

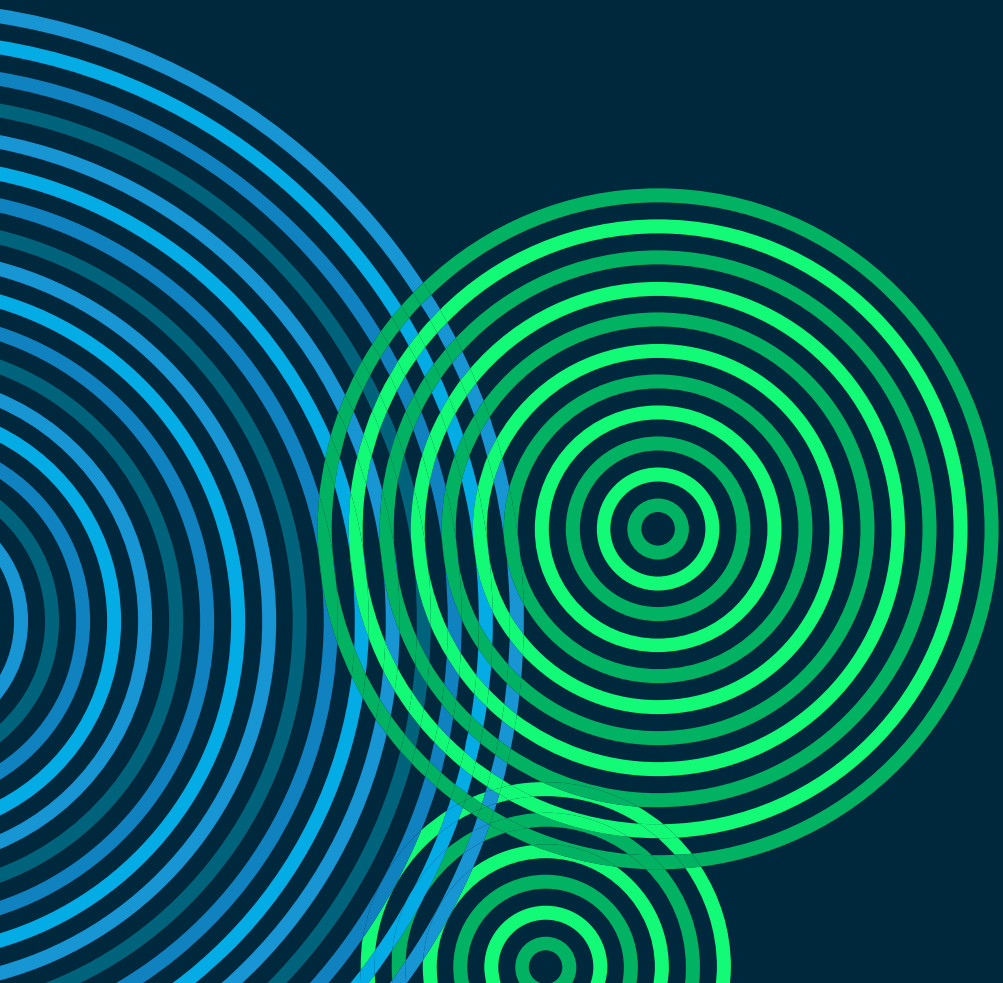
Grupa Polsat Plus Refocused: Telekomunikacja, Kontent, Konwergencja

Strategia Grupy Polsat Plus 2027–2030+

29 października 2026 r.



Grupa Polsat Plus Refocused: kluczowe założenia



Zbudowaliśmy silną polską grupę



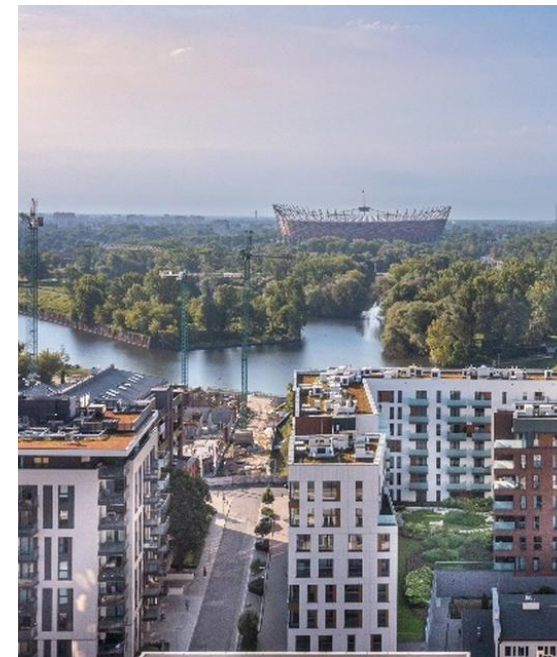
 Telekomunikacja



 Kontent



 Energia



 Nieruchomości

Strategia 2023+ spełniła swoją rolę – czas na jej aktualizację

Dynamicznie zmienia się otoczenie rynkowe

2021

STRATEGIA 2023+

Dywersyfikacja zaprojektowana
w otoczeniu niskich stóp procentowych
i niskiej inflacji

