



NordTelekomTM
Internet mindenkinek

NordTelekom Nyrt.

2013. május 30.

Tartalom

- I. **A Társaság bemutatása**
- II. **Stratégia és tervek**
- III. **Összefoglalás**



A Társaság bemutatása

NordTelekom: a teljes körű telekommunikációs szolgáltató

A NordTelekom a magyar telekommunikációs piac egyik fontos szereplője, a mobilinternet mellett bérelt vonali és ADSL internet szolgáltatással, telefonszolgáltatással, valamint szerver elhelyezéssel foglalkozik. A saját tulajdonú és a Magyar Telekom valamint az Invitel hálózata mellett a Vodafone mobil hálózatán is teljes körű internet szolgáltatást tud nyújtani.

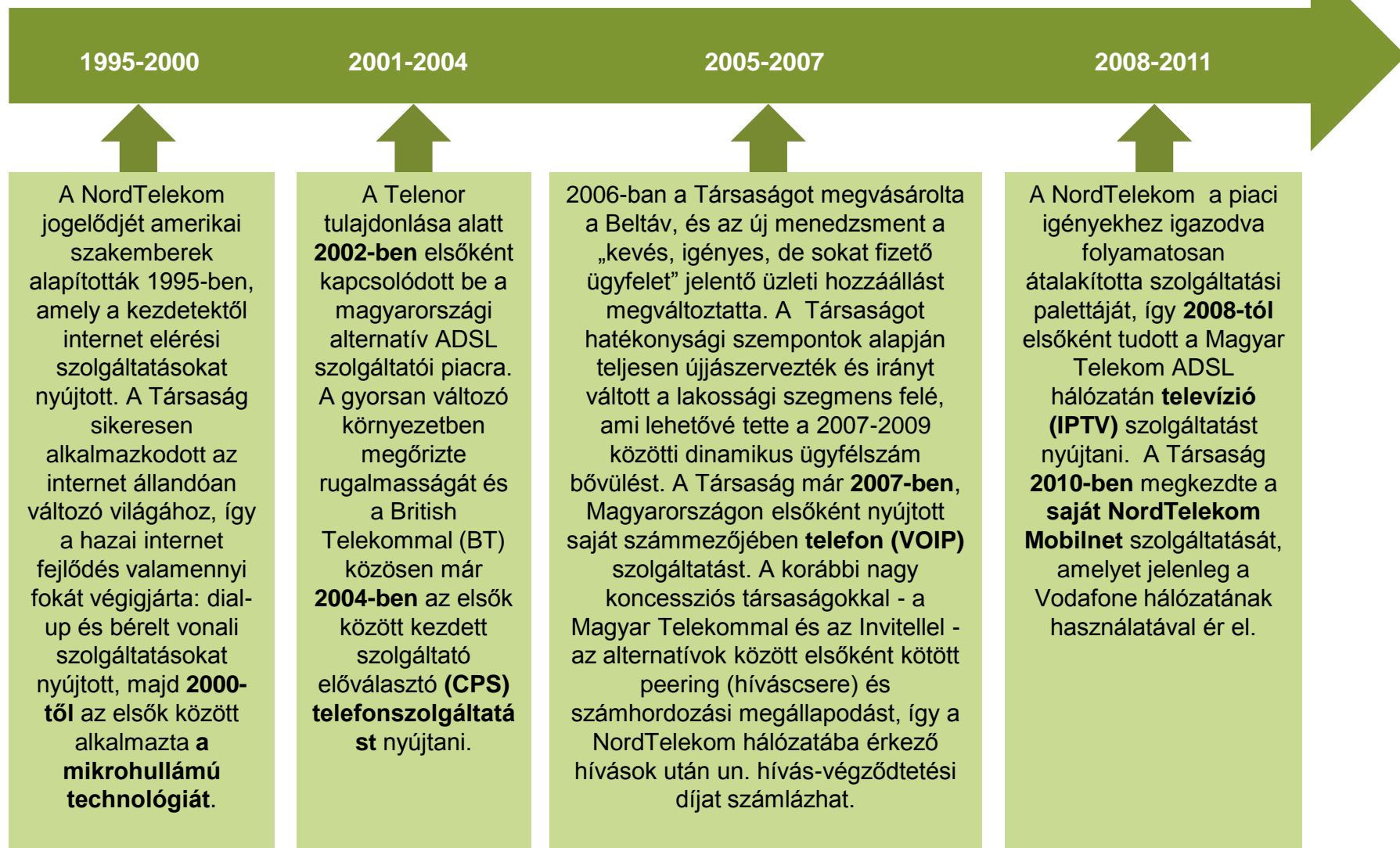
A NordTelekom elődjét 1995-ben alapították fiatal amerikai szakemberek, amit 1999-ben felvásárolt a **Telenor**, és **Nextra** néven nyújtott szolgáltatásokat. A jelenlegi magyar befektetőcsoport 2006-tól irányítja a vállalatot. A cégnél a kezdetektől a legfontosabb szempont volt a **megbízhatóság és átláthatóság, ennek jegyében vezette be részvényeit négy éve, 2009-ben a Budapesti Értéktőzsdére (BÉT)**. 2011-ben - 170 millió forintos tőkeemelést követően - a NordTelekom akvizálta a Beltáv Kft. távközlési üzletágát, ezzel saját hálózathoz jutott és növelte ügyfélállományát. 2012 a pénzügyi konszolidáció éve volt, az ADSL ügyfélbázis egy részének eladásából a banki hitelállományát a vállalat jelentősen csökkentette.

A Társaság Magyarország egyik legjobban szervezett, legfelkészültebb angol és magyar nyelvű ügyfélszolgálatával rendelkezik és többször is elnyerte az "Év legjobb internet szolgáltatója" díjat.

