



Παρουσίαση των εταιριών Vodafone, Forthnet και TIM

Μπαλατσούκα Δάφνη, ΜΟΠ019

Δαμηλάκος Γεώργιος, ΜΟΠ030

Θεοδωρόπουλος Κωνσταντίνος, ΜΟΠ037

Κουταλιέρης Γεώργιος, ΜΟΠ024



Δομή Παρουσίασης

- Vodafone
- Forthnet
- TIM



Δομή Παρουσίασης Εταιριών

- Ταυτότητα Εταιρίας - Ιστορική αναδρομή
- Τηλεπικοινωνιακή υποδομή
- Υπηρεσίες
- Οικονομικά μεγέθη
- Ισχυρά και αδύνατα σημεία
- Εταιρική Φιλοσοφία



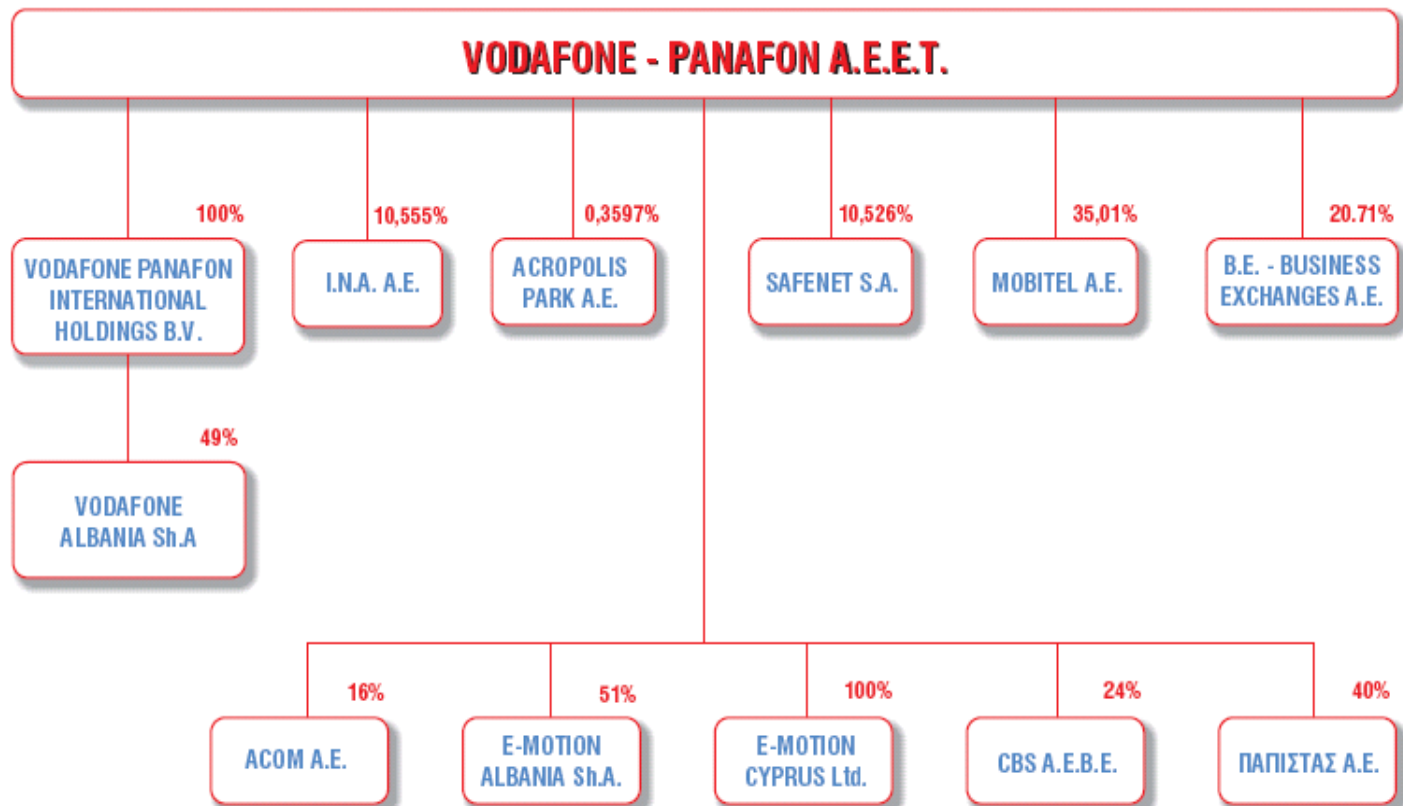
Η Vodafone



Ιστορική αναδρομή

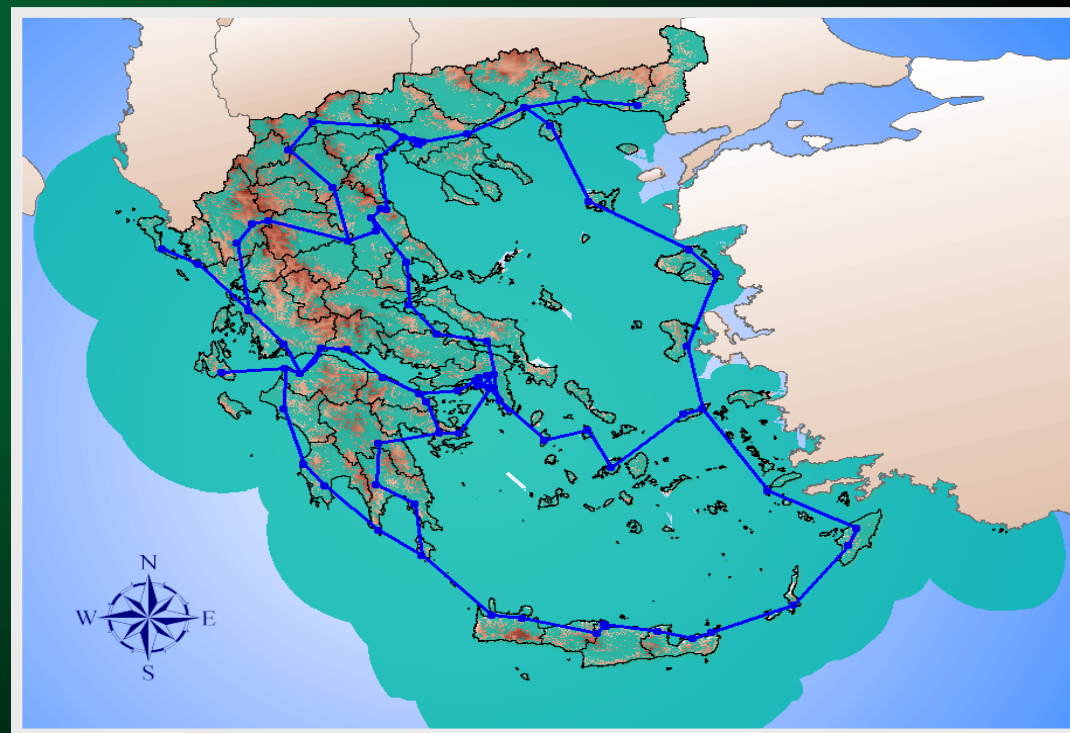
- ✓ Σεπ.1992 απόκτηση άδειας κινητής τηλεφωνίας
- ✓ Ιουλ.1993 έναρξη της εμπορικής λειτουργίας της
- ✓ Αυγ.1994 Λειτουργική κερδοφορία
- ✓ Μαιος.1996 Εξασφάλιση πιστοποιητικού ποιότητας ISO9001
- ✓ Οκτ.1997 Ενεργοποίηση προπληρωμένων υπηρεσιών
- ✓ Νοέμβρ. 1998 εισαγωγή των μετοχών στα Χρηματιστήρια Αθηνών και Λονδίνου.
- ✓ Οκτ.2000 Ενεργοποίηση νέων προπληρωμένων υπηρεσιών CU
