

5

Επιδόσεις 2016

Ενισχύουμε την αξιοπιστία μας,
εξελίσσουμε την επικοινωνία

Επιδόσεις 2016

Ενισχύουμε την αξιοπιστία μας,
εξελισσουμε την επικοινωνία

Οι συνδρομητές
της COSMOTE
TV έφτασαν
τους 503 χιλ.
σημειώνοντας
αύξηση 13%

Το καλύτερο
περιθώριο EBITDA
όλων των εποχών στη
σταθερή τηλεφωνία
Ελλάδας, στο 42,3%

Οι υπηρεσίες
δεδομένων
απέτελεσαν πάνω
απο το 21%
των εσόδων από
υπηρεσίες στην
κινητή τηλεφωνία
στην Ελλάδα

Κάλυψη 4G
στο 93% και
4G+ στο 82%

Οι συνδρομητές
της VDSL
αυξήθηκαν κατά
47% φτάνοντας
τους 219 χιλ.
στην Ελλάδα

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ / ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Η δομή της αγοράς

Ο ΟΤΕ είναι ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης σε μια πολύ ανταγωνιστική αγορά:

- Η ελληνική αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών, παρότι παρουσίασε αύξηση 7% έναντι του 2015, εξακολουθεί να υπολείπεται της διείσδυσης ευρυζωνικών υπηρεσιών στην Ευρώπη
- Η αγορά της συνδρομητικής τηλεόρασης παρουσίασε οριακή αύξηση 2% έναντι του 2015

Ενίσχυση την ηγετικής θέσης στην ελληνική αγορά

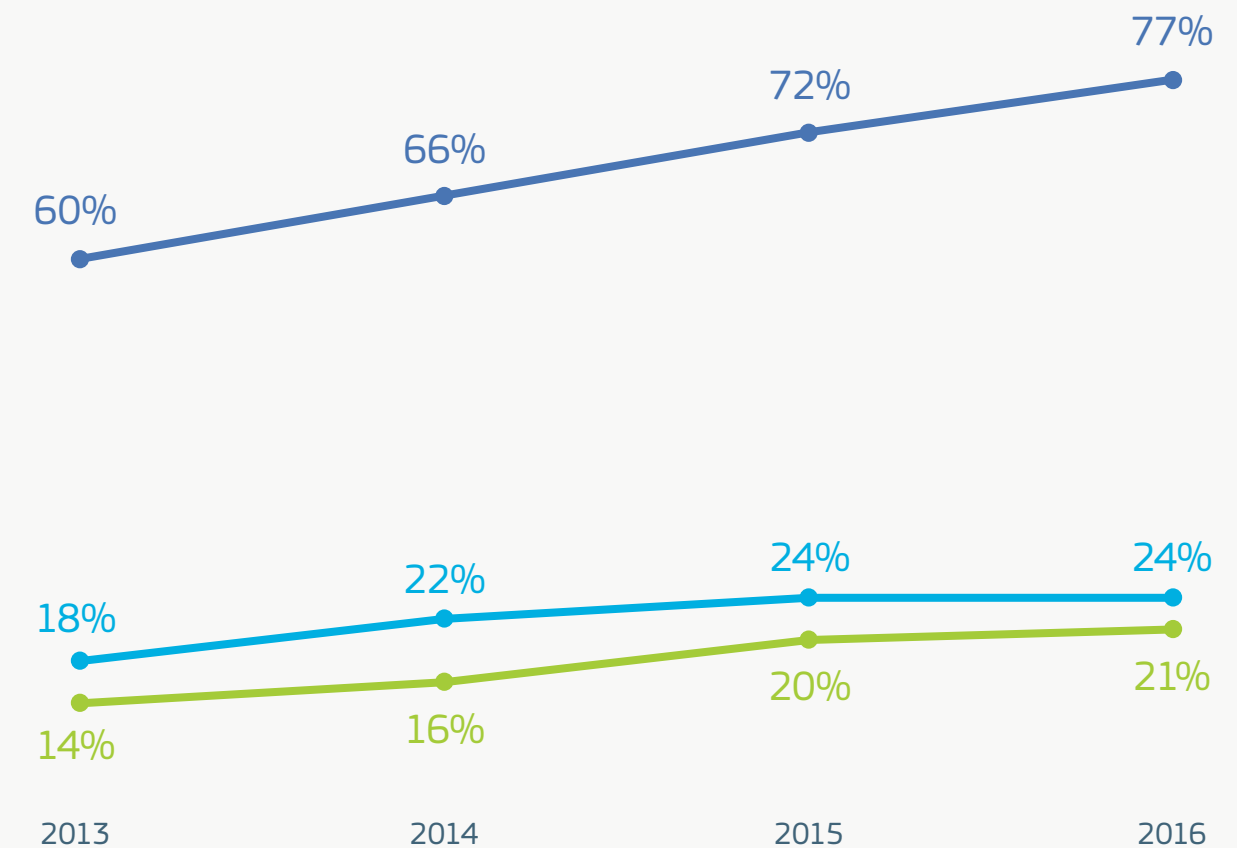
- Μείωση των απωλειών στις συνδέσεις σταθερής τηλεφωνίας
- Αυξημένο μερίδιο αγοράς στις νέες καθαρές συνδέσεις ευρυζωνικών υπηρεσιών
- Διατήρηση της ηγετικής θέσης στην κινητή τηλεφωνία

Ελλάδα: ~74% των εσόδων του Ομίλου

- **Ηγετική θέση στη σταθερή τηλεφωνία**
- **Ηγετική θέση στην κινητή τηλεφωνία**

Ελληνική Αγορά

Αγορά με μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης στις ευρυζωνικές υπηρεσίες, τηλεόρασης και δεδομένων κινητής τηλεφωνίας



● Ευρυζωνικές συνδέσεις/
Σύνολο Γραμμών Σταθερής (%)

● Διείσδυση Συνδρομητικής
Τηλεόρασης %

● Έσοδα από Δεδομένα ως % των Εσόδων
από Υπηρεσίες (COSMOTE)

ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ - ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Οι βασικότερες πρόσφατες εξελίξεις στο ρυθμιστικό πλαίσιο της ΕΕ

Οι δραστηριότητες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας από τον ΟΤΕ επηρεάζονται άμεσα από το ευρωπαϊκό ρυθμιστικό πλαίσιο για τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες.

Το BEREC (Φορέας Ευρωπαϊκών Ρυθμιστικών Αρχών), στις 30 Αυγούστου 2016, σε συνέχεια των προβλεπόμενων από τον Κανονισμό για την Ενιαία Αγορά Τηλεπικοινωνιών, εξέδωσε κατευθυντήριες γραμμές για την εναρμονισμένη εφαρμογή του Κανονισμού από τις Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές. Οι κατευθυντήριες γραμμές αφορούν, μεταξύ άλλων, θέματα όπως η αξιολόγηση εμπορικών πρακτικών zero-rating και «εξειδικευμένων υπηρεσιών» ώστε να υπάρχουν εναρμονισμένες αποφάσεις και ενέργειες εποπτείας.

Ειδικότερα, για θέματα ουδετερότητας δικτύου, οι πάροχοι σταθερής και κινητής τηλεφωνίας δεν θα πρέπει να κάνουν διακρίσεις στην κίνηση δεδομένων διαφορετικού τύπου εντός των δικτύων τους ούτε να εμποδίζουν υπηρεσίες ή/και εφαρμογές. Οι πάροχοι εξακολουθούν να παρέχουν συγκεκριμένους τύπους εξειδικευμένων υπηρεσιών και, υπό όρους, να επιτρέπουν κάποια κίνηση δεδομένων να μην υπολογίζεται στο συνολικό πακέτο του συνδρομητή ("zero-rating").

- **Περιοχή:** σταδιακή καθιέρωση χρεώσεων λιανικής "roam like at home" για την περιοχή κλήσεων και δεδομένων εντός της ΕΕ, έτσι ώστε, από τον Ιούνιο 2017, η χρέωση για τις υπηρεσίες περιοχής να μη διαφέρει από τις αντίστοιχες σε εθνικό επίπεδο. Ήδη από το 2007 η χρέωση για υπηρεσίες περιοχής χονδρικής και λιανικής στην ΕΕ έχει μειωθεί σημαντικά ενώ ο Κανονισμός για την Ενιαία Ψηφιακή Αγορά (TSM) αναμένεται να μειώσει περαιτέρω τις χρεώσεις και τα σχετικά έσοδα
- **Ο Γενικός Κανονισμός για την Προστασία Δεδομένων (GDPR) 2016/679**, που εκδόθηκε τον Μάιο του 2016, επικαιροποιεί του κανόνες της ΕΕ για την προστασία δεδομένων στην «ψηφιακή εποχή» και θα εφαρμοσθεί από τον Μάιο του 2018. Ο Κανονισμός ενδυναμώνει τα δικαιώματα ιδιωτικότητας κατά τη χρήση του διαδικτύου αλλά και τις υποχρεώσεις των υπεύθυνων επεξεργασίας δεδομένων και επιβάλλει πολύ υψηλά πρόστιμα στις περιπτώσεις παραβίασης των σχετικών διατάξεων
- **"ePrivacy":** η Οδηγία 2002/58 για τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες, ως συμπληρωματικό νομοθέτημα του Γενικού Κανονισμού για την Προστασία Δεδομένων, αναθεωρήθηκε στα πλαίσια της Στρατηγικής για την Ψηφιακή Εποχή, με σκοπό να επικαιροποιηθεί μέσω μίας νομοθετικής πρότασης η οποία παρουσιάστηκε τον Ιανουάριο 2017

Ευρωπαϊκή Ένωση: Κανονισμός για τις Μέγιστες Χρεώσεις Περιοχής

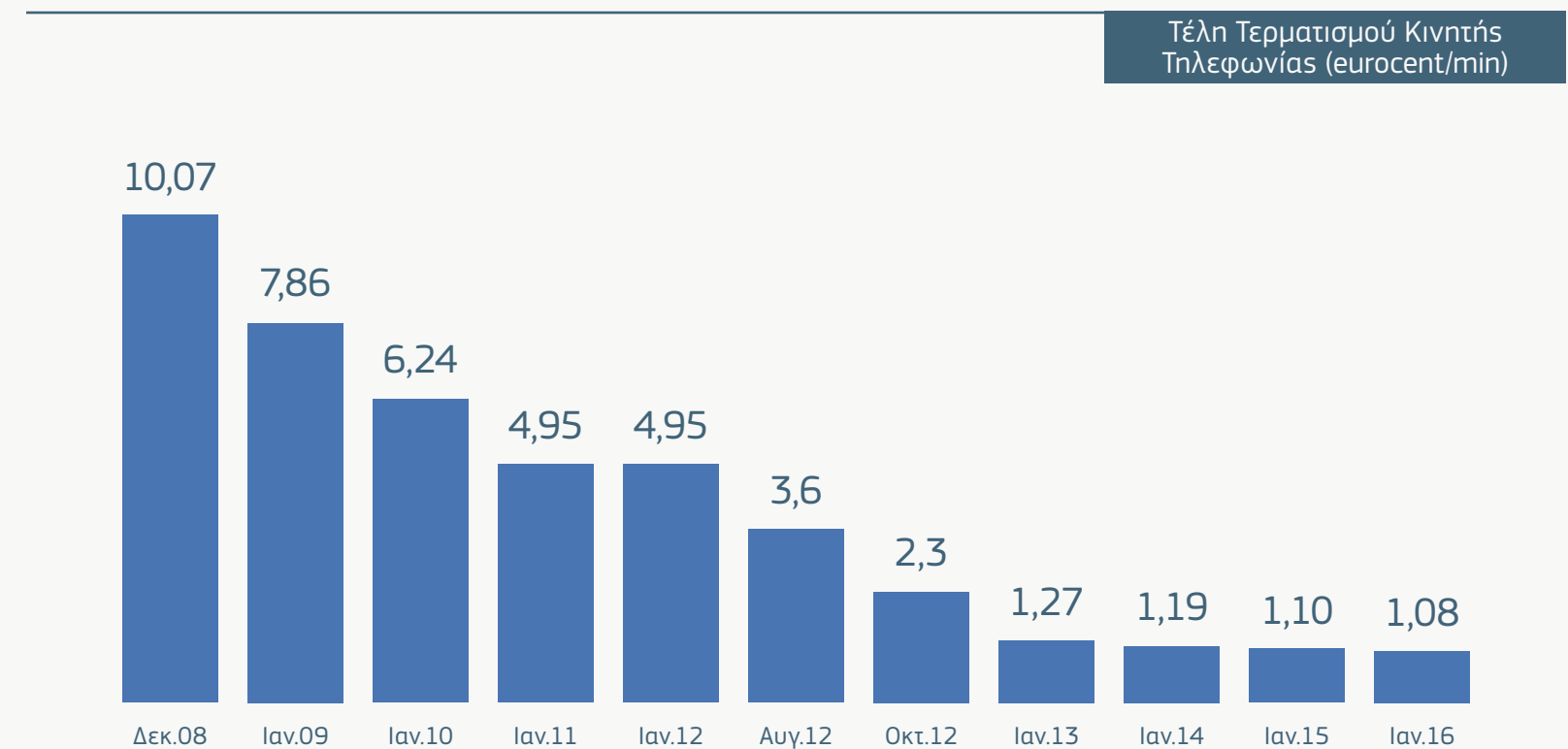
Μέγιστες Χρεώσεις (εξαιρ. ΦΠΑ) για κλήσεις, μηνύματα και δεδομένα	1 Ιουλίου 2014	30 Απριλίου 2016	15 Ιουνίου 2017
Εξερχόμενες κλήσεις (ανά λεπτό)	€0,19	εγχώρια τιμή + μέχρι €0,05	όχι επιπλέον χρέωση περιοχής, ίδια με την εγχώρια τιμή
Εισερχόμενες κλήσεις (ανά λεπτό)	€0,05	€0,014	όχι επιπλέον χρέωση περιοχής, ίδια με την εγχώρια τιμή
Εξερχόμενα μηνύματα (ανά SMS μήνυμα)	€0,06	εγχώρια τιμή + μέχρι €0,02	όχι επιπλέον χρέωση περιοχής, ίδια με την εγχώρια τιμή
Online (λήψη δεδομένων, ανά MB*)	€0,20	εγχώρια τιμή + μέχρι €0,05	όχι επιπλέον χρέωση περιοχής, ίδια με την εγχώρια τιμή

*Η τιμολόγηση γίνεται ανά Megabyte, για να κατεβάσει ο πελάτης δεδομένα ή να περιηγηθεί στο Internet ενώ ταξιδεύει στο εξωτερικό (χρέωση ανά kilobyte που χρησιμοποιείται). Αυτές είναι οι μέγιστες επιτρεπόμενες τιμές. Οι πάροχοι μπορούν να προσφέρουν φθηνότερες τιμές. Οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές τηλεπικοινωνιών των κρατών-μελών πρέπει να διασφαλίζουν ότι οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας θα συμμορφώνονται με τους νέους κανόνες για την περιοχή δεδομένων και τις χαμηλότερες τιμές των φωνητικών κλήσεων. Οι καταναλωτές μπορούν να επικοινωνήσουν με την Εθνική Ρυθμιστική Αρχή του κράτους-μέλους, στο οποίο έχει την έδρα του ο πάροχός τους, αν έχουν οποιοδήποτε πρόβλημα ή απορία σχετικά με τα νέα όρια.

Το Ευρωπαϊκό Ρυθμιστικό Πλαίσιο

Οι ισχύοντες κανόνες για τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες είναι υπό αναθεώρηση, μέσω του λεγόμενου «πακέτου για τη συνδεσιμότητα» που ανακοινώθηκε τον Σεπτέμβριο 2016, συμπεριλαμβανόμενης της πρότασης για έναν νέο Ευρωπαϊκό Κώδικα Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών. Η αναθεώρηση πραγματοποιείται στο πλαίσιο της Στρατηγικής για την Ψηφιακή Ενιαία Αγορά (DSM) για την Ευρώπη. Επί του παρόντος, η πρόταση ακολουθεί τη νομοθετική διαδικασία της ΕΕ, η οποία εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί έως το τέλος του 2017. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η αναθεώρηση θα πρέπει να εστιάσει:

- Στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος που υποστηρίζει τις επενδύσεις στην Ευρώπη έτσι ώστε οι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι να έχουν κίνητρα να επενδύουν σε δίκτυα υψηλών ταχυτήτων στη σταθερή και στην κινητή τηλεφωνία. Μόνο με τον τρόπο αυτό θα μπορέσει η Ευρώπη να καλύψει το «ψηφιακό χάσμα» με τους κυριότερους ανταγωνιστές της σε παγκόσμιο επίπεδο
- Σε σημαντικό περιορισμό της υπερβολικής ρύθμισης στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Η ρύθμιση πρέπει να είναι απλούστερη, να έχει λιγότερο κόστος υλοποίησης και να περιορισθεί αποκλειστικά σε πραγματικά εμπόδια στη λειτουργία του ανταγωνισμού στις ευρωπαϊκές αγορές
- Στη δημιουργία ισότιμων όρων ανταγωνισμού μεταξύ των παρόχων επικοινωνιών και των παρόχων υπηρεσιών Over-The-Top, όπως είναι η Google, η Amazon και το Facebook. Ενώ ο τομέας των τηλεπικοινωνιών παραμένει αυστηρά ρυθμιζόμενος, οι πάροχοι OTT (Over-The-Top), παρότι συχνά προσφέρουν υπηρεσίες πανομοιότυπες με αυτές των παρόχων επικοινωνιών, εντούτοις δύνανται να παρέχουν υπηρεσίες ελεύθερα σε ολόκληρη την Ευρώπη και υπόκεινται σε περιορισμένη ρύθμιση
- Στη διασφάλιση της αρχής «ίδιοι κανόνες για ίδιες υπηρεσίες». Είναι σημαντική μια τεχνολογικά ουδέτερη προσέγγιση, καθώς θα διευκόλυνε τη διαδικασία εκκαθάρισης δικαιωμάτων δημιουργού για θέματα περιεχομένου, παρέχοντας έτσι μεγαλύτερη ασφάλεια στις εταιρείες, καθώς και ένα αξιόπιστο πλαίσιο προτύπων προστασίας προς όφελος των καταναλωτών οπτικοακουστικού περιεχομένου



Τα σημαντικότερα ρυθμιστικά ζητήματα για τη σταθερή και την κινητή τηλεφωνία

Τον Ιούνιο 2016, ο καθηγητής Δημήτριος Τσαμάκης ανέλαβε καθήκοντα Προέδρου της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων, θέση η οποία ήταν κενή από τον Ιανουάριο 2015. Έκτοτε η ΕΕΤΤ έχει ξεκινήσει να εκδίδει Αποφάσεις σχετικά με μία σειρά εκκρεμών ρυθμιστικών θεμάτων.

Τα κυριότερα θέματα είναι:

- **Η σύγκλιση σταθερής-κινητής τηλεφωνίας (FMC):** Σε συνέχεια του rebranding της προσφοράς FMC της COSMOTE ως «COSMOTE One» και τις επακόλουθες επίσημες καταγγελίες όλων των σταθερών και κινητών ανταγωνιστών κατά της προσφοράς, η ΕΕΤΤ προέβη σε νέα ακρόαση τον Ιανουάριο του 2016 για την εξέταση των υποτιθέμενων παραβιάσεων της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και ελεύθερου ανταγωνισμού. Η απόφαση εκκρεμεί.

Τον Οκτώβριο του 2016, ο ΟΤΕ και η COSMOTE έλαβαν από την ΕΕΤΤ ένα αίτημα για παροχή πληροφοριών που απευθυνόταν στον Όμιλο ΟΤΕ, στο πλαίσιο της έρευνας για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης εκ μέρους του ΟΤΕ και της COSMOTE μέσω της προσφοράς συνδυαστικών πακέτων προϊόντων κινητής και σταθερής. Η ΕΕΤΤ ζήτησε πληροφορίες σχετικά με την εξέλιξη των συνδρομητών από τον Ιανουάριο του 2014 έως τον Ιούνιο του 2016 για όλα τα συνδυαστικά πακέτα λιανικής σταθερής πρόσβασης με υπηρεσίες κινητής ή τηλεόρασης. Ο ΟΤΕ και η COSMOTE παρέixαν τα στοιχεία που τους ζητήθηκαν στις 19/12/2016.

- **Vectoring:** Τον Δεκέμβριο 2016 η ΕΕΤΤ εξέδωσε απόφαση σχετικά με την εισαγωγή τεχνολογίας vectoring στο δίκτυο πρόσβασης. Ο ΟΤΕ υπέβαλε σχέδιο επενδύσεων σύμφωνα με την απόφαση της ΕΕΤΤ
- **Λιανική σταθερή πρόσβαση:** Τον Δεκέμβριο 2016, η ΕΕΤΤ εξέδωσε απόφαση σχετικά με την απελευθέρωση της αγοράς λιανικής πρόσβασης. Ωστόσο, οι υποχρεώσεις του ΟΤΕ για έλεγχο των τιμών των προσφερόμενων υπηρεσιών λιανικής έχουν διατηρηθεί ως ρυθμιστικές υποχρεώσεις στις αγορές χονδρικής (δηλ. αγορά χονδρικής τοπικής πρόσβασης και χονδρικής κεντρικής πρόσβασης)
- **Καθολική υπηρεσία:** Τον Σεπτέμβριο 2016, ολοκληρώθηκε ο δημόσιος διαγωνισμός για την επιλογή παρόχου καθολικής υπηρεσίας. Ο ΟΤΕ ορίστηκε πάροχος καθολικής υπηρεσίας για τις υπηρεσίες καταλόγου και υπηρεσιών πληροφοριών καταλόγου και για τα κοινόχρηστα τηλέφωνα.

