

# Hellas OnLine

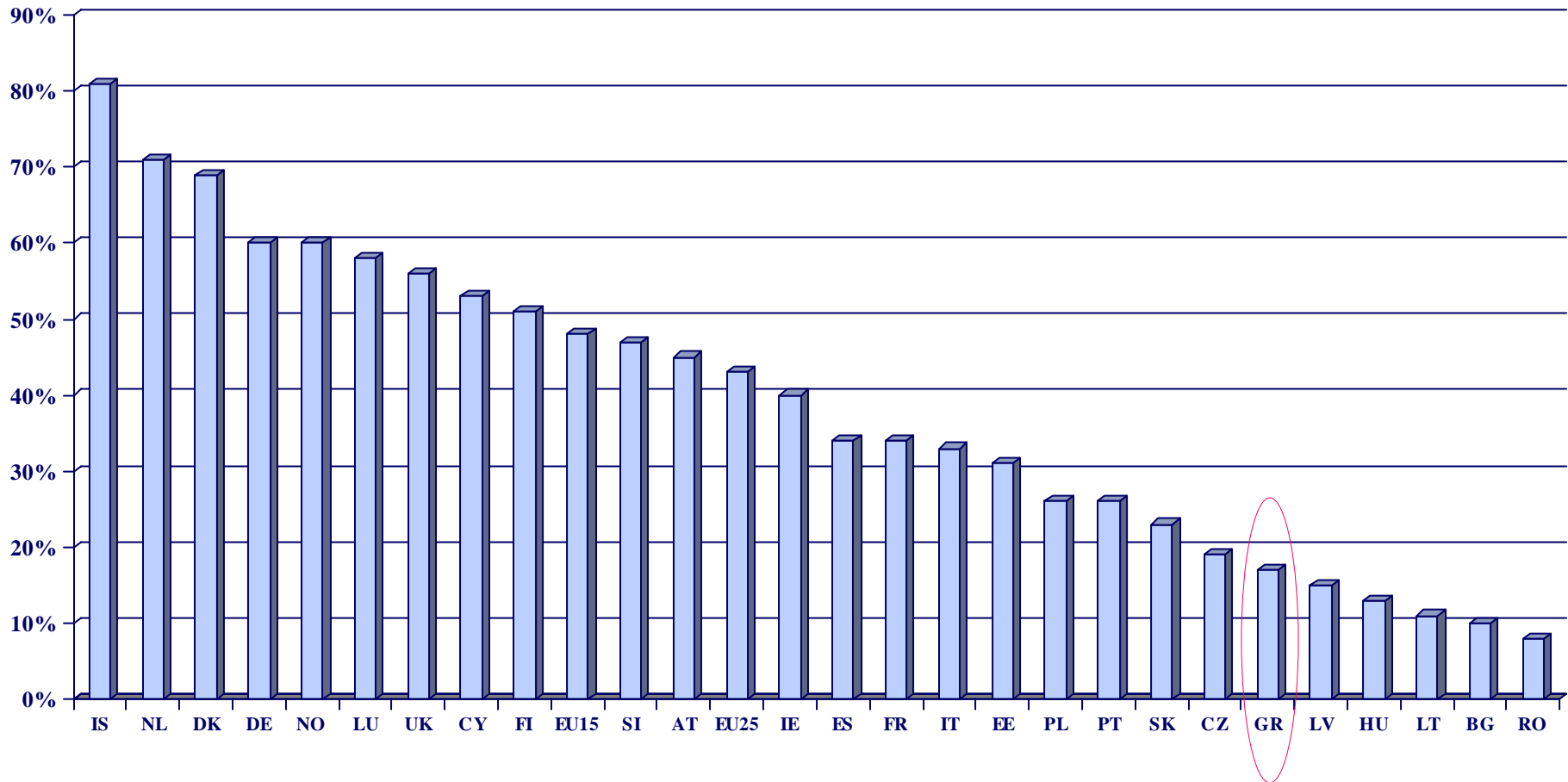
## Ευρυζωνικό Διαδίκτυο & Αγορά

Ιούνιος, 2007

Στέφανος Λουκάκος, Διευθύνων Σύμβουλος

# Το Internet Στην Ευρώπη

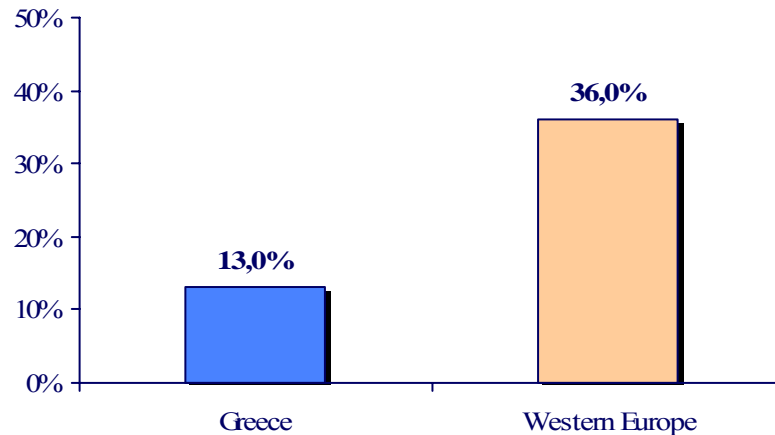
Ποσοστό νοικοκυριών με πρόσβαση στο Internet