- ✓ Μαρτ. 2000 Ενεργοποίηση υπηρεσιών internet
- ✓ Μαιος 2001 Ολοκλήρωση συγχώνευσης Panafon με Unifon
- ✓ Φεβρ.2001 Άδεια GSM στην Αλβανία
- ✓ Ιαν.2002 Αλλαγή της εμπορικής επωνυμίας σε Vodafone-Panafon
- ✓ Ιούλ. 2002 υπηρεσίες αποστολής και λήψης μηνυμάτων MMS.
- ✓ Δεκέμβ. 2002 αμοιβαία παραίτηση Vodafone-Panafon και Γερμανός από την Unifon
- ✓ Ιανουάριος 2003 Εναρξη της παροχής της υπηρεσίας VF live!
- ✓ Φεβρουάριο 2003 συνεργασία Vodafone-Panafon και Γερμανός
- ✓ Απρίλιος 2003 Εμπορική διάθεση της υπηρεσίας Mobile connect card
- ✓ Νοέμβριος 2003 εξαγορά της πλειοψηφίας των μετοχών από το Vodafone Group
- ✓ Νοέμβριος 2004 έναρξη εμπορικής διάθεσης υπηρεσιών 3G

Ο Όμιλος Vodafone



Τηλεπικοινωνιακή υποδομή

- GSM κάλυψη 99.2%
- 3G κάλυψη Αττική/
Θεσσαλονίκη
- Δίκτυο Οπτικών ινών
Αττική & Αθήνα Θεσσαλονίκη
- MW SDH
- 2000 σταθμοί βάσης



