



Artykuły

Telewizja dla dostawców internetu

Dodano: 18.04.2011



Po trzech latach działalności operacyjnej Jambox, platforma IPTV ma dodatnią EBITDA – mówi Bartłomiej Czardybon, prezes SGT SA, operatora JAMBOX KabloWki 3 Generacji. Firma współpracuje z setką lokalnych operatorów internetu w całej Polsce, którzy obsługują powyżej stu tysięcy klientów jeśli chodzi o dostęp do sieci.

Skąd pomysł na taki biznes, jakim jest Jambox, czyli platforma IPTV oferowana lokalnym dostawcom Internetu?

Pomysł na robienie telewizji narodził się, kiedy pracowałem w TKP SA (operator Śląskich Sieci Światłowodowych – przyp. red.) na stanowisku dyrektora rozwoju. Do moich zadań należała m.in. obserwacja rynku i szukanie nowych obszarów działania. TKP SA zbudowało własną

szkieletową sieć światłowodową i dostępową na Śląsku. Przepustowość sieci pozwalała na wdrożenie internetu. Należymy zdamien na rynku nie było dobrej oferty telewizji kablowej, więc postanowiliśmy ją zaoferować od razu w postaci cyfrowej za pomocą szybkich łącz internetowych. Dzięki temu mogła się ona pojawić tam, gdzie do tej pory nie była dostępna.

Dodatkowo nie chcieliśmy być konkurencją dla lokalnych operatorów internetu, a wręcz zależało nam na wykorzystaniu ich doświadczenia i sieci. Stąd pomysł na wspólne przedsięwzięcie. Zależało nam na współpracy z wieloletnimi operatorami ETTH. Dla nich to była wielka szansa na wdrożenie usług telewizyjnych u siebie. Nie byłoby ich na to stać, gdyby działali samodzielnie – ze względu na duże koszty inwestycji. Razem łatwiej konkurować z największymi platformami. Czym? Bliskością, jakością usług, dostępnością i atrakcyjną ofertą. Stworzyliśmy więc Jambox – pierwszą, w pełni cyfrową kabloWką na rynku.

Obecnie Jambox pozwala za pośrednictwem odbiornika telewizyjnego m.in. na: dostęp do zasobów sieci Internet, odbieranie programów telewizyjnych w takich konfiguracjach, jakie nie są dostępne w żadnej innej telewizji, korzystanie z jakości HD w telewizji kablowej oraz dostęp do usług interaktywnych.

W jakim modelu biznesowym działacie?

Działamy w trzech modelach biznesowych. Dwa z nich – B2B (business to business) i B2C (business to customers) to nasz core biznes. W modelu B2B współpracujemy z partnerami oferując im półprodukt, który oni później sprzedają swoim klientom. W B2C oferujemy nasze usługi telewizyjne abonentom operatorów internetu dostarczonych, czyli z marką i za pomocą naszych sił handlowych. Przychody mamy również z modelu T4B (technology for business), czyli z dzierżawy sprzętu. Dzierżawimy całą infrastrukturę, wraz z obsługą, operatorem, którzy chcą oferować takie usługi w swojej sieci, a zależy im na ograniczeniu inwestycji w skomplikowaną i drogą technologię.

Czy w tym projekcie wszystko szło tak, jak to sobie wymyśliście?

Nie wszystko to, co zakładaliśmy, szło zgodnie z planem. Start naszej działalności przypadł na początek kryzysu w 2008 roku. Załamanie na rynkach finansowych wpłynęło na kursy walut, a ceny set-top boxów oraz kanałów są od nich mocno uzależnione. Rzeczywiste koszty okazały się dużo wyższe niż wstępnie zakładane w biznes planie.

Kolejną, problematyczną kwestią jest modernizacja sieci przez lokalnych operatorów – nie dzieje się to tak szybko, jak byśmy sobie życzyli. Zupełnie inaczej wygląda współpraca z operatorami, którzy sami od podstaw budują swoje sieci dostępne – gdy łączy nasze siły handlowych. Przychody mamy również z modelu T4B (technology for business), czyli z dzierżawy sprzętu. Dzierżawimy całą infrastrukturę, wraz z obsługą, operatorem, którzy chcą oferować takie usługi w swojej sieci, a zależy im na ograniczeniu inwestycji w skomplikowaną i drogą technologię.

Ilu klientów ma Jambox?