ZMIANA OTOCZENIA

DZIŚ

NOWA RZECZYWISTOŚĆ

Skok technologiczny oparty na AI
i potrzeba zwiększenia zwinności
biznesowej

01



Cykl strategiczny i nowe przywództwo

- Strategia 2023+ została zrealizowana
- Zmiana pokoleniowa wnosi nowe spojrzenie na biznes

02



Technologia i zachowania klientów

- Dynamiczny rozwój AI, automatyzacji i streamingu
- Cyfrowa dystrybucja zmienia rynek usług i mediów

03



Koszty i otoczenie makroekonomiczne

- Rosnąca niepewność i zmienność otoczenia
- Potrzeba elastycznego zarządzania kosztami

04

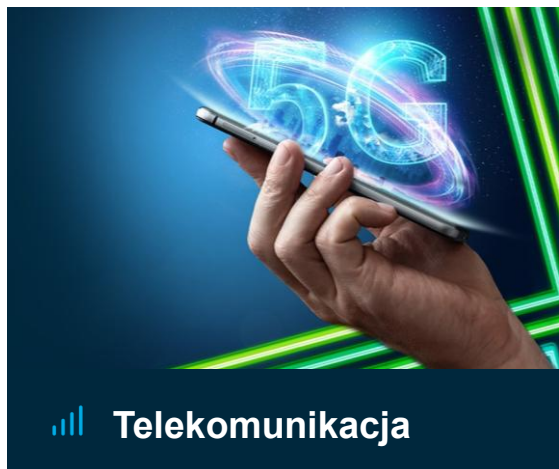


Alokacja kapitału i zadłużenie

- Struktura holdingowa obniża wycenę Grupy
- Wysokie zadłużenie ogranicza możliwość efektywnej alokacji kapitału