ADSL	az inkumbens szolgáltatók (Magyar Telekom, Invitel) vezetékes hálózatán nyújtott szolgáltatások
Vezetékes internet	Budapesten saját vezetékes-mikrohullámú hálózaton nyújtott szélessávú internet
Mobilinternet	a Vodafone hálózatán nyújtott mobilszolgáltatások
Telefon	telefonszolgáltatás saját számmezővel, összekapcsolódási szerződések a főbb szolgáltatókkal
Szerver elhelyezés	professzionális környezetben saját tulajdonú budapesti szerverteremben

A NordTelekom szolgáltatás palettája a távközlési szolgáltatások széles körét lefedi. Így a fent kiemelteken túl szolgáltatásai között található a **bérelt vonali** szolgáltatások nagyvállalati, külképviseleti szervezeteknek, ezen kívül teljes körű internet címbejegyzés, domain bejegyzési, regisztratori szolgáltatás, **virtuális szerver bérlet** szolgáltatás, és teljes körű „cloud” (felhő) szolgáltatás vállalati ügyfelek részére.

Gyors alkalmazkodás egy gyorsan változó iparágban



Gyors alkalmazkodás egy gyorsan változó iparágban

2010-2011

2012

A NordTelekom 2010-2011-ben **jelentős hatékonyságnövelési programot** hajtott végre, üzemi eredménye jelentősen nőtt és megvalósította a Beltáv távközlési üzletágának integrációját. Ezzel **saját tulajdonú hálózathoz jutott**, amely több tízezer háztartás kiszolgálását teszi lehetővé.

2012-ben a NordTelekomnál a konszolidálás, a banki hitelállomány csökkentésének éve volt. Az ADSL ügyfélállomány nagy részének értékesítésével **a banki hiteleit drasztikusan csökkentette** a vállalat. A szállítói tartozások összértékét is csökkenteni sikerült, így a 2012-es év fő célja a pénzügyi stabilizáció volt.

A változékony, olykor kiszámíthatatlan hazai gazdasági és jogi környezet ellentételezéseként a vállalat a **külföldi projektek előkészítésre helyezte a hangsúlyt**: egyrészt egy az Egyesült Királyságban induló projekt másrészt egy lengyel kooperáció indítására.

A Beltáv üzletág átvétele, saját hálózat



A 2003-ban alapított Beltáv Kft. a lakossági szegmensre koncentrálnak saját mikrohullámú és optikai hálózatot épített ki Budapesten. A koncessziós (inkumbens) szolgáltatókat (Magyar Telekomot, Invitel) megkerülve a saját hálózatán versenyképes, nagy sáv szélességű internetet tudott kínálni, amelyhez az ADSL-től eltérően nem kötelező a „telefonos réz”, bár igény esetén vezetékes telefonszolgáltatás (VOIP) is nyújtható rajta. A Beltáv tevékenységének akvizíciójával több mint 2000 internet előfizetőt immár saját hálózaton tud a NordTelekom kiszolgálni.

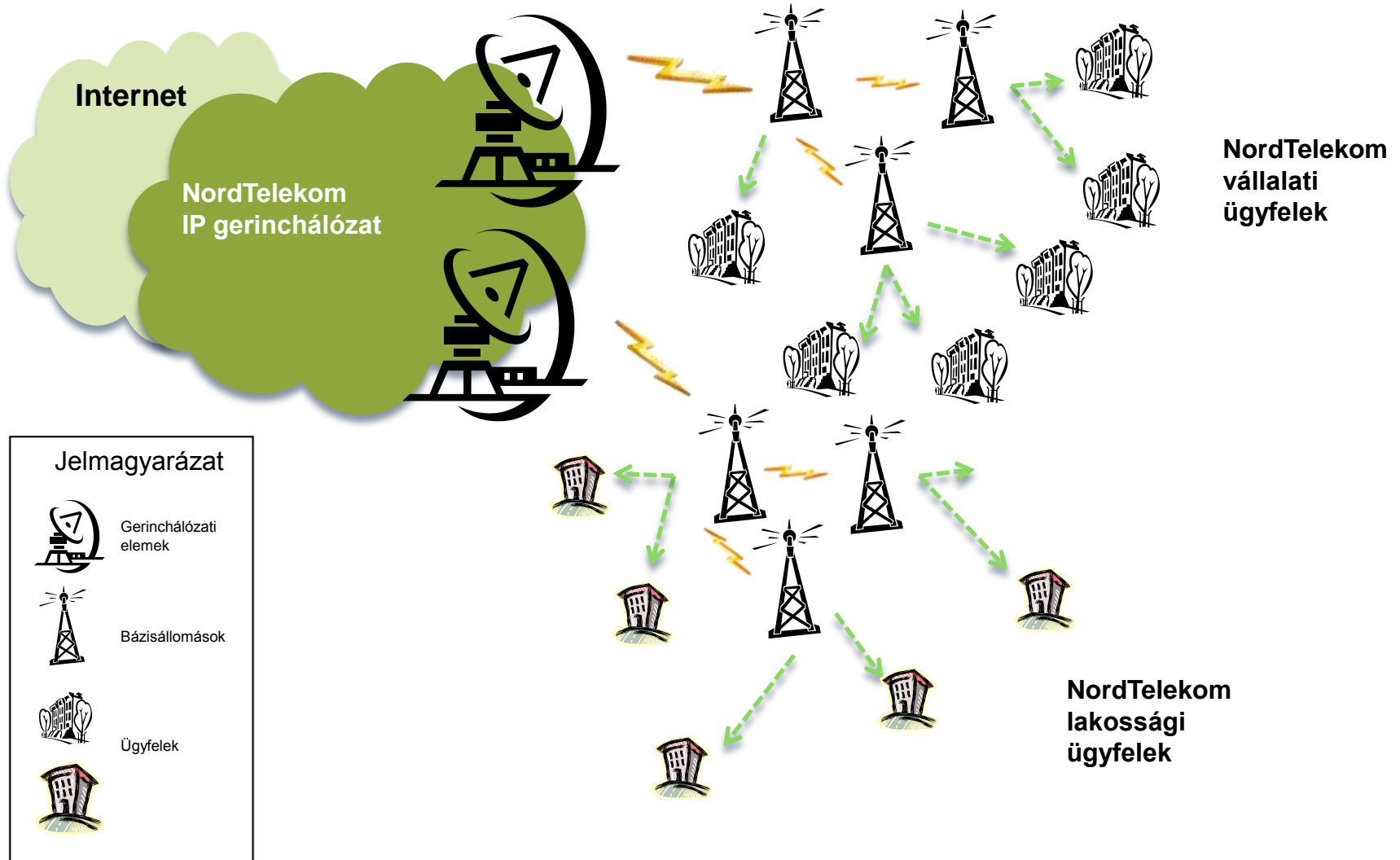
A saját tulajdonú hálózatnak köszönhetően a **hálózat igénybevételeért nem szükséges harmadik félnek (pl. Magyar Telekom) fizetni**, így ezen ügyfelek kiszolgáltatásánál sokkal magasabb nyereség érhető el.