Współpracujemy z setką lokalnych operatorów internetu w całej Polsce. Szacujemy, że nasi partnerzy obsługują powyżej stu tysięcy Klientów jeśli chodzi o dostęp do Internetu. Jeszcze nie wszyscy klienci internetowi są użytkownikami Jambox. Nasza telewizja dociera obecnie do 5000 domów, w tym blisko połowa to klienci pozyskani przez handlowców SGT.

Czy to jest biznes dochodowy?

W ubiegłym roku mieliśmy 3,2 mln zł przychodu. Dodatni poziom EBITDA osiągnęliśmy pod koniec 2010 roku. W skali całego roku EBITDA wyniosła 400 tys. zł. Chcemy rozwijać nasze usługi w oparciu o efekt skali. W tym biznesie jest on niesłychanie ważny – im większa liczba abonentów, tym większe możliwości optymalizacji kosztów i zwiększania rentowności, dlatego skupiamy się na powiększaniu grona abonentów.

Ile do tej pory kosztował rozwój platformy?

Rozwój przedsięwzięcia kosztował do tej pory ponad 4,5 miliona złotych. Finansowany był z kapitału akcyjnego i pożyczek od akcjonariuszy. Akcjonariuszami SGT SA jest grupa 20 lokalnych operatorów Internetu oraz grupa inwestorów związanych z TKP SA. Znaczna część finansowania pochodzi od jednego z nich. W niewielkim stopniu korzystamy z funduszy unijnych, a to dlatego, że procedura ich pozyskania i rozliczenia jest żmudna i skomplikowana. Nie ułatwia to finansowania nowych przedsięwzięć.

Jakie inwestycje są jeszcze planowane?

Telewizja cyfrowa w technologii IP daje nieograniczone możliwości tworzenia nowych usług. Chcemy nieustannie inwestować w ich rozwój. Póki co, główny strumień środków zamierzamy przeznaczyć na zakup set-top boxów, ponieważ tylko w ten sposób możemy powiększać grono abonentów. Inwestycje są wprost proporcjonalne do liczby, jaką chcemy pozyskać.

W jaki sposób zamierzacie sfinansować te inwestycje?

Obecnie rozwijamy się ze środków własnych. Jambox to pierwszy w Polsce tego typu biznes, a rynek telewizji płatnej jest w fazie rozwoju. Chcemy to wykorzystywać i rozwijać się intensywniej. Na dalszy rozwój potrzebujemy znacznego kapitału. Zamierzamy pozyskać go dzięki znalezieniu inwestora finansowego. Prowadzimy rozmowy z funduszami inwestycyjnymi, które pomogą nam tak poprowadzić biznes, abyśmy byli zdolni korzystać ze środków na rynku publicznym. Planujemy upublicznić naszą spółkę i chcemy wprowadzić jej akcje na NeConnect.

Jakie są Wasze najbliższe plany?

Rosnąć i jeszcze raz rosnąć. Na koniec 2011 roku chcemy współpracować ze 150 partnerami ETTH, w 2012 z dwustoma. W naszej bazie jest 600 takich firm, stale nawiązujemy z nimi kontakty. Chcemy także rozwijać własne struktury sprzedażowe, bo okazuje się, że są bardzo efektywne.

Tomasz Świderek

Utworzone przez Marek Jaślan

Data publikacji / aktualizacji: 2011-04-19 09:40:17

wyjść znajomemu | drukuj | zapisz jako pdf

Komentarze

Aktualnie nie ma żadnych komentarzy do tej informacji - Twój może być pierwszy!

Tylko zalogowani użytkownicy mogą dodawać komentarze.

Kategoria

Informacje ogólne

Tagi

IPTV | infrastruktura | operatorzy | technologie

Podobne aktualności

04.05.2010

Doświadczenia z użytkowania HSPA+ w pasmach 850, 900 i 2100 MHz
W ubiegłym roku w Polsce uruchomiono dwie nowe sieci pracujące w tych pasmach...

24.03.2011

O sieciach regionalnych na Intertelecom
Jednym z najciekawszych wydarzeń pierwszego dnia targów Intertelecom w...

20.12.2010

O potrzebie nowego modelu finansowania inwestycji w sieci
Potrzeby w zakresie transmisji danych rosną w błyskawicznym tempie. To stanowi...

17.08.2010

Telefonia Dialog szybsza od Telekomunikacji Polskiej
Wrzesień w Telefonii Dialog będzie stał pod znakiem internetu. Spółka w...

31.05.2010

Jak budować szerokopasmową infrastrukturę, czyli gorąca dyskusja na konferencji KFS
Samorządy nie mają wyboru i muszą zaangażować się w inwestycje związane z budową...

[Zobacz wszystkie 6 podobne aktualności](#)