Nowa strategia koncentruje się na TMT

CORE BIZNES



NON-CORE BIZNES



Multiplay: sprawdzony silnik wzrostu

Skalowanie biznesu poprzez strategiczne partnerstwa

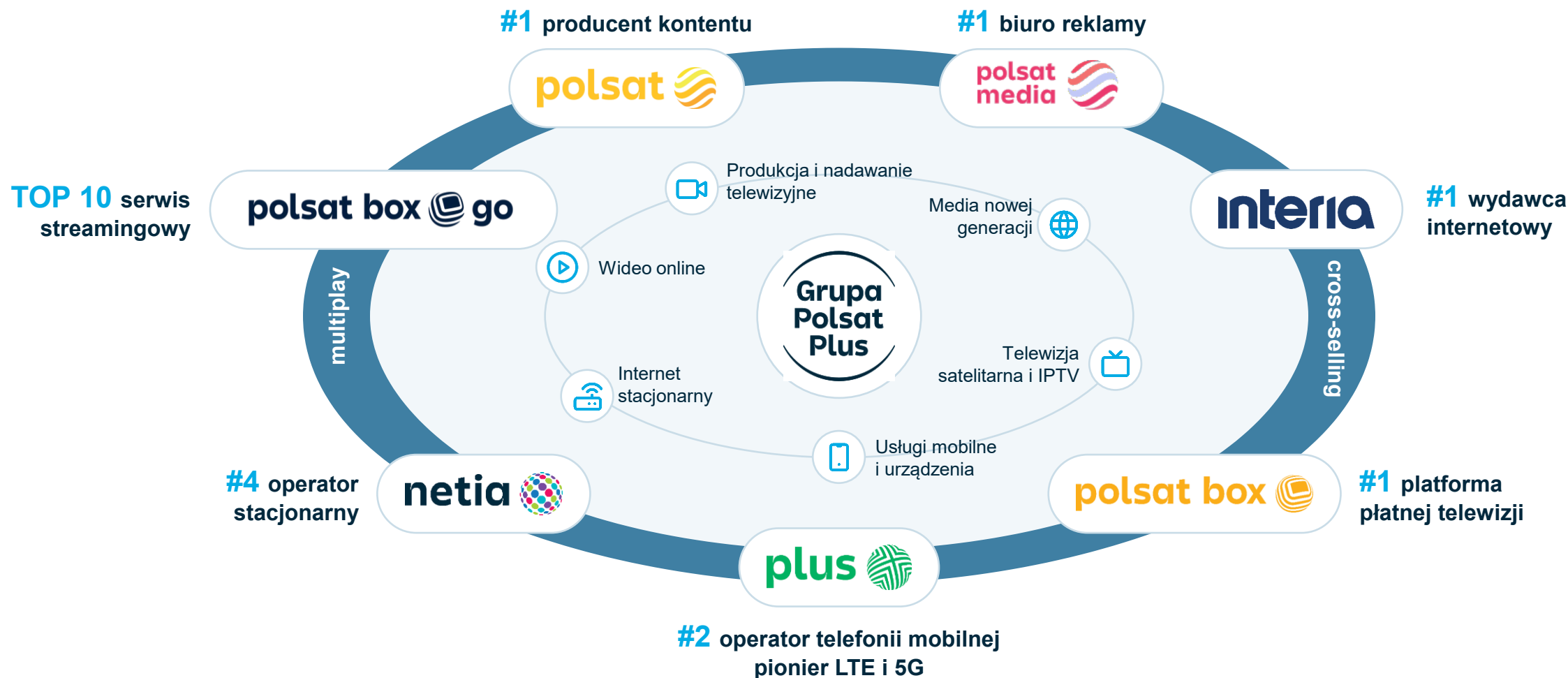
Redefinicja struktury kosztów w erze AI

Przegląd opcji strategicznych

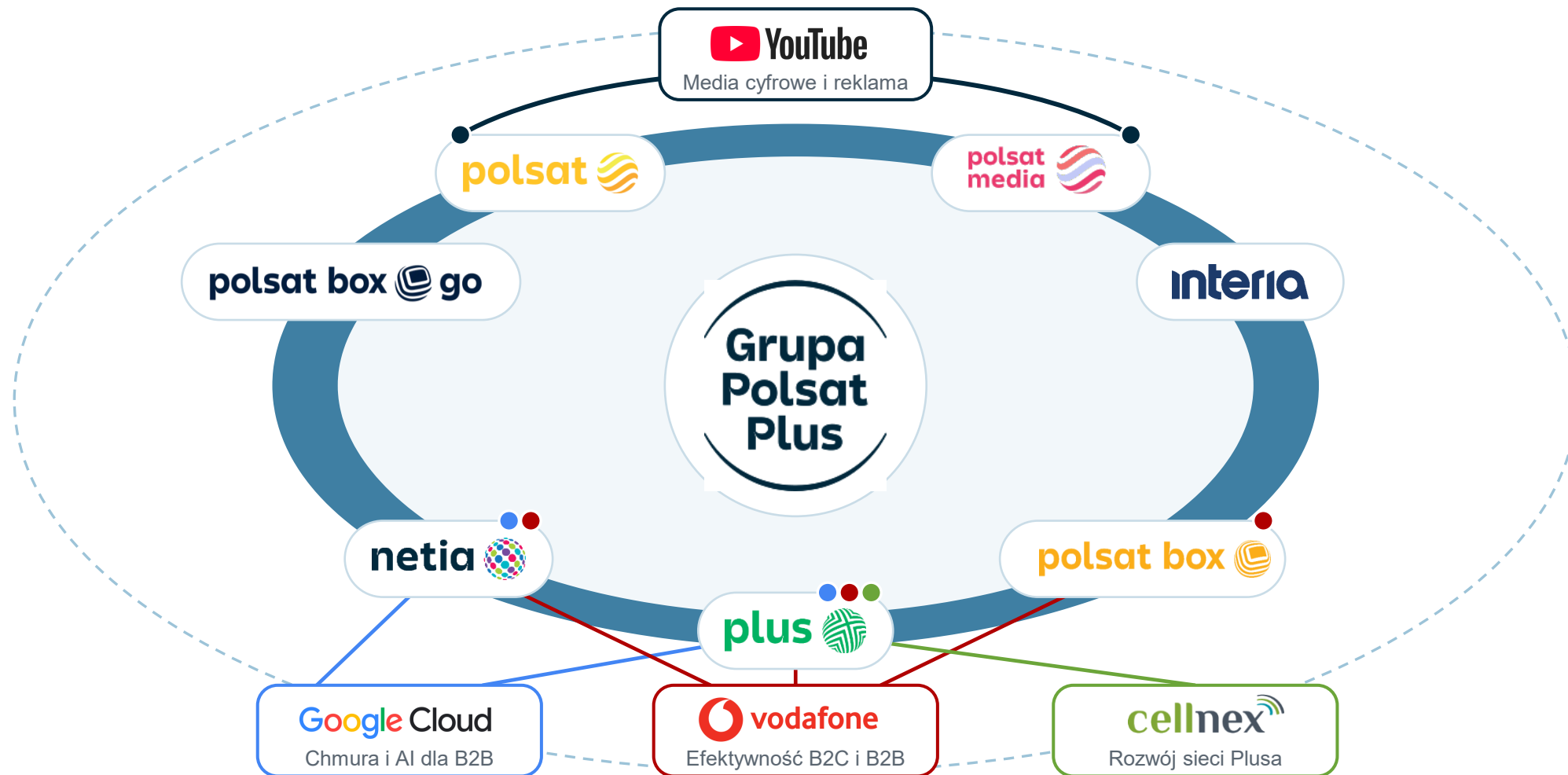
Uproszczenie struktury Grupy

Wzmocnienie bilansu i redukcja zadłużenia

Mamy silne marki i solidne fundamenty w TMT



Partnerstwa, które skalują biznes TMT



Opcje strategiczne ze wsparciem wiodących banków

CORE BIZNES

Telekomunikacja i media



Strategia dalszego, trwałego rozwoju
i wzrostu segmentu TMT

NON-CORE BIZNES

⚡ Zielona energia



Z bankami szukamy inwestorów – liczą się dla nas atrakcyjne warunki transakcji
Pozyskane środki ze sprzedaży przeznaczymy na obniżenie zadłużenia Grupy

