



Konsolidacja polskiego rynku telekomunikacyjnego

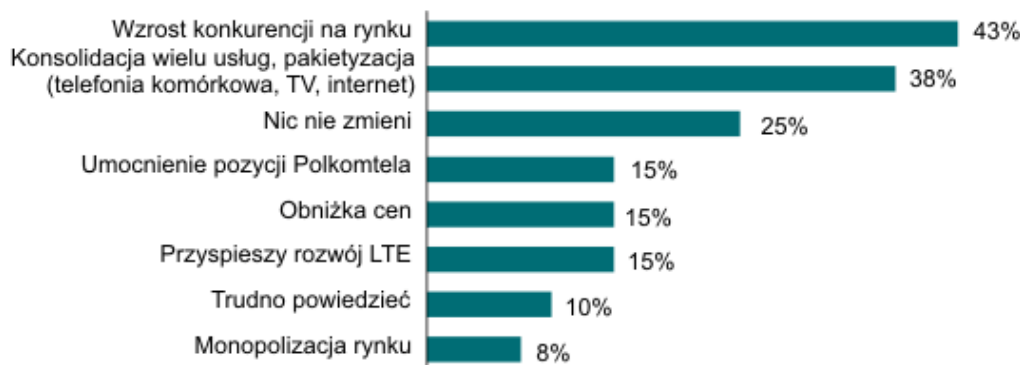
Ostatnie dwanaście miesięcy na polskim rynku telekomunikacyjnym obfitowało w szereg bardzo ważnych wydarzeń wpływających na sytuację w branży. Nasiliły się ruchy konsolidacyjne, a transakcje fuzji i przejęć dotyczą coraz częściej podmiotów z najwyższej półki i czołowych firm w swoich segmentach.

Ważne wydarzenia

Bez wątpienia najważniejszym i wzbudzającym najwięcej emocji wydarzeniem na polskim rynku telekomunikacyjnym w ostatnim roku była sprzedaż Polkomtela. Ostatecznie operator został sprzedany Zygmuntowi Solorzowi-Żakowi, związanemu m.in. z Cyfrowym Polsatem i Aero2, za kwotę niemal 18 mld zł, z czego ok. 15 mld zł biznesmen zapłacił w gotówce, reszta to przejęte zobowiązania oraz dywidenda. Transakcja sprzedaży Polkomtela miała miejsce 30 czerwca 2011 r. Doczekała się już także zgody ze strony UOKiK.

Polkomtel należy do trójki czołowych graczy na rynku telefonii komórkowej w Polsce. Jest również liderem pod względem rentowności. Dlatego jego sprzedaż jest wydarzeniem o znaczeniu strategicznym. Faktem jest, że Zygmuntowi Solorzowi-Żakowi udało się skupić w kojarzonych z nim spółkach bogate portfolio częstotliwości i zasobów telekomunikacyjnych. Podobnie należy postrzegać również zakup Polkomtela, który poza wartością w postaci bazy klientów i pozycji na rynku, również posiada niezbędne w branży zasoby pasma. W sumie daje to wyraźnie więcej niż jakikolwiek inny gracz na rynku. W długim terminie, biorąc pod uwagę rosnący popyt na transmisję danych w sieciach telefonii komórkowej i związane z tym potrzeby w zakresie pojemności sieci, czynnik ten może mieć kapitalne znaczenie i zdecydować o sukcesie rynkowym. Obecnie największy potencjał i przewaga konkurencyjna spółek Zygmunta Solorza-Żaka tkwi w mobilnym internecie – głównie w jakości i parametrach oferowanych usług.

Co na polskim rynku telekomunikacyjnym zmieni przejęcie Polkomtela przez Zygmunta Solorza-Żaka?