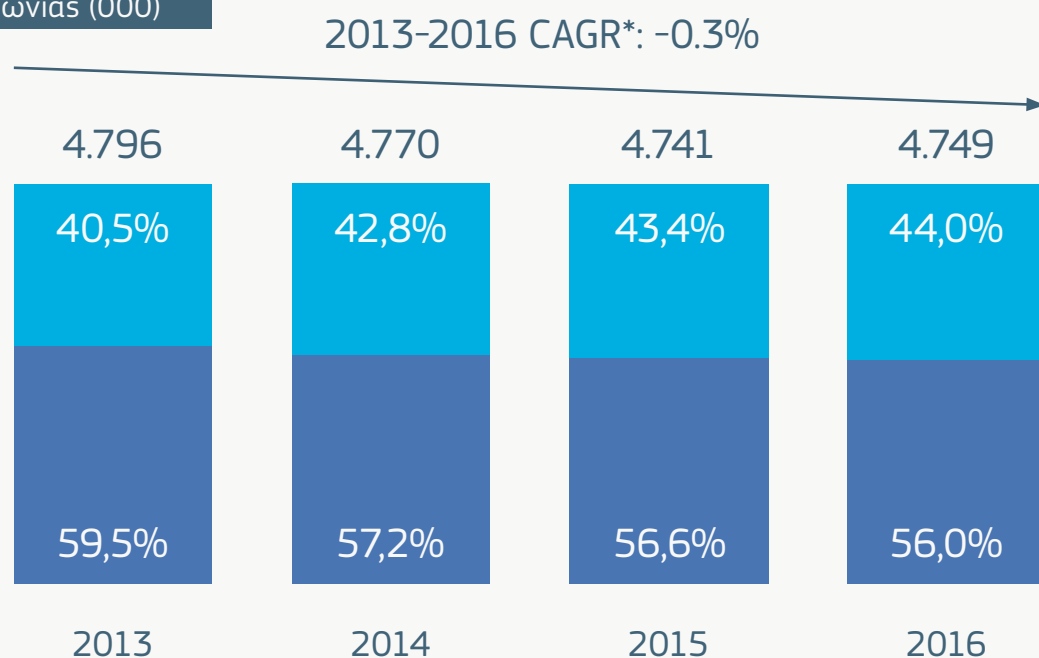
Η παροχή της καθολικής υπηρεσίας, όπως αναφέρεται ανωτέρω, αρχίζει την 1η Ιανουαρίου 2017 και θα διαρκέσει για τρία (3) έτη
- **Spectrum:** Το 2017, η ΕΕΤΤ αναμένεται να διεξαγάγει πλειστηριασμό για το φάσμα των 1800MHz, που είναι κατοχυρωμένο στη Vodafone και στη WIND και του οποίου οι άδειες λήγουν τον Φεβρουάριο του 2018. Τα 2x25MHz του φάσματος των 1800MHz, που έχει κατοχυρωθεί στην COSMOTE και του οποίου η άδεια λήγει το 2020, μπορεί επίσης να περιληφθεί σε αυτόν τον πλειστηριασμό

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Ο ΟΤΕ είναι ο κορυφαίος πάροχος στην ελληνική αγορά σταθερής τηλεφωνίας, με περίπου 2,7 εκατ. γραμμές λιανικής σταθερής πρόσβασης και μερίδιο αγοράς 56%. Σε μια σταθεροποιημένη αγορά, σε ότι αφορά την αξία, ο ΟΤΕ κατόρθωσε να αυξήσει τα έσοδά του κατά 2,1%:

- Μείωση της απώλειας γραμμών πρόσβασης σε 26 χιλ. έναντι 42 χιλ. το 2015 και 126 χιλ. το 2014
- Αύξηση των πελατών ευρυζωνικών υπηρεσιών κατά 9% έναντι του 2015, φτάνοντας τους 1,6 εκατ. πελάτες, προσθέτοντας παράλληλα 129 χιλ. νέους συνδρομητές (με το μερίδιο της αγοράς στις καθαρές προσθήκες να βρίσκεται στο 58%). Έτσι, το μερίδιο του ΟΤΕ στην αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών αυξήθηκε σε 44,9% έναντι του 44,1% το 2015

Εξέλιξη Γραμμών πρόσβασης σταθερής τηλεφωνίας (000)



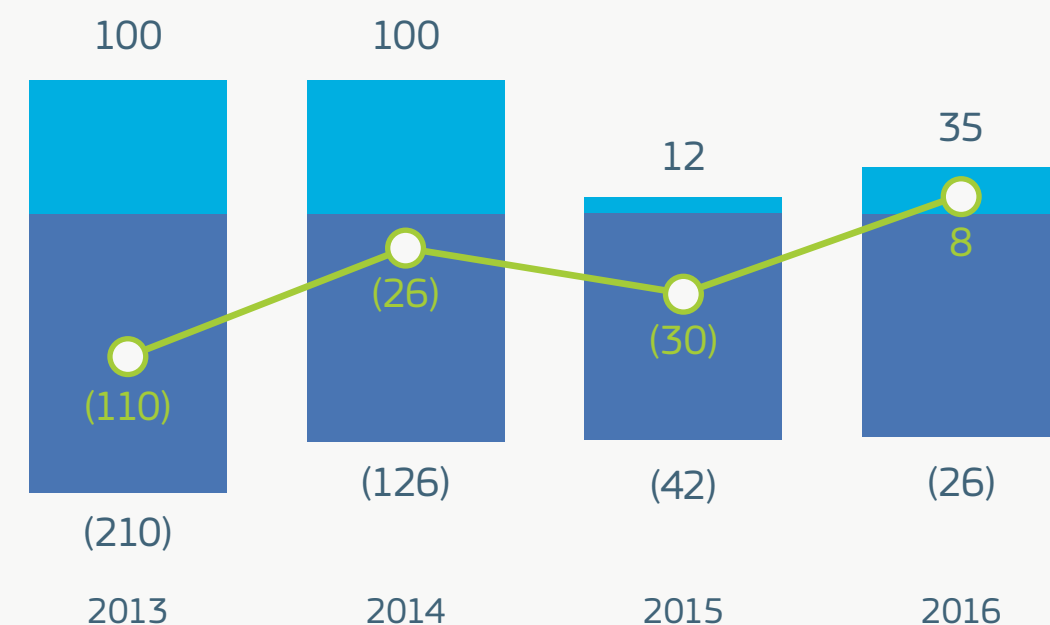
● Μερίδιο αγοράς Γραμμών σταθερής τηλεφωνίας Ανταγωνισμού

● Μερίδιο αγοράς Γραμμών σταθερής τηλεφωνίας Λιανικής ΟΤΕ

*Μέσος ρυθμός ετήσιας μεταβολής

“Περαιτέρω αύξηση της κερδοφορίας στη σταθερή τηλεφωνία παρά το ανταγωνιστικό περιβάλλον”

Καθαρές συνδέσεις Γραμμών σταθερής τηλεφωνίας (000)



● Γραμμές σταθερής τηλεφωνίας Ανταγωνισμού Καθαρές συνδέσεις

● Γραμμές σταθερής τηλεφωνίας Λιανικής ΟΤΕ Καθαρές συνδέσεις/(αποσυνδέσεις)

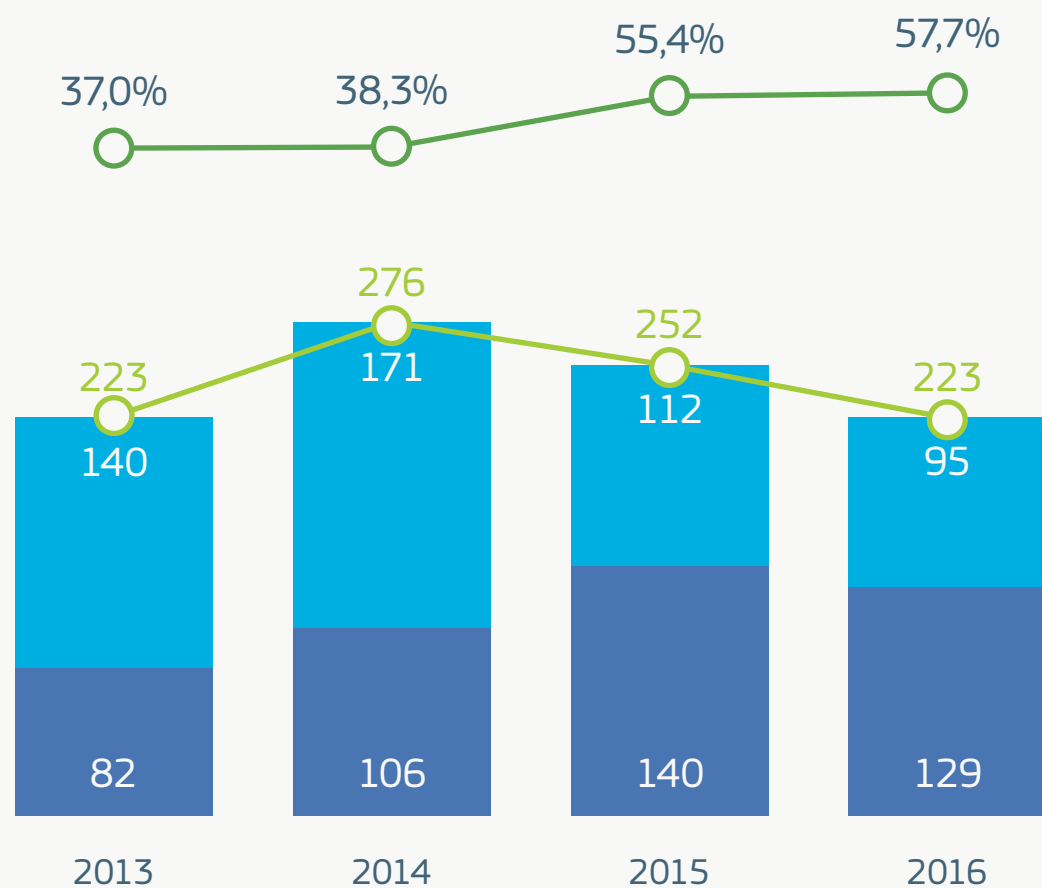
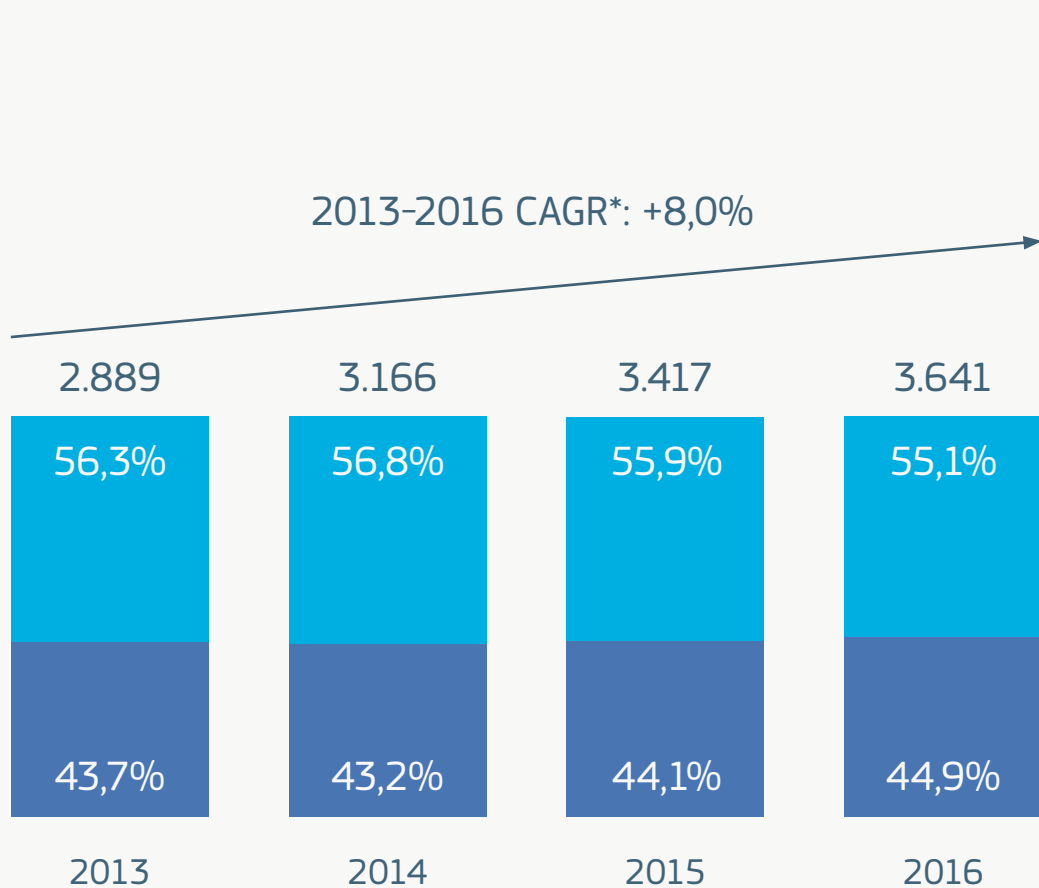
● Σύνολο Γραμμών σταθερής τηλεφωνίας Καθαρές συνδέσεις/(αποσυνδέσεις)

Εξέλιξη Αγοράς ευρυζωνικών συνδέσεων (000)

Ευρυζωνικές Καθαρές Συνδέσεις (000)

Οι επιδόσεις ωφελήθηκαν από:

- Συνεχιζόμενες επενδύσεις σε δίκτυα υψηλών ταχυτήτων και νέες λύσεις
- Βελτιώσεις στην εμπειρία του πελάτη
- Συνεχείς εμπορικές πρωτοβουλίες, που στοχεύουν στην προσέλκυση νέων πελατών



● Ευρυζωνικές Συνδέσεις Λιανικής ΟΤΕ ● Ευρυζωνικές Συνδέσεις Ανταγωνισμού

● Καθαρές Ευρυζωνικές Συνδέσεις Ανταγωνισμού (LLU & Χονδρικής ADSL/VDSL) ● Καθαρές Ευρυζωνικές Συνδέσεις ΟΤΕ ● Καθαρές Ευρυζωνικές Συνδέσεις Ελλάδας ● Μερίδιο αγοράς καθαρών ευρυζωνικών συνδέσεων ΟΤΕ

*Μέσος ρυθμός ετήσιας μεταβολής

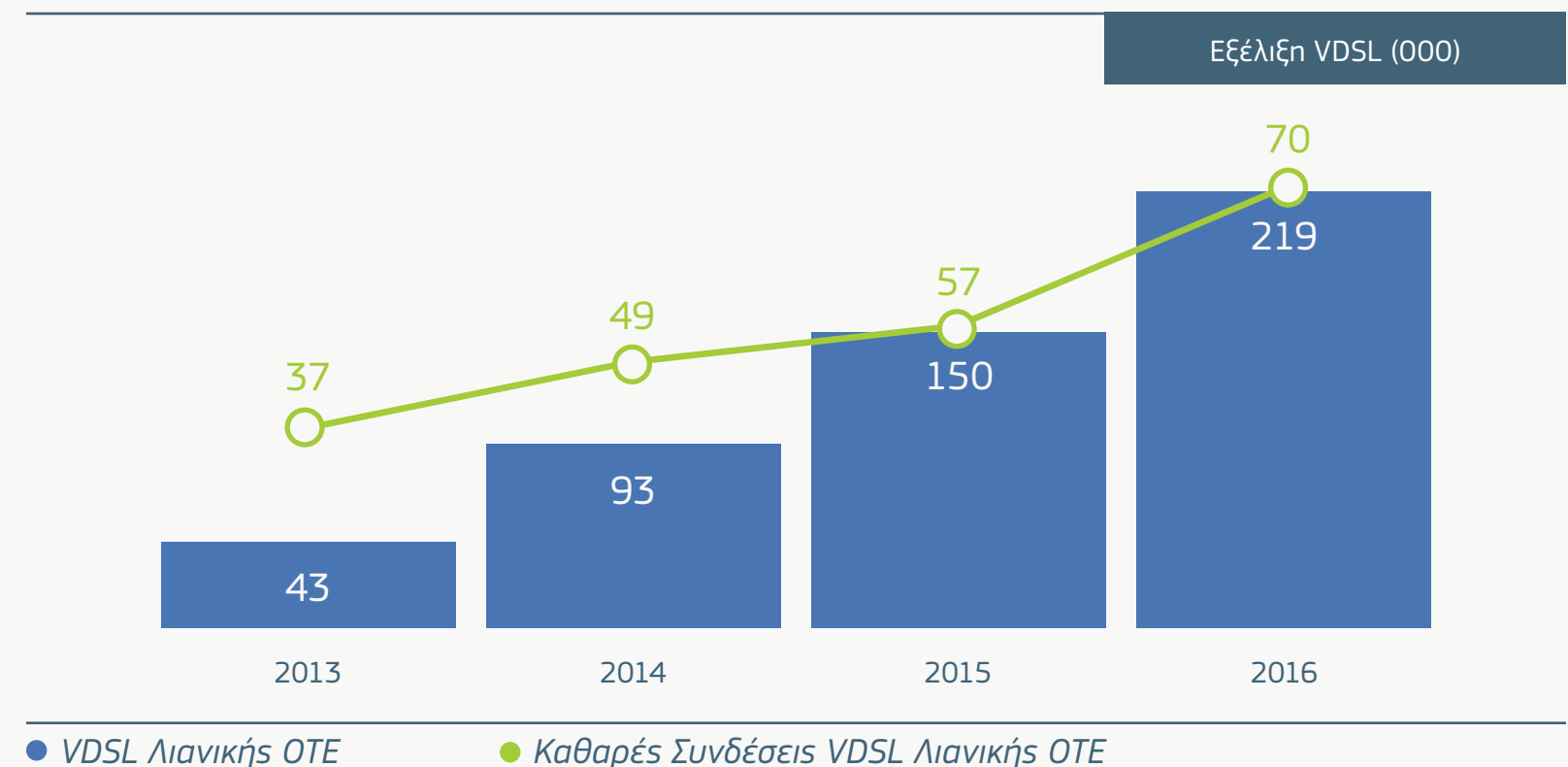
ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ VDSL

Ο ΟΤΕ είναι αυτή τη στιγμή ο μοναδικός πάροχος τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα που αναπτύσσει δίκτυο νέας γενιάς (NGA) με FTTC (Fiber To The Cabinet). Κατά τη διάρκεια της χρονιάς, ο ΟΤΕ διεύρυνε περαιτέρω το δίκτυο VDSL φτάνοντας περίπου τις 6.200 εμπορικά ενεργές καμπίνες και προσφέροντας μια εκπληκτική εμπειρία του πελάτη με ταχύτητες μέχρι και 50 Mbps στο 46% περίπου της αγοράς.

- Η προσφορά υψηλής ταχύτητας VDSL υιοθετήθηκε ήδη από 219 χιλ. πελάτες λιανικής ή το 13,4% της πελατειακής βάσης ευρυζωνικών υπηρεσιών του ΟΤΕ
- Με διαρκώς διευρυνόμενη κάλυψη και με λύσεις υψηλών επιδόσεων, ο ΟΤΕ έχει στόχο τη μετάβαση σημαντικής και ολοένα αυξανόμενης μερίδας της πελατειακής του βάσης σε υψηλότερες ταχύτητες ευρυζωνικής και βελτιωμένες υπηρεσίες ενισχύοντας το ARPU
- Οι συνεχιζόμενες αυξήσεις των συνδρομητών σε μια δύσκολη περίοδο για τους καταναλωτές υπογραμμίζει την ισχυρή επιθυμία για την υπηρεσία premium VDSL, στην οποία ο ΟΤΕ έχει επενδύσει σημαντικά

“Διευρύνοντας διαρκώς την κάλυψη VDSL”

Ηγετική θέση στην εξέλιξη του VDSL

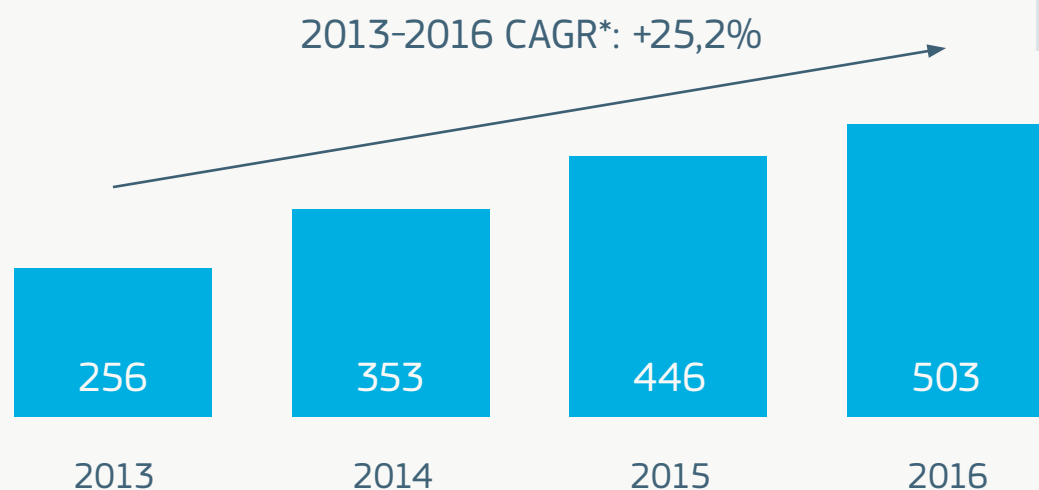


COSMOTE TV

- Ανταποκρινόμαστε στην ανάγκη των πελατών μας για προσιτή, υψηλής ποιότητας ψυχαγωγία
- Η ποιότητα του περιεχομένου των καναλιών ελεύθερης μετάδοσης έχει επιδεινωθεί δραματικά τα τελευταία χρόνια μεγαλώνοντας το ποιοτικό χάσμα έναντι της συνδρομητικής τηλεόρασης
- Η συνδρομητική τηλεόραση αποτελεί μια οικονομική επιλογή ψυχαγωγίας, που παρέχει ευρύ, αποκλειστικό και ποικίλο περιεχόμενο. Η COSMOTE TV ενισχύει διαρκώς τη θέση της στην ελληνική αγορά, φτάνοντας να κατέχει πάνω από το 50% του μεριδίου της αγοράς έναντι του 45% το 2015 (56 χιλ. νέοι συνδρομητές το 2016), διευρύνοντας την πελατειακή της βάση σε 503 χιλ. συνδρομητές και αυξάνοντας τα έσοδά της κατά +31%
- Ο ΟΤΕ δραστηριοποιήθηκε στο χώρο της τηλεοπτικής παραγωγής εγκαινιάζοντας το δικό του History Channel

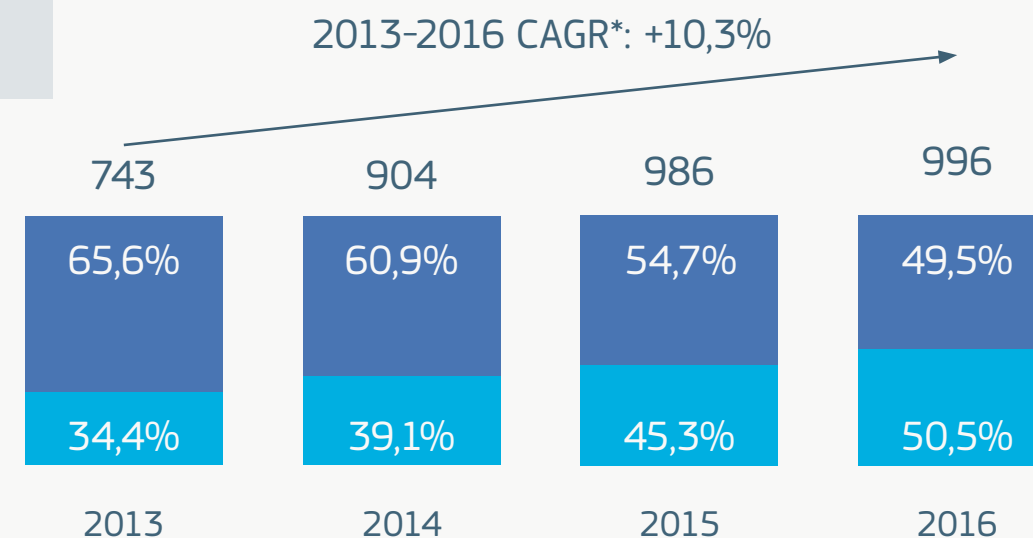
“COSMOTE TV – η ανάπτυξη τροφοδοτείται από ευρύ, αποκλειστικό και ποικίλο περιεχόμενο”

Συνδρομητές COSMOTE TV (000)



Για μία ακόμη χρονιά τα έσοδα της τηλεόρασης παρουσίασαν σταθερή αύξηση

Εξέλιξη Αγοράς Συνδρομητικής Τηλεόρασης (000)



● Συνδρομητές COSMOTE TV

*Μέσος ρυθμός ετήσιας μεταβολής

● Μερίδιο αγοράς COSMOTE TV

*Μέσος ρυθμός ετήσιας μεταβολής

● Μερίδιο αγοράς υπηρεσιών τηλεόρασης Ανταγωνισμού**

** Βάσει εσωτερικών εκτιμήσεων

Αθλητικά Γεγονότα



UEFA Champions League



UEFA Europa League



Τα σπουδαιότερα ευρωπαϊκά πρωταθλήματα
Premier League, La Liga Santander,
Bundesliga, Serie A TIM



Κύπελλο Ελλάδος



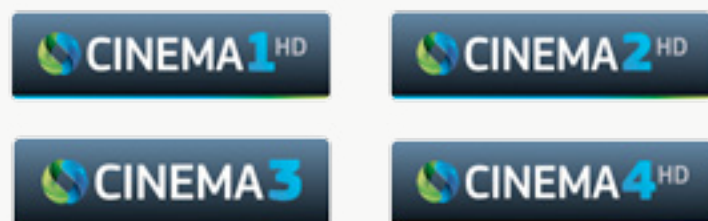
NBA

Ολυμπιακοί Αγώνες
Ρίο 2016Formula 1
Moto GP
WRCTennis ATP 1000
Tennis ATP 500
ATP World Tour Finals

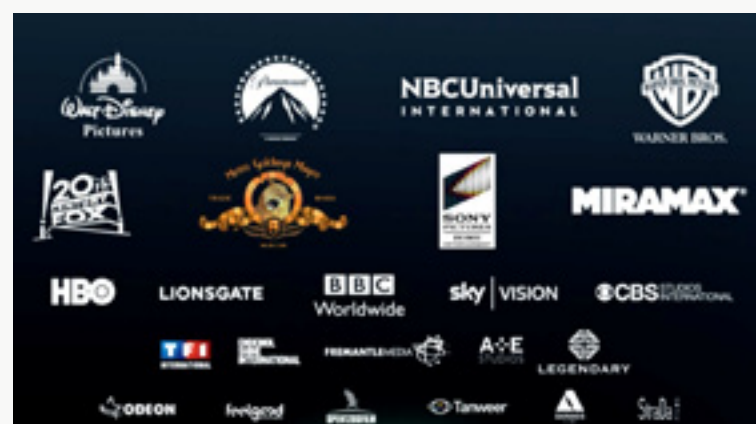
Μη Αθλητικό Περιεχόμενο

Περαιτέρω βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη μέσα από τις λειτουργικότητες και τα χαρακτηριστικά που προσφέρει η υβριδική υπηρεσία SAT και OTT υπηρεσίες, καθώς και ενίσχυση των υπηρεσιών μέσα από νέο περιεχόμενο.