🏠 Nieruchomości



Trzy kluczowe etapy realizacji strategii

2026

2030+

2027–2028

Stabilizacja i uproszczenie

2028–2029

Inwestycje i modernizacja

2030+

Realizacja ambicji

TMT

Wzrost przychodów poprzez multiplay i dynamiczna rozbudowa sieci 5G

Rozwój sieci 5G, wzmacnianie oferty B2B i mediów cyfrowych

Operator pierwszego wyboru dla klientów B2C i B2B

OPERACJE

Optymalizacja kosztów, strategiczne partnerstwa, wdrożenie AI

Skalowanie efektów AI i strategicznych partnerstw

Wyższa efektywność operacyjna i marżowość

AKTYWA

Rozpoczęcie procesu sprzedaży aktywów non-core

Inwestycje skoncentrowane na skalowaniu core biznesu TMT

Działalność skoncentrowana na telekomunikacji i mediach

FINANSE

Refinansowanie i redukcja zadłużenia

Dyscyplina kosztowa i dalsza redukcja zadłużenia

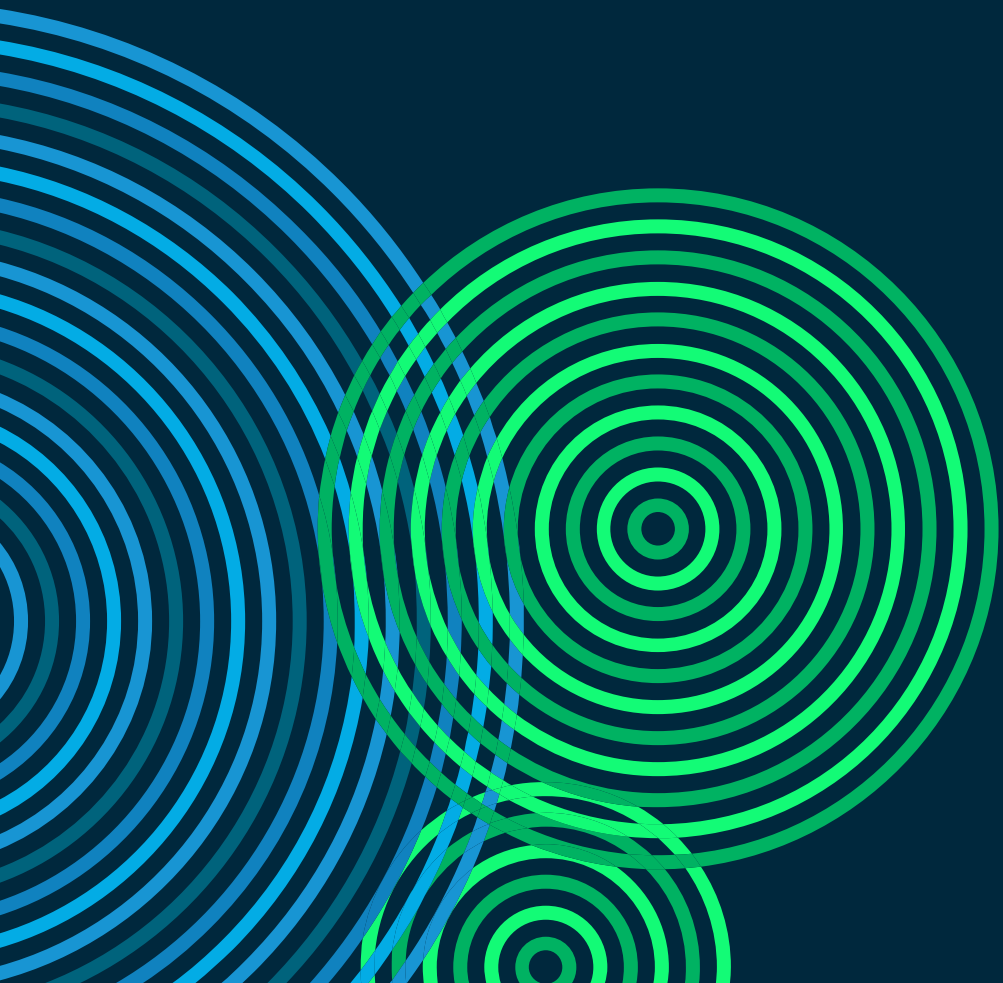
Trwały wzrost EBITDA i niski poziom zadłużenia