A saját hálózattal jelenleg **több tízezer háztartás érhető el**, potenciális növekedést biztosítva ezzel a Társaságnak.

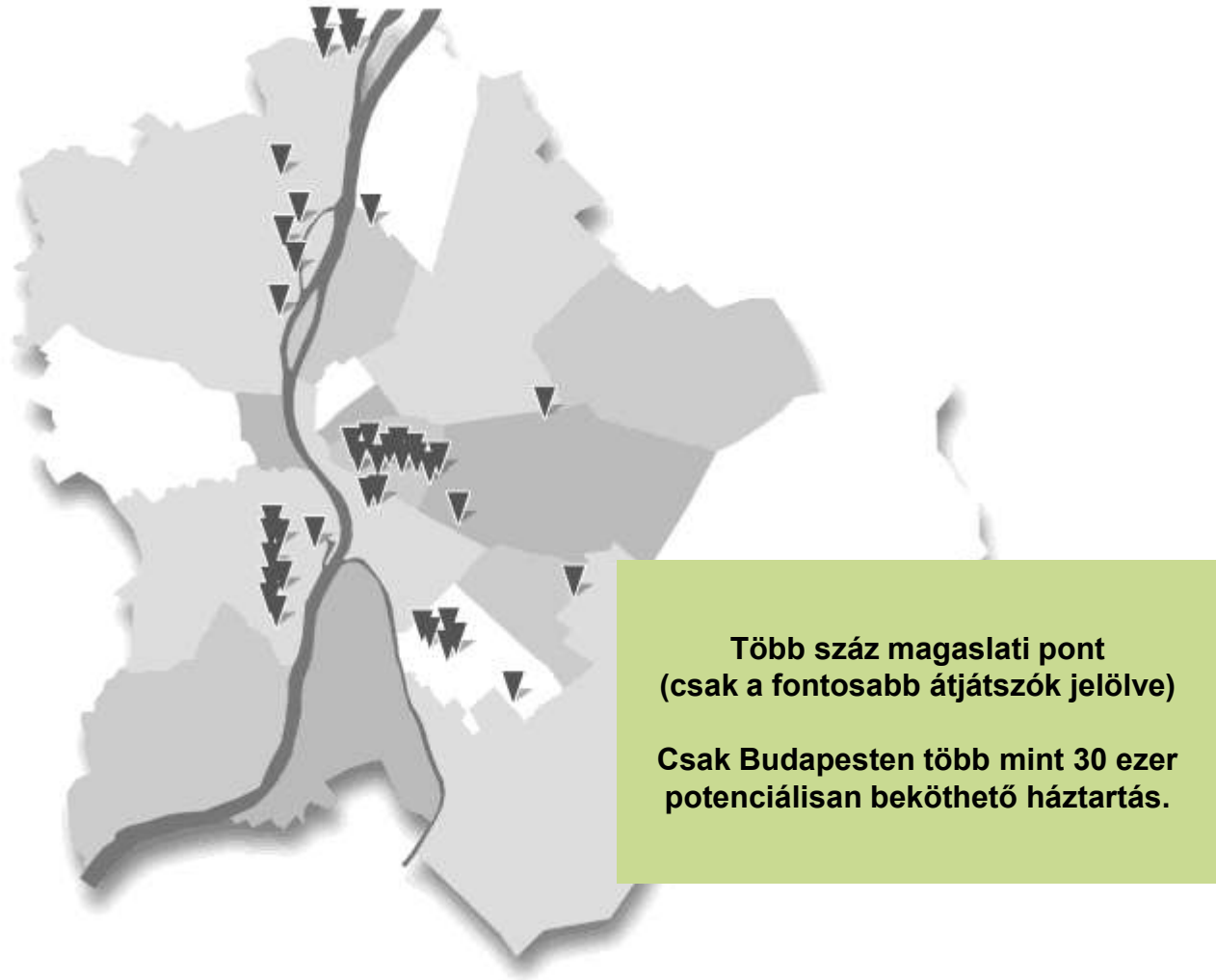
A hálózat mikrohullámú része miatt **több száz stratégiai fontosságú „magaslati pont”**, jellemzően tetőbérlet vagy tetőhasználati megállapodás került a NordTelekomhoz.

A NordTelekom hozzájutott a professzionális környezetben kialakított saját tulajdonú budapesti szerverteremhez. A központi elhelyezkedésű szerverteremben közvetlen üvegszálkapcsolatot biztosít a MTelekom, a BIX központ, az Invitel és a Coranet gerinchálózatához. A 24/7/365 elektronikus felügyelet, a szünetmentes áramforrás, a temperált környezet mind az ügyfelek gépének biztonságát szolgálja.