# Η Διείσδυση Είναι Χαμηλή....

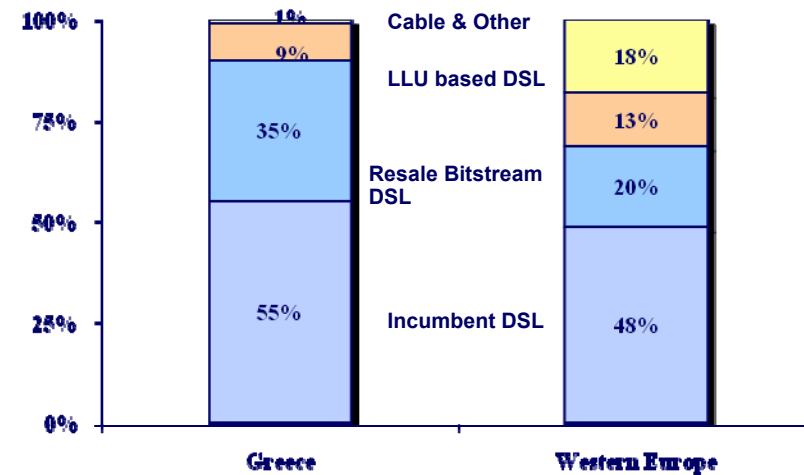
## Broadband Penetration

(% of households)



## Market Share of Existing Subscribers

(% of households)



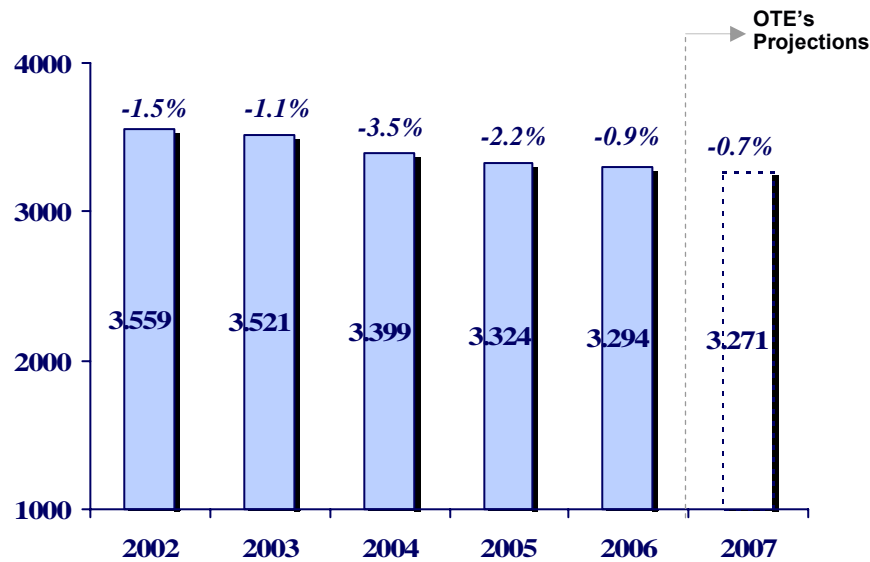
## Γιατί η ευρυζωνική διείσδυση είναι τόσο χαμηλή?