**Zbycie aktywów non-core
+ optymalizacja**

**Redukcja zadłużenia
+ inwestycje w TMT**

**Trwały wzrost
wartości Grupy**

Telekomunikacja, контент, konwergencja



Telekomunikacja i контент – dwa filary naszego biznesu

WYSOKIEJ JAKOŚCI USŁUGI TELEKOMUNIKACYJNE



#1

platforma płatnej
telewizji

#2

operator telefonii
mobilnej

5G

pionier
LTE i 5G



Usługi głosowe



Telewizja



Internet
mobilny



Internet
światłowodowy



Streaming



Usługi
dodatkowe

UNIKALNE TREŚCI



48

kanałów
telewizyjnych

#1

producent
kontentu

#1

wydawca
internetowy



FOKUS TV



Multiplay łączy usługi pierwszej potrzeby z emocjami

USŁUGI – DOBRA PIERWSZEJ POTRZEBY



Abonament
komórkowy



Telewizja



Internet mobilny



Internet
światłowodowy



KONTENT – EMOCJE



PAKIETY MULTIPLAY: prosto i tanio

jedna relacja • większa wygoda • wyższa wartość dla klienta

Multiplay – motor wzrostu przychodów i lojalności

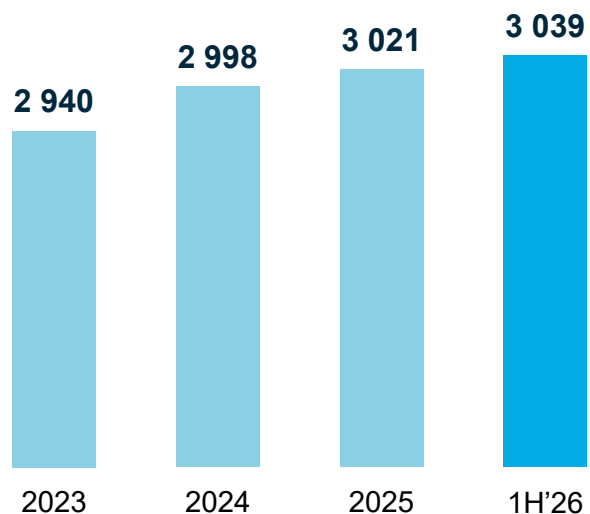
82,8 PLN **ARPU B2C**
1H'26

7,7% **churn**
1H'26

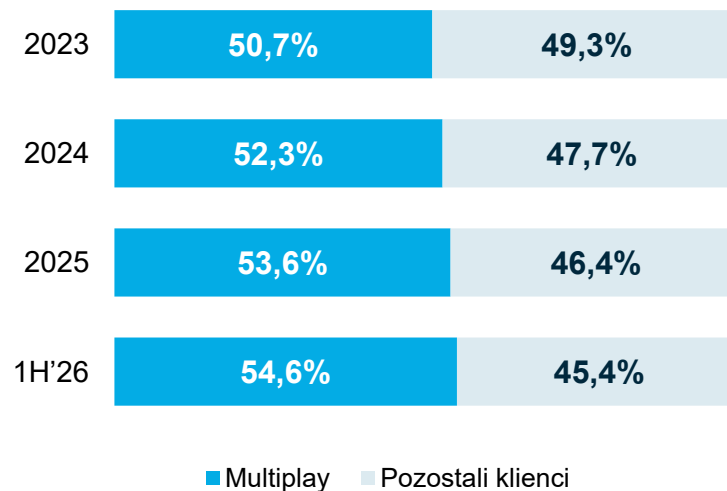
2,40 **usługi na klienta**
1H'26

Liczba klientów multiplay

tys. klientów



Nasylenie bazy klientów



PRZESTRZEŃ DO WZROSTU

45,4%

bazy jeszcze poza multiplay

Dalszy cross-selling do obecnej bazy klientów

2,40 **usługi na klienta**

Dalsze nasylenie bazy usługami

Partnerstwa, które wzmacniają naszą przewagę

GLOBALNI LIDERZY



Partnerstwo z Cellnex – dynamiczny rozwój sieci i jeszcze wyższa jakość usług

PARTNERSTWO STRATEGICZNE



Mamy silną pozycję już dziś

 **Zasięg 5G – do 600 Mb/s**
77% populacji – **28 mln** osób

 **Zasięg 5G Ultra – do 1 Gb/s**
45% populacji – **17 mln** osób

 **Prędkość do 2028**
ok. 100 Mb/s na 90% terytorium



Inwestujemy w skalę i jakość

- 3 800 stacji 5G 3,6 GHz w 2027 r.
- +5 000 lokalizacji do 2041 r. dzięki współdzieleniu infrastruktury pasywnej



Zmodernizujemy i wykorzystamy unikalne spektrum częstotliwości

- Refarming, agregacja pasm i wyłączenie 3G to maksymalizacja wykorzystania posiadanego spektrum częstotliwości
- Kompleksowa modernizacja warstwy radiowej do 2030 r. oparta na rozwiązaniach Nokia i Ericsson



Inwestujemy w sieć efektywnie kosztowo

- Intensywna rozbudowa sieci w 2027-2029 przy kontrolowanym wzroście kosztów (wzrost łącznych kosztów technicznych o 5-6% CAGR 2026-2029)
- Po 2030 r. koszty sieci pod pełną kontrolą (indeksacja inflacyjna z limitem 4%)
- Stabilne łączne koszty techniczne od 2030 r. (1-2% CAGR 2029-2034)

większy zasięg • większa pojemność • lepsza jakość • wyższa efektywność kosztowa

Partnerstwo z Vodafone – dla wzrostu i efektywności

PARTNERSTWO STRATEGICZNE



Wykorzystujemy doświadczenie i rozwiązania Vodafone, aby przyspieszać wzrost i transformację biznesu.