Το μεγαλύτερο ιδιωτικό τηλεπικοινωνιακό δίκτυο στην Ελλάδα



Δίκτυο Διανομής

Καταστήματα αλυσίδας Vodafone :

- Συνολικός αριθμός καταστημάτων: 204 (44 ιδιόκτητα/160 franchisee)
- Πρωτοπορία στις νέες συνδέσεις παρά τον συγκριτικά μικρότερο αριθμό καταστημάτων
- Έλεγχος του 95% της συνολικής συνδρομητικής βάσης της Vodafone (5% μέσω της Mobitel)

Στόχοι:

- Διατήρηση της ανεξάρτητης αλυσίδας
- Ανάπτυξη ενός πλήρους δικτύου διανομής
- Μεγαλύτερος έλεγχος του κόστους πωλήσεων
- Εξασφάλιση απευθείας πρόσβασης στον τελικό πελάτη
- Εσωτερική ανάπτυξη δεξιοτήτων
- Εκπαίδευση των πελατών σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες

Υπηρεσίες- Mobile connect card



Vodafone Mobile Connect
3G/GPRS

Τώρα ασύρματη πρόσβαση
στο Internet και στο e-mail
έως 7 φορές πιο γρήγορα





Υπηρεσίες- VF Live!

vodafone live!

Ringtones

Ξεχωρίστε με τα πολυφωνικά Ringtones του Vodafone live!



>> περισσότερα

vodafone live!

Games

Παιξε τα μοναδικά, έγχρωμα παιχνίδια του Vodafone live!



>> περισσότερα

vodafone live!

Video

Ζήστε μοναδικές ποδοσφαιρικές συγκινήσεις



>> περισσότερα

vodafone live!

Online shop

Γνωρίστε πρώτοι τις απίθανες συσκευές Vodafone live!