- Ρυθμιστικό πλαίσιο που δεν εφαρμόζεται
- Απουσία υποδομών
- Αργοπορία στην ανάπτυξη του LLU
- Χαμηλής ποιότητας υπηρεσίες
- Ηγεμονία και κυριαρχία ΟΤΕ
- Χαμηλή διείσδυση υπολογιστών

# .... Η Ανάπτυξη Όμως Τώρα Αρχίζει

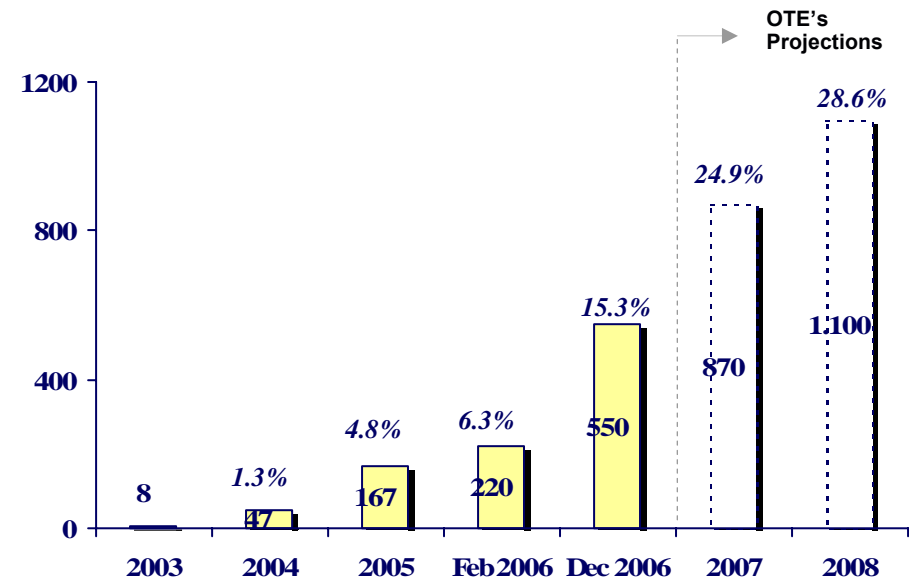
## Παρότι τα Έσοδα της Σταθερής Τηλεφωνίας Μειώνονται...

(Συνολικά κέρδη Σταθερής Τηλεφωνίας & ετήσια % μείωση)



## ...Η Αγορά του Broadband Αυξάνεται Ραγδαία

(# πελατών και διείσδυση νοικοκυριών)



- Η Οικιακή Διείσδυση του 28.6% θα συνεχίσει να είναι κάτω του μέσου όρου της Δ. Ευρώπης (36%)