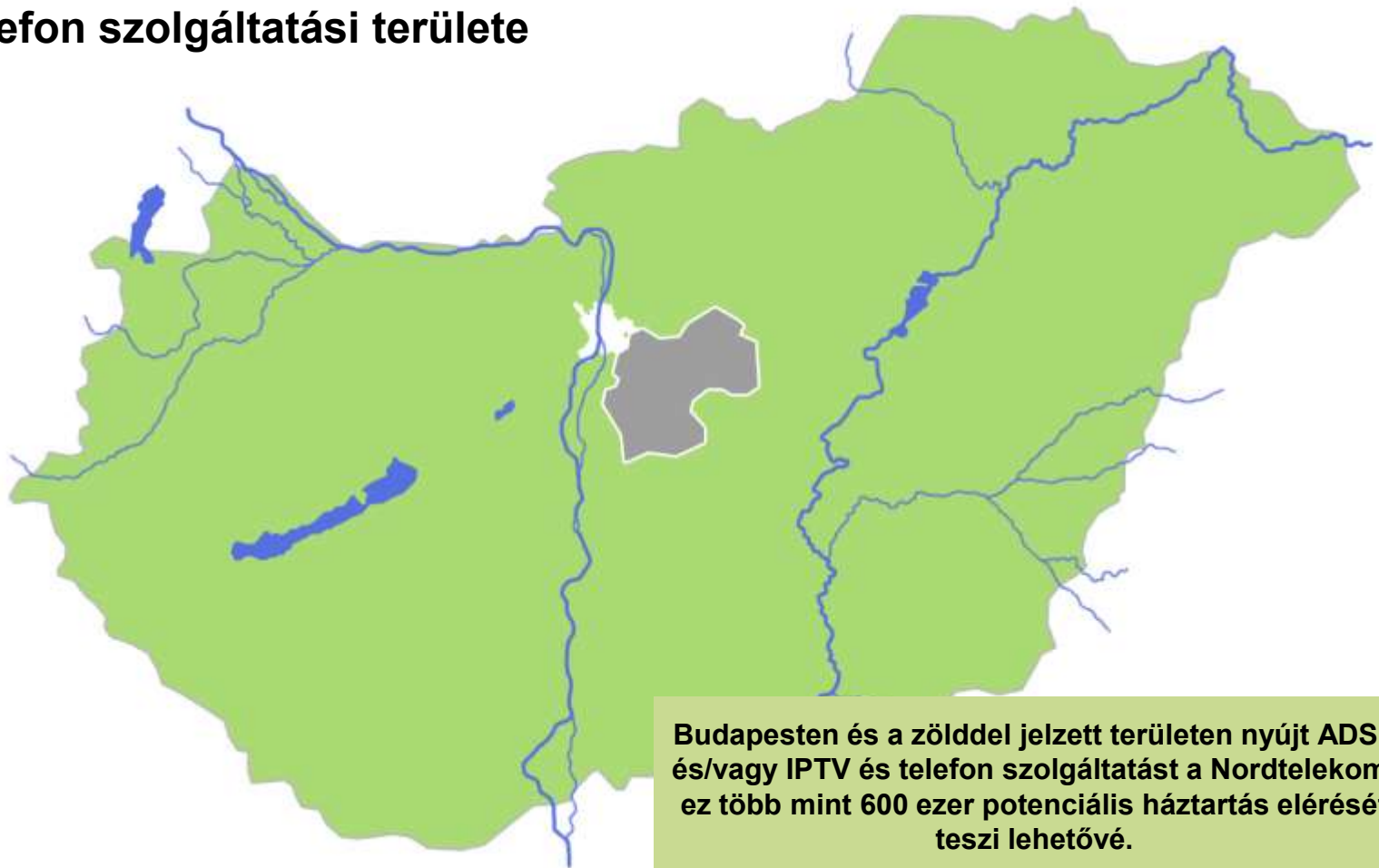
A NordTelekom saját hálózatának elméleti topológiája



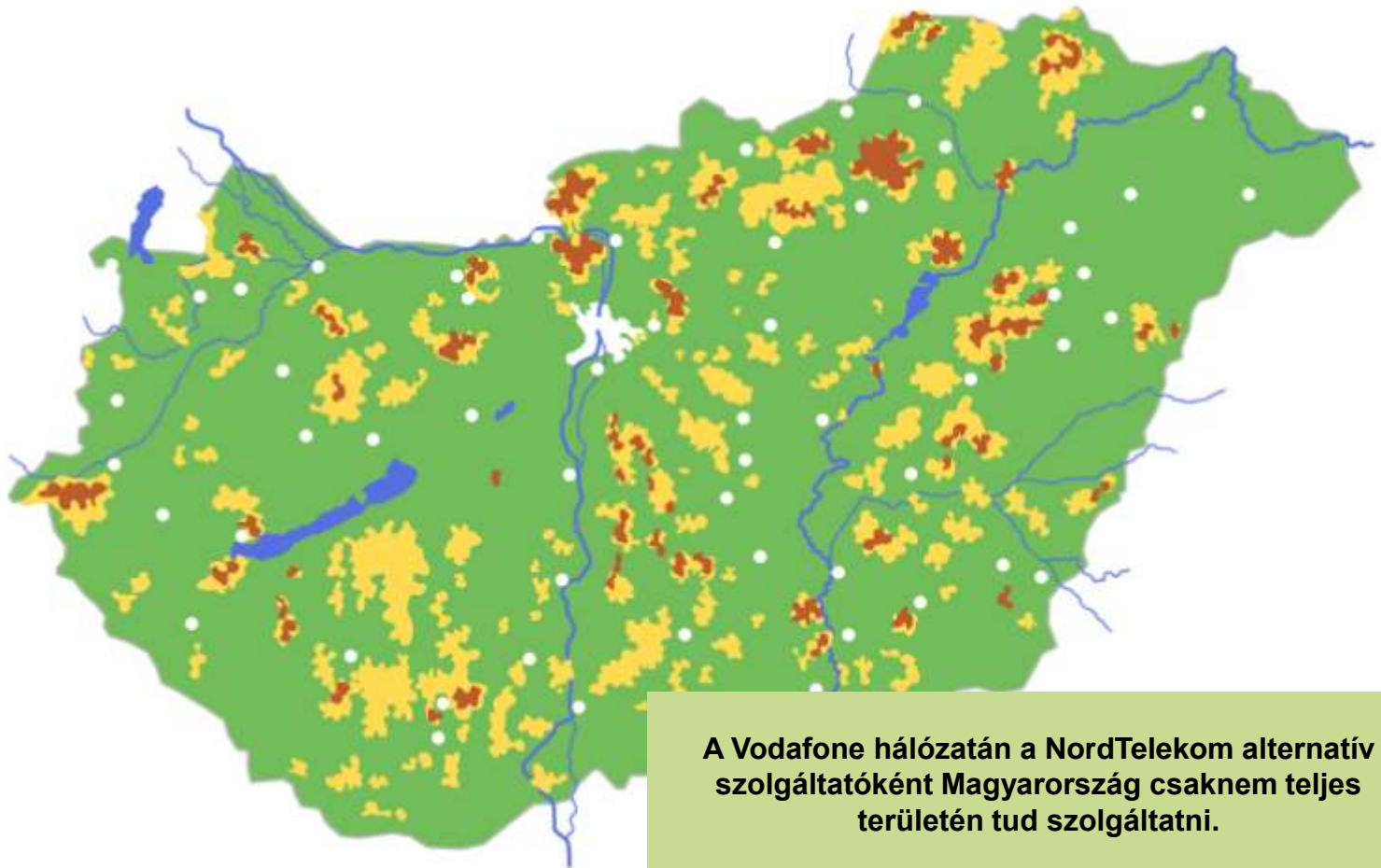
A NordTelekom budapesti mikrohullámú – vezetékes hálózata