Rebranding των Κινηματογραφικών Καναλιών



Νέα Υπηρεσία: COSMOTE TV Plus (Διατέθηκε το 2016)



COSMOTE History (Διατέθηκε τον Ιανουάριο του 2016)



- Ένα μοναδικό ελληνικό κανάλι που μεταδίδει αποκλειστικά ντοκιμαντέρ με θέμα την ιστορία και τον πολιτισμό της Ελλάδας
- Απόκτηση 900 ντοκιμαντέρ από Έλληνες και ξένους παραγωγούς (ARTE France, CBS, BBC, Discovery, PBS, National Geographic, A&E, Austrian Broadcasting Corporation, South Africa Broadcasting Corporation, κ.α.)
- Παραγωγή 4 σειρών τηλεοπτικών ντοκιμαντέρ (Ελλάδα ΑΩ, Φάροι, Κορυφές, Αυτοί που τόλμησαν)
- Συμπαγωγή 15 ταινιών ντοκιμαντέρ και ισχυρή παρουσία και συμμετοχή σε φεστιβάλ ντοκιμαντέρ (Θεσσαλονίκη, Πάτμος)

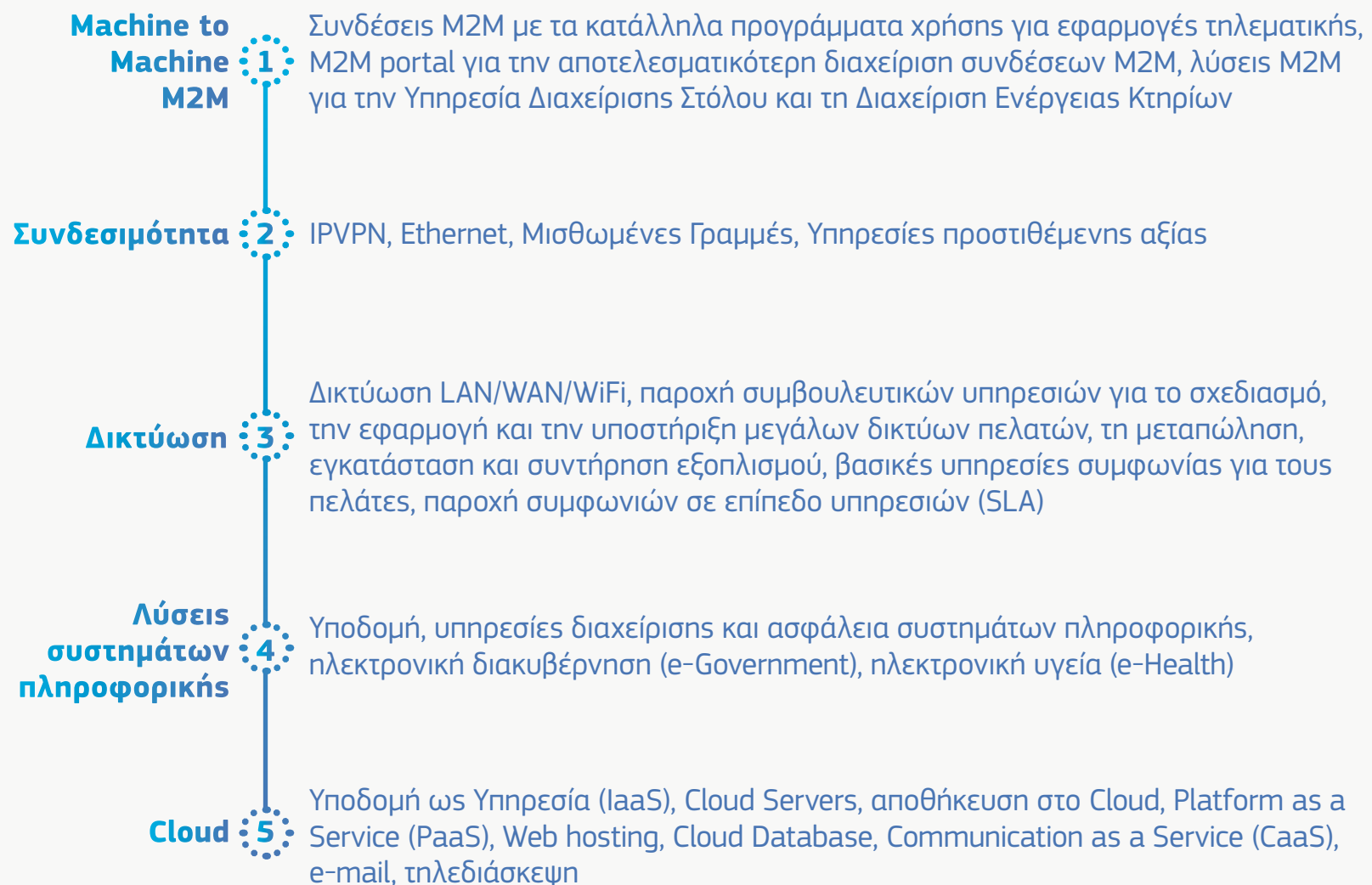
2 Νέες Συμφωνίες με Στούντιο (Walt Disney & Paramount) και τα Βραβεία Όσκαρ



ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ICT

Το ICT αποτελεί συνδυασμό υπηρεσιών, που περιλαμβάνει την παροχή δικτύων, εξοπλισμού (δικτύωση) και συστήματα και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, δηλ. ολοκληρωμένες λύσεις που συνδυάζουν τηλεπικοινωνίες και την Ενοποίηση Συστημάτων.

Οι υπηρεσίες ICT του Ομίλου ΟΤΕ συγκεντρώνονται κάτω από τις εξής 5 κατηγορίες



“Ισχυρός παίκτης στο ICT”

Τα σημαντικότερα έργα ICT του 2016

- Ολοκλήρωση και λειτουργία του Data Center της Coca-Cola HBC Group για 28 χώρες
- Κέντρο Κοινών Υπηρεσιών Big Data
- Κέντρο Επιχειρήσεων Ελληνικού Πυροσβεστικού Σώματος
- Αναβάθμιση 2.500 καταστημάτων και κεντρικών σημείων ΟΠΑΠ
- Εθνικό Δίκτυο Τηλεϊατρικής
- Miraggio Thermal Spa Resort της Med Sea Health S.A.

Για τον Όμιλο ΟΤΕ, οι υπηρεσίες ICT αποτελούν μια νέα, καίριας σημασίας, πηγή εσόδων και βρίσκονται στο επίκεντρο της στρατηγικής του. Ο ΟΤΕ είναι ο No. 1 πάροχος ICT στην ελληνική αγορά.

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ

Μέσα από τις υπηρεσίες OTE WHOLESALΕ, ο OTE απολαμβάνει ηγετική θέση στην αγορά χονδρικής, προσφέροντας υπηρεσίες φωνής και δεδομένων σε εγχώριους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους, οι οποίοι συνιστούν πολύτιμο κομμάτι της πελατειακής βάσης της εταιρείας και αποτελούν σημαντική πηγή εσόδων.

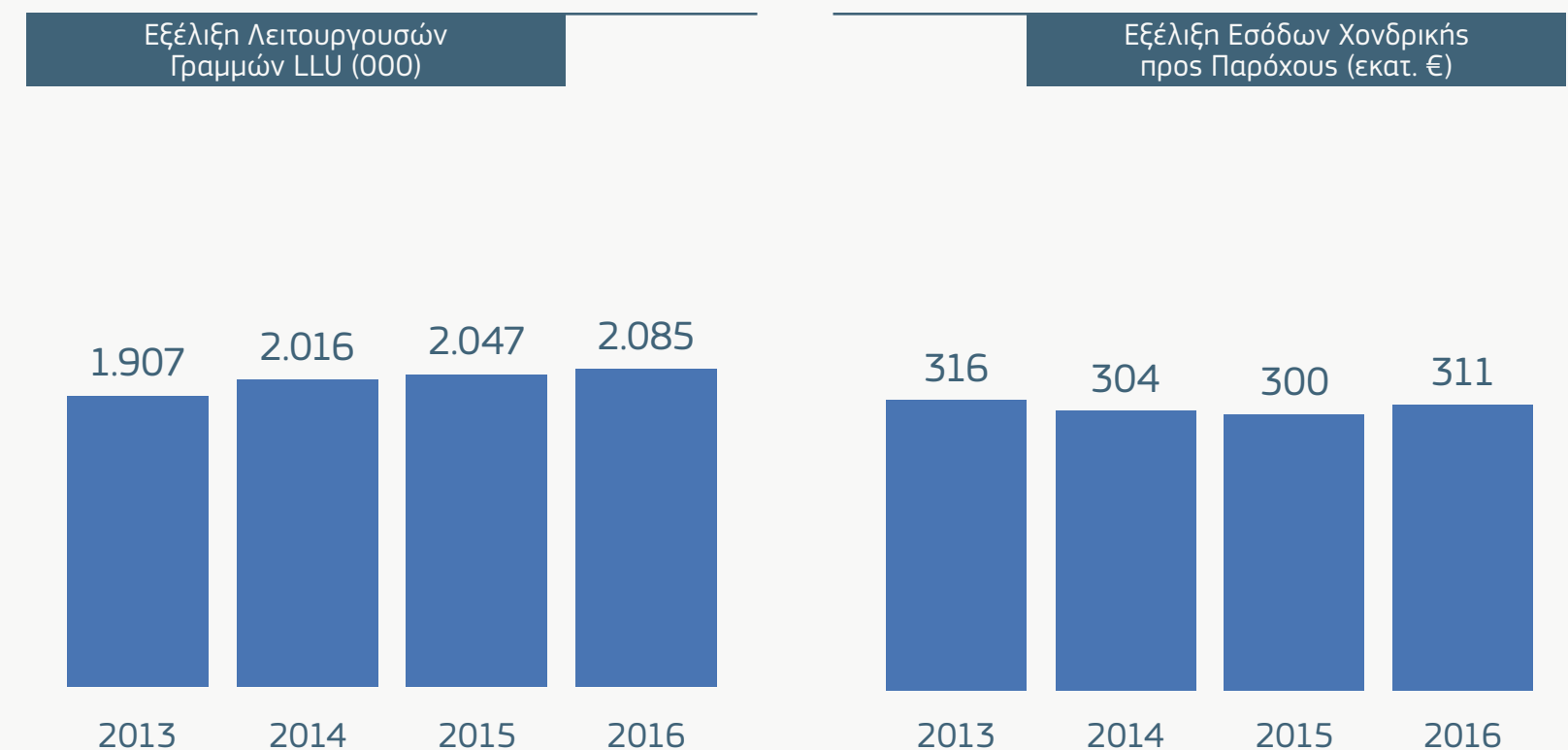
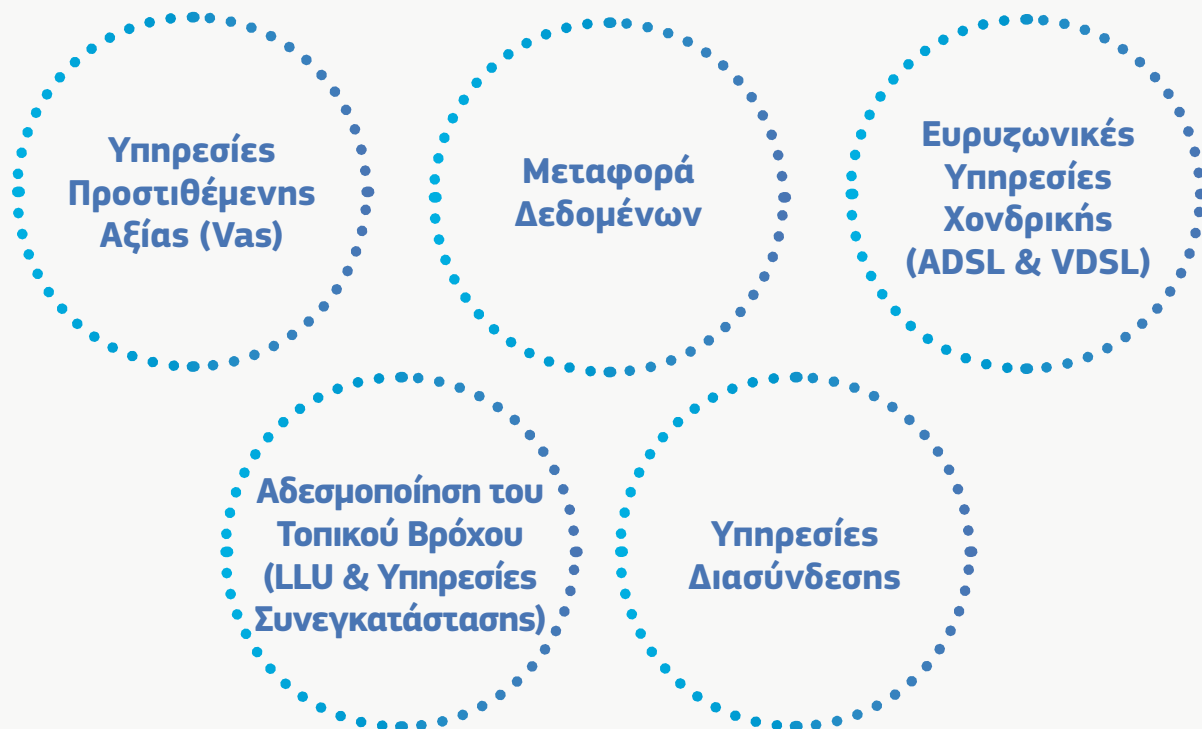
Έχοντας υιοθετήσει το στρατηγικό μήνυμα « Μαζί εξελισσόμαστε», ο OTE επικοινωνεί την ισχυρή πελατοκεντρική του δέσμευση για μια αδιάλειπτη και δυναμική πορεία στο μέλλον, διασφαλίζοντας τη βιώσιμη ανάπτυξη και τη σταθερή πρόοδο για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Ο Όμιλος OTE παρέχει σε εγχώριους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους προηγμένες τηλεπικοινωνιακές λύσεις.

Το Τμήμα ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ του OTE είναι μια επιχειρηματική μονάδα, που σχεδιάζει, αναπτύσσει και παρέχει υπηρεσίες σε εγχώριους παρόχους τηλεπικοινωνιών μέσω της εμπορικής μάρκας OTE WHOLESALΕ.

Οι στρατηγικοί στόχοι του Τμήματος Χονδρικής είναι οι εξής:

- Να διατηρήσει και να ενισχύσει μια μακροπρόθεσμη, αμοιβαία, επωφελή συνεργασία με τους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους προσφέροντάς τους προηγμένες τηλεπικοινωνιακές λύσεις και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες
- Να αναπτύσσει σταθερά και να προμηθεύει προϊόντα και υπηρεσίες χονδρικής που ανταποκρίνονται στις ρυθμιστικές απαιτήσεις
- Να διατηρεί τα έσοδα του Ομίλου OTE από τις υπηρεσίες χονδρικής
- Να δημιουργήσει νέες πηγές εσόδων και να αξιοποιεί τη δικτυακή υποδομή του OTE παρέχοντας ευέλικτα και ελκυστικά προϊόντα και υπηρεσίες χονδρικής

Ο OTE προσφέρει στους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους τις εξής υπηρεσίες:



Ανταγωνισμός Υπηρεσιών Χονδρικής

Ο ανταγωνισμός στην αγορά χονδρικής παραμένει σκληρός, καθώς οι Πάροχοι εξακολουθούν να επεκτείνουν το δίκτυο κορμού τους με δικούς τους πόρους και συνέργιες σε αντάλλαγμα με υποδομές οπτικών ινών (κοινή χρήση δικτύου), με απώτερο στόχο να μειώσουν τα λειτουργικά τους έξοδα.

Ο Όμιλος ΟΤΕ συνεχίζει να επενδύει στην ανάπτυξη και τη διαθεσιμότητα του δικτύου του, στο πλαίσιο της στρατηγικής του να παρέχει προηγμένες υπηρεσίες, απaráμιλλη τεχνογνωσία και την καλύτερη εμπειρία πελάτη σε όλα τα επίπεδα.

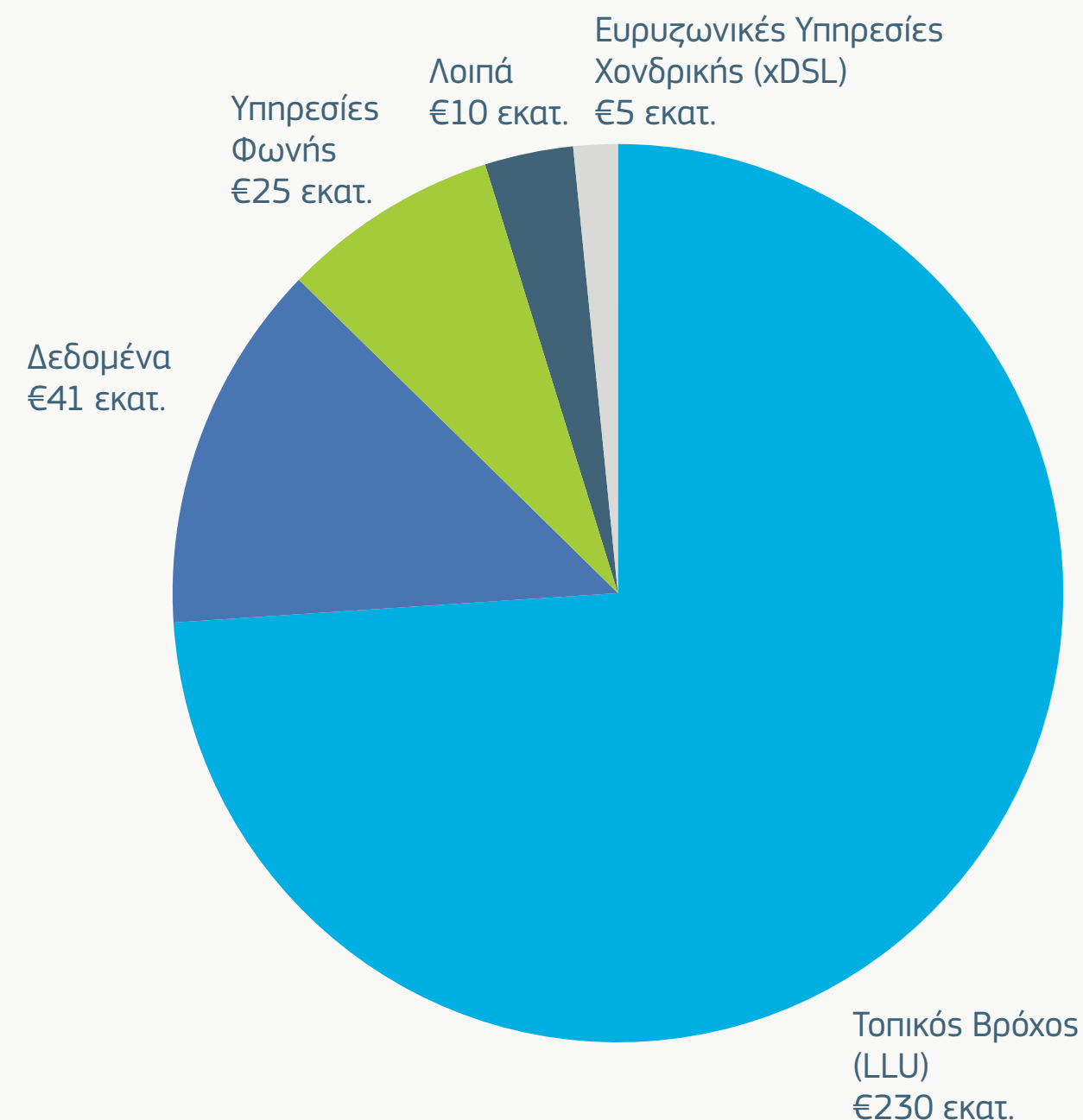
Συνεχιζόμενη ζήτηση για υπηρεσίες Αδεσμοποίησης Πρόσβασης του Τοπικού Βρόχου (LLU)

Το 2016 η ζήτηση για υπηρεσίες LLU παρέμεινε σταθερή. Η τάση των τελικών πελατών άλλων παρόχων να επιστρέψουν στον ΟΤΕ συνεχίστηκε με τον ίδιο ρυθμό όπως και το 2015. Στο τέλος του 2016, ο αριθμός των ενεργών γραμμών LLU έφτασε τα 2,1 εκατ. (πλήρεις και μεριζόμενες γραμμές LLU).

Η υπηρεσία LLU παρουσίασε αύξηση της τάξεως του +2%, στο ίδιο επίπεδο όπως και το 2015. Για κάθε μήνα του 2016, η εταιρεία απέκτησε κατά μέσο όρο 3.200 νέες γραμμές LLU.

Στο τέλος του 2016, ο αριθμός των τοπικών κέντρων του ΟΤΕ που παρείχαν Φυσική Συνεγκατάσταση παρέμεινε ίδιος σε σχέση με το 2015, συγκεκριμένα 174 (85 στην Αττική, 15 στη Θεσσαλονίκη και 74 στην περιφέρεια), ενώ ο αριθμός των τοπικών κέντρων ΟΤΕ με αιτήματα για εξ αποστάσεως Συνεγκατάσταση LLU ανήλθε σε 757 έναντι 738 στο τέλος του 2015.

ΟΤΕ WHOLESALΕ Ανάλυση Εσόδων



Χονδρική Ευρυζωνική Πρόσβαση: Ανάπτυξη VDSL Υπηρεσιών Χονδρικής

Το 2016, ο ΟΤΕ διέθεσε στους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους περισσότερες από 38 χιλ. συνδέσεις VDSL χονδρικής, από 12 χιλ. το 2015. Οι συνδέσεις αυτές προσφέρονται στους παρόχους συνδυαστικά με τη δημοφιλή υπηρεσία LLU (η τηλεφωνία παρέχεται μέσω LLU), ώστε να μπορέσουν να επωφεληθούν περαιτέρω από την υφιστάμενη επένδυσή τους στις υποδομές αδεσμοποίησης πρόσβασης του τοπικού βρόχου (LLU).

Η αυξανόμενη ζήτηση που επίσης παρατηρήθηκε στα προγράμματα VDSL μέσω των υπηρεσιών χονδρικής του ΟΤΕ αποτελεί επιπρόσθετο ενθαρρυντικό σημάδι, σε ότι αφορά τη σπουδαιότητα και την αποτελεσματικότητα των συνεχιζόμενων επενδύσεων του ΟΤΕ σε δίκτυα νέας γενιάς, αποφέροντας πολλαπλά οφέλη (ΟΤΕ, άλλοι πάροχοι, τελικοί πελάτες, ψηφιακοί δείκτες, κ.λπ.) καθώς και ευκαιρίες για νέες μορφές συνεργασίας και ροές εσόδων.

Στο πλαίσιο αυτών των εξελίξεων, ο ΟΤΕ προσφέρει την υπηρεσία VPU Light, υψηλής ταχύτητας υπηρεσία δεδομένων με τεχνολογία VDSL, όπου οι υπηρεσίες φωνής μπορούν να παρασχεθούν από άλλους παρόχους μέσω τεχνολογίας IP. Η υπηρεσία συγκεντρώνει τα δεδομένα κίνησης των τελικών χρηστών και τα παραδίδει στο διακόπτη συνάθροισης που βρίσκεται στο LE μέσω των σχετικών υπηρεσιών backhaul. Το 2016, οι συνδέσεις VPU Light ανήλθαν σε 359.

Ο αριθμός των συνδέσεων ADSL χονδρικής της υπηρεσίας ARYS ήταν 10.300. Ο αριθμός αυτός έχει μειωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια λόγω:

- Των εμπορικών πολιτικών των εναλλακτικών παρόχων, οι οποίοι ενθαρρύνουν τους συνδρομητές τους να στραφούν στις υπηρεσίες LLU, εκμεταλλευόμενοι την ανάπτυξη των ιδιόκτητων υποδομών δικτύου
- Των αντίξοων οικονομικών συνθηκών που οδήγησαν στην απορρόφηση ή την έξοδο από την αγορά εταιρειών που δραστηριοποιούνταν κυρίως στην παροχή ευρυζωνικών συνδέσεων χονδρικής

Τεχνολογία Vectoring

Κατά τη διάρκεια του 2016, η ΕΕΤΤ προέβη σε Δημόσια Διαβούλευση για την επέκταση της εμπορικής διαθεσιμότητας του VDSL έως και 100 Mbps downstream, συνδυάζοντας το VDSL από καμπίνες δρόμου με την τεχνολογία Vectoring. Η τροποποίηση της ΕΕΤΤ που δημοσιεύθηκε στο τέλος του 2016 δίνει σημαντική ισχύ στην αγορά (SMP) και τη δυνατότητα στους παρόχους να δηλώσουν σε ποιες περιοχές δεσμεύονται να παρέχουν έως και 100 Mbps σε ένα χρονοδιάγραμμα δύο ετών με τη χρήση Vectoring ή άλλων τεχνολογιών πρόσβασης νέας γενιάς.