# Από Τι Οδηγείται η Ανάπτυξη;

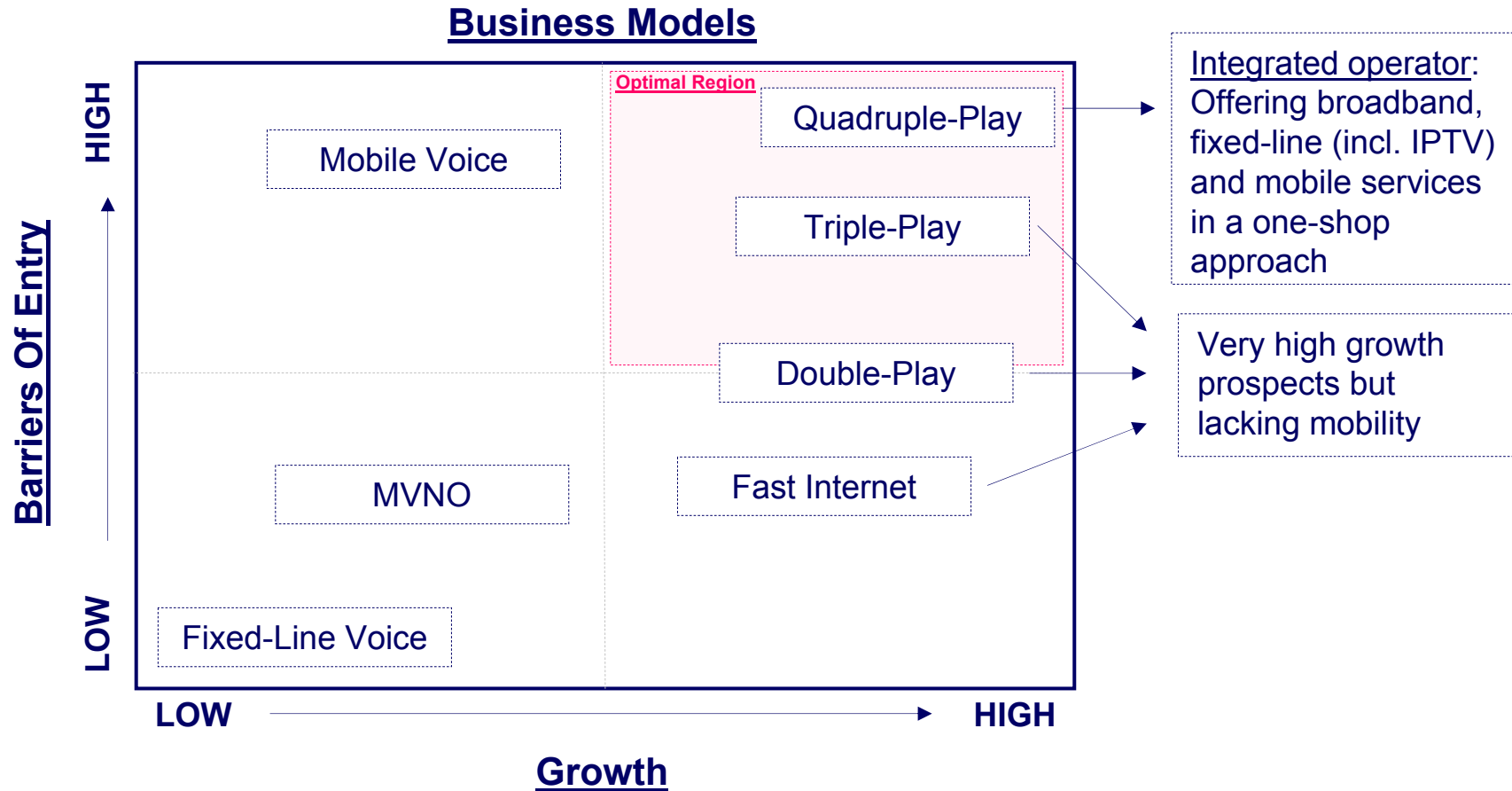
## Ευκαιρίες Ανάπτυξης

- Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόγχο (LLU)
  - Σήμερα η ταχύτητα και οι υπηρεσίες είναι περιορισμένες...
- Double-play Υπηρεσίες
  - Οι VoIP υπηρεσίες είναι ακόμη μη ανεπτυγμένες
- Triple-play υπηρεσίες
- Ευρυζωνικές λύσεις για εταιρικούς πελάτες
  - Η Ελλάδα έχει μεγάλο αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων με πολύ χαμηλή διείσδυση