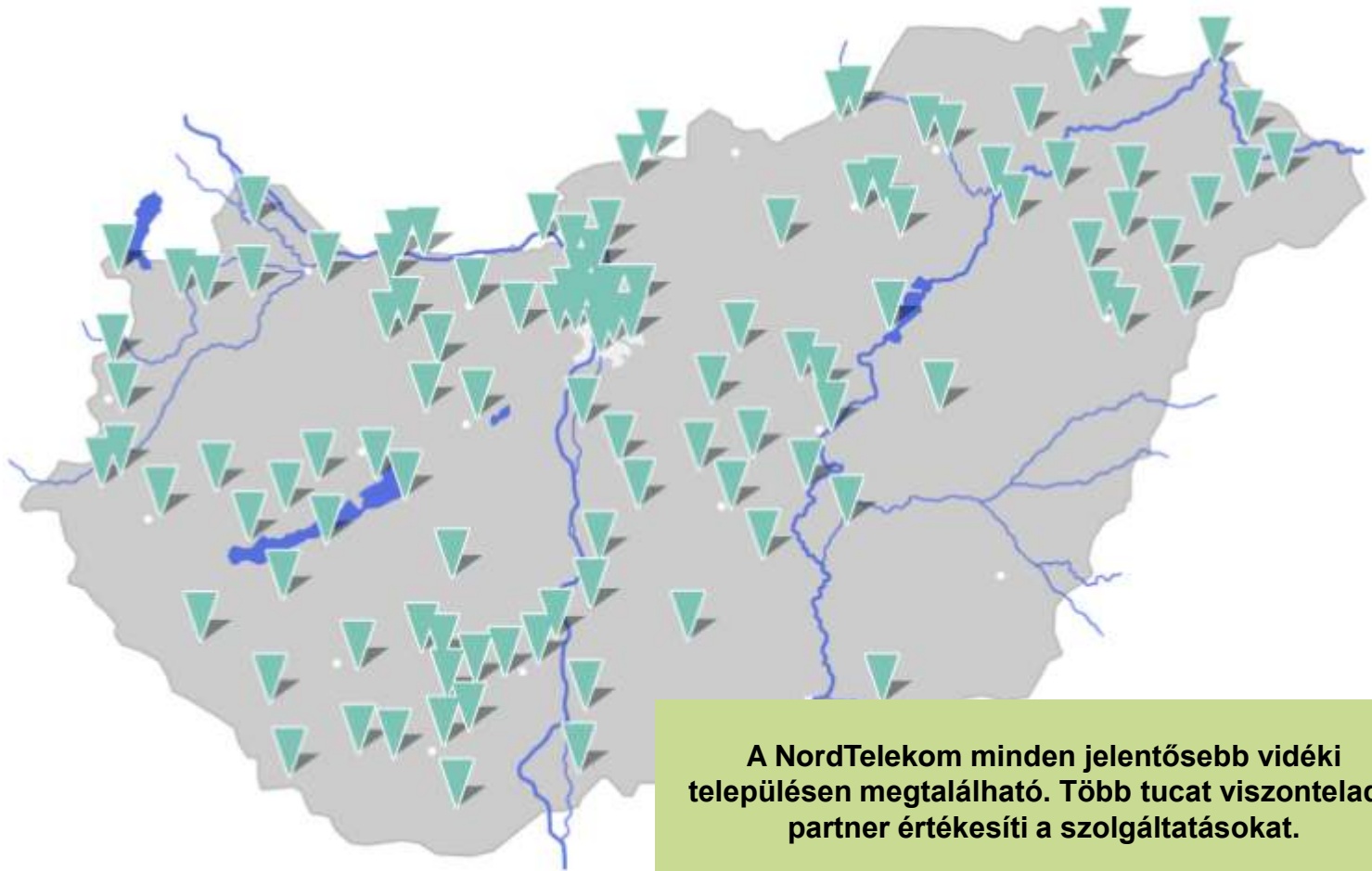
A NordTelekom ADSL, vezetékes internet, VOIP és telefon szolgáltatási területe



A NordTelekom mobilinternet lefedettsége



A NordTelekom országos viszonteladói hálózata



A NordTelekom minden jelentősebb vidéki településen megtalálható. Több tucat viszonteladó partner értékesíti a szolgáltatásokat.