Υπηρεσίες Μεταβίβασης Δεδομένων

Οι υπηρεσίες Μισθωμένων Γραμμών Χονδρικής Ethernet (Ethernet WLL) σημείωσαν σημαντική αύξηση (457 δίκτυα το 2016 έναντι 369 το 2015), παρά την κατάργηση των κυκλωμάτων backhauling, λόγω της ανάπτυξης από την πλευρά των παρόχων της δικής τους υποδομής.

Την ίδια στιγμή, οι υπηρεσίες Ethernet Mobile Backhaul έδειξαν μικρή μείωση (49 κυκλώματα το 2016 έναντι 54 το 2015), καθώς έχουν αντικατασταθεί από ζεύγη οπτικών ινών (Παροχής χωρητικότητας - ROU's).

Ο αριθμός των αναλογικών και τεχνολογίας PDH/SDH* Μισθωμένων Γραμμών Χονδρικής (WLL: Wholesale Leased Lines) παρουσίασε μικρή μείωση της τάξεως του 4,2% το 2016.



Visit:
otewholesale.gr

*PDH: Plesiochorous Digital Hierarchy
SDH: Synchronous Digital Hierarchy

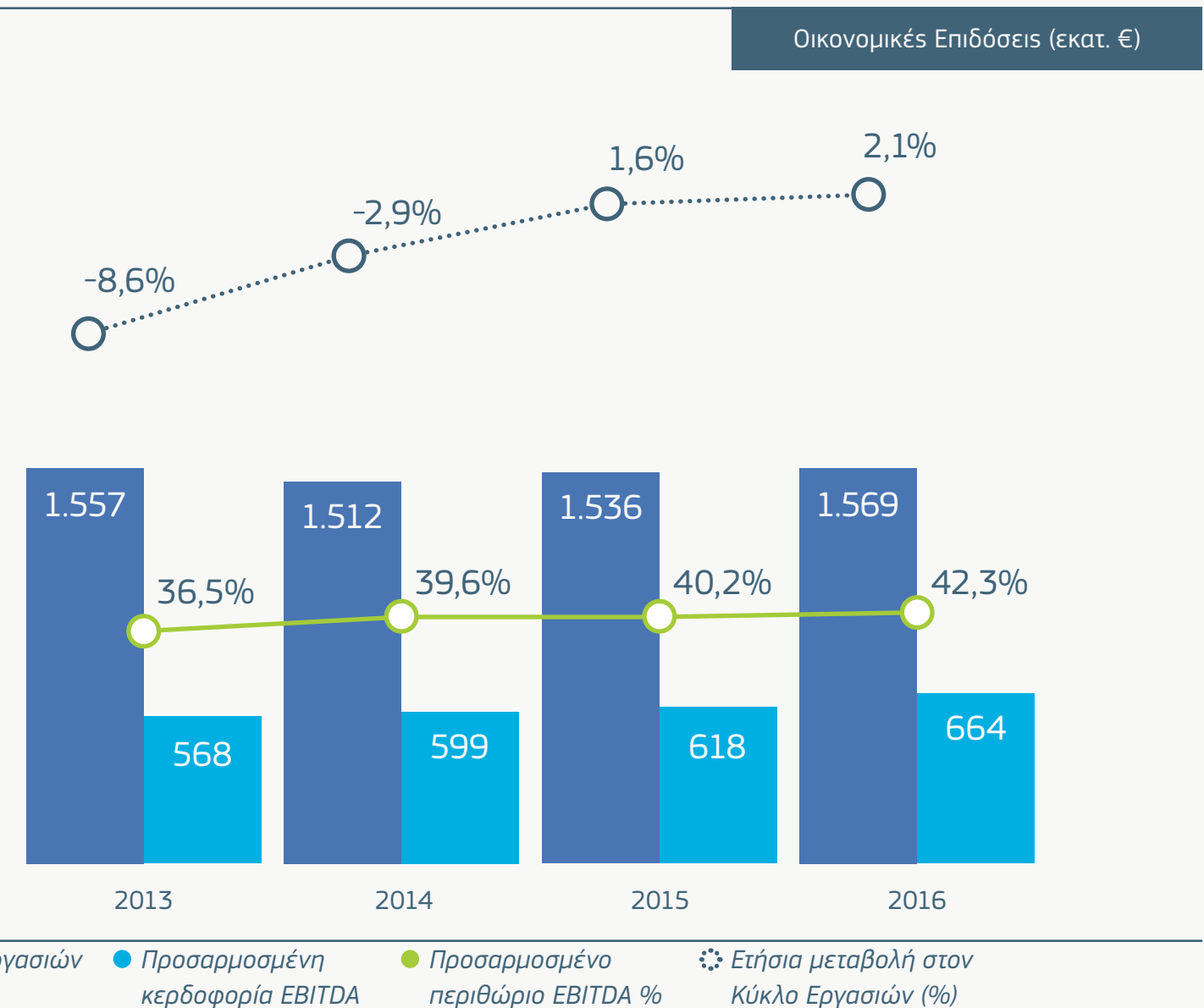
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Το 2016, η ελληνική σταθερή τηλεφωνία κατέγραψε έσοδα άνω του 1,5 δισ. €, βελτιωμένα κατά 2,1%, τη δεύτερη κατά σειρά ετήσια αύξηση εσόδων από το 2006.

Η προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA του ΟΤΕ αυξήθηκε κατά 7,4% σε 664 εκατ. €, ενώ το περιθώριο EBITDA βελτιώθηκε κατά 210 ποσοστιαίες μονάδες.

- Τα έσοδα της σταθερής αυξήθηκαν για δεύτερη συνεχή χρονιά ύστερα από χρόνια συρρίκνωσης
- Η αύξηση ενισχύθηκε από τις καλές επιδόσεις στις ευρυζωνικές υπηρεσίες, ιδίως του VDSL και της συνδρομητικής τηλεόρασης
- Η συνεχής ανάπτυξη και διεξόδωση του triple play αποτέλεσε βασικό στρατηγικό στόχο

“Το καλύτερο περιθώριο EBITDA όλων των εποχών, στο 42,3%”



ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ

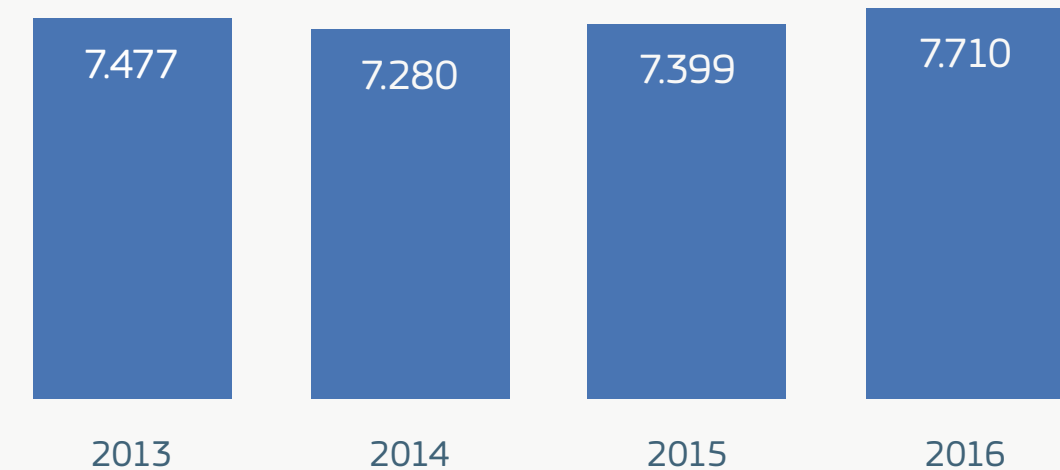
Σε όλη τη διάρκεια του έτους, εν μέσω δύσκολων οικονομικών συνθηκών, η ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας σημείωσε πτώση 1,5% στα έσοδα από υπηρεσίες.

Χάρη στην εξαιρετική εμπειρία που προσφέρει στον πελάτη και την τεχνολογική της υπεροχή, η COSMOTE διατήρησε την ηγετική της θέση στην αγορά, με μερίδιο 52% στα έσοδα από υπηρεσίες.

Οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας προώθησαν ενεργά προσφορές συνδυαστικών υπηρεσιών σταθερής και κινητής (FMC), απευθυνόμενοι στις ανάγκες οικιακών και εταιρικών πελατών. Μετά το rebranding κάτω από την ονομασία COSMOTE όλων των σημείων επαφής με τον πελάτη του Ομίλου ΟΤΕ στην Ελλάδα, η COSMOTE διέθεσε ενοποιημένες προτάσεις για οικιακούς (COSMOTE One) και εταιρικούς (COSMOTE Business One) πελάτες, προκειμένου να καλύψουν τις επικοινωνιακές τους ανάγκες στο σύνολό τους.



Εξέλιξη Πελατειακής Βάσης COSMOTE (000)



“Σε πλεονεκτική θέση προκειμένου να επιτύχει τους στόχους της επόμενης χρονιάς”

ΥΠΕΡΟΧΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Ακολουθώντας τη στρατηγική της να ενισχύει την πελατειακή της βάση, και εστιάζοντας στην εμπειρία του πελάτη και την υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, η COSMOTE επένδυσε στη διατήρηση της δικτυακής της ανωτερότητας σε ό,τι αφορά την κάλυψη και τις ταχύτητες δεδομένων. Η COSMOTE διεύρυνε περαιτέρω το δίκτυο 4G, καλύπτοντας πλέον πάνω από το 93% του ελληνικού πληθυσμού, υπερτερώντας σημαντικά του ανταγωνισμού.

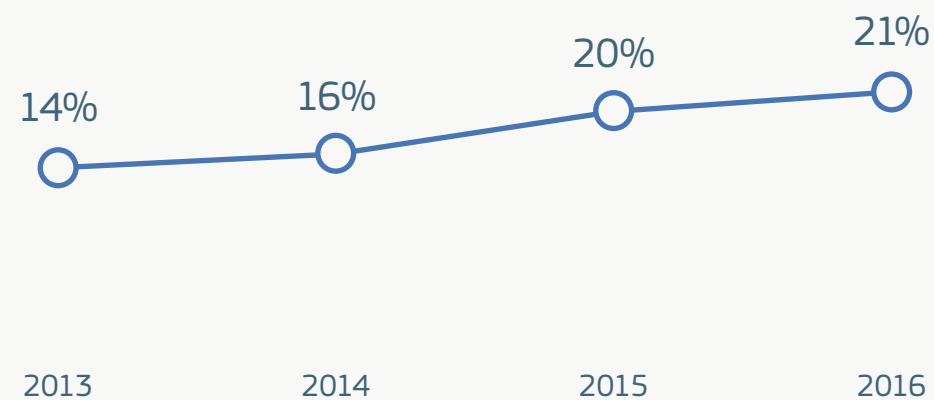
Η ζήτηση για υπηρεσίες δεδομένων εξακολούθησε να αυξάνεται με γοργούς ρυθμούς το 2016, επιφέροντας αύξηση 51% στην κίνηση δεδομένων της COSMOTE έναντι του 2015. Κεντρικοί μοχλοί ανάπτυξης υπήρξαν οι εξής:

- Ο μέσος όρος ενεργών χρηστών του Internet αυξήθηκε, φτάνοντας το 40% της ενεργής πελατειακής βάσης έναντι 35% το 2015 (+5 ποσοστιαίες μονάδες)
- Οι συνδρομητές συσκευών κινητής 4G έφτασαν το 1,6 εκατ., το 30% της ενεργής βάσης
- Αυξημένη χρήση των Smartphones, στο 57% της ενεργούς βάσης έναντι 52% το 2015 (+5 ποσοστιαίες μονάδες)

Επιπλέον, η COSMOTE ξεκίνησε την εμπορική χρήση επιπρόσθετων δικαιωμάτων ραδιοφωνικού φάσματος στις ζώνες 800 MHz και 2.600 MHz τις οποίες απέκτησε στο τέλος του 2014. Χάρη στο συνολικό φάσμα το οποίο έχει τώρα στην κατοχή της, η εταιρεία θα μπορεί να επενδύσει περαιτέρω στη βελτιστοποίηση του δικτύου τηλεπικοινωνιών της, να προσφέρει υπηρεσίες 4ης γενιάς (4G και 4G+), και να καλύψει με ακόμα μεγαλύτερη επιτυχία τις αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών για προηγμένες επικοινωνίες.

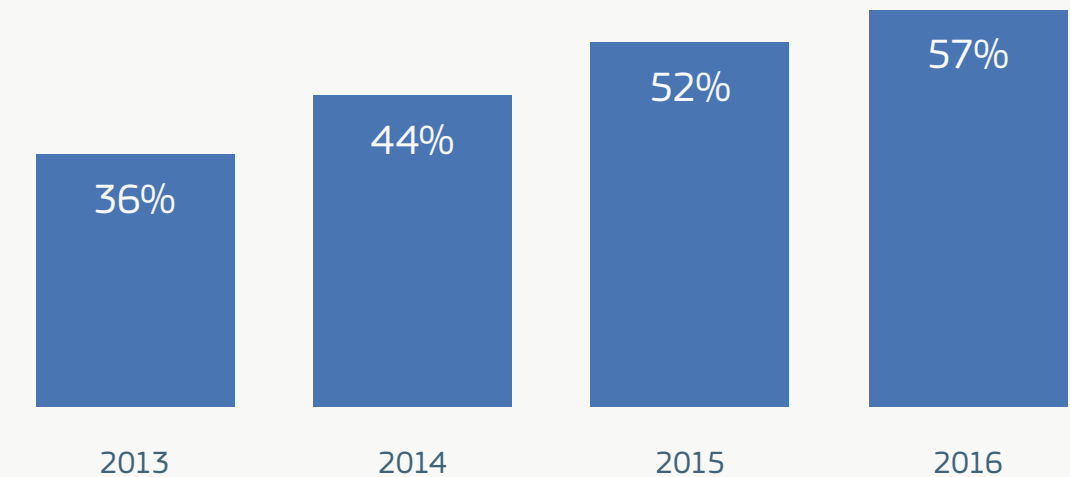
“Σταθερά αυξανόμενα έσοδα από υπηρεσίες δεδομένων”

Έσοδα από Δεδομένα ως % των Εσόδων από Υπηρεσίες



Η COSMOTE εστιάζει στο να διευρύνει τη χρήση υπηρεσιών δεδομένων, εκμεταλλευόμενη το ανώτερης ποιότητας δίκτυό της.

Διείσδυση Smartphone %



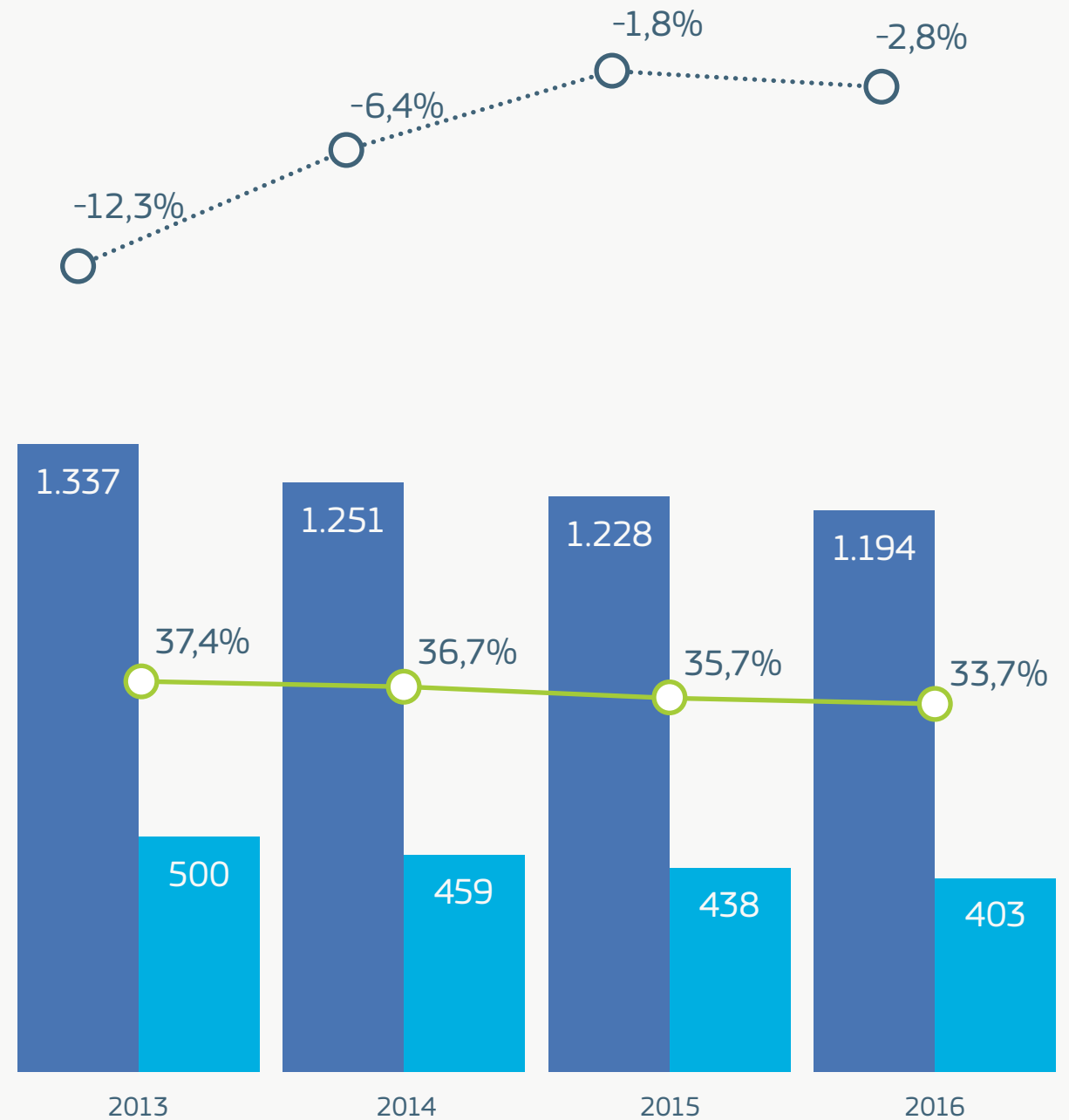
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Η πτωτική τάση στα έσοδα από υπηρεσίες περιορίστηκε για μια ακόμη χρονιά.

Η COSMOTE επενδύει στη διατήρηση της ανωτερότητας των δικτύων της, σε ό,τι αφορά και την κάλυψη και τις ταχύτητες δεδομένων. Οι ενεργοί χρήστες δεδομένων και η διείσδυση των Smartphones εξακολουθούν να αυξάνονται με ταχείς ρυθμούς.

Με βελτιωτικές τάσεις στα έσοδα από υπηρεσίες στο σύνολο του έτους και ένα σταθερό περιθώριο EBITDA, η COSMOTE βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση, προκειμένου να επιτύχει τους στόχους της επόμενης χρονιάς.

Η κινητή τηλεφωνία Ελλάδας διατήρησε την ισχυρή ανταγωνιστική της θέση, με σταθερά αυξανόμενα έσοδα από υπηρεσίες δεδομένων.



● Κύκλος Εργασιών

● Προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA

● Προσαρμοσμένο περιθώριο EBITDA %

● Ετήσια μεταβολή στον Κύκλο Εργασιών (%)

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ, ΙΝΤΕΡΝΕΤ ΚΑΙ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Σύντομη παρουσίαση και κύριες δραστηριότητες

Η OTEGlobe λειτουργεί ως πάροχος διεθνών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών χονδρικής και προσφέρει ένα πλήρες portfolio υπηρεσιών μετάδοσης φωνής, κινητής τηλεφωνίας και εταιρικών υπηρεσιών σε άλλους διεθνείς παρόχους, καθώς και σε πολυεθνικές εταιρείες. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στους παρακάτω τομείς:

- Ανάπτυξης, σχεδιασμού, υλοποίησης και διαχείρισης διεθνών δικτύων τηλεφωνίας, data και χωρητικότητας
- Εμπορικής εκμετάλλευσης όλων των διεθνών υπηρεσιών προς παρόχους τηλεφωνίας
- Παροχής ολοκληρωμένων και πλήρως διαχειριζόμενων υπηρεσιών (περιλαμβάνεται το διεθνές IPVPN) σε μεγάλους εταιρικούς πελάτες μέσω συνεργατών

Το δίκτυο της OTEGlobe

Η διάθεση των υπηρεσιών της OTEGlobe επιτυγχάνεται μέσω των ιδιόκτητων δικτύων της:

- Του Διαβαλκανικού Δικτύου TBN, το οποίο συνδέει την Ελλάδα με τη Δυτική Ευρώπη μέσω των Βαλκανίων
- Του δικτύου GWEN, που παρέχει διασύνδεση με τη Δυτική Ευρώπη μέσω Ιταλίας
- Του διεθνούς δικτύου IP/MPLS, το οποίο βασίζεται στα προαναφερθέντα δίκτυα κορμού για την παροχή υπηρεσιών Internet και VPN
- Του διεθνούς δικτύου τηλεφωνίας, αναβαθμισμένου με τεχνολογία Softswitch, που προσθέτει νέες λειτουργικότητες και γεωγραφική επέκταση

OTEGlobe International Submarine & Terrestrial Networks

- OTEGlobe GWEN Network
- OTEGlobe TBN Network
- Capacity From Local Partners MSP PoPs

OTEGlobe participation in submarine Cables

- AAE 1
- SeaMeWe-3
- Saphium (landing partners)
- Ugarit
- MedNautilus
- CADMOS
- CIOS
- TAT-14
- Adria-1

GREECE

1. Kastanies
2. Alexandroupolis
3. Promachonas
4. Kilis
5. Florina
6. Kristalopigi
7. Melissopeira

ALBANIA

1. Koritsa
2. Tre Urat

F.Y.R.O.M.

1. Bitola
2. Gevgelija

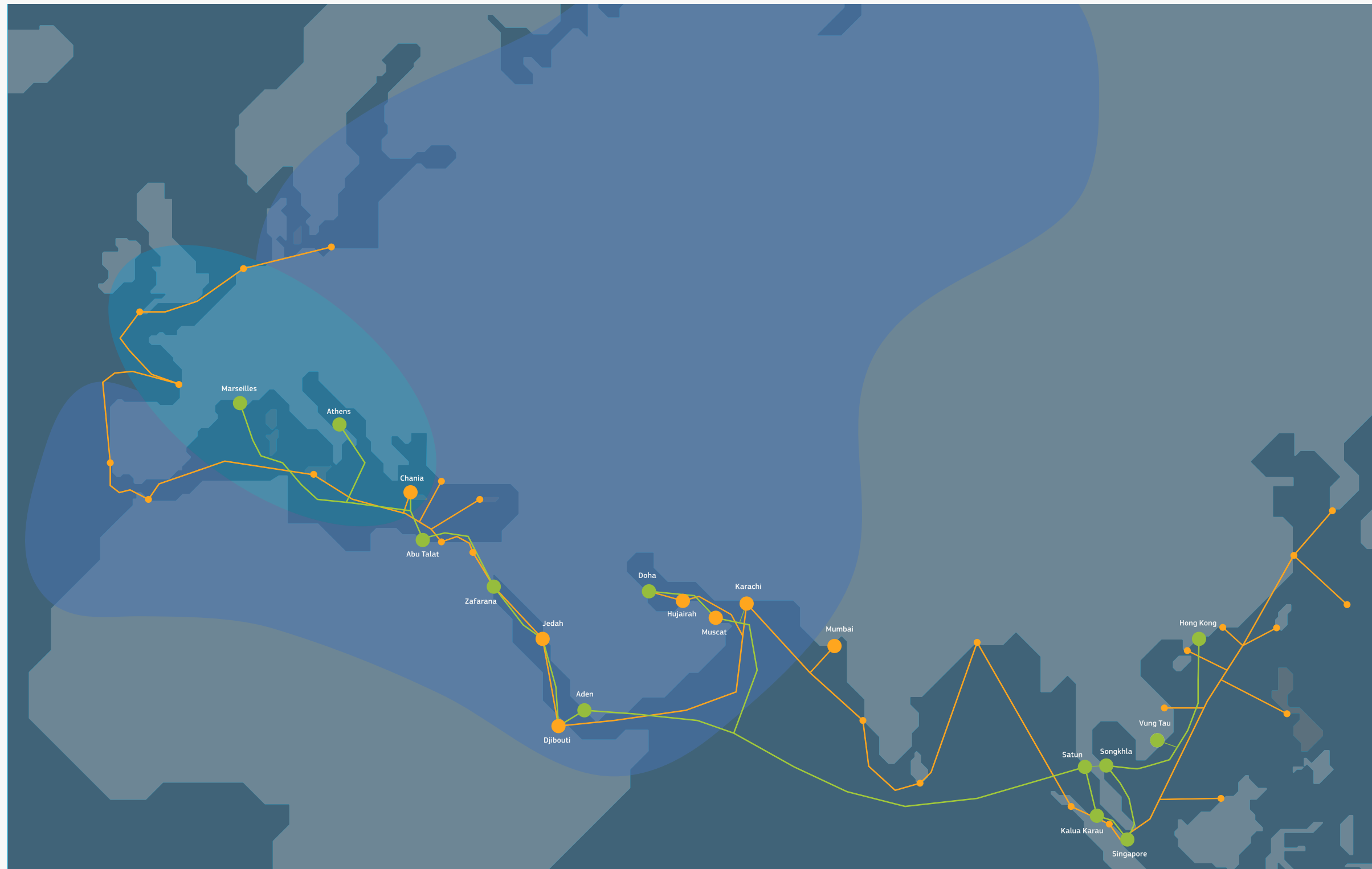
BULGARIA

1. Petrich
2. Svilengrad

TURKEY

1. Edime
2. Kesan





Η OTEGlobe συμμετέχει επίσης σε διεθνείς κοινοπραξίες υποβρύχιων καλωδιακών συστημάτων (π.χ. SMW-3), περιλαμβανομένου του νέου καλωδιακού έργου Ασία Αφρική Ευρώπη – 1 (AAE-1), που εκτείνεται από την Ευρώπη στο Χονγκ Κονγκ και τη Σιγκαπούρη.