## Πάροχοι: Παράγοντες Επιτυχίας

- Επένδυση σε υποδομές
  - LLU
  - Δίκτυα Οπτικών Ινών
- Τεχνολογία και Καινοτομία
  - Επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες (VoIP, IPTV, WiMax)
  - Fiber-to-the-house (FTTH)
  - Fiber-to-the-curb (VDSL, FTTC)
- Διάθεση Περιεχομένου
- Διάθεση ευρυζωνικών εφαρμογών

# Τα Business Models Του Μέλλοντος

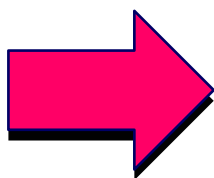


# Γιατί Το Μοντέλο ISP Δεν Δουλεύει;

## Μοντέλο Χονδρικής ADSL ΟΤΕ (ΑΡΥΣ)

<u>Τμήμα Κόστους</u>	<u>Περιγραφή</u>	<u>Κόστος</u>	<u>Ετήσιο Κόστος</u> Παράδειγμα: 768/192
ΑΡΥΣ εφάπαξ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ADSL εφάπαξ κυκλώματος</li> <li>Θεωρούμε μέση διάρκεια σύμβασης 12 μήνες</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Εφάπαξ €34.99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>34.99</b></li> </ul>
ΑΡΥΣ μηνιαίο τέλος	<ul style="list-style-type: none"> <li>Με την μέγιστη έκπτωση: 15%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>€10.57 ανά μήνα</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>€126.84</b></li> </ul>
CPE	<ul style="list-style-type: none"> <li>WiFi Router</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>€35 (ίσως και περισσότερο)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>€35</b></li> </ul>