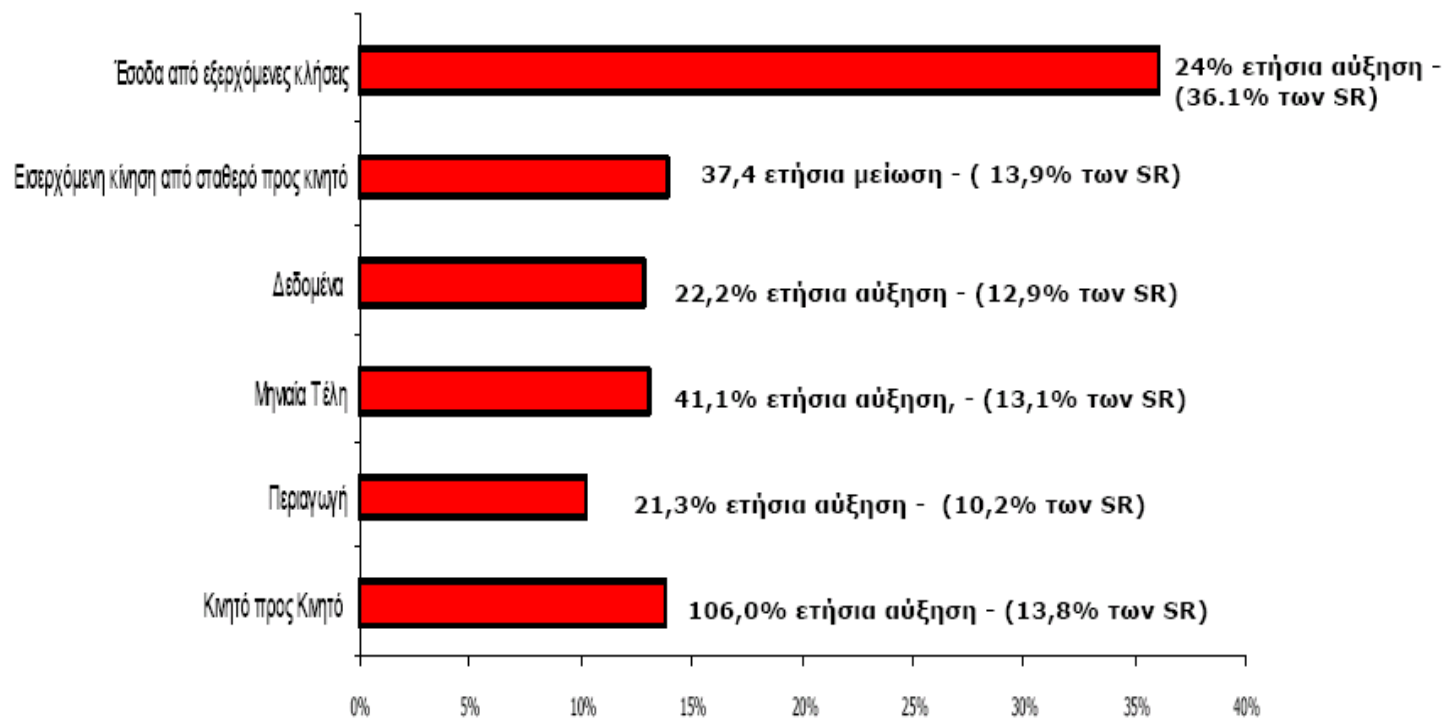


>> περισσότερα

Οικονομικά μεγέθη

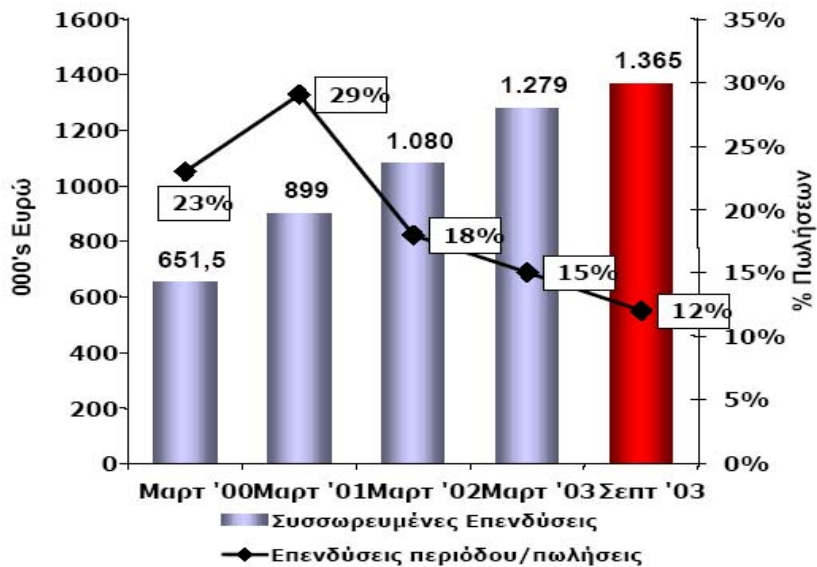
(ποσά σε εκατ. Ευρώ)	31 Μαρτίου 2004 σε εκατ. Ευρώ	31 Μαρτίου 2003 σε εκατ. Ευρώ	% Μεταβολή
Κύκλος Εργασιών	1.473,7	1.256,8	17,3%
Κόστος Πωλήσεων	731,5	611,5	19,6%
Μικτά αποτελέσματα εκμετάλλευσης	742,2	645,3	15,0%
Άλλα έσοδα	6,3	8,3	-24,1%
Σύνολο	748,5	653,6	14,5%
Έξοδα διοικητικής λειτουργίας και λειτουργίας διάθεσης	366,9	344,5	6,5%
Μερικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης	381,6	309,1	23,4%
Χρηματοοικονομικά αποτελέσματα	3,2	29,7	-89,2%
Έκτακτα αποτελέσματα – κέρδη	10,3	10,0	3,0%
Έκτακτα αποτελέσματα – ζημιές	17,5	27,2	-35,7%
Σύνολο αποσβέσεων	207,2	184,0	12,6%
Κέρδη προ φόρων	366,9	257,9	42,3%
Κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA)	577,3	471,6	22,4%
Περιθώριο EBITDA	39,2%	37,5%	1,7πμ
Κέρδη προ φόρων ανά μετοχή – (ευρώ-λεπτά /μετοχή)	67,53	47,47	42,3%
Μέσος σταθμισμένος αριθμός μετοχών	543.314.000	543.314.000	–