Η OTEGlobe είναι πλήρες μέλος του AAE-1 και συνδέει την Ελλάδα με άλλες χώρες μέσω του διεθνούς τηλεπικοινωνιακού σταθμού στα Χανιά. Το νέο υποβρύχιο καλώδιο αναμένεται να λειτουργήσει εντός του 2017.

- Delivery of On-Net-Services
- Delivery of Off-Net Services through Partners' infrastructure
- Extension to MENA region and S. Asia through AEE1 cable system
- SMW-3 cable system

Επιτεύγματα και άλλα σημαντικά γεγονότα του 2016

- Συμμετοχή, ως πλήρες μέλος, στην κοινοπραξία υποβρύχιου καλωδίου Ασία Αφρική Ευρώπη – 1
- Προώθηση ευέλικτων εμπορικών πακέτων στις διεθνείς υπηρεσίες φωνής
- Ανάπτυξη υπηρεσιών LTE Roaming και SMS Hubbing, στοχεύοντας σε παρόχους δικτύων κινητής τηλεφωνίας
- Ανάπτυξη ενός νέου δικτύου κορμού, βασισμένου σε μισθωμένες σκοτεινές οπτικές ίνες, που θα συνδέει την Ελλάδα με τη Δυτική Ευρώπη μέσω της Ιταλίας. Το νέο Δίκτυο, που θα λειτουργήσει εντός του 2017, θα συμπληρώσει το υπάρχον δίκτυο GWEN (800G) με μια αρχική χωρητικότητα 1Tbps
- Αναβάθμιση υφιστάμενων δικτύων (Ελλάδα και TransBalkan) με συνολική χωρητικότητα 4Tbps (μέχρι το 2018)
- Ενίσχυση της εμπορικής παρουσίας στη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική μέσω εκτεταμένων συνεργασιών

Οικονομικές Επιδόσεις του 2016

Για ακόμη μια χρονιά, η OTEGlobe κατόρθωσε να αυξήσει τα έσοδά της κατά 8% σε σχέση με το 2015 (ανέρχονται στα 340,8 εκατ. €), παρότι οι αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται βρίσκονται υπό πίεση.

Το προσαρμοσμένο περιθώριο EBITDA μειώθηκε στο 4,7% σε σύγκριση με 5,4% το 2015. Η μείωση αυτή βρίσκεται μέσα στα όρια της αγοράς, αφού ο υψηλός ανταγωνισμός και η διάβρωση των τιμών στην Ευρώπη έχουν επηρεάσει τις τηλεπικοινωνίες χονδρικής. Το προσαρμοσμένο EBITDA το 2016 ανήλθε στα 16,2 εκατ. €, έναντι 17,3 εκατ. € το 2015.

Προσδοκίες

Μέσα από τη συμμετοχή της στο υποβρύχιο καλώδιο επόμενης γενιάς AAE-1 (που θα λειτουργήσει εντός του 2017), η OTEGlobe θα καθιερωθεί ξανά σε νέες, αναπτυσσόμενες αγορές με μεγάλα περιθώρια κέρδους (στη Μέση Ανατολή, στη Βόρεια Αφρική και τη Νοτιοανατολική Ασία) διευρύνοντας το πεδίο δραστηριοποίησής της.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Σύντομη περιγραφή

Διαχείριση, ανάπτυξη και εμπορική αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας του Ομίλου ΟΤΕ.

Στρατηγική για την Ακίνητη Περιουσία

- Ανταπόκριση στις βασικές ανάγκες real estate του Ομίλου ΟΤΕ, σε ευθυγράμμιση με την υφιστάμενη στρατηγική
- Αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας του Ομίλου
- Υλοποίηση κατασκευαστικών έργων σύμφωνα με τις κτηριακές ανάγκες και τη στρατηγική αξιοποίησης

Ενέργεια

- Άδεια προμηθευτή από τη Ρυθμιστική Αρχή Ενέργειας (ΡΑΕ)
- Δημιουργία Μονάδας Ενέργειας, με την ΟΤΕ Estate ως προμηθευτή Η/Ε για τις εταιρείες του Ομίλου

Αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας

- Πώληση 2 ακινήτων (6.000 τ.μ.) συνολικής αξίας 11,4 εκατ. €
- Σύναψη μισθώσεων με τρίτους (4.000 τ.μ.) με ετήσια έσοδα 0,4 εκατ. €

Τεχνικά έργα και ISO 50001

- Ολοκλήρωση κατασκευαστικού έργου, ~15.000 τ.μ., περιλαμβανομένης της ανακαίνισης του Κεραμεικού για χρήση ως Contact Center της COSMOTE/e-value, της ανακαίνισης του 1ου ορόφου των κεντρικών γραφείων του ΟΤΕ (για χρήση CREM/OTE Estate), καθώς και της ανακαίνισης εταιρικών καταστημάτων και αναγκών τρίτων
- Πιστοποίηση ISO 50001 για δύο βασικά κτίρια (Παιανία & Αχαρνών)

Διαχείριση Ακινήτων και Εγκαταστάσεων

- Διεκπεραιώθηκαν 20.000 αιτήσεις επίλυσης προβλημάτων CREM, παρέχοντας υποστήριξη σε 11.500 εργαζόμενους (Μ.Ο. 70 περιστατικά/ημέρα, 3,5 ώρες χρόνος ανταπόκρισης) κατ' έτος στη διάρκεια του 2016

Στρατηγικές Προτεραιότητες για την Ακίνητη Περιουσία

Αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας του Ομίλου και βελτιστοποίηση του χαρτοφυλακίου ακινήτων

Διαχείριση μεγάλου αριθμού σύνθετων κατασκευαστικών έργων για την κάλυψη των αναγκών του Ομίλου ή την προετοιμασία ακινήτων για αξιοποίηση μέσω μισθώσεων σε τρίτους

Βελτίωση της ενεργειακής απόδοσης και απόκτηση των σχετικών πιστοποιήσεων (ISO 50001, LEED & BREEAM), σε πλήρως ανακαινισμένα ακίνητα

Επίτευξη επιχειρησιακής αριστείας, διασφαλίζοντας την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών και τη βελτιστοποίηση του κόστους

Να γίνουμε ο βασικός προμηθευτής ενέργειας LV για τις εταιρείες του Ομίλου ΟΤΕ, με στόχο την περαιτέρω μείωση του κόστους

Ψηφιοποίηση των λειτουργιών στον μέγιστο δυνατό βαθμό

Χαρτοφυλάκιο ακίνητης περιουσίας



Visit
ote-estate.gr

Τα έσοδα και η προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA ανήλθαν στα 59,8 εκατ. € και στα 50,4 εκατ. € αντίστοιχα

* Η εύλογη αξία του χαρτοφυλακίου βασίζεται σε εκτίμηση Ανεξάρτητων ελεγκτών

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Σύντομη Παρουσίαση

Η OTEAcademy παρέχει πρωτοποριακές εκπαιδευτικές υπηρεσίες, που συμβάλλουν στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού.

Σημαντικότερα Εκπαιδευτικά Προγράμματα

Σε συνεργασία με το τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού του ΟΤΕ, η OTEAcademy σχεδίασε και εφάρμοσε τα εξής προγράμματα:

- Branded Customer EXperience Excellence - BC2X με τη συμμετοχή 3.882 ατόμων σε 26 πόλεις (Net Promoter Score - NPS 45%)
- Advanced Certification in Telecommunication Technologies - ACT2 (για τεχνικούς) με τη συμμετοχή 3.090 ατόμων (NPS 79,06%)
- ACT2 for Non Techs (για μη τεχνικούς) με τη συμμετοχή 528 ατόμων (NPS 90,70%)

Προγράμματα Ηγεσίας

Η OTEAcademy, σε στρατηγική συνεργασία με την εταιρεία Coverdale, καθώς και με το τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού, προσαρμόσε στα τοπικά δεδομένα και παρουσίασε ένα πρόγραμμα Ηγεσίας (Exelixis) για τα 209 διευθυντικά στελέχη και τους 882 διευθυντές τμημάτων του Ομίλου ΟΤΕ.

Σημαντικά Γεγονότα του 2016

- Μετά από διαγωνισμό, η OTEAcademy κέρδισε ένα μεγάλο έργο Πολιτιστικής Εκπαίδευσης για τους υπαλλήλους της εταιρείας Παπαστράτος (Philip Morris International, 850 άτομα), για την εισαγωγή της νέας σειράς προϊόντων IQOS
- Το 2016, σε συνεργασία με την (ISC)2, ξεκίνησε να παρέχει το Certified Information Systems Security Professional Certification, μια από τις πιο διακεκριμένες IT Security πιστοποιήσεις παγκοσμίως
- Η OTEAcademy δημιούργησε το Project Leaders' Club, ένα περιβάλλον για επαγγελματίες που ενδιαφέρονται για το Project Management και την Ηγεσία
- Υποτροφίες COSMOTE: Στη διάρκεια της τελετής για την απονομή των βραβείων, η OTEAcademy διενήργησε πειραματική εκπαίδευση με τη μορφή ψυχοδράματος για τους 51 υποτρόφους

- ReGeneration: Η OTEAcademy, Εκπαιδευτικός Συνέταιρος του προγράμματος (μιας πρωτοβουλίας του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ), βοήθησε τους πρωτοεμφανιζόμενους στον επιχειρηματικό κόσμο να αναπτύξουν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες

Συνεργασίες – Πιστοποιήσεις

Η OTEAcademy είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτικός συνεργάτης των εξής:

- Των κυριότερων πωλητών ICT: Alcatel-Lucent, Cisco, Microsoft, HP, Oracle & Cisco Academy Support Center
- Project Management Institute (PMI)
- Κέντρο εκπαίδευσης για Certified Information Systems Security Professional (CISSP) σε συνεργασία με το ISC²
- Business Continuity Institute (το μόνο πιστοποιημένο κέντρο εκπαίδευσης στον Όμιλο DT)
- Service Desk Institute (SDI)
- Ian Farmer Associates

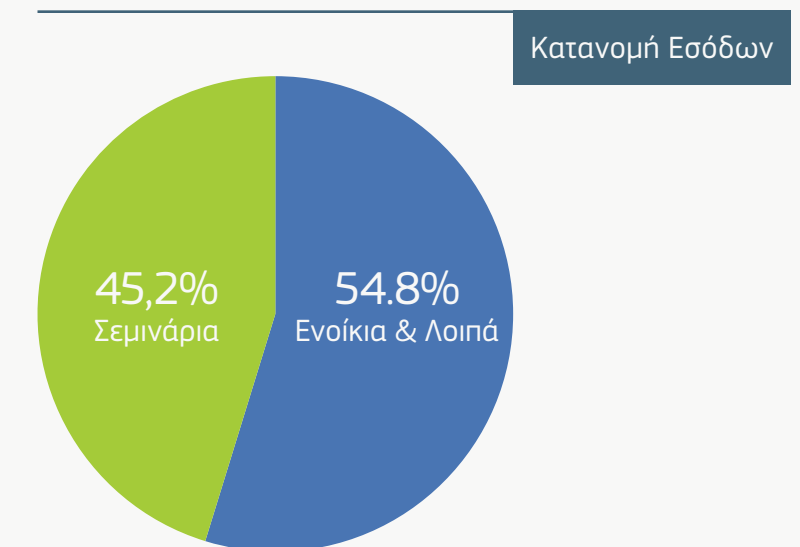
Επιπλέον, η OTEAcademy είναι εξουσιοδοτημένο εξεταστικό κέντρο της VUE, της ECDL και της Certiport. Τέλος, η OTEAcademy είναι το μοναδικό εταιρικό μέλος της CXPA (Customer Experience Professional Association).

Οικονομικές Επιδόσεις

Για το 2016, τα έσοδα της OTEAcademy ανήλθαν στα 7,4 εκατ. € και η προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA στα 0,5 εκατ. €.



Visit
oteacademy.gr/



ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Με λίγα λόγια:

- Η OTESat-Maritel είναι ηγέτης στην παροχή δορυφορικών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στην ελληνική ναυτιλιακή βιομηχανία και ένας από τους πιο γοργά αναπτυσσόμενους παρόχους αυτών των υπηρεσιών στην παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά
- Η μακρόχρονη εμπειρία και τεχνογνωσία της OTESat-Maritel, που συνδυάζουν τις βασικές αρχές των τηλεπικοινωνιών, των εφαρμογών πληροφορικής και της ναυτιλίας, την καθιστούν σημαντικό εταίρο στην αγορά των Ναυτιλιακών Δορυφορικών Τηλεπικοινωνιών

Γεγονότα-Σταθμοί

- Εναρμόνιση με τις πολιτικές του Ομίλου ΟΤΕ και επιτυχής τοποθέτηση της νέας εταιρικής ταυτότητας στην παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά
- Διατήρηση της ηγετικής της θέσης στην ελληνική ναυτιλιακή αγορά
- Αυξημένη παρουσία στη διεθνή ναυτιλιακή αγορά και περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της με αύξηση των εσόδων της κατά 22%
- Επιτυχής μετατόπιση της πελατειακής της βάσης προς δορυφορικές ευρυζωνικές υπηρεσίες υψηλής αξίας και αύξηση των εσόδων από αυτές τις υπηρεσίες κατά 14%
- Επιλέχθηκε από τον Inmarsat ως Value Added Reseller Tier 1 των υπηρεσιών Fleet Xpress, του νέου δορυφορικού ευρυζωνικού συστήματος Global Xpress, στην παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά

Βασικοί Στόχοι

- Διατήρηση της ηγετικής της θέσης στην ελληνική ναυτιλιακή αγορά και διεύρυνση της παρουσίας και της δραστηριότητάς της στην παγκόσμια αγορά
- Ενίσχυση της εμπειρίας του πελάτη μέσα από εξατομικευμένες λύσεις με χρήση ICT, την ανταγωνιστική εμπορική πολιτική, τα στοχευμένα προγράμματα προώθησης και την εξυπηρέτηση του πελάτη (24/7)
- Παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών επικοινωνίας και ICT λύσεων υψηλής ποιότητας που συνδυάζουν σταθερά, κινητά και δορυφορικά δίκτυα και εφαρμογές πληροφορικής για B2B και χρήση από το πλήρωμα (υπηρεσίες Voice/VoIP, e-mail, Internet, streaming M2M, και ψυχαγωγίας), συμβατές με όλα τα ευρυζωνικά δορυφορικά συστήματα που βασίζονται σε IP
- Επιτυχής εμπορική τοποθέτηση και προώθηση των υπηρεσιών Global Xpress - Fleet Xpress της Inmarsat στην ελληνική και παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά
- Προώθηση και προβολή των ICT λύσεων της εταιρείας και των υπηρεσιών FleetXpress στην ελληνική και παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά

Οικονομικές Επιδόσεις του 2016:

Τα έσοδα ανήλθαν σε 22,6 εκατ. €, αυξημένα κατά 6%, και η προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA στα 1,3 εκατ. € για το 2016



Visit
otesat-maritel.com

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ RURAL BROADBAND ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- Μετά από δημόσιο διαγωνισμό για την κατασκευή και λειτουργία νέων ευρυζωνικών δικτύων χονδρικής στις «λευκές περιοχές» της Ελλάδας (όπου δεν παρέχεται ευρυζωνική κάλυψη και δεν προβλέπεται να παρασχεθεί), ο ΟΤΕ κέρδισε τις 2 από τις 3 περιοχές (LOT) - την 1 και την 3 (η χώρα χωρίζεται σε 3 LOT)
- Από τον Δεκέμβριο του 2014, ο ΟΤΕ RURAL NORTH και ο ΟΤΕ RURAL SOUTH βρίσκονται στη φάση κατασκευής ευρυζωνικού δικτύου σε αγροτικές περιοχές, προκειμένου να καλυφθούν 2.229 οικισμοί με πληθυσμό 323.532 άτομα στο LOT1 και στο LOT3
- Κάθε «Αγροτικός Πάροχος» ή Ανώνυμη Εταιρεία Ειδικού Σκοπού (ΑΕΕΣ ή SPV) πρέπει να κατασκευάσει ένα δίκτυο εντός 2 ετών και να το λειτουργήσει για τα επόμενα 15 (το Δημόσιο διατηρεί το δικαίωμα 2ετούς παράτασης). Στη συνέχεια, τα περιουσιακά στοιχεία του «Αγροτικού Παρόχου», που χρησιμοποιήθηκαν για τη λειτουργία του δικτύου, μπορούν να μεταβιβαστούν στο Δημόσιο και η εταιρεία να ρευστοποιηθεί

Κόστος και Χρηματοδότηση / Επιχορήγηση

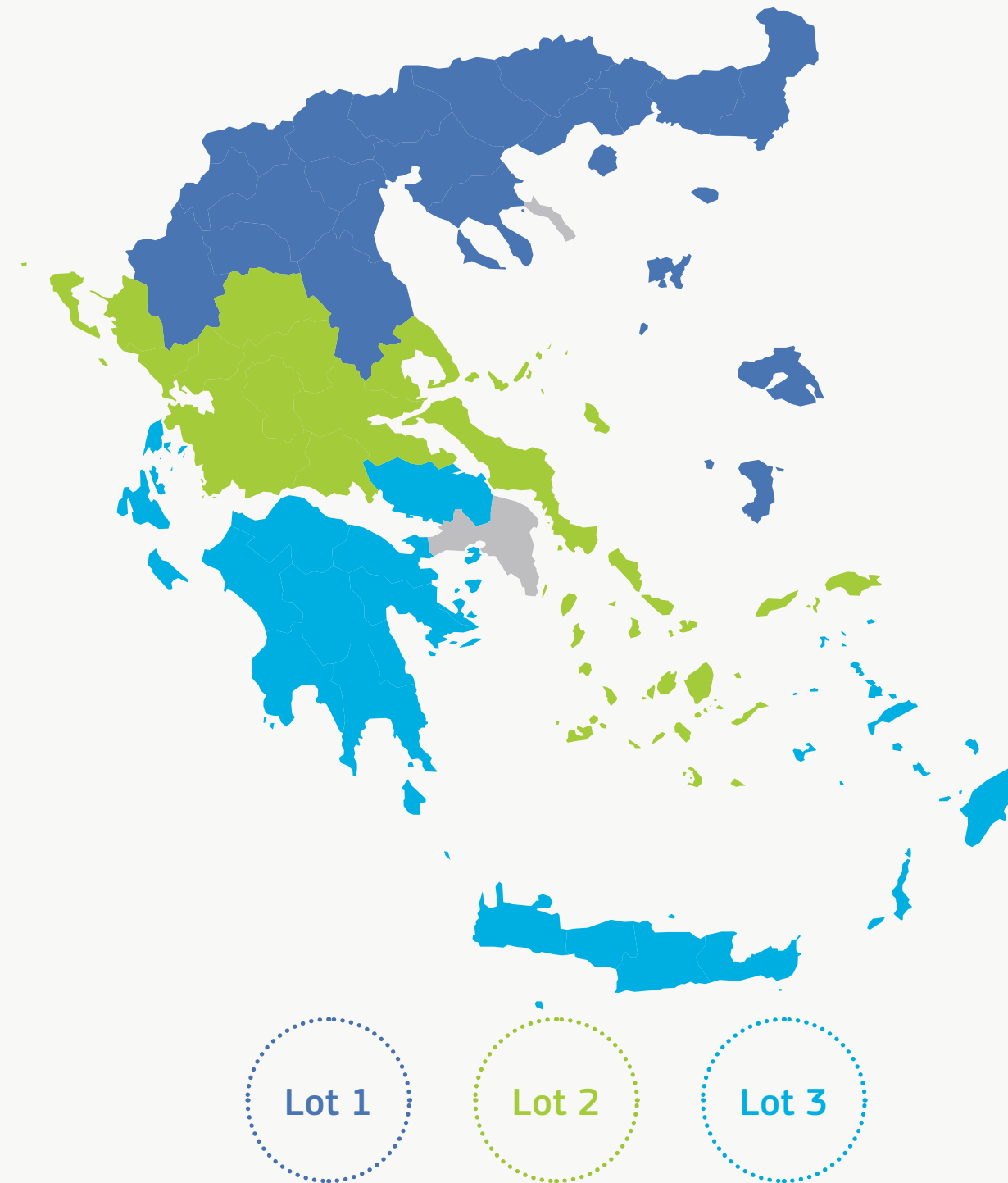
Η χρηματοδότηση του ΟΤΕ RURAL NORTH και ΟΤΕ RURAL SOUTH διαμορφώνεται ως εξής:

- Συνολική δημόσια επιχορήγηση για το LOT1 και το LOT3: ~100,8 εκατ. €
- Συνολική ιδιωτική συνεισφορά για το LOT1 και το LOT3: μετοχικό κεφάλαιο ~4 εκατ. € και ομολογιακό δάνειο ~31,7 εκατ. €

Επιτεύγματα έως και σήμερα

- Το δεύτερο ορόσημο του έργου κατακτήθηκε, και μάλιστα σε μεγαλύτερο βαθμό, τον Οκτώβριο του 2016 και αφορούσε στο 60% της πληθυσμιακής κάλυψης και των δύο LOT, παρέχοντας τεχνολογία VDSL/FTTC
- Η εμπορική διάθεση έγινε τον Δεκέμβριο του 2016, πολύ πριν την ολοκλήρωση και παράλληλα με τη φάση της κατασκευής του έργου
- Οι επιχορηγήσεις που σχετίζονται με το δεύτερο ορόσημο, ύψους περίπου 17,8 εκατ. €, έγιναν τον Δεκέμβριο του 2016
- Η περίοδος της κατασκευής του έργου υπολογίζεται να ολοκληρωθεί το τέταρτο τρίμηνο του 2017

Περιοχές που καλύπτονται από τις 3 ΕΕΣ



Visit
oteruralsouth.gr
 &
oteruralnorth.gr

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ / ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ

Η αγορά τηλεπικοινωνιών της Ρουμανίας χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των παρόχων τεχνολογίας οπτικής ίνας, καλωδιακής τεχνολογίας και τεχνολογίας ADSL στον τομέα της ευρυζωνικότητας, με αποτέλεσμα να προσφέρονται υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, αλλά να μην υπάρχει μεγάλο περιθώριο για αύξηση εσόδων. Οι πάροχοι επικεντρώνονται στην ανάπτυξη των ενσύρματων και κινητών ευρυζωνικών δικτύων και υπηρεσιών επόμενης γενιάς, προκειμένου να διατηρήσουν τους συνδρομητές τους και να σταματήσουν τη διάβρωση των εσόδων μέσα από την εμπορία των υπηρεσιών multi-play.