**€234.22**  
(με ΦΠΑ)



Η τωρινή προσφορά του Conn-x (12 μήνες, με WiFi Router δώρο): **€222 (με ΦΠΑ)!**

# Σε Αντίθεση Με Το LLU.....

## Μοντέλο ADSL LLU σε ιδιόκτητες υποδομές

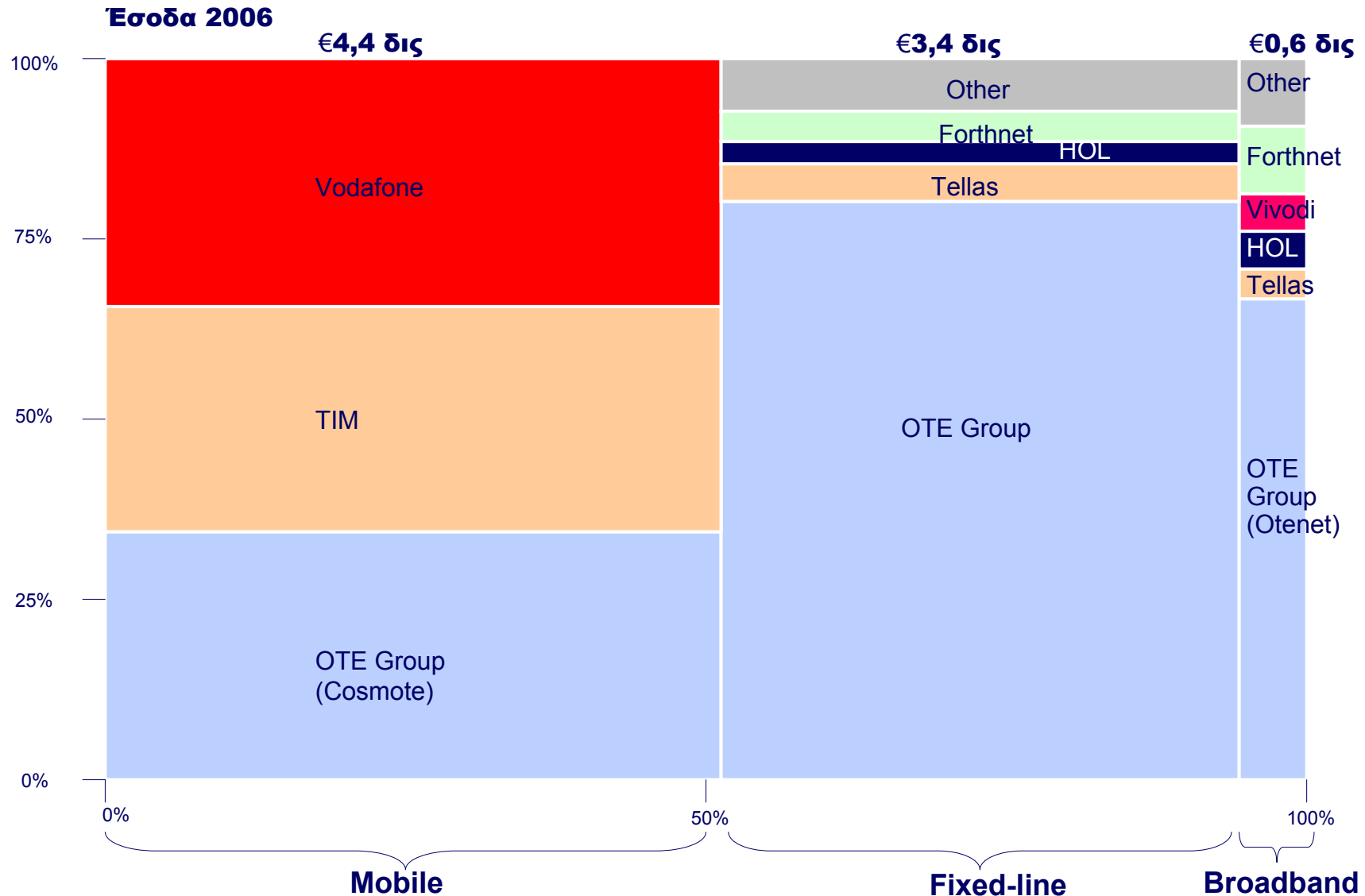
<u>Τμήμα Κόστους</u>	<u>Περιγραφή</u>	<u>Κόστος</u>	<u>Ετήσιο Κόστος</u> Παράδειγμα: 768/192
LLU Ενεργοποίηση	<ul style="list-style-type: none"> <li>Εφάπαξ κόστος ΟΤΕ</li> <li>Ανεξάρτητο της υπηρεσίας</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ενεργοποίηση FULL: €40.96</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>€40,96</b></li> </ul>
LLU μηνιαία τέλη	<ul style="list-style-type: none"> <li>Δεν υπάρχουν εκπτώσεις</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PULL μηνιαίο τέλος: €1.99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>€23.88</b></li> </ul>
CPE	<ul style="list-style-type: none"> <li>WiFi Router</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>€35 (ίσως και περισσότερο)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>€35</b></li> </ul>

**€118.81**  
**(με ΦΠΑ)**

- Σε σχέση με την τωρινή προσφορά του Conn-x (€222, για 12 μήνες), περισσεύουν €103.2 ανά πελάτη για να καλυφτούν τα εσωτερικά κόστη του παρόχου:
- OPEX Δικτύου, OPEX IT, Call Center, Προώθηση, Διανομή, Διεθνή κυκλώματα, Λειτουργικά Κόστη Ανθρωπίνων Πόρων....