Κατανομή εσόδων

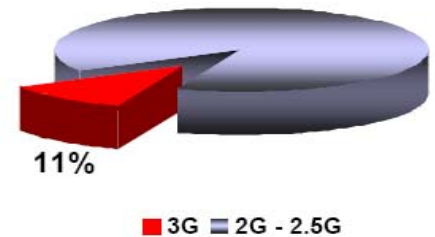


Επενδύσεις

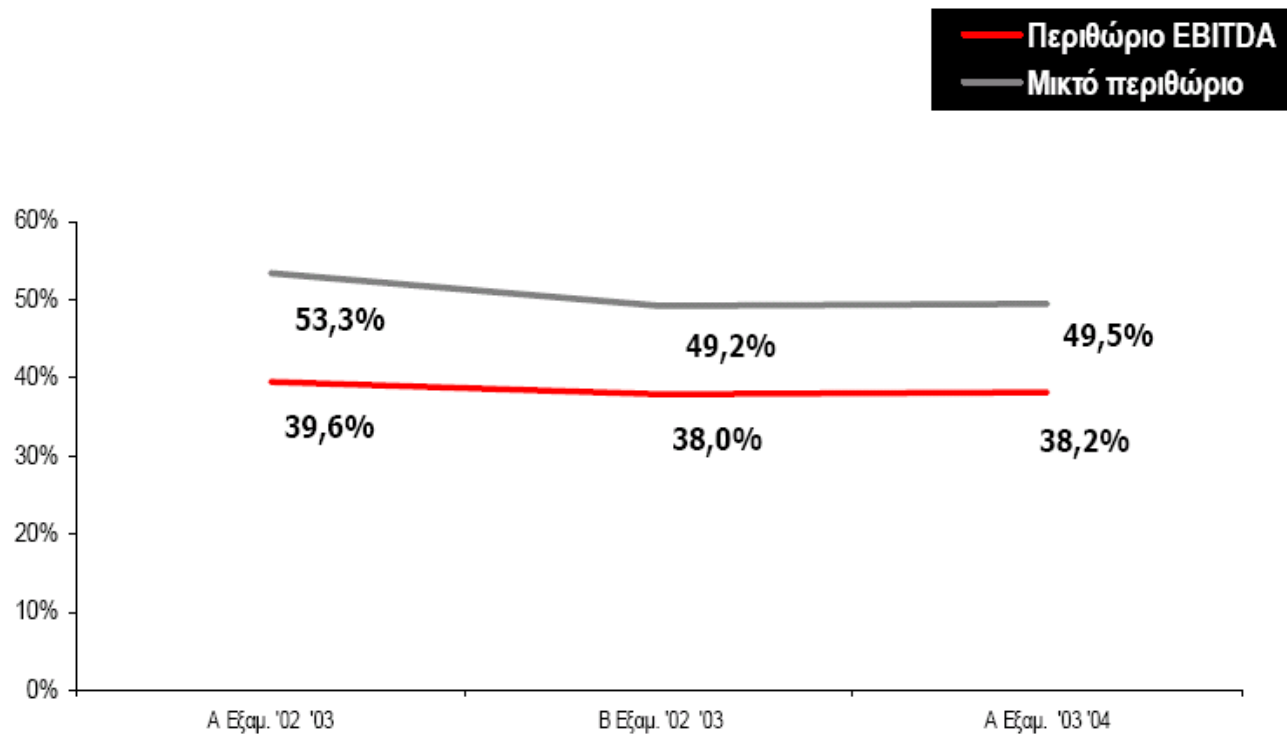
Επενδύσεις έτους 03-04 : € 200 εκατ
 Επενδύσεις 3G έτους 03-04: € 40 εκατ



Κατανομή Επενδύσεων '03-'04



Περιθώρια κέρδους





Στρατηγικοί στόχοι

- «Ευχαρίστηση» των πελατών
- Δραστηριοποίηση σε παγκόσμιο επίπεδο
- Επέκταση της κύριας δραστηριότητας
- Επένδυση για την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού
- Δημιουργία αξίας προς τους μετόχους
- Δημιουργία κοινωνικά υπεύθυνου εταιρίου

SWOT Analysis

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Ισχυρό brand name
- Εκτεταμένο Δίκτυο καταστημάτων
- Συνέργιες και οικονομίες κλίμακας με τον Όμιλο Vodafone
- Ιδιόκτητο πανελλαδικό δίκτυο μετάδοσης οπτικών ινών & MW
- Το μεγαλύτερο φάσμα

ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Υψηλό κόστος και δυσκολία στην ανάπτυξη του ραδιοδικτύου, κυρίως εντός πόλεων, λόγω της έλλειψης ιδιόκτητης υποδομής σταθμών βάσεως

VODAFONE

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- Αύξηση εσόδων λόγω αύξησης του ARPU
- Αύξηση εσόδων από υπηρεσίες δεδομένων και υπηρεσιών πολυμέσων
- Επέκταση σε νέες αγορές

ΑΠΕΙΛΕΣ

- Κανονικιστικό και νομικό πλαίσιο
- Νέες τεχνολογίες (*WiMAX, WLAN*)
- Προβλήματα υγείας λόγω χρήσης των κινητών
- Αντιδράσεις κατοίκων-τοπικών φορέων για την ανάπτυξη του ραδιοδικτύου