Η αγορά σταθερής στη Ρουμανία υπήρξε ευμετάβλητη τα τελευταία χρόνια και ο συνδυασμός προϊόντων βοήθησε να αντισταθμιστούν οι αρνητικές επιπτώσεις της σύγκλισης σταθερής και κινητής (FMC). Η προσφορά σταθερής τηλεφωνίας, ως μέρος των ευρυζωνικών και τηλεοπτικών πακέτων, ήταν μια επιτυχημένη στρατηγική.

Η διείσδυση στις ευρυζωνικές υπηρεσίες εξακολούθησε να αυξάνεται. Η αγορά είναι κατακερματισμένη, με περίπου 700 τοπικούς παρόχους internet στα μέσα του 2016 και την FTTH/B να είναι κατά πολύ η πιο διαδεδομένη τεχνολογία ευρυζωνικών υπηρεσιών. Υπάρχει ακόμα περιθώριο για την αύξηση της διείσδυσης στις αγροτικές περιοχές. Οι ανταγωνιστές εξακολούθησαν να επενδύουν σε αναβαθμίσεις του δικτύου και προχώρησαν σε εξαγορές στη διάρκεια του χρόνου.

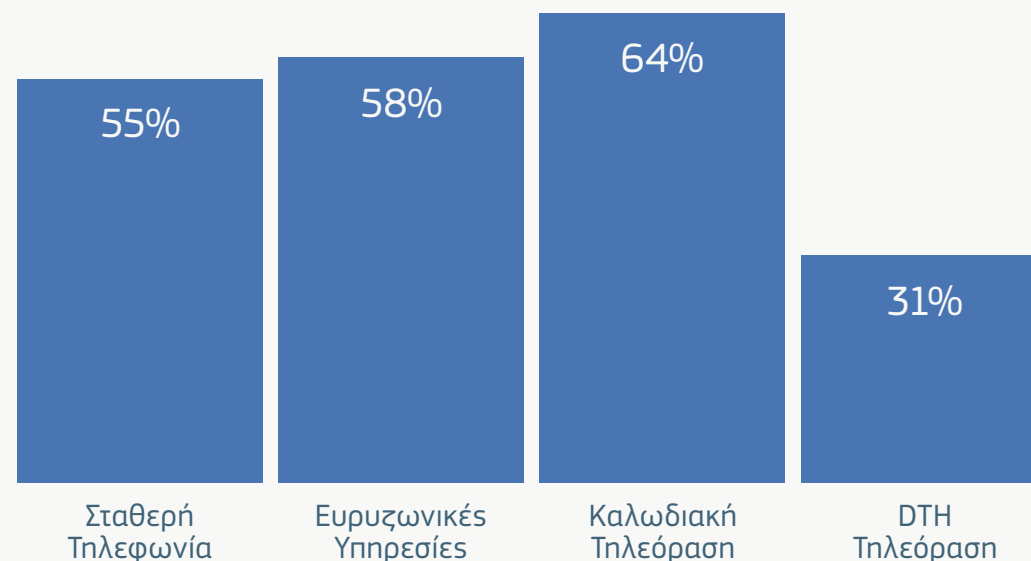
Η τηλεοπτική αγορά είναι σχεδόν κορεσμένη, από την άποψη πελατών. Η μετάβαση των πελατών αναλογικής καλωδιακής τηλεόρασης σε υψηλότερης ποιότητας υπηρεσίες (ψηφιακές) αναμένεται να συνεχιστεί. Η στρατηγική της Telekom είναι να εστιάσει στην Telekom TV, ως τη βασική πρόταση στη σταθερή και στην FMC και ως διαφοροποίηση στο portfolio κινητής.

Παρά τον ισχυρό ανταγωνισμό και τους ρυθμιστικούς περιορισμούς, το όραμα της Telekom Romania είναι να δημιουργήσει τον No 1 ολοκληρωμένο πάροχο στη ρουμανική αγορά, με ιδιαίτερη έμφαση σε προσφορές FMC. Το 2016, η Telekom Romania προχώρησε σε ένα πλάνο ισχυρών επενδύσεων, κυρίως σε υποδομές, φτάνοντας περισσότερα από 2 εκατομμύρια νοικοκυριά με οπτικές ίνες και συνεχίζοντας έτσι την πορεία προς την κορυφή της τεχνολογίας.

Στην αγορά κινητής τηλεφωνίας, το 2016, όλοι οι πάροχοι εξακολούθησαν να αναπτύσσουν τα δίκτυα 3G/4G. Οι ανταγωνιστές συνέχισαν να κάνουν επιθετικές προσφορές και να βελτιώνουν την ποιότητα των δικτύων τους, κερδίζοντας μερίδιο της αγοράς και σε πελάτες και σε έσοδα.

Η συμφωνία συνεργασίας μεταξύ της Telekom Romania και της Orange Romania σχετικά με τη χρήση δικτύων ξεκίνησε να ισχύει τον Μάιο του 2016, επιτρέποντας στην Telekom Romania να προσφέρει διευρυμένη κάλυψη 4G σε υφιστάμενους και νέους πελάτες υπηρεσιών κινητής και προσφορών MagentaONE.

Διείσδυση Υπηρεσιών στη Ρουμανία (σε νοικοκυριά)



ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Σταθερή Τηλεφωνία

- Αναθεώρηση της χονδρικής αγοράς τερματικών τμημάτων μισθωμένων γραμμών (M6 της Σύστασης της Επιτροπής)
- Ο στόχος για το 2017 είναι να επιτευχθεί η απελευθέρωση της αγοράς και η άρση των κανονιστικών υποχρεώσεων
- Αναθεώρηση των σχετικών αγορών για τις υπηρεσίες τερματισμού σταθερής τηλεφωνίας, με στόχο να επανεξεταστούν οι ορισμοί της αγοράς, η κατάσταση του ανταγωνισμού και οι ρυθμιστικές υποχρεώσεις που επιβλήθηκαν προηγουμένως στην εταιρεία
- Το 4ο τρίμηνο του 2017: Επανεξέταση των τιμολογίων των υπηρεσιών που σχετίζονται με τη διασύνδεση. Ο στόχος για το 2017 είναι η διατήρηση του FTR στο υψηλότερο δυνατό επίπεδο και η αποφυγή αυστηρών υποχρεώσεων σε ό,τι αφορά τη διασύνδεση IP
- Νέος νόμος υποδομών
Θεσπίστηκε ο νέος νόμος 159/2016, που δημοσιεύτηκε στην επίσημη εφημερίδα της ΕΕ No. 559/25.07.2016
- Άρση του ειδικού φόρου κατασκευής από την 1η Ιανουαρίου του 2017. Σύμφωνα με τις διατάξεις του Φορολογικού Κώδικα, το 2016 είναι η τελευταία χρονιά που η εταιρεία υποχρεούται να πληρώσει τον φόρο αυτό (~ 10 εκατ. €)

Κινητή Τηλεφωνία

Ρυθμιστικές εξελίξεις στην αγορά κινητής τηλεφωνίας της Ρουμανίας

- Νέος νόμος υποδομών
Θεσπίστηκε ένας νέος νόμος που δημοσιεύτηκε στην επίσημη εφημερίδα της ΕΕ No. 559/25.07.2016
- Άρση του ειδικού φόρου κατασκευής από 1ης Ιανουαρίου 2017

Q2
2016

Αναθεώρηση της χονδρικής αγοράς τερματικών τμημάτων μισθωμένων γραμμών (M6 της Σύστασης της Επιτροπής). Η δράση στοχεύει στην αναθεώρηση των ορισμών της αγοράς και της κατάστασης του ανταγωνισμού, καθώς και στην επαναξιολόγηση των ρυθμιστικών μέτρων που είχαν επιβληθεί προηγουμένως.

Q3
2016

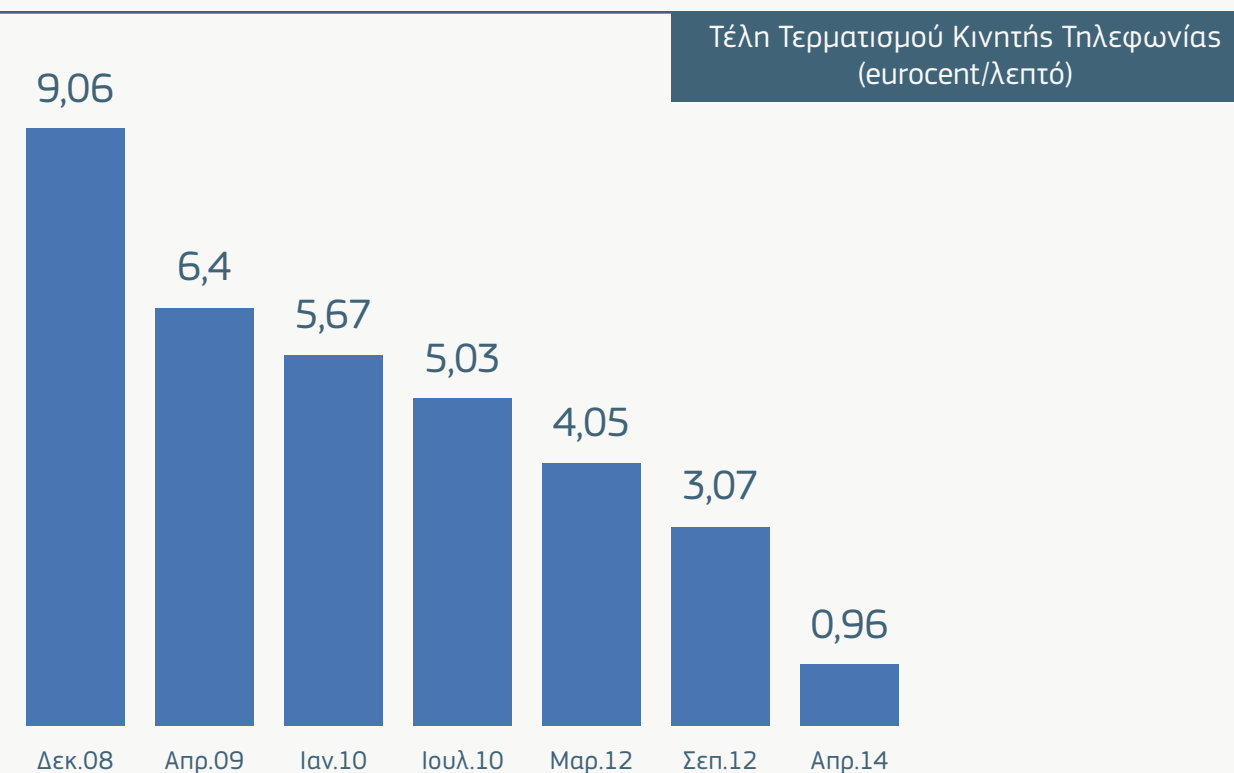
Αναθεώρηση των σχετικών αγορών για τις υπηρεσίες τερματισμού σταθερής τηλεφωνίας, με στόχο να επανεξεταστούν οι ορισμοί της αγοράς, η κατάσταση του ανταγωνισμού και οι ρυθμιστικές υποχρεώσεις που επιβλήθηκαν προηγουμένως στην εταιρεία.

Q4
2016

Αναθεώρηση των τελών των υπηρεσιών που σχετίζονται με τη διασύνδεση και που παρέχονται σε ένα σημείο διασύνδεσης. Η δράση έχει στόχο την αναθεώρηση του μοντέλου κοστολόγησης, προκειμένου αυτό να αντανακλά την τεχνολογική ανάπτυξη.

Ρυθμιστικά ζητήματα που θα απασχολήσουν την κινητή τηλεφωνία στην Ρουμανία το 2017

- Η εφαρμογή των υποχρεώσεων Roam-like-Home – 2η φάση, από 15 Ιουνίου θα επιφέρει μείωση των εσόδων περιαγωγής λιανικής εφόσον οι κλήσεις περιαγωγής εντός Ευρωπαϊκής Ένωσης θα χρεώνονται ως εθνικές, καθώς επίσης επειδή υπάρχουν απεριόριστε προσφορές στην αγορά
- Αναθεώρηση των τελών που σχετίζονται με τη διασύνδεση και τις συνδεδεμένες υπηρεσίες. Στόχος είναι να διατηρηθούν τα MTRs στο υψηλότερο δυνατό επίπεδο και να αποφευχθούν οι αυστηρές υποχρεώσεις σε ό,τι αφορά τη διασύνδεση IP
- Καταχώρηση πελατών καρτοκινητής
Μια νέα πρωτοβουλία για την επιβολή καταχώρησης των πελατών καρτοκινητής μπορεί να ισχύσει, η οποία θα θέσει σημαντικές προκλήσεις στη διατήρηση του μεριδίου της αγοράς



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Από το λανσάρισμα της μάρκας T στην αγορά τον Σεπτέμβριο του 2014 και έως το τέλος του Δεκεμβρίου 2016, η Telekom Romania κέρδισε 370.000 πελάτες σύγκλισης σταθερής-κινητής (FMC).

Η Telekom Romania εξακολούθησε να επενδύει στην οπτική ίνα (φτάνοντας περισσότερα από 2 εκατομμύρια νοικοκυριά) και να διευρύνει την προσφορά premium περιεχομένου. Παράλληλα, οι νέες συνδυαστικές προσφορές κάτω από τη μάρκα T αποτελούν μοναδική προσφορά στην αγορά. Ο συνδυασμός των επενδύσεων σε δίκτυα και στην εμπορική παρουσία αναμένεται να βελτιώσει μακροπρόθεσμα τη θέση της εταιρείας στην αγορά.

Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ (B2C)

Για το 2016, τα κυριότερα εμπορικά επιτεύγματα της Telekom Romania ήταν:

- Νέες επενδύσεις έγιναν για την επέκταση του δικτύου FTTH (η παρουσία του FTTH αυξήθηκε κατά 697 χιλ. νοικοκυριά, φτάνοντας συνολικά τα 1,6 εκατ. νοικοκυριά), ενώ αυξήθηκαν και οι πελάτες του δικτύου FTTH (οι συνδεδεμένοι πελάτες αυξήθηκαν κατά 64% το 2016 φτάνοντας τους 175 χιλ.)
- Ένα νέο portfolio Magenta One διατέθηκε τον Απρίλιο, αυξάνοντας τον αριθμό των ενοποιημένων πελατών σε 298 χιλ. στα τέλη του 2016, με θετική επίδραση στον ARPU

Η Telekom Romania βελτίωσε την εμπειρία Telekom TV, από την άποψη και περιεχομένου και τεχνολογίας:

- Η Telekom Romania προσφέρει τον μεγαλύτερο αριθμό καναλιών HD καθώς και αποκλειστικό ποδοσφαιρικό περιεχόμενο (UEFA Champions League, UEFA Europa League)
- Η Dolce Sport ήταν η μόνη που μετέδωσε ζωντανά και τους 51 αγώνες του EURO 2016
- Η υπηρεσία IPTV χρησιμοποιήθηκε ως στρατηγικό προϊόν, προσφέροντας την καλύτερη τηλεοπτική εμπειρία στην αγορά μέσα από διαδραστικές λειτουργίες, όπως Catch-up TV, Cloud recordings, Video on Demand
- Διατέθηκαν νέες λειτουργίες IPTV: Pause Live TV & Startover TV
- Η Telekom TV Web&Mobile προσφέρει τον μεγαλύτερο αριθμό καναλιών OTT στην αγορά της Ρουμανίας (μέχρι και 115)

Βελτίωση της ανταγωνιστικής μας θέσης, ιδίως στην αγορά εταιρικών πελατών

Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ (B2B)

Το 2016 επανήλθε στο προσκήνιο η εμπειρία του πελάτη, ενώ η Telekom Romania παρέμεινε επικεντρωμένη σε αυτά που υποσχέθηκε να παρέχει στους B2B πελάτες της, όχι μόνο σε ό,τι αφορά την ποιότητα αλλά και στο πώς νιώθουν όταν συναλλάσσονται με την εταιρεία, και online και offline.

Η ταχύτητα παροχής υπηρεσιών και οι υπηρεσίες διασφάλισης, καθώς και ο χρόνος ανταπόκρισης σε κλήσεις και σε αιτήματα, εξετάστηκαν προσεκτικά και βελτιώθηκαν.

Η Telekom Romania φιλοδοξεί οι πελάτες της να τη βλέπουν ως αξιόπιστο συνέταιρο, αφοσιωμένο στην ανάπτυξη της εταιρείας τους.

Για τον λόγο αυτό συνδύασε όλες τις λύσεις που προσφέρει και δημιούργησε μια εξατομικευμένη προσέγγιση κάθετης αγοράς, την οποία οι πελάτες θα μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να βελτιώσουν την επιχείρησή τους. Ταυτόχρονα, διέθεσε ένα πρόγραμμα μετασχηματισμού, που σκοπό έχει να απλοποιήσει τις εσωτερικές διαδικασίες, προκειμένου να διευκολύνει τον τρόπο με τον οποίο ανταποκρινόμαστε σε αιτήματα, σχετικά με παρεχόμενες υπηρεσίες.

Η υπηρεσία Magenta ONE αποδείχθηκε τεράστια επιτυχία μετά τη διάθεσή της τον Μάιο του 2015. Σχεδόν οι μισοί πελάτες της Telekom Romania χρησιμοποιούν πλέον την Magenta ONE, τη μόνη αμιγώς FMCC (Fixed Mobile Convergent Cloud) υπηρεσία στην αγορά. Η διευρυμένη κάλυψη 4G από το 2ο τρίμηνο του 2016 αύξησε τις πωλήσεις της Magenta One.

Η Telekom Romania διατηρεί την ηγετική της θέση στην αγορά σταθερής, τόσο από πλευράς RGU όσο και εσόδων. Η αγορά υπηρεσιών φωνής σταθερής τηλεφωνίας εξακολουθεί να βρίσκεται σε πτώση, καθώς η χρήση μειώνεται, αλλά η Telekom Romania θα συνεχίσει να εφαρμόζει τη στρατηγική της για να διασφαλίσει τα έσοδα των υπηρεσιών φωνής σταθερής τηλεφωνίας, συνδυάζοντάς τις με τη σύγκλιση σταθερής-κινητής (FMC), καθώς και με άλλα βασικά και μη βασικά προϊόντα.

**ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
ΦΩΝΗΣ**

**ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ**

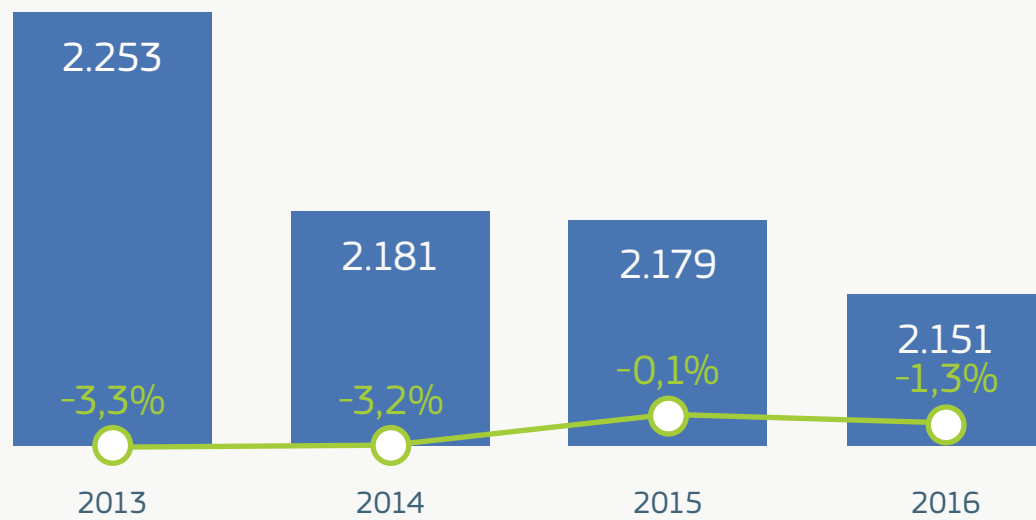
Το υψηλής ποιότητας Internet (MetroNET) εξακολουθεί να είναι μηχανή ανάπτυξης για τις Υπηρεσίες Δεδομένων. Οι πελάτες του Internet υψηλής ποιότητας έχουν τον υψηλότερο δείκτη ικανοποίησης και οι πωλήσεις σημείωσαν θεαματική αύξηση. Στον τομέα του VPN, η Telekom Romania διατήρησε και διασφάλισε την ηγετική της θέση, εξακολουθώντας να ανεβάζει το επίπεδο της ποιότητας.

**ΛΥΣΕΙΣ
ICT**

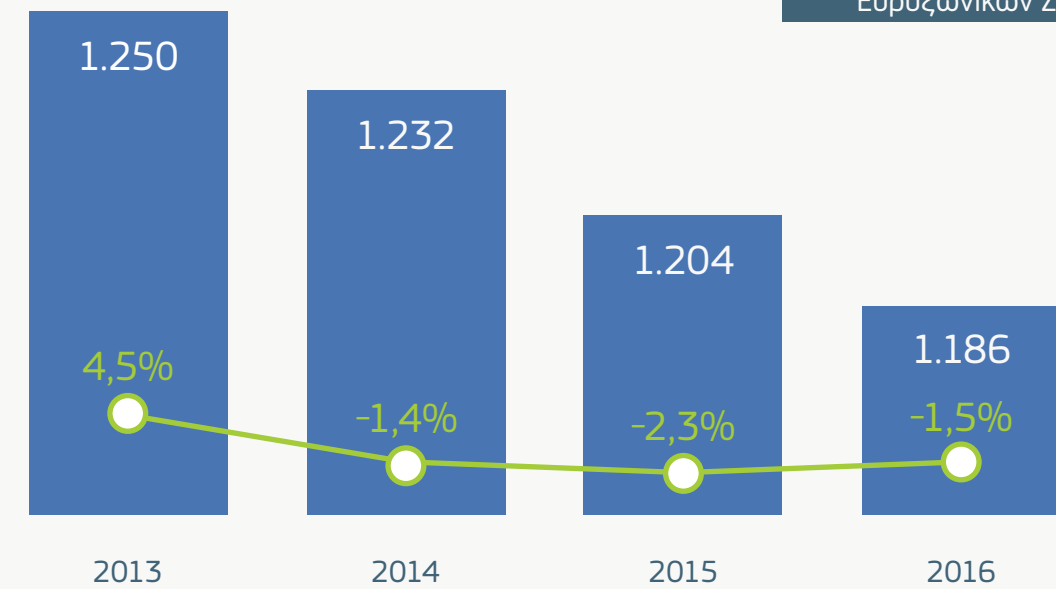
**ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
CLOUD
ΚΑΙ M2M**

Η έμφαση στην περαιτέρω ανάπτυξη των επιχειρηματικών λύσεων έφερε στην εταιρεία ορισμένα συμβόλαια/έργα για την παροχή λύσεων ICT (Τεχνολογία Πληροφοριών και Επικοινωνίας) αναφορικά με διαχειριζόμενες υπηρεσίες, εικονοποίηση της επιφάνειας εργασίας, ενοποιημένες επικοινωνίες, ασφάλεια πληροφοριακών συστημάτων, καθώς και άλλες, ολοκληρωμένες, τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες για τράπεζες και για τον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα. Επιπλέον, η Telekom Romania ξεκίνησε πιλοτικά έργα για την εφαρμογή λύσεων Smart City, σε επίπεδο Ομίλου, τα οποία αύξησαν την παρουσία της σε όλους τους τομείς όπου λειτουργούν λύσεις ICT (συμβουλευτική, σχεδιασμός και κατασκευές).