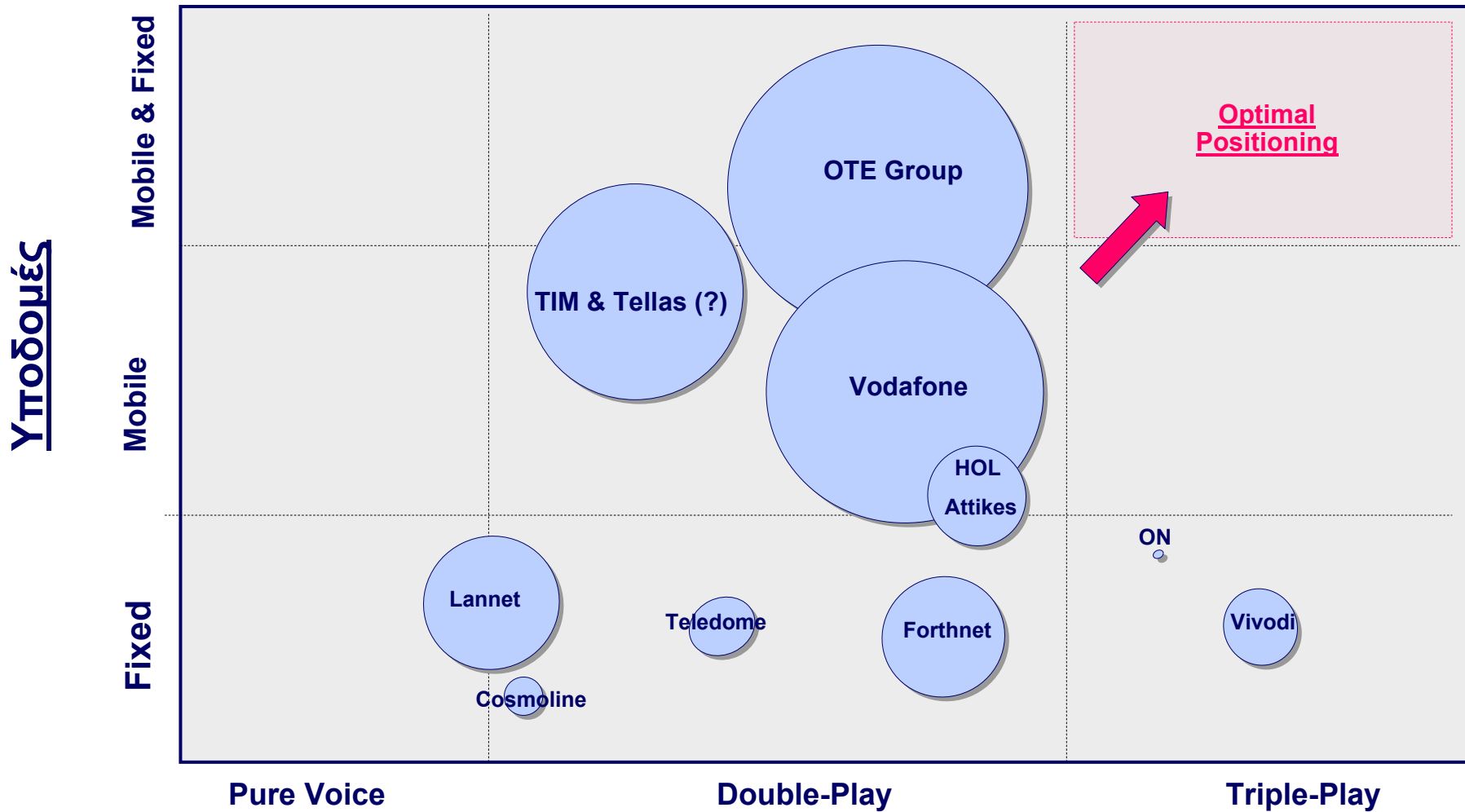


# Το Τηλεπικοινωνιακό Τοπίο



Confidential

# Και Το Νέο Ανταγωνιστικό Περιβάλλον



Υπηρεσίες

Confidential

# Το Όραμα Της Hellas Online

---

- Να γίνουμε ο δεύτερος μεγαλύτερος broadband operator στην Ελλάδα μετά τον ΟΤΕ στα επόμενα 3 χρόνια
  - Στόχος: 25-30% μερίδιο αγοράς
- Να γίνουμε ένας asset-based operator
  - Βασική προτεραιότητα μας η επένδυση σε υποδομές
  - Να αναπτύξουμε μητροπολιτικά & εθνικά οπτικά δίκτυα
  - Επένδυση σε τεχνολογίες πρόσβασης όπως το ADSL2+, VDSL, FTTH
- Στόχος μας οι προηγμένες ευρυζωνικές υπηρεσίες τόσο για τους καταναλωτές όσο και για εταιρικούς πελάτες
  - Single-play
  - Double-play
  - Triple-play υπηρεσίες – με έμφαση στο περιεχόμενο (content)
  - Ευρυζωνικές λύσεις για εταιρικούς πελάτες

# Και Οι Στρατηγικοί Της Στόχοι

---

- Να γίνουμε ο πιο αποδοτικός & αποτελεσματικός τηλεπικοινωνιακός πάροχος σταθερών υπηρεσιών στην Ελλάδα
  - Υψηλότερη απόδοση επενδύσεων (ROI)
  - Χαμηλό κόστος υπηρεσιών
  - Υψηλότερο έσοδο από πελάτες (ARPU)
- Το ενδιαφέρον μας επικεντρώνεται στην οργανική ανάπτυξη και σε «ποιοτικές» εξαγορές
  - Ανάπτυξη ιδιόκτητων υποδομών
  - Οι εξαγορές αποτελούν στόχο εφόσον είναι στρατηγικής σημασίας και το κόστος απόκτησής τους είναι λογικό

# Επενδυτικό Πλάνο

---

- Επιθετικό σχέδιο επενδύσεων
  - €150 εκατομμύρια σε επενδύσεις οργανικής ανάπτυξης έως το τέλος του 2008