Η Forthnet



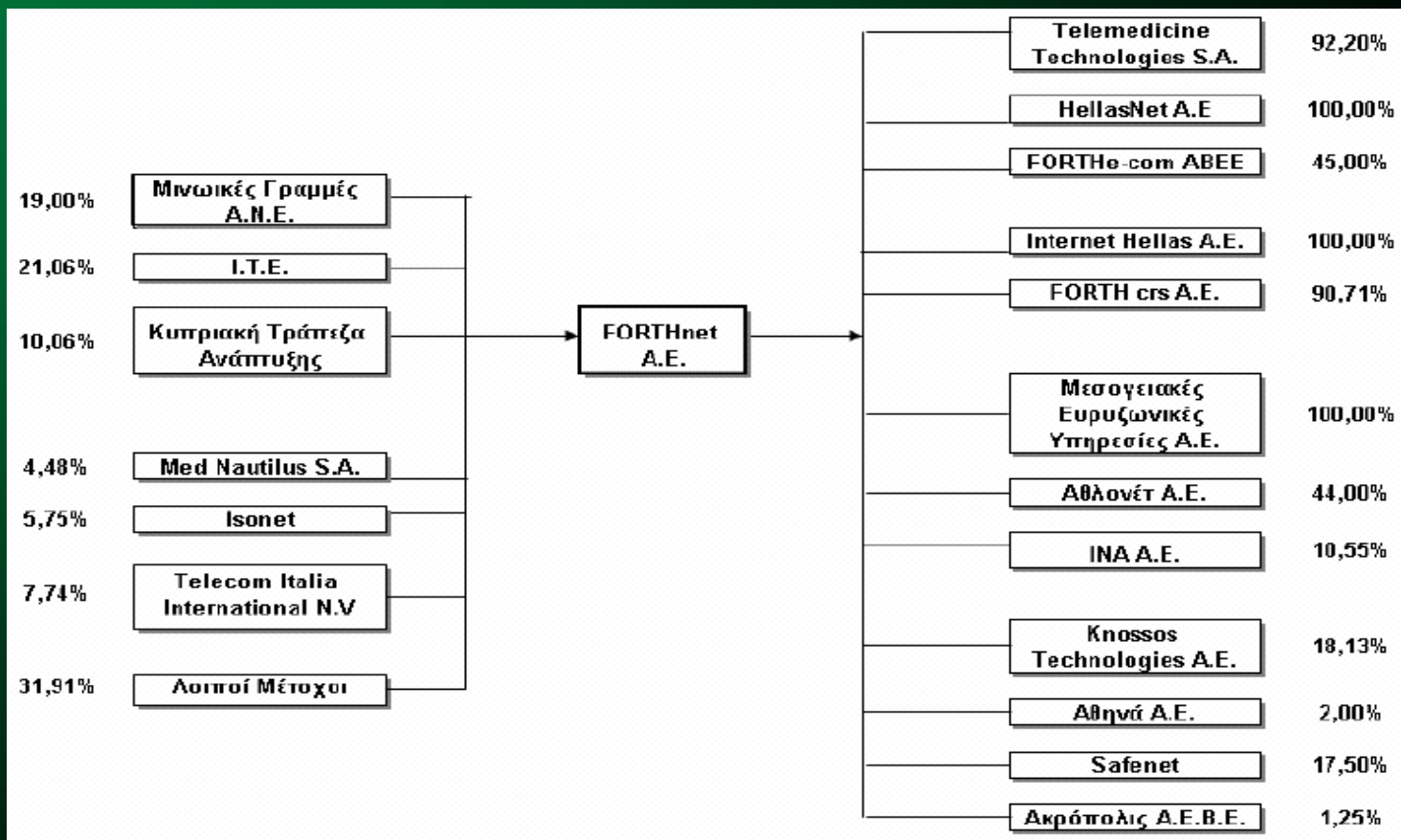


Ιστορική αναδρομή

- ✓ **Νοέ. 1995** Ίδρυση
- ✓ **Οκτ. 2000** Διαπραγμάτευση των μετοχών της FORTHnet A.E. στην Κ.Α. του Χ.Α.Α.
- ✓ **Νοέ. 2000** η FORTHnet σε συνεργασία με τη STET International (θυγατρική της Telecom Italia), δημιουργεί την εταιρία "Μεσογειακές Ευρυζωνικές Υπηρεσίες Α.Ε."
- ✓ **Δεκ. 2000** το Mediterranean Nautilus, το πρώτο datacom project της Telecom Italia στη Μεσόγειο, επεκτείνεται στην Ελλάδα μέσω της FORTHnet.
- ✓ **Δεκ. 2000** Άδεια για τη χρήση μέρους συχνοτήτων Ασύρματης Σταθερής Πρόσβασης (WLL) στα 26 band Ghz, σε όλη την επικράτεια (LMDS).
- ✓ **Δεκ. 2000** Η Ε.Ε.Τ.Τ. εγκρίνει το επενδυτικό πλάνο της FORTHnet και χορηγεί Ειδική Άδεια Τηλεπικοινωνιακής Υποδομής για δημιουργία δικτύου οπτικών ινών.
- ✓ **Απρ. 2001** η Εταιρία αποκτά την πρώτη άδεια σταθερής τηλεφωνίας στην Ελλάδα.
- ✓ **Μάρ. 2002** η FORTHnet ανακοινώνει επίσημα την εμπορική διάθεση των υπηρεσιών αστικής τηλεφωνίας.
- ✓ **Ιούν.2003**, η εταιρία ξεκίνησε την εμπορική διάθεση των υπηρεσιών σύνδεσης στο Internet μέσω της τεχνολογίας ADSL.
- ✓ **Αύγ. 2003** η FORTHnet απέκτησε το 100% των μετοχών της «Μεσογειακές Ευρυζωνικές Υπηρεσίες Α.Ε.»



