

11 KTS

31.05-01.06
SOPOT



VECTOR®

Trendy na europejskim rynku kablowym

Maciej Muzalewski
Dyrektor Rozwoju Rynku HFC

Wprowadzenie

- **Operatorzy kablowi w Europie i USA mają się dobrze...**
 - „Continue to leverage coax as a winning access technology”, *Konferencja SCTE Cable-Tec 2011*
 - HFC jest lepszą technologią dostępową niż DSL
 - HFC jest technologią bardziej opłacalną niż FTTH
 - Do roku 2020+ DOCSIS zapewni wystarczającą przepustowość sieci
- **Z drugiej strony nie można tylko beczynnynie czekać...**
 - „Każdy, kto myśli, że jego model biznesowy nie zmieni się przez najbliższe lata jest naiwny”, *Neil Berkett, CEO, Virgin Media*
 - „No one can expect their business models to persist for the next 5-10 years”, *Duco Sickinghe, CEO, Telenet*
- **„Follow the customer not the cable”** - Cable Congress 2012

Agenda

- **Kondycja branży kablowej 2012**
 - Rezultaty biznesowe
 - Zmiany własnościowe
 - Wpływ kryzysu finansowego ?
- **Wyzwania**
 - Oczekiwania konsumentów
 - Działania konkurencji
- **Kierunki działań**
 - Wzrost zapotrzebowania na pasmo
 - Nowe usługi
 - Trendy technologiczne
- **Podsumowanie**

Rezultaty biznesowe 2011

- Dalszy rozwój branży kablowej w Europie
 - + 20% on demand (2011 / 2010) ¹⁾
 - + 18% digital TV
 - + 10% broadband
 - + 10% telefonia
- Ogólny wzrost liczby RGU o 7%
- Wpływy z usług telewizji wzrosły o 5%
- Wpływy z broadband wzrosły o 7%
- **Jest dobrze ?**
- **TAK !**
- **... ale czy bardzo dobrze ?**

¹⁾ Dane : Guy Bisson, Screendigest, Cable Congress 2012

Trendy biznesowe

- Wpływ kryzysu w niektórych krajach (np. ZON, Portugalia)
 - wzrost zainteresowania tańszymi pakietami
 - spadek sprzedaży usług premium
 - konkurencja na rynku broadband (nawet 1Gb/s przy stałej cenie)
 - ARPU - stabilne albo tendencja zniżkowa
- Europa Zachodnia :
 - wzrost rynku IPTV
 - stagnacja na rynku CATV
- Europa Wschodnia :
 - wzrost rynku CATV ...
 - ... ale szybszy wzrost rynku TV SAT
- Rynek kablowy w Europie staje się powoli rynkiem dojrzałym
 - wzrost przychodów głównie poprzez zwiększanie wartości ARPU a nie przez prosty wzrost liczby RGU

Trendy biznesowe (2)

- Zmniejszyła się liczba przejęć i zakupów sieci
 - tylko małe zakupy (oprócz KBW i Aster)
 - średnia cena zakupu zmniejszyła się z 420 do 250 Euro / RGU
- Szczyt spłat kredytów przypadający na lata 2012 - 2014
 - efekt szczytu zakupów sieci w latach 2006 - 2007
- Trudności z uzyskaniem nowego finansowania
 - mniejsze zainteresowanie branżą kapitału prywatnego
 - europejskie banki są ostrożniejsze w udzielaniu kredytów
 - przesunięcie finansowania do banków amerykańskich
 - poszukiwanie kapitału publicznego
- **Branża kablowa potrzebuje inwestycji !**

Inwestowanie w 2012

- Większość operatorów ogłasza większe inwestycje w 2012
 - 16 mld Euro planowane w 2012
 - 10 mld Euro w 2011...ale przed kryzysem do 30% przychodów było inwestowane w Capex
- Operatorzy muszą pokazać dobre rezultaty aby otrzymać \$\$\$
 - Konieczne jest utrzymanie cash flow na bezpiecznym poziomie
- Kabel ma jednak wiele przewag :
 - zdrowy cash flow,
 - zbudowana organizacja, serwis ...
 - ogromna baza klientów
 - Inni muszą zainwestować ogromne sumy \$\$\$\$ aby dorównać**... czas zrobić z nich użytek !**

Wyzwania stojące przed operatorami

- Dramatyczna zmiana oczekiwań abonentów
 - Powszechne wprowadzenie tabletów i smartfonów
 - Connected TV
 - ... z aplikacjami typu You Tube
 - Apple TV, Google TV
 - OTT ...
 - **Any content, any time, any device, anywhere**
 - Jak przełożyć te oczekiwania na operatora ?
 - Nie ma prostych odpowiedzi
 - Zaoferować klientom kompletne rozwiązanie end-to-end spełniające lub nawet wyprzedzające ich oczekiwania
 - „Deliver video from any source to any device based on robust network”
 - ... i to najlepiej za darmo
- „Create better customer experience”**