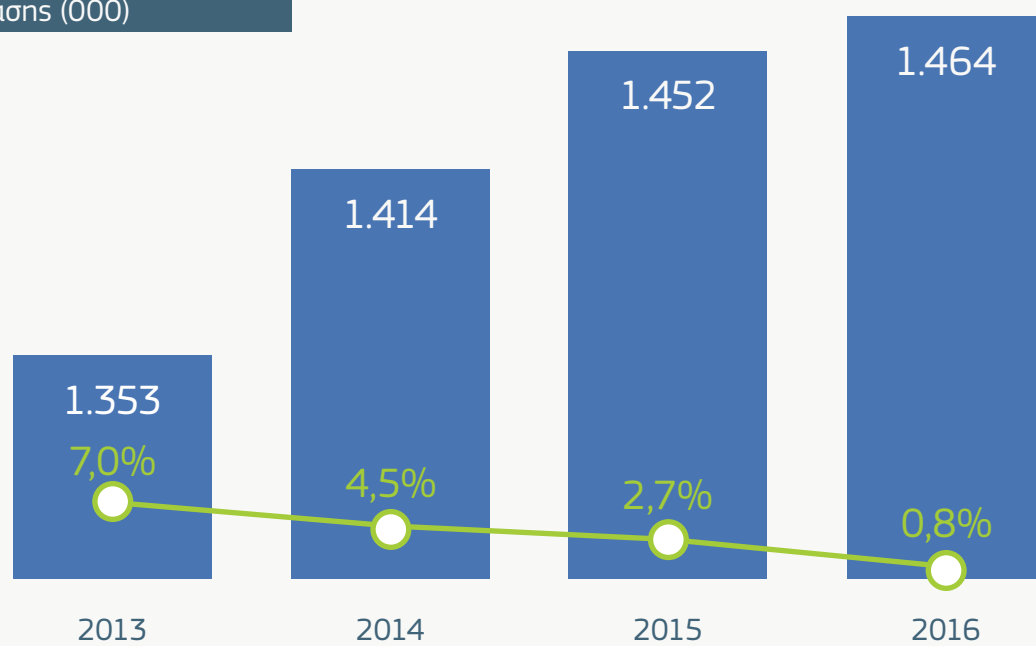
Η Telekom Romania εξακολούθησε να αναπτύσσει ένα portfolio Cloud Service για εταιρικούς πελάτες, περιλαμβανομένου λογισμικού ως υπηρεσίας για τις καθημερινές δραστηριότητες και τις ενοποιημένες επικοινωνίες. Το 2016 διαθέσαμε προϊόντα, όπως τον Ηλεκτρονικό Κατάλογο (Electronic Catalogue), που βοηθάει τους πελάτες να ψηφιοποιήσουν τις καθημερινές τους δραστηριότητες, και το Office 365 Professional Services, που επιτρέπει γρήγορη μετάβαση από τις συμβατικές υπηρεσίες σε αμιγώς ψηφιακές λύσεις. Ενώ εξακολουθεί να επικεντρώνεται σε υφιστάμενες λύσεις M2M, όπως το GPS Tracking, το 2016 η Telekom Romania διέθεσε νέες λύσεις, που συμβαδίζουν με τις τάσεις του IoT (Internet of Things).

Telekom Romania Γραμμές
Σταθερής Τηλεφωνίας (000)

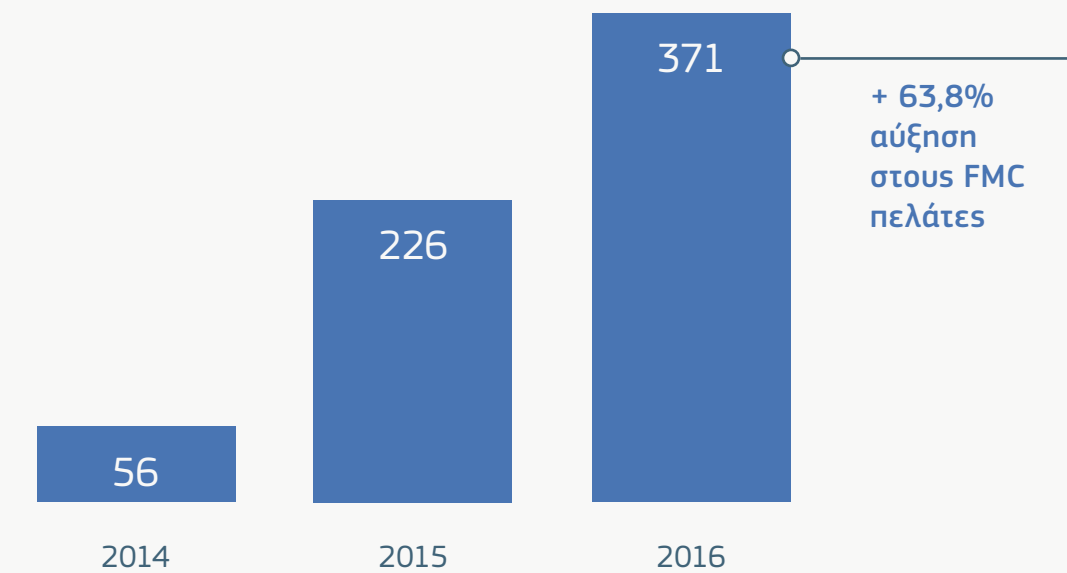
● Γραμμές Σταθερής Τηλεφωνίας (000) ● Ετήσια μεταβολή (%)

Telekom Romania Συνδρομητές
Ευρυζωνικών Συνδέσεων (000)

● Συνδρομητές Ευρυζωνικών Συνδέσεων (000) ● Ετήσια μεταβολή (%)

Telekom Romania Συνδρομητές
Τηλεόρασης (000)

● Συνδρομητές Τηλεόρασης (000) ● Ετήσια μεταβολή (%)

Telekom Romania Συνδρομητές FMC
(000)

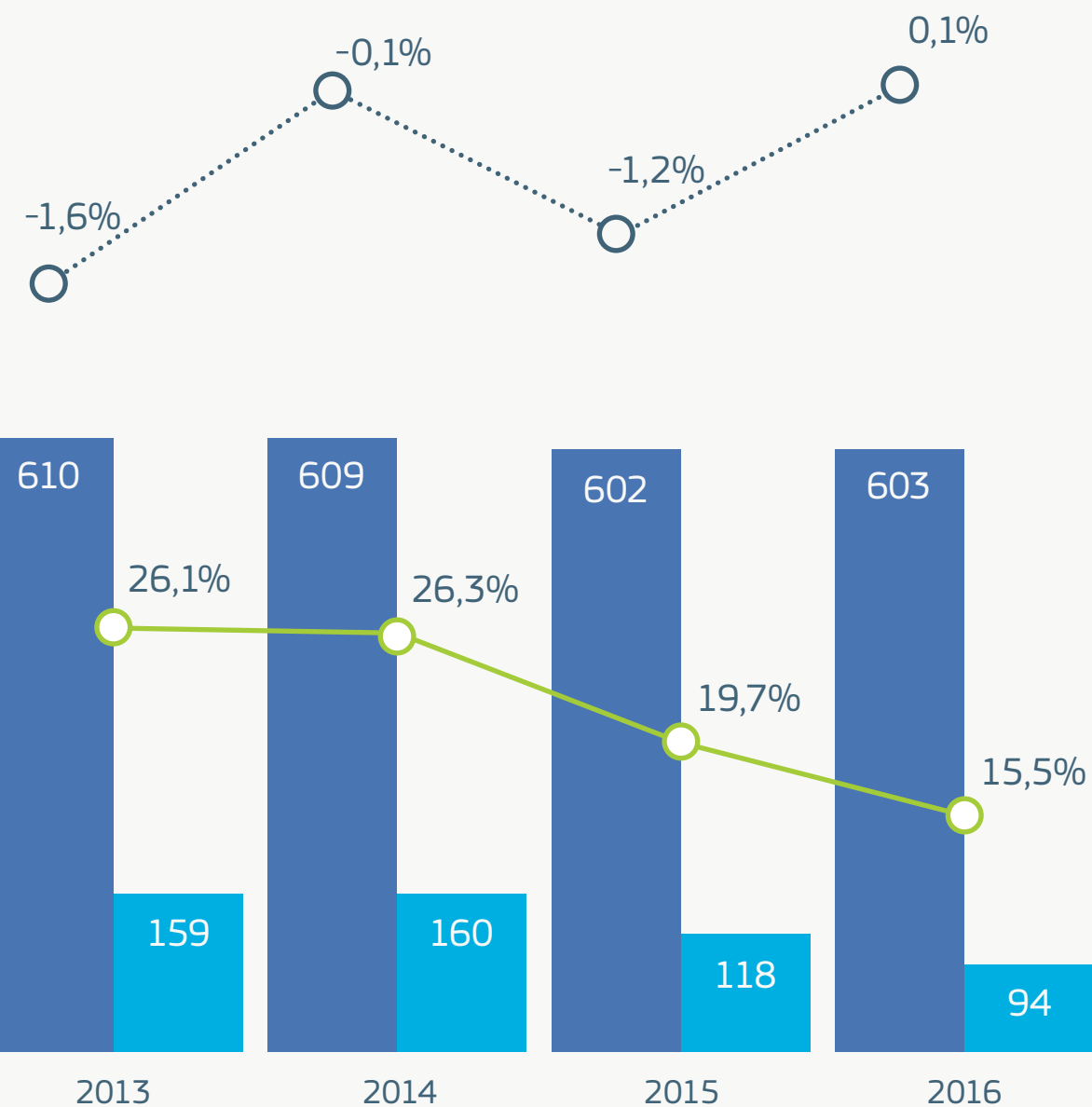
● Συνδρομητές FMC (000)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Σε μια πολύ ανταγωνιστική αγορά, τα οικονομικά αποτελέσματα που παρουσίασε η Telekom Romania Communications για το 2016 δείχνουν τα έσοδά της να αυξάνονται ελαφρώς κατά 0,1% στα 603 εκατ. €. Βασικοί τομείς, όπως η τηλεόραση και οι ολοκληρωμένες προσφορές, εξακολούθησαν να φέρνουν ποσοστά ανάπτυξης για την εταιρεία. Το επίπεδο των εσόδων αντανάκλα κυρίως τη συνεχή συρρίκνωση της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας, με τα αντίστοιχα έσοδα φωνής να σημειώνουν μείωση κατά 15% στο τέλος του 2016. Η προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA για το 2016 διαμορφώθηκε στα 93,5 εκατ. €, σημειώνοντας μείωση 21% σε σύγκριση με την ίδια περίοδο πέρυσι. Τα αποτελέσματα επηρεάστηκαν από το εμπλουτισμένο τηλεοπτικό περιεχόμενο, την κινητή, καθώς και τα σχετιζόμενα με την τηλεόραση κόστη, ως αποτέλεσμα της επικέντρωσης της εταιρείας στην παροχή μιας βελτιωμένης και απρόσκοπτης εμπειρίας του πελάτη στην αγορά της σταθερής και της κινητής.

Τα έσοδα ενισχύθηκαν από σημαντική αύξηση της σύγκλισης σταθερής-κινητής (FMC)

Οικονομικές Επιδόσεις (εκατ. €)



● Κύκλος Εργασιών
 ● Προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA
 ● Προσαρμοσμένο περιθώριο EBITDA
 ● Ετήσια μεταβολή στον Κύκλο Εργασιών (%)

ΓΕΝΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Εμπορικές προεπιθέσεις, έμφαση στην άριστη εμπειρία του πελάτη, φιλοσοφία all-in-one και σημαντικές επενδύσεις στην τεχνολογία και τις υποδομές είναι κάποια από τα σημαντικότερα αποτελέσματα της στρατηγικής της Telekom Romania, που βασίζεται στην καινοτομία και την τεχνολογική ηγεσία.

ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΠΡΕΜΙΕΡΕΣ ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ

- Αναπτύξαμε περαιτέρω το portfolio σύγκλισης σταθερής-κινητής (FMC), με την Telekom TV ως βασικό στοιχείο της προσφοράς
- Συνδυαστικά πακέτα Magenta ONE για οικογένειες με έως και 6 επιπλέον συνδρομές κινητής

Η στρατηγική μας έφερε τα αναμενόμενα αποτελέσματα και στους 3 πυλώνες:

Να χτίσουμε τον #1 ολοκληρωμένο πάροχο

Με την ενοποίηση των λειτουργιών μας να έχει επιτευχθεί εξακολουθήσαμε να αναπτύσσουμε την πελατειακή βάση FMC μέσα από ολοκληρωμένες προσφορές Magenta ONE - περισσότεροι από 370 χιλ. ενοποιημένοι πελάτες (FMC) στο τέλος του 2016

Τεχνολογική ηγεσία

Εξακολουθούμε να επενδύουμε σε κορυφαίες τεχνολογίες, εστιάζοντας στην επέκταση των δικτύων οπτικών ινών και 3G/4G

Μετασχηματισμός του λειτουργικού μοντέλου: Νέο πρότυπο στην εξυπηρέτηση πελατών

- Τα πάντα σε ένα σημείο για όλες τις ανάγκες επικοινωνίας σταθερής και κινητής: One-Stop Shop, ένα κέντρο τηλεφωνικής εξυπηρέτησης, ένας λογαριασμός, ένα MyAccount (που περιλαμβάνει μια εφαρμογή κινητής τηλεφωνίας και πληρωμή με ένα κλικ)
- 10 δευτερόλεπτα μέσος χρόνος αναμονής στο κέντρο τηλεφωνικής εξυπηρέτησης για του οικιακούς και εταιρικούς πελάτες των ενοποιημένων υπηρεσιών σταθερής-κινητής (FMC)

ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ: ΤΟ 2016 ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

Η αγορά στο σύνολό της αναπτύχθηκε το 2015, κυρίως λόγω των επιθετικών προσφορών των παρόχων μέσα σ' ένα κλίμα ισχυρού ανταγωνισμού. Στο τέλος του 2016, το μερίδιο αγοράς της Telecom Romania ήταν περίπου 20% και η πελατειακή της βάση έφτασε γύρω στους 5,3 εκατ. πελάτες.

Η Telekom Romania έκανε ένα σημαντικό βήμα στη στρατηγική της, σε ό,τι αφορά την ευρυζωνική κινητή τηλεφωνία, συνάπτοντας συμφωνία εθνικής περιαγωγής με την Orange Romania. Βάσει της συμφωνίας αυτής, οι πελάτες της Telekom Romania απολαμβάνουν υπηρεσίες περιαγωγής στο δίκτυο Orange 4G/4G+, επωφελούμενοι από τη διευρυμένη κάλυψη 4G και την υψηλότερη ποιότητα των υπηρεσιών 4G και 4G+. Το βήμα αυτό επέτρεψε στην Telekom Romania να ενοποιήσει την ευρυζωνική της προσφορά, βελτιώνοντας τις υπηρεσίες επικοινωνιών 4G, επιπλέον της υψηλής ποιότητας τεχνολογίας σταθερής FTTx που παρέχει στους πελάτες ταχύτητες πρόσβασης στο Internet έως και 1 Gbps και καλύτερες υπηρεσίες τηλεόρασης.

Η Telekom Romania προσφέρει απλουστευμένες, ολοκληρωμένες, συνδυαστικές προσφορές σταθερής και κινητής, που απευθύνονται και σε οικιακούς και σε εταιρικούς πελάτες, οι οποίοι χαίρουν επίσης μιας προνομιακής αναμονής δέκα μόνο δευτερολέπτων στα κέντρα τηλεφωνικής εξυπηρέτησης. Magenta ONE σημαίνει ένα μέρος για όλες τις ανάγκες επικοινωνίας των πελατών σταθερής και κινητής: ένα κέντρο τηλεφωνικής εξυπηρέτησης, ένας λογαριασμός, μία εφαρμογή MyAccount (συμπεριλαμβανομένης μιας εφαρμογής κινητής). Έτσι, οι πελάτες απολαμβάνουν μια πλήρη και ικανοποιητική εμπειρία: υπηρεσίες 3G και 4G φωνής και δεδομένων κινητής, παραδοσιακή σταθερή τηλεφωνία, υψηλής ταχύτητας Internet μέχρι 1 Gbps και τηλεόραση πολλών διαφορετικών τεχνολογιών, όπως διαδραστική τηλεόραση (IPTV), καθώς και υψηλής ποιότητας περιεχόμενο και αποκλειστικότητες, όλα διαθέσιμα μέσω της πλατφόρμας της Telekom TV.

Η Telekom Romania ανέπτυξε το πρώτο πιλοτικό έργο Smart City, που αποτελείται από τέσσερα ολοκληρωμένα στοιχεία: Smart Parking, Wi-Fi συνδεσιμότητα, City Safety και Smart Lighting. Οι λύσεις Smart City λειτουργούν σε μια ειδικά αφιερωμένη πλατφόρμα Internet of Things (IoT).

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΠΡΟΟΔΟΣ

Επενδύσεις σε Υποδομές Δικτύου

- Βελτίωση της κάλυψης της κινητής τηλεφωνίας
 - «Λευκές περιοχές» (ρυθμιστική υποχρέωση)
 - Βελτιωμένη κάλυψη 2G/3G σε αστικές περιοχές και δρόμους
- Συνέχιση απογραφής δικτύου και συσχετισμού με βλάβες πελατών
- Ενιαία Βάση Δεδομένων Πελατών στην περιοχή του Δικτύου (CUDB)
- Αναβάθμιση της πλατφόρμας της καρτοκινητής για να υποστηριχθούν νέες απαιτήσεις μάρκετινγκ και διάφορες πλευρικές βελτιώσεις μέσα από την ενισχυμένη ενοποίηση με συστήματα πληροφορικής, προκειμένου να μειωθεί το T2M
- Διασφάλιση της διαθεσιμότητας των υπηρεσιών και της ετοιμότητας για νέα χαρακτηριστικά και νέες λειτουργικότητες μέσα από τη γενική αναβάθμιση του SW δικτύου κινητής τηλεφωνίας
- Υποστήριξη της αύξησης του όγκου δεδομένων μέσα από την επέκταση της χωρητικότητας του δικτύου για δεδομένα κινητής
- Απλοποίηση της αρχιτεκτονικής του δικτύου κινητής και αύξηση της ανθεκτικότητάς του, μειώνοντας κατά 70% τον αριθμό των βασικών στοιχείων του δικτύου και εφαρμόζοντας τη λειτουργικότητα της «δεξαμενής»
- Διάθεση της περιαγωγής LTE

Αγορά Επιχειρησιακών Πελατών

- Η αγορά επιχειρησιακών πελατών της Telekom Romania εξακολούθησε να αναπτύσσεται, αξιοποιώντας αφενός τις συνέργειες μεταξύ των πελατειακών βάσεων σταθερής και κινητής και αφετέρου προσελκύοντας νέους πελάτες από τον ανταγωνισμό με προσφορές με την καλύτερη σχέση ποιότητας/τιμής, προσαρμοσμένες στις ανάγκες της καθιερωμένης βιομηχανίας τους. Με γνώμονα τη χρήση και τις τάσεις της αγοράς, το νέο portfolio “Business Office” έφερε στους πελάτες ενισχυμένη αξία (“value for money”), σε ό,τι αφορά τα δεδομένα 4G data, και ξενοιασιά με συνδυαστικά πακέτα δεδομένων 4G, με την προστασία της Norton Security online σε όποια συσκευή θέλει ο πελάτης
- Το 2016 η εταιρεία εξακολούθησε να σημειώνει ανοδική πορεία, με αύξηση 10,7% της πελατειακής της βάσης ετησίως και 20,8% ετήσια αύξηση στα έσοδα από υπηρεσίες. Τα δεδομένα κινητής τηλεφωνίας αποδείχτηκαν σημαντικός μοχλός ανάπτυξης σε αυτήν την αγορά, όπως καταδεικνύεται από τον μέσο όρο χρήσης στη βάση, που αυξήθηκε κατά 32%, ενώ ο μέσος όρος χρήσης δεδομένων 4G διπλασιάστηκε

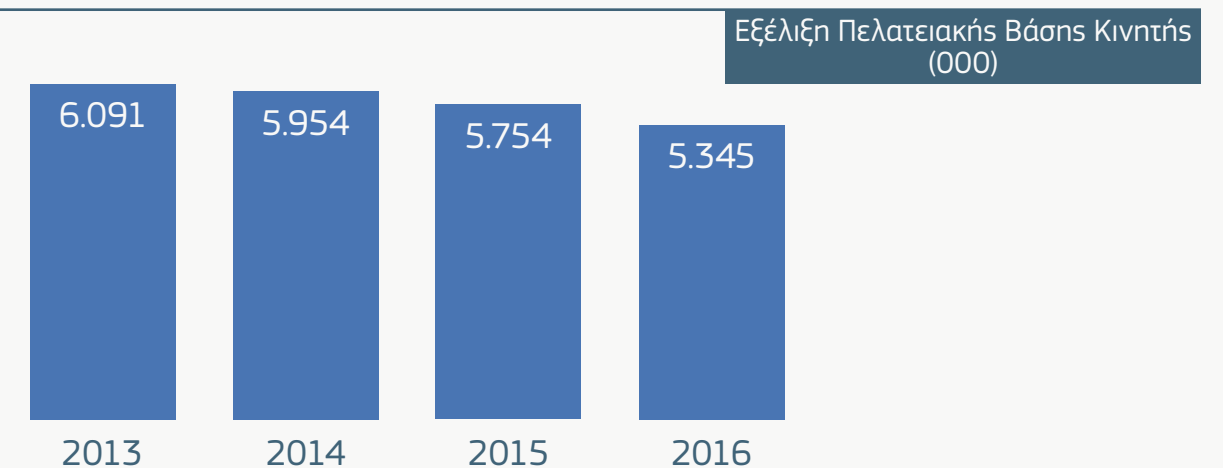
Αγορά Οικιακών Πελατών

Η πρώτη χρονιά μετά την καθιέρωση της ενιαίας εμπορικής μάρκας βρίσκει την Telekom να κρατάει τη θέση της ως η #1 επιλογή για την οικογένεια και ως η καλύτερη τηλεοπτική εμπειρία (έχοντας επιπλέον μια μοναδική προσέγγιση, την καρτοκινητή), πιστή στη φιλοσοφία του One-Stop-Shop.

Από άποψη στρατηγικής, η Telekom παραμένει επικεντρωμένη στη διατήρηση της πελατειακής της βάσης και στη διασφάλιση των εσόδων της, ενθαρρύνοντας τους πελάτες της να μετακινηθούν από την καρτοκινητή σε προγράμματα συμβολαίου και κερδίζοντας παράλληλα από προσφορές σύγκλισης σταθερής-κινητής (FMC).

Από τη στιγμή που η κατεύθυνση ήταν το cross-selling και το up-selling σε πακέτα 4P, η σύγκλιση ακολούθησε ως το επόμενο φυσικό βήμα. Η συνεχής ώθηση των Smartphones και των επενδύσεων στο δίκτυο 4G, καθώς και σε ορισμένες εφαρμογές, όπως η TelekomTV, βοήθησαν την Telekom να αναπτύξει υπηρεσίες multiscreen, βελτιώνοντας έτσι την εμπειρία του πελάτη. Κατά συνέπεια, οι προσφορές της Magenta ONE είχαν την αναμενόμενη επιτυχία, με την Telekom να αριθμεί πάνω από 298 χιλ. πελάτες με συνδυαστικά πακέτα στα τέλη Δεκεμβρίου του 2016.

Στην αγορά συμβολαίου, η Telekom Romania Mobile Communication S.A. εξακολούθησε να είναι ο πάροχος με το πιο απλό και το πιο εύληπτο portfolio προϊόντων. Ο αυξημένος ανταγωνισμός τελικά οδήγησε σε χαμηλότερα επίπεδα αρχικών τιμών, με τους τρεις βασικούς παρόχους να ξεκινούν από τα 8€ περίπου και κάποιες φορές και από τα 2€. Η καρτοκινητή είχε την ίδια εξέλιξη, με τις τιμές των προϊόντων να μειώνονται από 6€ σε 5€.