Ο Όμιλος FORTHnet



Μετοχικό κεφάλαιο 19.499.850,46€ περίοδος 2002-2003

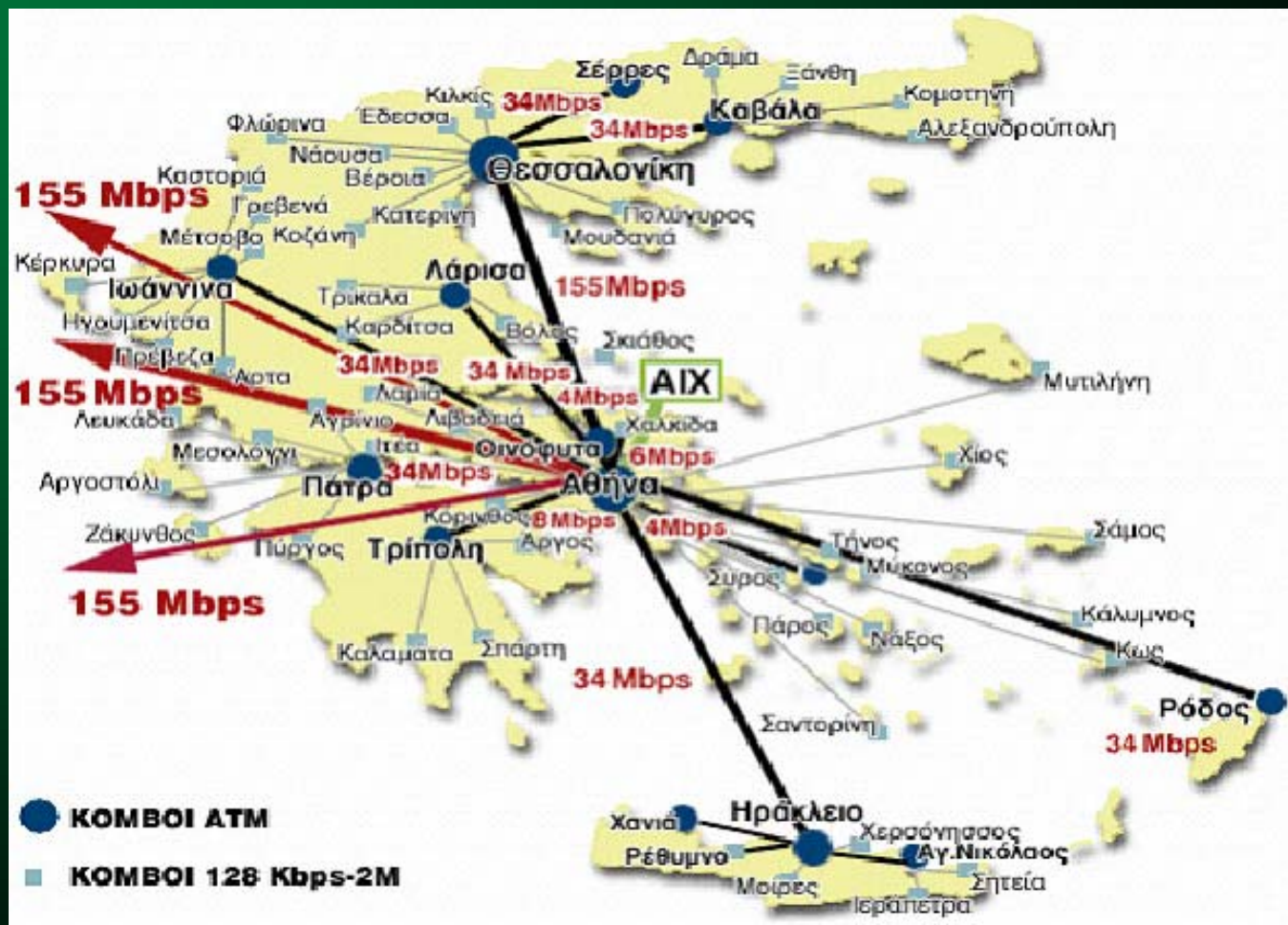
Προϊόντα - Υπηρεσίες

Ποσά σε χιλ. €

Ανάλυση κύκλου εργασιών						
	2001	%	2002	%	2003	%
Πωλήσεις Υπηρεσιών	18.122,26	98,3%	27.670,77	98,6%	62.910,05	99,6%
Υπηρεσίες internet (Dial Up, Web)	6.618,52	35,9%	7.424,99	26,5%	8.301,98	13,1%
SMART	1.178,44	6,4%	770,38	2,7%	558,03	0,9%