Wyzwania stojące przed operatorami (2)

- Jak pozostać pierwszym wyborem klienta dla usług video ?
 - zagrożeniem dla operatorów jest szeroka rura, którą sami zbudowali
 - OTT rozmawiają z dostawcami kontentu premium ...
 - Co można więcej i lepiej dostarczać ?
 - Czy powszechne wprowadzenie tabletów nie wpłynie na zmianę modelu biznesowego telewizji rozsiewczej ? (wpływy z reklam)
- Jak przyspieszyć zmiany technologiczne ?
 - Cykl zmiany technologicznej w branży mobilnej - 9 m-cy
 - Cykl zmiany w branży kablowej - kilka lat
- Jak pogodzić konieczność szybkiego wzrostu z posiadanymi „legacy systems” ?
- **„How to make cable cool ?”**

Źródła wzrostu dla branży

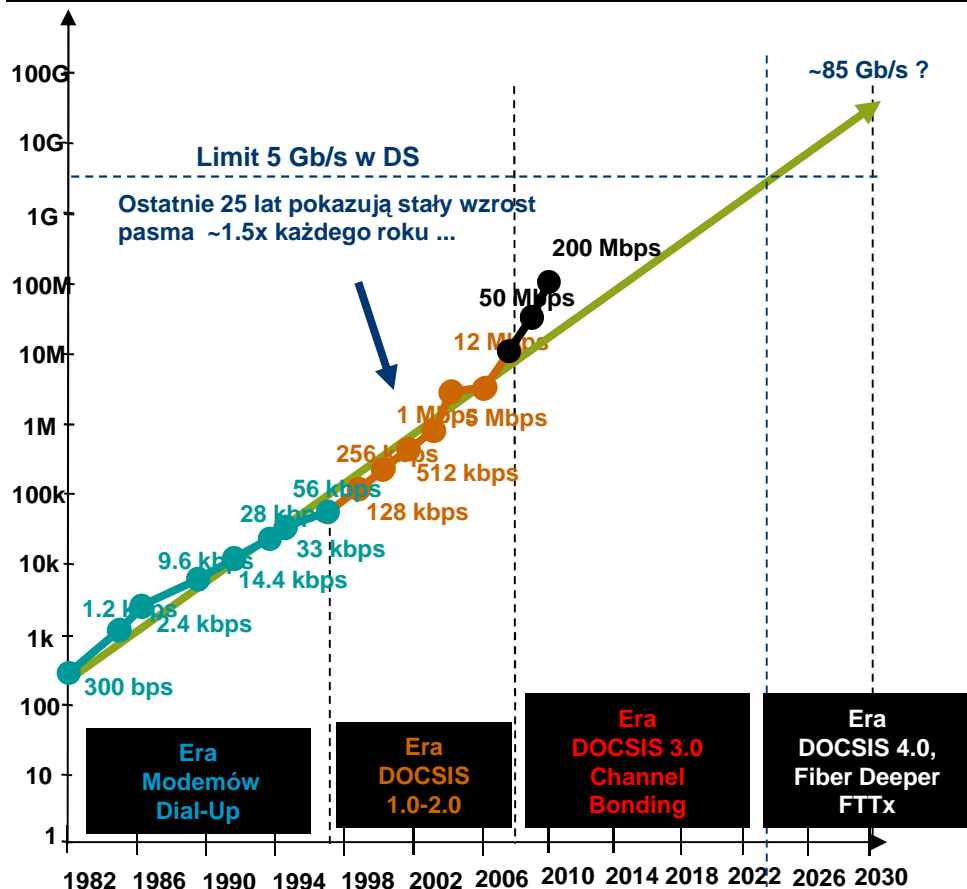
- Wprowadzanie nowych usług :
 - **Wczoraj** - więcej programów TV, broadband, telefonia
 - **Dzisiaj** - TV cyfrowa, time shift, VoD, muliti-room
 - **Jutro** - multi-screen, OTT, Social Network, Home Control, Cross Device, On the Go TV
- Aby osiągnąć dalszy wzrost ...
 - Zachowanie przewagi w zakresie przepustowości sieci i usług
 - Migracja do „all digital”, więcej kontentu
 - Interactive Digital TV
 - Network PVR „in the cloud”
 - Mobilność, WiFi, homespot - też dla innych użytkowników
 - Konwergencja wszystkich urządzeń i usług „wewnątrz i na zewnątrz mieszkania abonenta”
 - Dodatkowo usługi dla biznesu i reklamy adresowalne