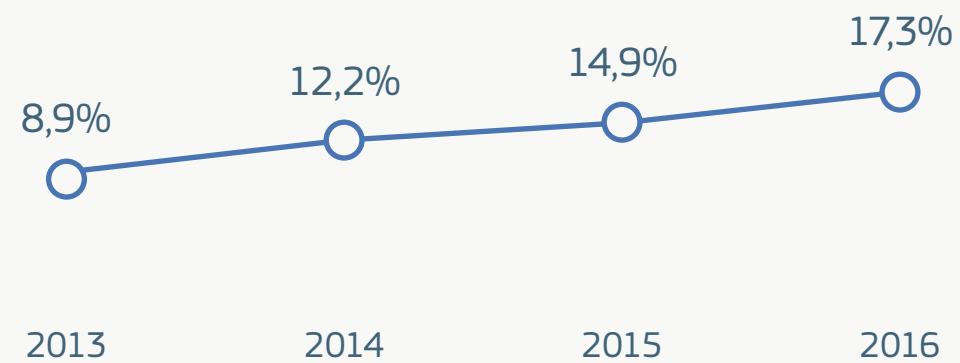


ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

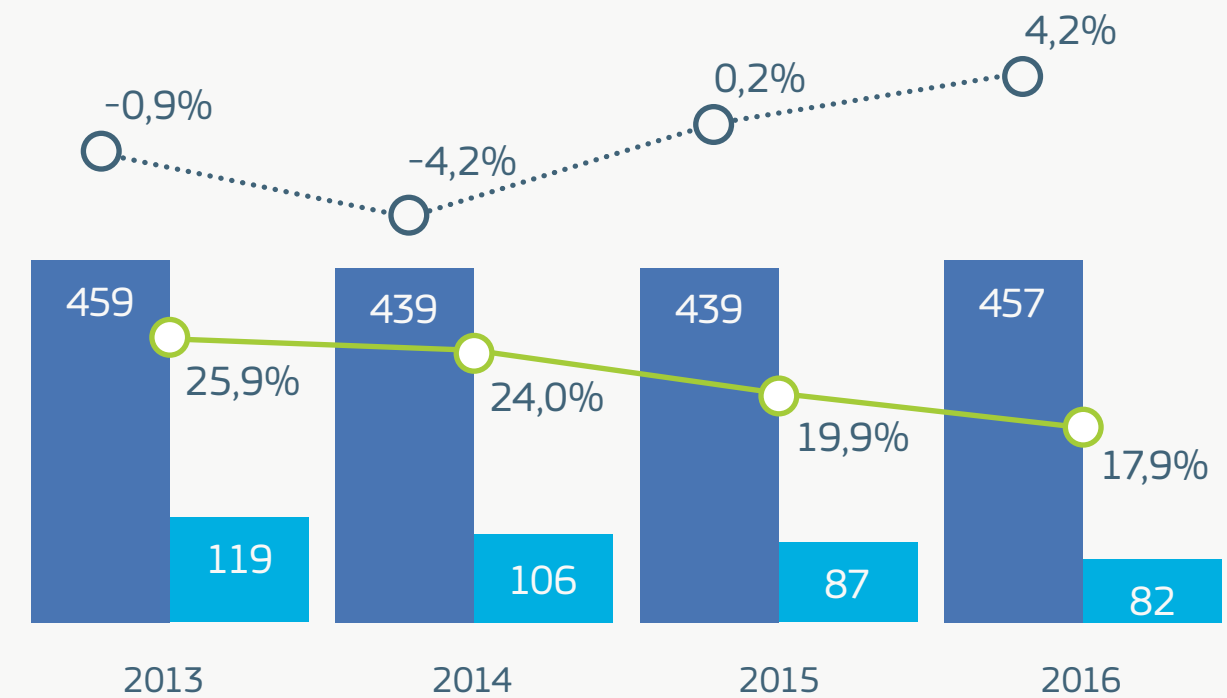
Τα έσοδα από δεδομένα κινητής αυξήθηκαν κατά 12% το 2016, υποστηριζόμενα από την αυξανόμενη κάλυψη

Αυξημένα έσοδα όλα τα τρίμηνα του έτους, καταγράφοντας 4,2% αύξηση το 2016

Έσοδα από Δεδομένα ως % των Εσόδων από Υπηρεσίες



Οικονομικές Επιδόσεις (εκατ. €)



● Κύκλος Εργασιών (%)
 ■ Προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA (εκατ. €)
 ● Προσαρμοσμένο περιθώριο EBITDA (%)
 ● Ετήσια μεταβολή στον Κύκλο Εργασιών (%)

ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Ρυθμίσεις Λιανικής

Να μη γίνονται διακρίσεις μεταξύ τιμών και κίνησης φωνής εντός και εκτός δικτύου (on net/off net):

- Θεσπίστηκε την 1η Ιουλίου 2015 και θα ισχύει σε πακέτα τιμών, ειδικές προσφορές, κ.λπ., για πελάτες καρτοκινητής και για νέους συνδρομητές (περιλαμβανομένων των ανανεώσεων των υφιστάμενων συμβολαίων που θα γίνουν μετά από αυτήν την ημερομηνία)
- Από την 1η Ιανουαρίου 2016, η ρύθμιση ίσχυσε και για υφιστάμενους συνδρομητές συμβολαίου (μετακίνηση από παλαιότερα προγράμματα)

Ρυθμίσεις Χονδρικής

- Πλήρης συμμετρία στα τέλη τερματισμού κινητής τηλεφωνίας (MTR) μεταξύ των τριών παρόχων: Telekom Albania, Vodafone AL και Albtelecom (EM) (1,48 Αλβανικά λεκ/λεπτό – ALL/min)
- Η ασυμμετρία στα MTR με την Plus είναι 441% (6,52 ALL/min)
- Στη νέα διαβούλευση για την αγορά της κινητής τον Οκτώβριο του 2016, η Εθνική Ρυθμιστική Αρχή πρότεινε:
 - Νέα MTR 1,22 ALL/min να ξεκινήσουν την 1η Σεπτεμβρίου 2017
 - Πλήρη συμμετρία στα MTR μεταξύ των τεσσάρων παρόχων από την 1η Σεπτεμβρίου 2017

Διαγωνισμοί για την Απόκτηση/Ανανέωση φάσματος

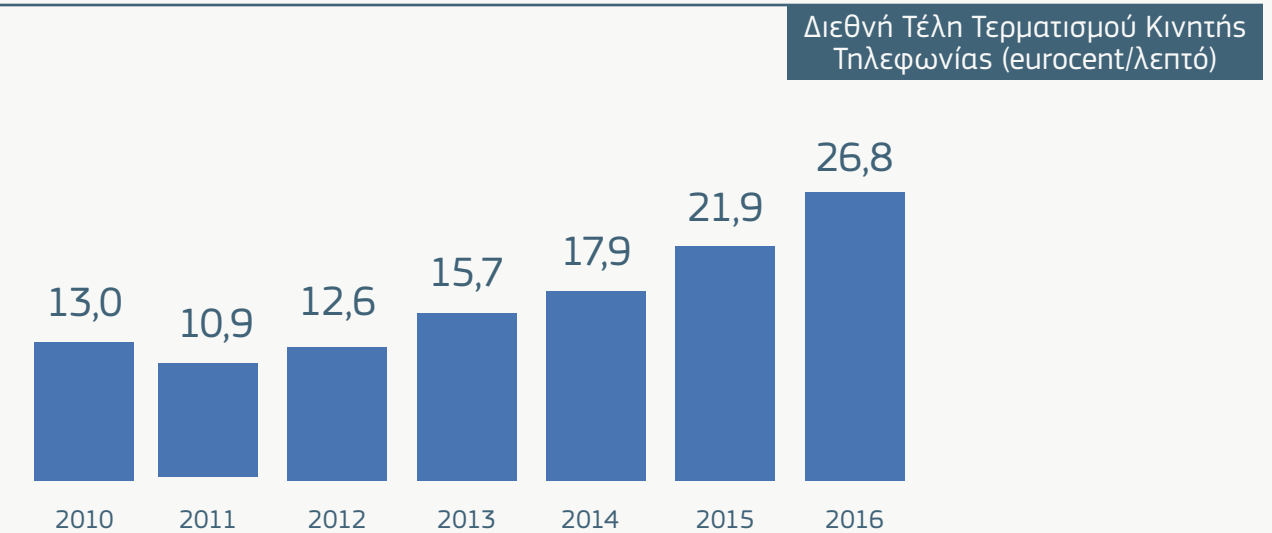
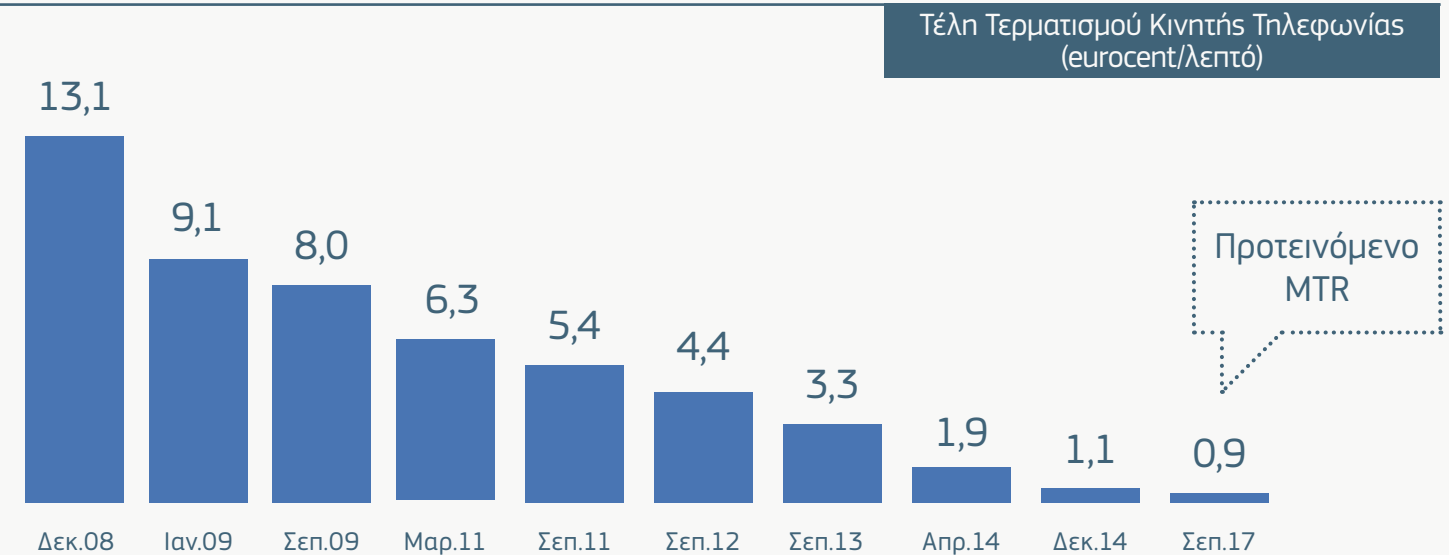
- Ανανέωση της Ατομικής Άδειας για τη ζώνη 900/1800 MHz της Vodafone Albania (Ιούνιος 2016)
- Ατομική Άδεια για τη ζώνη συχνότητας 2100 MHz, εκδόθηκε από την Plus (Απρίλιος 2016)
- Ατομική Άδεια για το εύρος ζώνης 2500-2690 MHz, εκδόθηκε από την Albtelecom (Μάιος 2016)
- Η Δημόσια Διαβούλευση για την πώληση της ζώνης 800 MHz αναγγέλθηκε για τον Ιανουάριο του 2017

Ρυθμιστικά Ζητήματα για την Κινητή στην Αλβανία το 2016

Ρυθμίσεις χονδρικής

- Η πλήρης συμμετρία με την Plus που αναμενόταν την 1η Ιανουαρίου 2016 αναστάλη από την Ρυθμιστική Αρχή από τον Ιανουάριο έως τον Μάρτιο 2016
- Η πλήρης συμμετρία της Plus ξεκίνησε την 1η Απριλίου του 2016
- Η πλήρης συμμετρία της Plus αναστάλη ξανά τον Σεπτέμβριο του 2016 ύστερα από απόφαση του Εφετείου, που υποστήριξε τα MTR του στα 6,52 ALL/min

“Νέος κανονισμός για τους τομείς λιανικής και χονδρικής εφαρμόστηκε το 2016”



ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΠΡΟΟΔΟΣ

Ανάπτυξη του δικτύου IMS Core για την υποστήριξη της υπηρεσίας VoLTE, που έχει δρομολογηθεί για τα μέσα του 2017.

IMS Core για τη VoLTE

Διάθεση τεχνολογίας LTE

Η τεχνολογία LTE εξακολούθησε να διατίθεται στα 1,8 και 2,6 GHz spectrum, επεκτεινόμενη στο 38% της επικράτειας και στο 73,3% του πληθυσμού. Το LTE1800 ενεργοποιήθηκε σε 200 θέσεις και το LTE+ μέσω Carrier Aggregation ενεργοποιήθηκε σε 78 θέσεις, προσφέροντας μέγιστο ταχύτητες 225Mbps. Πέτυχε διείσδυση 8% του δικτύου 4G χρηστών.

Το δίκτυο 3G επεκτάθηκε σε 480 θέσεις (110 νέες θέσεις), επιτυγχάνοντας κάλυψη 96,4% του πληθυσμού και 87,8% της επικράτειας. Υψηλές χωρητικότητες ταχυτήτων δεδομένων HSPA+ 42/21 Mbps αυξήθηκαν στο 96,3% της παρουσίας του δικτύου 3G. Δύο νέα mcRNCs εισήχθησαν στο δίκτυο. Σημαντική αύξηση του μεριδίου της αγοράς στη Νότια Αλβανία κατά ~10 ποσοστιαίες μονάδες, με 15% αύξηση των χρηστών σε ετήσια βάση.

Επέκταση του δικτύου 3G

Εκσυγχρονισμός SRAN

Μετακίνηση συνδρομητών από το legacy HLR στη νέα πλατφόρμα Διαχείρισης Δεδομένων Συνδρομητών (Subscriber Data Management – SDM).

Μετακίνηση από το legacy HLR στο SDM

Μετασχηματισμός σε IP

Ο εκσυγχρονισμός του SRAN ξεκίνησε τον Σεπτέμβριο του 2015 και πέτυχε το 72% του τετραετούς του ορίζοντα, αντικαθιστώντας τους σταθμούς legacy 2G και 3G, επεκτείνοντας το 3G και αναβαθμίζοντάς το στα 42Mbps, και μετασχηματίζοντας τις υποδομές των θέσεων από εσωτερικού σε εξωτερικού χώρου.

Η χωρητικότητα οπτικών ινών εύρους ζώνης μισθώθηκε για να καλύψει απαιτήσεις IP Backhauling του LTE CA σε 64 θέσεις. Επίσης, σκοτεινές οπτικές ίνες μισθώθηκαν για το δίκτυο 3 κόμβων μεταφοράς.

Συνδεσιμότητα οπτικής ίνας

Το 81% του συνόλου των συνδέσμων legacy MW αντικαταστάθηκαν από νέους συνδέσμους IP MW. Το MPLS-TP τοποθετήθηκε στο 50% του δικτύου μεταφορών.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Αύξηση στα έσοδα από δεδομένα κινητής

Η Telekom Albania κατόρθωσε να διατηρήσει την ισχυρή θέση της στην ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά της Αλβανίας όπου δραστηριοποιούνται τέσσερις πάροχοι. Παρά τον αρνητικό αντίκτυπο της κίνησης δεδομένων χονδρικής στην αγορά της Αλβανίας και τον αντίκτυπο των ρυθμιστικών αλλαγών (MTRs), η Telekom κατόρθωσε να αυξήσει τα ετήσια έσοδα της κινητής τηλεφωνίας, που αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο μέρος της πελατειακής της βάσης, και να σταθεροποιήσει τα έσοδα σταθερής τηλεφωνίας.

Η στρατηγική της Telekom Albania σε αυτό το νέο, ανταγωνιστικό τοπίο στοχεύει στην ενίσχυση του πολύ επιτυχημένου μετασχηματισμού (rebranding), της τεχνολογικής ανωτερότητας της εταιρείας, καθώς και των υψηλής ποιότητας υπηρεσιών που προσφέρει στους Αλβανούς καταναλωτές, αναλαμβάνοντας ηγετικό ρόλο στη σταθεροποίηση και την αποκατάσταση της αγοράς, εξασφαλίζοντας παράλληλα υγιείς και ισχυρές ταμειακές ροές.

Μετασχηματισμός και απόδοση από τις επενδύσεις σε δεδομένα

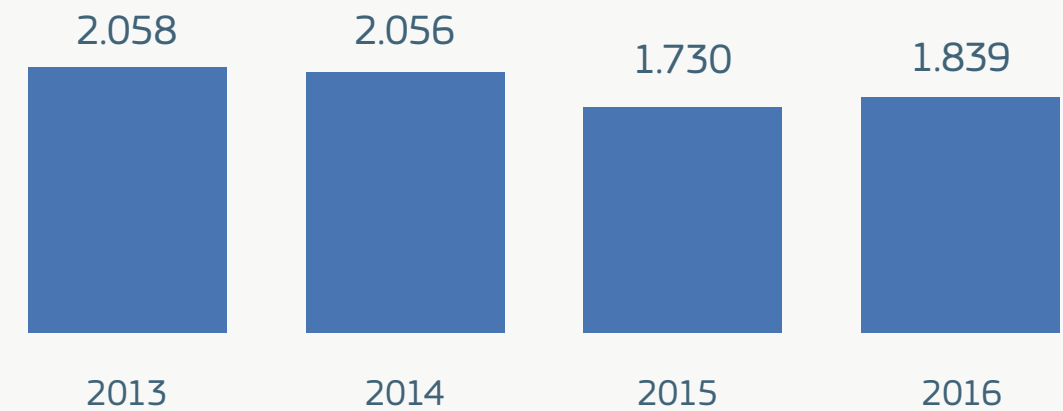
Στη διάρκεια του χρόνου, η εταιρεία συνέχισε την επέκταση των δικτύων 4G και 4G+ σε ολόκληρη τη χώρα, καθώς και τον εκσυγχρονισμό του υφιστάμενου δικτύου της, φτάνοντας σε πληθυσμιακή κάλυψη της τάξεως του 96% στο 3G και 73% στο 4G. Κατά το 4ο τρίμηνο του 2016, η Telekom Albania πέτυχε αύξηση 28% στα έσοδα δεδομένων που προέρχονται από συσκευές κινητής, ωθούμενη από τις εξαιρετικά ανταγωνιστικές προσφορές της σε Smartphone και υπηρεσίες δεδομένων που υποστηρίζονται από τη σημαντική ανάπτυξη του δικτύου 4G και την ποιότητα του δικτύου της, που και πάλι ανακηρύχθηκε το καλύτερο στη χώρα.

Η εταιρεία εξακολουθεί να εστιάζει στα εξής:

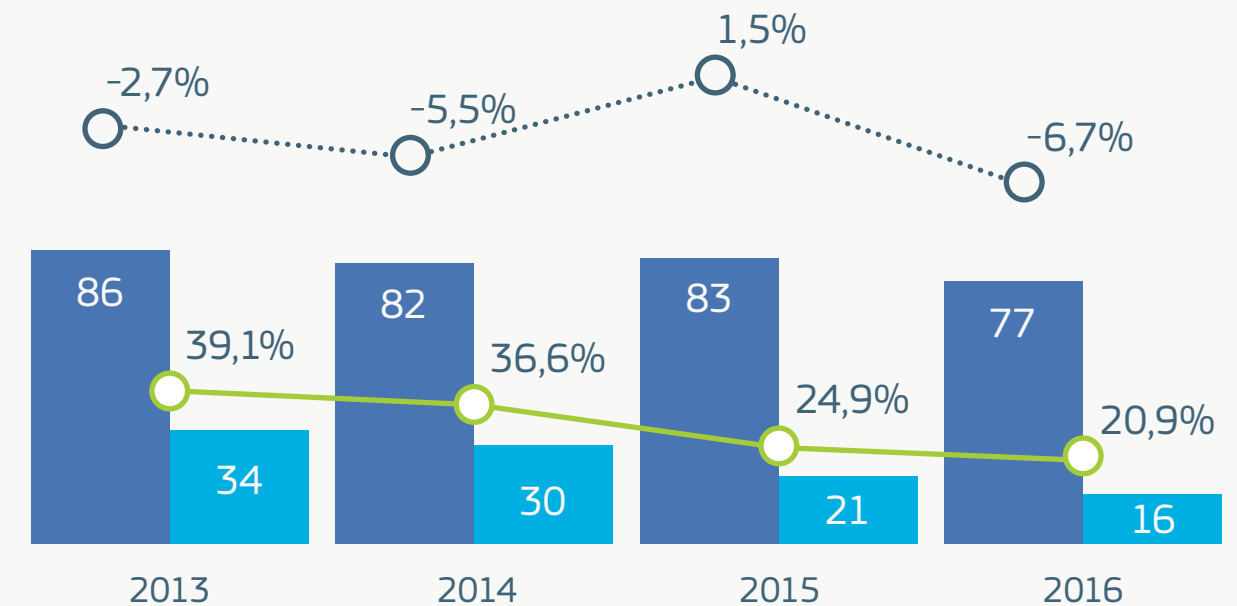
- Ανάπτυξη των δικτύων, προκειμένου να διατηρήσει και να διασφαλίσει την ηγετική της θέση σε ό,τι αφορά την τεχνολογία
- Εμπλουτισμένες υπηρεσίες δεδομένων και portfolio προϊόντων για να ενισχυθεί η χρήση δεδομένων
- Αύξηση στη διείσδυση των Smartphone, που παρότι υπήρξε σημαντική τα προηγούμενα χρόνια επιδέχεται περαιτέρω ανάπτυξη

Αύξηση 28% το 4ο τρίμηνο, στα έσοδα δεδομένων που προέρχονται από συσκευές κινητής, ωθούμενη από τις εξαιρετικά ανταγωνιστικές προσφορές της σε Smartphone και υπηρεσίες δεδομένων

Telekom Albania Εξέλιξη Πελατειακής Βάσης (000)



Οικονομικές Επιδόσεις (εκατ. €)



● Κύκλος Εργασιών ● Προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA ● Προσαρμοσμένο περιθώριο EBITDA ● Ετήσια μεταβολή στον Κύκλο Εργασιών (%)



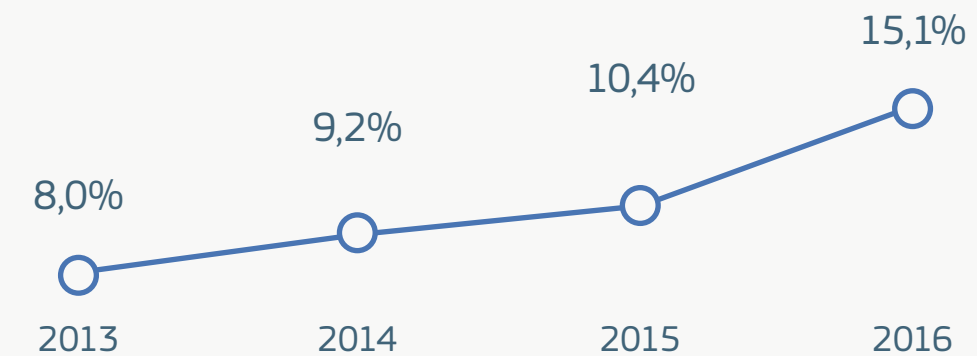
ΒΡΑΒΕΥΤΗΚΕ ΜΕ ΤΟ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ P3 ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ «BEST IN TEST» ΤΗΣ ΑΛΒΑΝΙΑΣ

- Μεγάλες βελτιώσεις στην υπηρεσία δεδομένων σε αστικές περιοχές χάρη στην ανάπτυξη του LTE
- Καλύτερη περιήγηση στο διαδίκτυο μεταξύ όλων των φορέων στις μητροπολιτικές περιοχές
- Ισχυρές επιδόσεις YouTube με εξαιρετική εμπειρία πελάτη σε αστικές περιοχές
- Καλύτερες ταχύτητες δεδομένων DL
- Καλύτερη από τον ανταγωνισμό σε υπηρεσίες φωνής LTE/3G
- Ο μοναδικός πάροχος που επιδεικνύει συνολική βελτίωση έναντι του 2015

480
3G Σταθμοί
Βάσης

200
4G Σταθμοί
Βάσης

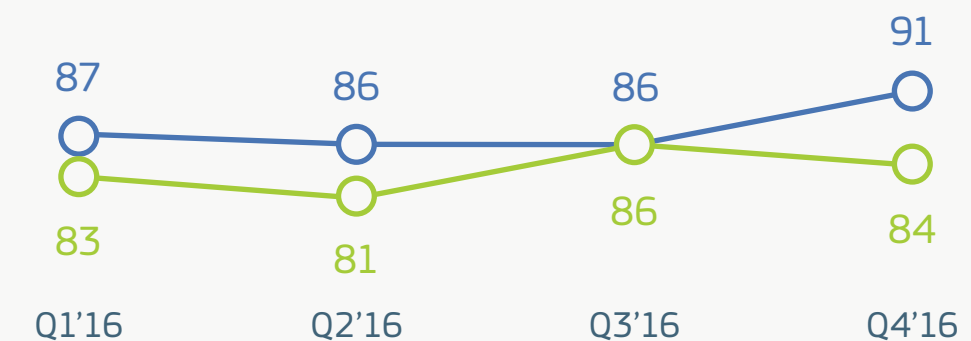
Έσοδα από Δεδομένα ως %
των Εσόδων από Υπηρεσίες



ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ TRI*M INDEX ΣΕ ΟΛΗ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΟΥ 2016

Η Telekom Albania διατήρησε την ηγετική της θέση στην αγορά, σε ό,τι αφορά το δείκτη TRI*M Index, σε όλη τη διάρκεια του 2016, με σημαντική ανάπτυξη το 4ο τρίμηνο του 2016, σπάζοντας το ρεκόρ με 91 βαθμούς, με πιο ισχυρούς τους τομείς της ενημέρωσης του πελάτη, των νέων προσφορών και του δικτύου.

Δείκτης TRI*M



● Telekom Albania ● Σύνολο Ανταγωνισμού