Wdrożymy AI i automatyzację w Customer Care, aby obniżać koszty i stale poprawiać doświadczenia klientów

- Dostęp do sprawdzonych rozwiązań AI i automatyzacji procesów obsługi klienta
- Potencjał istotnego wzrostu NPS i jakości obsługi klienta
- Benchmark Vodafone: do ok. 20% redukcji kosztów obsługi klienta



Rozwiniemy biznes B2B, wykorzystując doświadczenie i rozwiązania Vodafone do tworzenia nowych źródeł przychodów i przyspieszenia wzrostu

- Dostęp do sprawdzonych rozwiązań i platform B2B Vodafone dla MŚP i klientów międzynarodowych
- Nowe strumienie przychodów np. Network API, IoT, Travel SIM
- Benchmark Vodafone: udział usług Digital/ICT w przychodach B2B wzrósł z ok. 12% do ok. 25% w ciągu ostatnich 5 lat

transformacja kosztowa • poprawa doświadczenia klienta • wzrost przychodów B2B

Partnerstwo z YouTube – nowe źródło monetyzacji kontentu

PARTNERSTWO STRATEGICZNE



Wykorzystujemy atrakcyjny, unikalny kontent telewizyjny, aby dotrzeć do nowego audytorium i budować dodatkowe źródło przychodów przy ograniczonej inwestycji.



Dotrzemy z naszym kontentem do nowych odbiorców dzięki YouTube

- Dystrybucja atrakcyjnego kontentu telewizyjnego na platformie YouTube
- Dotarcie do odbiorców, których dziś nie obejmujemy własnymi kanałami
- Sprzedaż reklam przy naszych treściach i monetyzacja dodatkowego zasięgu



Kontrolujemy monetyzację i maksymalizujemy wartość kontentu

- Kontrola nad sprzedażą reklam i polityką cenową
- Maksymalizacja wartości posiadanych zasobów wideo



Zwiększamy przychody i skalujemy biznes

- Dodatkowe przychody z monetyzacji kontentu na YouTube
- Wykorzystanie istniejących treści bez proporcjonalnego wzrostu kosztów produkcji

nowe audytoria • większy zasięg • wyższa wartość reklamy • dodatkowy strumień przychodów

Partnerstwo z Google Cloud – rozwój oferty Cloud & AI i transformacja biznesu

PARTNERSTWO STRATEGICZNE



Strategiczne partnerstwo z Google Cloud otwiera dostęp do zaawansowanych rozwiązań chmurowych i AI oraz przyspiesza rozwój oferty dla klientów biznesowych.



Transformujemy własny biznes w oparciu o Google Cloud

- Migracja i rozwój systemów w środowisku chmurowym
- Wykorzystanie potencjału chmury do zwiększania elastyczności i efektywności operacyjnej



Rozwijamy i skalujemy ofertę B2B w obszarze Cloud i AI

- Sprzedaż usług Google Cloud i rozwiązań chmurowych dla MŚP i dużych przedsiębiorstw
- Rozwój oferty w obszarach Cloud, AI, Data i Security



Budujemy długoterminowe źródła przychodów

- Cross-selling usług cyfrowych w bazie klientów
- Powtarzalne przychody i wzrost wartości klienta

rozwój oferty Cloud & AI w B2B • transformacja biznesu • budowa nowego źródła przychodów

Inicjatywy optymalizacyjne wspierają dalszy wzrost



Modernizacja i otwarcie sieci stacjonarnej

Nowe powtarzalne przychody z infrastruktury przy ograniczonych nakładach inwestycyjnych.

Nowe źródła przychodów
Monetyzacja infrastruktury



Optymalizacja kosztów dzięki AI

Automatyzacja rutynowych zadań i wsparcie zespołów. Więcej czasu na zadania o wyższej wartości.

Zoptymalizowane koszty operacyjne
Sprawniejsze procesy wewnętrzne



Transformacja systemów IT

Uproszczenie systemów i optymalizacja kosztów IT. Wzmocnienie ochrony danych i ciągłości działania.