Integrált „felhő” alapú vállalat menedzsment

A NordTelekom egy rendkívül **költséghatékony vállalati struktúrát** hozott létre a távközlési szolgáltatások biztosítására.

A cég a humánerőforrás kapacitásait úgy tudja legjobban optimalizálni, ha lehetőség szerint minden adaptálható funkciót a web alapú nyilvántartó rendszerbe integrál, így automatizálva a feladatok döntő többségét, ezáltal lehetővé téve a munkaerőköltség csökkentését.

A NordTelekom ezért egy saját fejlesztésű, sokrétű „felhő” alapú **vállalatirányítási és ügyfélmenedzsment rendszerrel** rendelkezik. A PHP/SQL alapú rendszerbe több modul került integrálásra.

automatikus hibajelző és elhárítási modul

hibajegykezelő modul

tömeges számlázást lehetővé tevő modul
(e-számla kibocsátására is alkalmas)

projektmenedzsment modul

statisztikai, vezetői információs modul

weboldal modul

(a weboldali információk is ezen adatbázisokból keletkeznek)

vizonteladókat kezelő modul

(a vizonteladók is on-line kapcsolódnak a céghez)

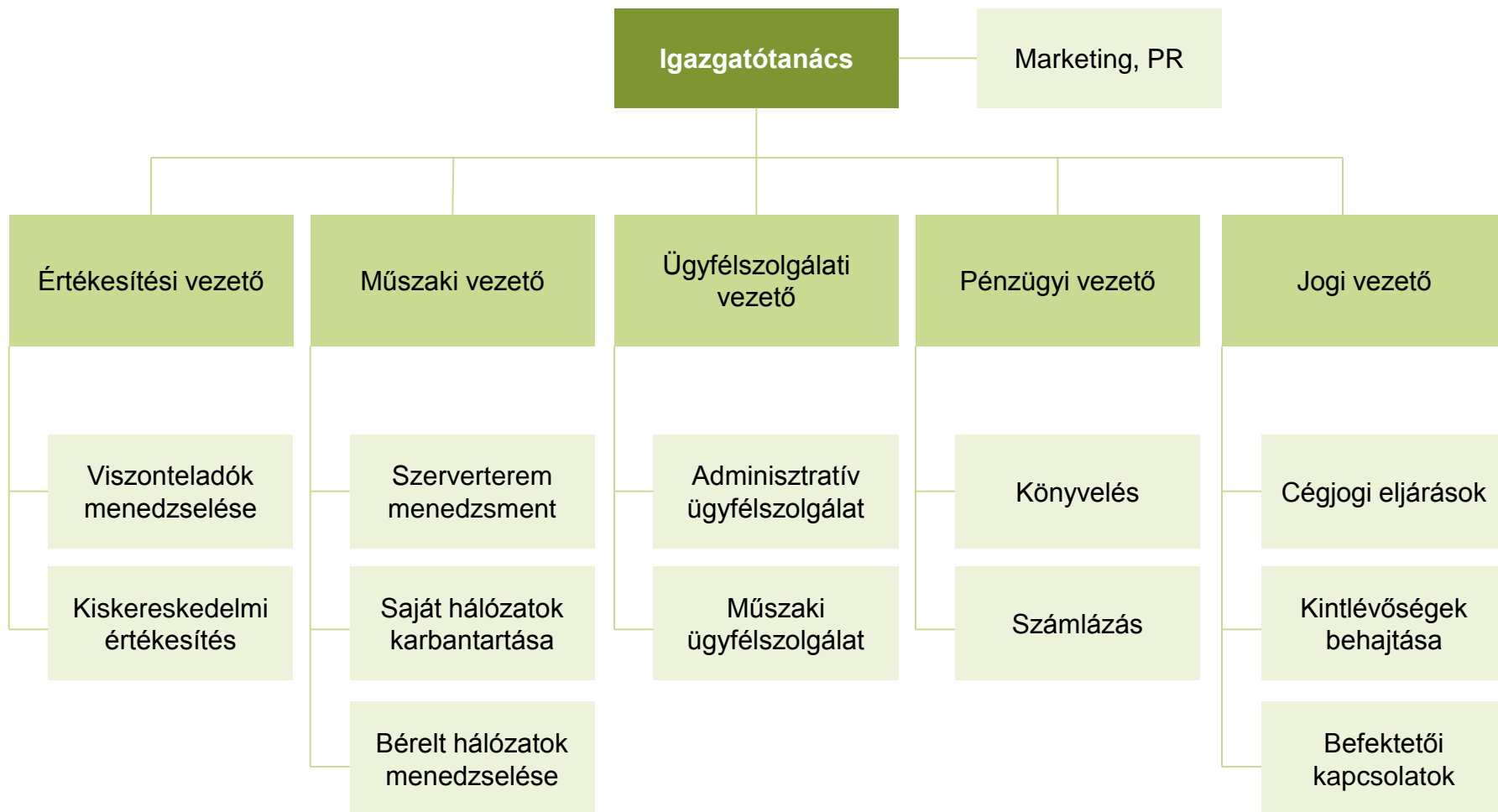
szállítói modul

(a Magyar Telekom, Vodafone felé adatbázis kapcsolattal)

jogi modul

(amely az e-FMH és végrehajtási eljárások automatikus on-line ügyintézését segíti)

Szervezeti felépítés



Menedzsment

Menedzsment

dr. Gácsi Mihály
Az igazgatótanács elnöke

Földesi Géza
Az igazgatótanács tagja


Szakmai háttér

A NordTelekom Nyrt. igazgatótanácsának elnöke, ügyvédi szakvizsgázott jogász.

- 1994-1996 között a KábelTel Kft. (jogutódja a UPC Magyarország) ügyvezető igazgatója, amely a First Hungary Fund finanszírozásával az ország második legnagyobb kábeltelevíziós vállalatává vált. Az igazgatósága alatti akvizíciók révén az ügyfélszám 11 ezerről 146 ezerre nőtt.
- 1996-1997 között a Rádiótel ügyvezető igazgatója, amely négy hazai rádióállomást működtetett sikeresen.
- 2003-tól a Beltáv ügyvezető igazgatója, 2009-től a NordTelekom igazgatótanácsának elnöke.
- Angolul és németül beszél.