Na podstawie badania przeprowadzonego przez PMR w III kw. 2011 r. na próbie 100 największych firm działających na rynku telekomunikacyjnym w Polsce. Źródło: Raport PMR "Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2011. Prognozy rozwoju na lata 2011-2015"

www.pmrpublications.com



W tym kontekście nie można przejść obojętnie wobec innego ważnego wydarzenia na rynku, do którego doszło we wrześniu 2010 r. Mobyland i CenterNet, powiązane kapitałowo z Aero2, uruchomiły pierwsze nadajniki działające w sieci LTE w oparciu o częstotliwości 1 800 Mhz. Była to na pewno największa niespodzianka na rynku, biorąc pod uwagę zarówno nietypowe jak na LTE częstotliwości, jak również skalę inwestycji i przyjęty model biznesowy, polegający na udostępnianiu własnej infrastruktury innym dostawcom, którzy chcą świadczyć usługi mobilnego dostępu do sieci na rynku detalicznym. Od połowy marca trwały testy usługi na 2 tys. użytkowników. Ostatecznie komercyjnie z ofertą na koniec sierpnia bieżącego roku ruszył Cyfrowy Polsat.

Innym ważnym wydarzeniem był rebranding w PTC. Począwszy od 5 czerwca 2011 r. z polskiego rynku telekomunikacyjnego zniknęła marka Era, którą zastąpił T-Mobile. Operatorem sieci nadal pozostaje PTC, a Heyah funkcjonuje jako niezależna marka. Do rebrandingu mogło dojść de facto dopiero po zakończeniu sporu i wypłaceniu rekompensaty francuskiemu Vivendi, które w przeszłości zainwestowało pośrednio w akcje PTC i nie uznawało przez długi czas prezentowanej oficjalnie struktury udziałowej, według której większościowym udziałowcem PTC jest Deutsche Telekom. Porozumienie, na mocy którego Vivendi wypłacona została kwota 1,25 mld euro w zamian za ostateczne zrzeczenie się praw do PTC i uznanie Deutsche Telekomu za jedyne go właściciela polskiego operatora, podpisano w grudniu ubiegłego roku.

Rok pod hasłem konsolidacji

Wśród ważnych trendów na polskim rynku telekomunikacyjnym na uwagę zasługuje przede wszystkim dalsza konsolidacja branży telekomunikacyjnej i porządkowanie struktur właścicielskich spółek. W badaniu przeprowadzonym rok temu przez PMR wśród największych firm telekomunikacyjnych, pytaliśmy respondentów o ich oczekiwania dotyczące transakcji fuzji i przejęć na polskim rynku telekomunikacyjnym. Ponad trzy czwarte badanych spodziewało się wówczas, że rynek będzie się dalej konsolidował, a do końca 2011 r. będą mieć miejsce kolejne znaczące transakcje. Co ciekawe, w opinii badanych, najbardziej prawdopodobne było, że przejęcie może nastąpić w segmencie telefonii stacjonarnej (wśród czołowych operatorów alternatywnych), natomiast w przypadku operatorów telewizji kablowej respondenci byli bardziej ostrożni.

Rzeczywista skala zjawiska była większa niż oczekiwania przedstawicieli firm z branży. Swój finał znalazło kilka bardzo ważnych transakcji, m.in. wspomniane wcześniej: sprzedaż Polkomtela (a tym samym wyjście z inwestycji polskich spółek kontrolowanych przez Skarb Państwa) i ostateczne rozstrzygnięcie dotyczące struktury udziałowej PTC, a także fuzja Astera i UPC, przejęcie Stream Communications przez Hyperiona czy wreszcie przejęcie Telefonii Dialog i Crowley Data Poland przez Netię.

W przypadku dwóch ostatnich transakcji, zarówno jeśli chodzi o Dialog jak i Crowleya, od kilku lat pojawiały się nieoficjalne informacje o możliwej zmianie właściciela. Ostatecznie do podpisania umów doszło w III kw. 2011 r. Za 100% udziałów w Telefonii Dialog Netia zapłaci KGHM 944 mln zł, podczas gdy przejęcie wyspecjalizowanego w obsłudze sektora instytucjonalnego Crowley Data Poland Netia ocenia na ok. 100 mln zł (wartość transakcji to 31,8 mln \$, jednak Netia dokonała wcześniej zabezpieczeń kursowych na poczet tej transakcji przy odpowiednio niższym kursie dolara). Obie transakcje wymagają jeszcze zgody UOKiK.