Niższe koszty funkcjonowania
Większa zwinność biznesowa

MOTYWACJA ZESPOŁU OPARTA NA WYNIKACH

system motywacyjny kadry menedżerskiej • jasne cele • wyższa produktywność

Podsumowanie: trzy dźwignie wzrostu wartości TMT

MULTIPLAY

3 039 tys.

klientów multiplay • 2,40 usług na klienta

54,6%

w multiplay

45,4%

poza multiplay



Przestrzeń do wzrostu
dalszy cross-selling w obecnej bazie

dane za 1H'26

PARTNERSTWA STRATEGICZNE

cellnex

vodafone

YouTube

Google Cloud

OPTIMALIZACJA



AI w obsłudze klienta
i operacjach



Modernizacja i otwarcie
sieci stacjonarnej



Transformacja systemów IT

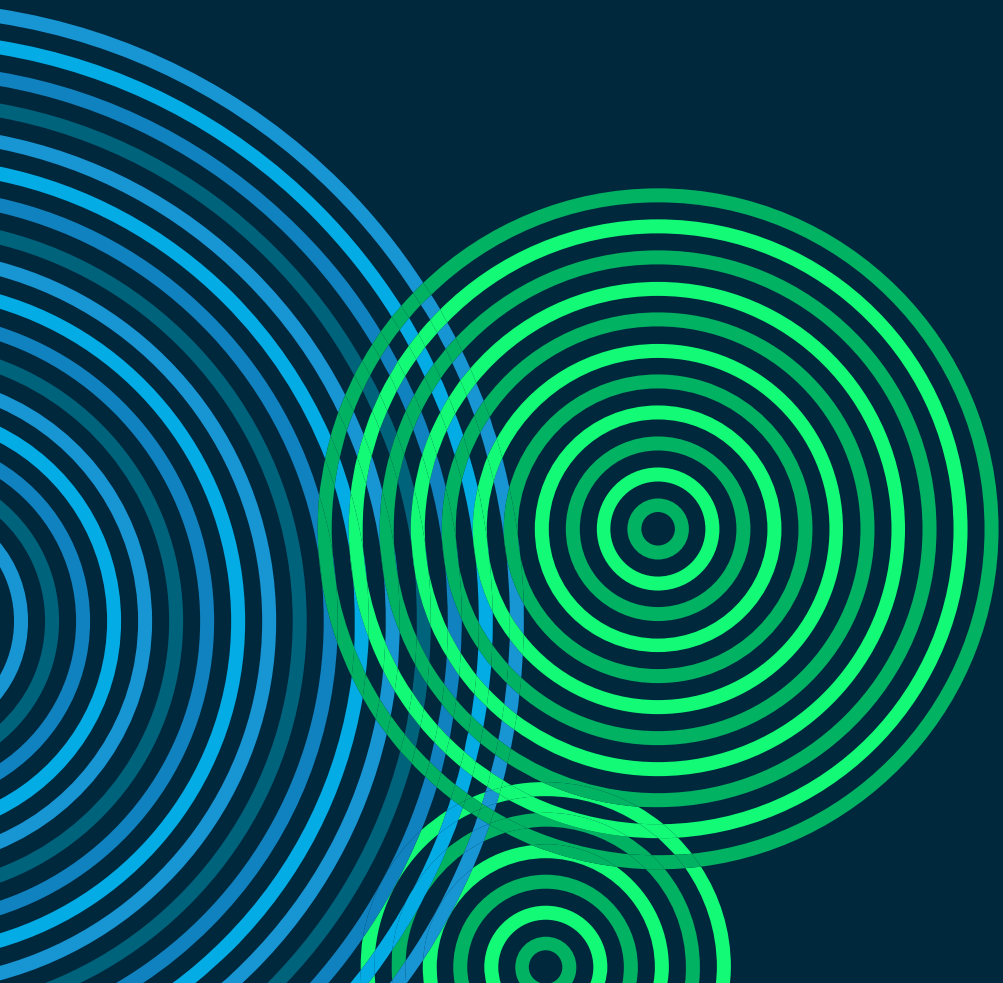


Motywacja oparta na
wynikach

TRWAŁY WZROST WARTOŚCI TMT

optymalne koszty • partnerstwa strategiczne • wzrost przychodów

Droga do trwałej budowy wartości



Jasno zdefiniowane priorytety finansowe

Wzrost przychodów



Dźwignie B2C i B2B
Partnerstwa strategiczne

Optymalizacja kosztów



Agenci AI
Partnerstwa strategiczne
Inicjatywy optymalizacyjne

Ukierunkowane inwestycje TMT



Nakłady skoncentrowane
na core biznesie TMT

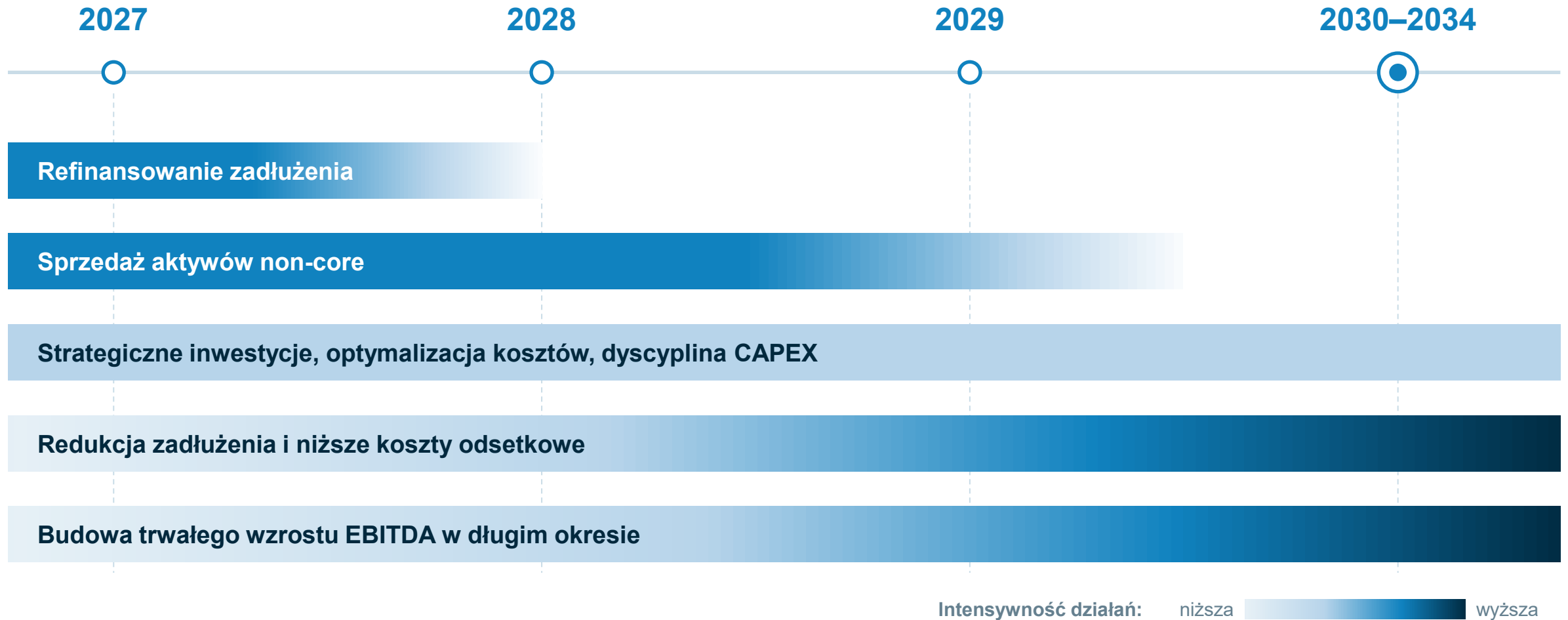
Uwolnienie kapitału



Sprzedaż aktywów
non-core

rosnąca EBITDA • szybka redukcja zadłużenia • trwała budowa wartości

Harmonogram realizacji celów finansowych



Cele finansowe: rosnąca EBITDA i wzmocnienie bilansu



EBITDA TMT

Średni termin – strategiczne inwestycje

CAGR 2026–2029¹⁾

spadek **2–3%**



Długi termin – monetyzacja

CAGR 2029–2034

wzrost **4–6%**



CAPEX / przychody TMT

2027+

6–8%



Dług netto / EBITDA

2030

< 2,5x

Cel nadrzędny: trwała budowa wartości



**Uporządkowana i uproszczona
struktura Grupy**



**Silne fundamenty
finansowe**



**Niski poziom
zadłużenia**



do **2030**

**Odbudowa potencjału
do wypłat dywidendy**

Grupa Polsat Plus Refocused: Telekomunikacja, Kontent, Konwergencja