A NordTelekom Nyrt. igazgatótanácsának tagja, okleveles gépészmérnök.

- 1996-2000 között az amerikai Audcom-nál a MAVA befektetési társaság finanszírozásával részt vett az első hazai alternatív műholdas nemzetközi nagy sáv szélességű internet gerinckapcsolat kiépítésében.
- 2003-tól a Beltáv értékesítési vezetője.
- 2009-től a NordTelekom igazgatóságának tagja.
- Angolul és németül beszél.



Stratégia és tervek

A forrásbevonás céljai

Angliai projekt

Lengyel kooperációs projekt

Hazai növekedés



A hazai növekedés lehetőségei

Saját hálózaton a penetráció növelése

A Társaság szeretné a meglévő saját tulajdonú hálózatán az ügyfél penetrációt növelni. (Jelenleg kb. 2.000 ügyfelet szolgál ki, miközben a kiépített hálózat több mint 40.000 háztartást fed le.)

A saját hálózaton az „ügyfélsűrűséget” erőteljesebb lokális marketinggel alacsony befektetés mellett lehet növelni. Egy új ügyfél megszerzésének marketingköltsége és a beruházás 5-10 ezer forint. A megtérülés kb. 1,5 év.

Ügyfél vásárlás

Az ügyfélvásárlás előnye, hogy a meglévő ügyfélállomány fedezeti rátáját is javítja, hiszen a fix költségek kisebb mértékű emelkedése mellett jelentős árbevétel és eredmény növekedést lehet elérni.

A pénzügyi nehézségekkel küzdő kisebb internetszolgáltatók ügyfél állományát jó eséllyel lehet 1,5-éves megtérülési idővel felvásárolni.

Piaci részesedés növelése, új piacok kiaknázása

A NordTelekom hálózati felépítése és szerződése alapján több százezer háztartást tud alternatív szolgáltatóként elérni, azaz ekkora a piac mérete, amelyen növekedés várható. Ezekon a piacokon a piaci részesedés növelése a cél. Egy új ügyfél megszerzésének megtérülése kb. 1,5-2 év.

- MTelekom rézdrót alapú (ADSL) hálózata (kb. 500 ezer potenciális ügyfél)
- **Vodafone mobilhálózata** (kb. 500 ezer potenciális ügyfél)
- Invitel rézdrót alapú (ADSL) hálózata (kb. 100 ezer potenciális ügyfél)

A távközlési piacon uralkodó trendek közül az egyik az internetes piac konszolidációja. Ez a trend a jövőben is fennmarad, így több internetszolgáltató összeolvadása várható. A nagyobb méretű szolgáltatóknál relatív kisebb a fix (overhead) költség aránya az összes költségen belül, ezért sokkal gazdaságosabban tudnak működni. A NordTelekom ezt a trendet felismerve aktív részese lehet a konszolidációs folyamatnak.

A növekedés Angliában

Egyesült Királyság

Angliában kb. 250 - 300 000 magyar munkavállaló és családja él és számuk folyamatosan bővül. A NordTelekom telefon és internet szolgáltatóként tud megjeleni ezen a „niche” piacon, magyar nyelvű telefonos ügyfélszolgálattal, kedvező magyar percdíjakkal.

Mivel a brit szolgáltatóknak sincs fizikai ügyfélszolgálata, hanem csak internetes és telefonos kapcsolattartás lehetséges az ügyfeleknek, ezért **komoly versenyelőnyt, költséghatékonyságot jelent a vállalatnak, hogy a meglévő hazai ügyfélszolgálat tudja a brit piacot is kiszolgálni.**

Az Angliába települt kelet-európai bevándorlók speciális piacát egyedülként tudja most a NordTelekom megcélozni, különlegesen rájuk szabott ajánlatokkal (hazai hívószám, kedvezményes percdíjak, stb.)

Komparatív előnyök:

- Az angliai projekt elindulásához az ügyfélszolgálat, a technikai és menedzsment személyzeti erőforrás már adott. A magyarországi csapat a kezdeti 0-2000 ügyfél kiszolgálását meg tudja valósítani.
- Niche piacot könnyebb marketing eszközökkel el lehet érni.
- Magyar/angol nyelvű ügyfélszolgálat.
- Hazai bérezés miatt alacsonyabb fix költségek mint a versenytársaknál.
- Alacsonyabb árazás.
- Olcsó hazatelefonálás, hazai hívószám.
- Bővülő potenciális ügyfélkör

A külföldi projektek lehetővé teszik, hogy a hazai gazdasági környezettől függetlenül a dinamikus növekedési tervet a vállalat megvalósítsa.

A növekedés lengyel kooperációban

Lengyel kooperáció

Lengyelországban az Aiton Caldwell a varsói tőzsdére bevezetett a piacvezető VOIP szolgáltatóvá nőtte ki magát az elmúlt pár évben. A telefonszolgáltatásokon belül az IP alapú telefonálás részaránya dinamikusan nő, a lengyel partner több mint 100 ezer ügyfélt szolgál ki. A romániai terjeszkedése után most Magyarországon is meg szeretne jelenni.

A különleges engedélyeztetési és különösen az „összekapcsolódási szerződések” miatt nagy előnyt jelent számára, hogy egy már működő céggel kezdjen kooperációba.

Az IP alapú telefonszolgáltatásoknál az opcionális többletszolgáltatásokon lehet a legnagyobb jövedelmezőséget elérni (beválasztó menü, call forward, hívásrögzítés stb.)