Na szczęście technologia pomaga

- DOCSIS 3.0
- FTTH dla biznesu i klientów premium
- CCAP - „to przyszłość na następne 10 lat”
- Gateway i platformy multi-screen
- Migracja video do IP
- Video poprzez DOCSIS
- Innowacyjne platformy dla usług video
 - Połączenie wszystkich urządzeń dostępnych w domu abonenta
- Konwergencja z usługami mobilnymi
- Systemy wprowadzania reklam adresowalnych
-

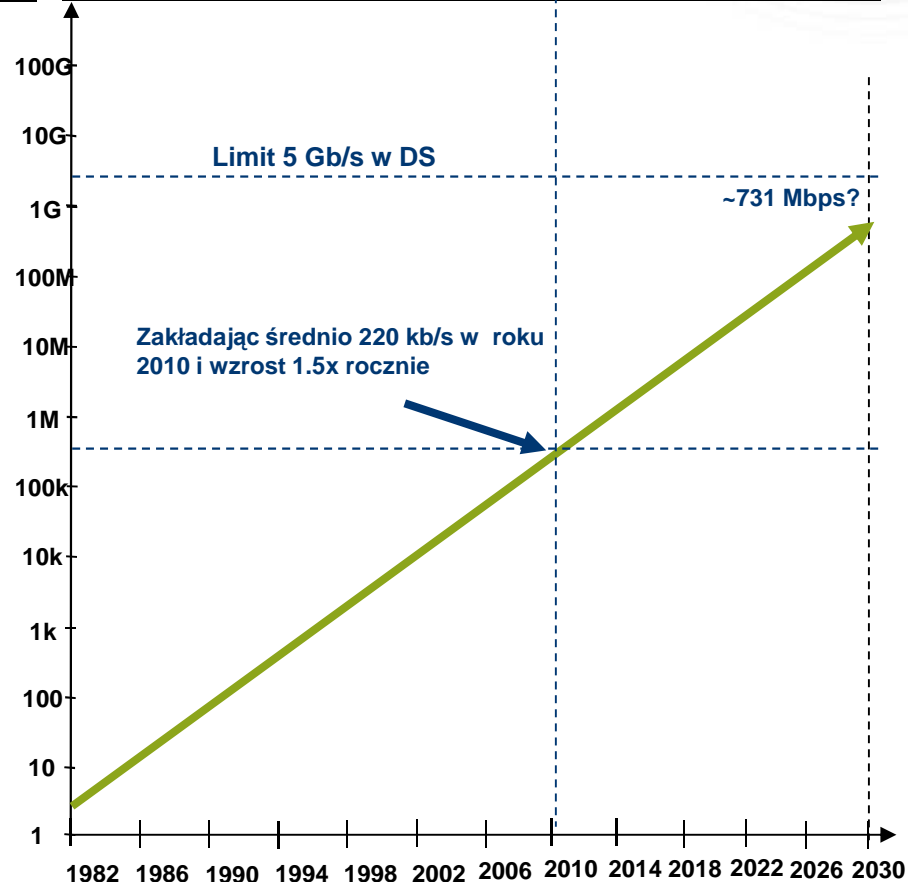
Wzrost przepustowości sieci

Maks. szybkość usługi oferowanej w DS



2022-2023

Średni ruch w na jednego abonenta



Dane : Tom Cloonan, ARRIS

Przepustowość systemu 862 MHz wystarczy do końca następnej dekady

Co nas czeka w sieciach HFC ? (przez następne 5 lat i więcej)

- Segmentacja sieci i więcej węzłów optycznych, bliżej abonentów
- Poszerzanie pasma częstotliwości
- Lepsze wykorzystanie sieci :
 - Całkowite przejście na 256 QAM i więcej ?
 - DVB-C2 ?
 - Lepsze wykorzystanie pasma - QAM sharing
- Zwiększenie przepustowości kanału zwrotnego
 - Inny podział częstotliwości (85 MHz i więcej... aż do 200 MHz ?)
 - 256 QAM w kanale zwrotnym?
- Sieci FTTH tam gdzie jest to uzasadnione
- xPON over Coax ?
 - Passive coax Networks
 - Recepta na pozostawienie ostatnich 100m koncentryka „na zawsze”
- **Metody ewolucyjne a nie rewolucyjne**

Pytanie...



Is it safe ?

Podsumowanie

- **TAK – jest bezpiecznie !**
- **HFC pozostanie wygrywającą technologią dostępową przez najbliższe 10 lat (...i więcej)**
- **... niestety pod warunkiem, że się ciągle będziemy zmieniać**
- **Nowe czasy i wyzwania wymagają dostosowania i ciągłych działań**
- **Trzeba wprowadzać nowe usługi dostosowane do oczekiwań abonentów, aby nie dać się wyprzedzić konkurencji**
- **... i o tym będzie nasza konferencja**



11 KTS

31.05-01.06
SOPOT



VECTOR®

Dziękuję za uwagę!

www.vector.com.pl