Dziękujemy

ir@cyfrowypolsat.pl · grupapolsatplus.pl



Oświadczenie

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą zawierać stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań, rozumiane jako wszystkie stwierdzenia (z wyjątkiem dotyczących faktów historycznych) w odniesieniu do naszych wyników finansowych, strategii biznesowej oraz celów i planów dotyczących przyszłej działalności (łącznie z planami odnośnie do rozwoju naszych produktów i usług). Stwierdzenia te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych oczekiwań, gdyż ze swej natury podlegają wielu założeniom, ryzykom i niepewności. Rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań. Nawet jeśli nasze wyniki finansowe, strategia biznesowa oraz cele i plany dotyczące naszej przyszłej działalności są zgodne z zawartymi w prezentacji stwierdzeniami dotyczącymi przyszłych oczekiwań, nie musi to oznaczać, że te stwierdzenia będą prawdziwe dla kolejnych okresów. Stwierdzenia te wyrażają nasze stanowisko na dzień sporządzenia prezentacji.

Nie podejmujemy żadnego zobowiązania do publikowania jakichkolwiek korekt czy aktualizacji stwierdzeń zawartych w prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian naszych oczekiwań, zmian okoliczności, na których oparte zostały te stwierdzenia czy też zdarzeń zaistniałych po dacie sporządzenia niniejszej prezentacji.

W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym dokumencie wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie pewne liczby wykazane sumarycznie mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych ich składników, czy też porównawczych odniesień. Po bardziej szczegółowe informacje finansowe zapraszamy do sprawozdań finansowych GPP dostępnych na naszej stronie <https://grupapolsatplus.pl/pl/arc/centrum-wynikow>