Komparatív előnyök:

- Az olcsó internet alapú szoftver kész, évek óta tesztelt, javított, csak magyarítani kell.
- A lengyel partner Lengyelországban dinamikus növekedéssel, több mint 100 ezer ügyfelet szerzett. A lengyel kipróbált marketingstratégia gyors eredmény hozhat Magyarországon is.
- A lengyel partner magyarországi piacra lépését adminisztratív okok (összekapcsolódási szerződések, engedélyek stb.) akár évekig hátráltatnák. A NordTelekom ezen adminisztratív és jogi keretekkel rendelkezik.
- A NordTelekom összekapcsolódási szerződése miatt a hálózatába beérkező hívások után is jelentős bevételre számíthat.
- Alacsony percdíjas árazás. Értéknövelt szolgáltatásokból (pl. IVR, hangfelvétel stb.) extra bevétel.
- A meglévő személyi állomány a projektet ki tudja szolgálni.

A tőkeemelés, részvényjegyzés

Technikai lebonyolítás

A NordTelekom növekedési terveinek megvalósításához tőkeemeléssel forrásbevonást tervez, melynek első lépéseként a korábbi 1000 forint névértékű részvényeit egyenként száz darab 10 forintosra váltotta át. A társaság vezetése ettől a lépéstől azt várja, hogy részvényei likvidebbé, a magyar befektetők számára elérhetőbbé válnak.

A vállalat második lépésként maximum 200 millió forintos névértékű tőkeemelést tervez oly módon, hogy maximum 20 millió darab részvényt bocsát ki. Ezzel párhuzamosan az új részvények kibocsátásának alapjaként most 13 millió darab részvénynek a nyilvános aukciójára kerül sor június 10-én, ahol a befektetők 16-20 Ft-os ársávban juthatnak a főtulajdonos által felajánlott részvényekhez. A tranzakcióhoz kapcsolódóan a NordTelekom jelenlegi meghatározó tulajdonosa vállalja, hogy az aukciót követően az értékesített mennyiségnek megfelelő darabszámú részvényt lejegyez a tőkeemelés során, valamint a tulajdonában maradó részvényekre két évre szóló elidegenítési tilalmat is vállalva nem jelenik meg a részvények eladói oldalán, ezzel is mutatva elkötelezettségét a cég terveit illetően.

Részvényértékesítés

Budapesti Értéktőzsdén tőzsdei aukciós értékesítés keretében, a BÉT aukciós moduljának felhasználásával a befektetési szolgáltatóknál lehet leadni vételi ajánlatot az aukción való részvétellel.

Értékesítésben közreműködő

A tervezett részvényértékesítésben a Random Capital Zrt. lebonyolítóként vesz részt.

Ajánlatgyűjtési időszak:
2013. június 3-10-ig.

Aukció: 2013. június 10.

A részvényekről

Meghatározó tulajdonos LOCK-ja

A jelenlegi meghatározó tulajdonos 2 évre részvényeladási tilalmat vállal. Így biztosítható az új befektetők számára, hogy az eddigi tulajdonos nem „önti a piacra” részvényeiket, csak a fundamentális eredmények után tud az értékesítői oldalon megjeleníteni.

Az egyensúlyi ár

A tervezett aukción minden új befektető azonos áron vásárolja a részvényeket.

A SPLIT

A NordTelekom a részvények névértékét 10 Ft/darabra csökkentette (split) a lakossági befektetők könnyebb hozzáférése érdekében. Az alacsony névérték elősegítheti a likviditást, és új kockázatkedvelő lakossági kisbefektetők bevonása is könnyebbé válhat.



Összefoglalás

Fontosabb megállapítások a NordTelekom részvényekről

A NordTelekom Nyrt. megbízható, átlátható cég, amelyet 2009 óta a BÉT jelenlét is erősít.

A vállalat a pénzügyi stabilitást elsőrendű szempontnak tartva **mindig nyereséges volt.**

A NordTelekom az internet iparág több technológiai váltását is sikerrel vette. Költséghatékony működése miatt árelőnyt tud nyújtani ügyfeleinek, amely **dinamikus növekedést** generálhat.

Az internet „közüzemi szolgáltató” jellege miatt stabilan tervezhető bevételek és stabil ügyfélállomány jellemző.

Saját tulajdonú szerverterem, **saját tulajdonú hálózat, nagy növekedési potenciállal.**

A tervek szerint **kis névértékű és nagy likviditású részvények** kerülnek így forgalomba.

A jelenlegi meghatározó tulajdonos **2 évre részvényeladási tilalmat** vállal. (Lock).

A friss forrásbevonás, lehetővé teszi, hogy a hazai piacon túl **nemzetközi projektekkal, új fundamentális alapokon, mind a bevételét, mind eredményét dinamikusan növelje.**

Ez egy hazai befektetés, amely nem csak a hazai trendeknek van kitéve. A külföldi projektek megvalósulása után ez egy itthonról kontrollált, de részben külpiaci befektetés.

Fontos figyelmeztetés

A részvénybefektetés szokásostól eltérő kockázatú befektetés, a NordTelekom részvények kockázatait és hozamlehetőségeit a befektetőknek kell mérlegelnie. A múltbeli részvényárakból és a jövőbeli tervekből sem lehet pontos hozamelvárásokra következtetni.

Jelen dokumentum a társaság a közeljövőre vonatkozó általánosabb, stratégiai szintű terveit is bemutatja röviden. Mindazonáltal nincs biztosíték arra nézve, hogy e tervek meg is valósulnak.

Jelen dokumentum sem önmagában, sem részben nem képez ajánlatot vagy felhívást semmilyen értékpapír jegyzésére vagy megvásárlására, sem határidős és opciós ügyletek megkötésére. A dokumentum vagy annak bármely tartalma nem tekinthető semmilyen szerződéskötésre vagy kötelezettségvállalásra történő ösztönzéseként. A múltbeli hozamok nem jelentenek garanciát a jövőbeni befektetési teljesítményre. Bármilyen, a Társaság által kibocsátott értékpapír esetleges megszerzése előtt szükséges a vonatkozó tájékoztató dokumentumokban foglaltak mérlegelése.