Przejęcie Dialogu to bez wątpienia największa transakcja tego typu w historii Netii, która konsekwentnie realizuje politykę przejęć, mającą na celu umacnianie własnej pozycji w segmencie telefonii stacjonarnej i szerokopasmowego internetu. Warto pamiętać, że w 2008 r. Netia przejęła Tele2, a w ostatnich kilku latach konsekwentnie skupowała mniejszych, lokalnych ISP. Zakup Dialogu to jednak zupełnie inna skala i charakter inwestycji. Oprócz samej bazy abonenckiej, którą będzie można zagospodarować (jak to miało miejsce w przypadku Tele2), Netia zyskuje również infrastrukturę, co biorąc pod uwagę ostatnie inwestycje Dialogu w sieć światłowodową i rozwój oferty telewizji cyfrowej ma niebagatelne znaczenie.

Zakup Crowley Data Poland to przede wszystkim dostęp do bazy przedsiębiorstw i instytucji, którym operator świadczył usługi. W ostatnim czasie rozwój Netii szedł bardziej w stronę rynku masowego. Przejęcie Crowley'a jest swojego rodzaju przeciwwagą dla tej tendencji i niesie przekaz, że Netia to nadal dostawca mocno skoncentrowany na obsłudze sektora biznesowego.

Podsumowując, na obecnym etapie rozwoju rynku, gdzie rozwój organiczny jest mocno utrudniony, a przyrosty aktywacji netto na rynku broadbandu z roku na rok maleją, strategia rozwoju Netii przez przejęcia nie powinna dziwić. Po transakcji Netia będzie dysponować ok. 2 mln abonentów telefonii stacjonarnej i ok. 900 tys. abonentów szerokopasmowego internetu, a skonsolidowane roczne przychody wyniosą ok. 2,2 mld zł. Na rynku masowym w segmencie telefonii stacjonarnej Netia w praktyce będzie

konkurować tylko z TP SA. Na rynku stacjonarnego broadbandu oprócz TP SA i Netii, kolejnym dużym graczem, po ostatniej transakcji zakupu Astera, jest UPC.

Tendencje konsolidacyjne wśród największych graczy nabrały tempa w ciągu ostatniego roku. Z ważnych podmiotów, które mogą być celem przejęcia w najbliższym czasie, oprócz P4, pozostaje dwóch operatorów posiadających rozbudowaną sieć szkieletową: Exatel i TK Telekom (trwa ocena ofert) oraz ewentualnie Hawe. Nawet wspomniana wyżej Netia, która skutecznie konsoliduje rynek, sama może stać się celem przejęcia przez inwestora branżowego. Scenariusz przejęcia Netii nie jest nieprawdopodobny i do takiej transakcji może dojść nawet w perspektywie 12-18 miesięcy.

Authors of the report:

Paweł Olszynka, Kierownik działu analiz rynku telekomunikacyjnego i IT

About PMR



PMR (www.pmrporate.com) is a British-American company providing market information, advice and services to international businesses interested in Central and Eastern European countries as well as other emerging markets. PMR's key areas of operation include business publications (through [PMR Publications](#)), consultancy (through [PMR Consulting](#)) and market research (through [PMR Research](#)). Being present on the market since 1995, employing highly skilled staff, offering high international standards in projects and publications, providing one of most frequently visited and top-ranked websites, PMR is one of the largest companies of its type in the region.

PMR

ul. Dekerta 24, 30-703 Kraków, Polska

tel. /48/ 12 618 90 00, fax /48/ 12 618 90 08

www.pmrporate.com