  - Επιπλέον επενδύσεις σε δίκτυο οπτικών ινών σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και επέκταση των εθνικών οπτικών δακτυλίων
  - Συνεγκατάσταση (είτε φυσική είτε απομακρυσμένη) σε περισσότερα από 300 κέντρα του ΟΤΕ μέχρι το τέλος του 2008 (συμπεριλαμβανομένης της επέκτασης για το έργο της Κοινωνίας της Πληροφορίας)
  - Επιπρόσθετη διεθνή χωρητικότητα
- Υψηλών προδιαγραφών δικτυακές τεχνολογίες
  - CISCO IP backbone (CRS-1 Carrier Routing System) and concentration networks
  - DWDM technologies for transmission network
  - Ericsson IMS compliant soft switch
  - IPTV platform
- Υψηλών προδιαγραφών Συστήματα OSS/BSS
  - Στόχος μας οι ουσιαστικές και αποτελεσματικές διαδικασίες

# Ποιος Θα Επιβιώσει;

## Η Ευκαιρία

- Η αγορά αναπτύσσεται ραγδαία
- Ένα νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον διαμορφώνεται με καινούργια επιχειρηματικά σχήματα
- Το ρυθμιστικό πλαίσιο βελτιώνεται

## Τα προβλήματα

- Ο ανταγωνισμός οδηγεί σε πολύ μικρά περιθώρια κέρδους
- Τα κόστη του ΟΤΕ ειδικά στο μοντέλο της χονδρικής (ΑΡΥΣ) είναι ιδιαίτερα υψηλά και ουσιαστικά συνθλίβουν τα περιθώρια κέρδους των εναλλακτικών

## Τι απαιτείται;

- ✓ Σημαντικές επενδύσεις σε υποδομές δικτύου και υπηρεσιών
  - ✓ Minimum επενδύσεις: Πάνω από €250 εκ.
- ✓ Μακροπρόθεσμο business plan και στρατηγική
  - ✓ Κερδοφορία και όχι μόνο αριθμό πελατών
- ✓ Διαφοροποίηση σε τεχνολογία και υπηρεσίες και όχι σε τιμές
- ✓ Ανθρώπινο δυναμικό υψηλού επιπέδου

Ευχαριστώ