo udržení dvouciferného tempa nárůstu počtu jejich uživatelů. Kromě toho nám pomohla dále zpomalit tempo poklesu počtu pevných linek. Jeho výsledkem, spolu s opatřeními zaměřenými na snížení úbytku tradičních hlasových linek, bylo snížení poklesu počtu pevných linek meziročně o 6,2 % na 58 tisíc v prvním pololetí 2011.

V mobilním segmentu jsme se dále soustředili na převádění zákazníků z předplacených služeb na paušální služby. Nárůst smluvních zákazníků s paušálními službami mobilního internetu nám pomohl dosáhnout celkového přírůstku počtu smluvních mobilních zákazníků v prvním pololetí ve výši 93 tisíc. Tím jsme překonali ostatní konkurenty. Pro zákazníky z řad drobných podnikatelů a živnostníků jsme zlepšili jejich přístup k operátorům na našich call centrech. Na některých našich prodejnách jsme pro ně zřídili speciálně vyčleněná prodejní místa, u kterých budou přednostně obslouženi vyškolenými specialisty. V březnu jsme snížili ceny za přenos dat v zahraničí, a to jak v základních sazbách, tak i u většiny roamingových balíčků. V případě cen při surfování v rámci EU jsme nabízeli nejvýhodnější nabídku na trhu.

V oblasti mobilního vysokorychlostního připojení k internetu jsme pokračovali v rozšiřování pokrytí naší 3G sítě. Na začátku roku jsme uzavřeli smlouvu se společností T-Mobile o výstavbě a sdílení 3G sítí v dosud nepokrytých oblastech. To nám umožní zrychlit tempo rozšíření pokrytí a nabídnout možnost využívat výhody mobilního internetu dalším zákazníkům. Na konci června byla naše 3G síť dostupná pro zhruba 55 % populace v České republice, což potvrdilo naše vedoucí postavení na trhu. Spolu s rozšiřováním pokrytí mobilních datových sítí jsme rovněž zlepšili nabídku našich služeb. Změnili jsme způsob účtování mobilních dat pro zákazníky, kteří surfují v mobilu jen příležitostně. Velkou pozornost jsme věnovali propagaci výhod

používání internetu v mobilu pro naše zákazníky s cílem zvýšit penetraci chytrých telefonů v naší zákaznické bázi. V souvislosti s tím jsme spustili marketingovou kampaň „Už vím proč“, která zákazníkům výukovou formou pomáhala usnadnit vstup do světa aplikací. Již v průběhu prvního měsíce od jejího spuštění se tempo nárůstu uživatelů internetu v mobilu oproti období před kampaní více než zdvojnásobilo.

Na Slovensku jsme pokračovali v úspěšné nabídce jednoduchých a srozumitelných tarifů O2 Fér a tarifů pro podnikatele a živnostníky O2 Moja firma. S cílem uspokojit potřeby náročnějších zákazníků s vyšší spotřebou v rezidentním segmentu jsme představili nový tarif O2 Filip. Přesto, že se konkurence snažila přizpůsobit svoji nabídku té naší, se nám podařilo udržet silný nárůst počtu zákazníků, zlepšit jejich kvalitu, strukturu a zvýšit jejich loajalitu. Hodnota indexu spokojenosti našich zákazníků na Slovensku se dlouhodobě pohybuje na historických maximech. Zároveň si udržujeme náskok před ostatními operátory. Na konci prvního pololetí přesáhl počet zákazníků na Slovensku výši 1 milionu. Zároveň jsme posílili svoji pozici na slovenském mobilním trhu, kde náš tržní podíl vzrostl od počátku roku téměř o dva procentní body na 16,6 %. Spolu s nárůstem zákaznické báze se zlepšila i finanční výkonnost. Výnosy za první pololetí vzrostly meziročně o téměř 50 %, zároveň jsme zaznamenali kladný provozní zisk OIBDA.

V prvním pololetí roku 2011 jsme se nadále zaměřovali na efektivní využívání provozních nákladů v komerčních i nekomerčních oblastech. V prostředí značných tlaků na naše výnosy je naším cílem udržet vysokou provozní ziskovost, která posílí naši konkurenceschopnost a udrží hodnotu naší společnosti. Podobně jako v loňském roce jsme pokračovali v realizaci restrukturalizačního programu, jehož výsledkem bude efektivnější využití lidského kapitálu a úspora osobních nákladů.

Při hodnocení finančních výsledků a vyjmenování vlivů, které ovlivnily jejich vývoj v prvním pololetí roku, musím opět připomenout náročné makroekonomické prostředí, vliv regulace a silnou konkurenci v některých zákaznických segmentech. Konsolidované výnosy z podnikání poklesly v prvním pololetí meziročně o 6,7 % na 25,9 mld. Kč. Výnosy mobilního segmentu v České republice zaznamenaly 9,7% pokles na 12,9 mld. Kč kvůli pomalému oživení spotřeby zákazníků a snížení mobilních terminačních poplatků, zatímco výnosy v segmentu pevných linek poklesly v prvním pololetí meziročně o 7,9 % na 11,3 mld. Kč. Zde nárůst výnosů ze služeb vysokorychlostního internetu nenahradil pokles výnosů z hlasových a ICT služeb. Výnosy na Slovensku se zvýšily o 50 % na 73,1 mil. eur. Výše provozního zisku OIBDA dosáhla v prvním pololetí roku 2011 výše 10,3 mld. Kč, meziročně o 8,3 % méně. OIBDA marže bez zahrnutí poplatku za používání značky a manažerských poplatků zůstala zhruba na úrovni loňského roku na téměř 42 %. Za tímto výsledkem stálo naše pokračující úsilí efektivně řídit vynakládání komerčních a nekomerčních provozních nákladů. Čistý zisk poklesl o 17,1 % na 3,6 mld. Kč kvůli výše uvedenému snížení provozního zisku OIBDA, mírnému nárůstu odpisů a amortizace, které nebyly plně vyrovnány nižší daní.

Přestože výsledky za první pololetí zatím nenaplnují naše celoroční očekávání, jménem společnosti potvrzují naše cíle pro rok 2011 na úrovni provozního zisku OIBDA, kde očekáváme pokles o 1 % až 5 %, a investic, které by měly dosáhnout výše zhruba 5,7 mld. Kč.

Věřím, že ve druhém pololetí dojde ke zlepšení vývoje mobilního trhu, kde je naším cílem udržet vedoucí pozici. Budeme pokračovat v investicích do rozšíření pokrytí naší 3G sítě, což nám pomůže zvýšit průměrný výnos z mobilních datových služeb. Pokračující nárůst zákazníků a výnosů na Slovensku se plně projeví dalším zlepšením ziskovosti. V České republice se budeme zaměřovat na důslednou finanční disciplínu s cílem maximálně kompenzovat pokles výnosů a udržet vysokou provozní ziskovost.



Luis Antonio Malvido
Předseda představenstva