Υπηρεσίες DATA (Frame Relay, data VPN, μόνιμη πρόσβαση στο internet)	9.936,74	53,9%	10.164,00	36,2%	10.473,96	16,6%
Λοιπές υπηρεσίες	388,56	2,1%	931,60	3,3%	809,25	1,3%
Υπηρεσίες Σταθερής Τηλεφωνίας	0,00	0,0%	8.379,80	29,9%	42.766,83	67,7%
Πωλήσεις εξοπλισμού Η/Υ	306,08	1,7%	392,42	1,4%	241,31	0,4%
Σύνολο κύκλου εργασιών	18.428,34	100,0%	28.063,19	100,0%	63.151,36	100,0%

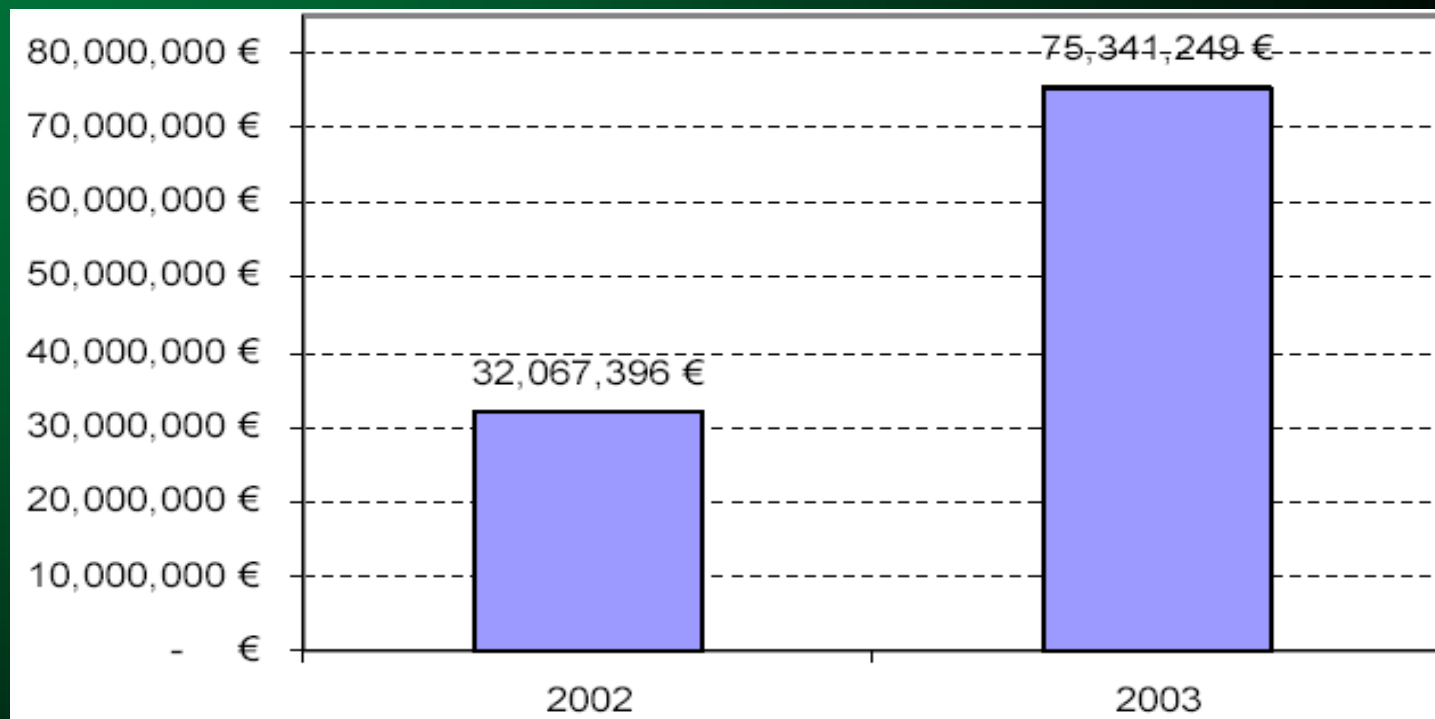


Δίκτυο FORTHnet





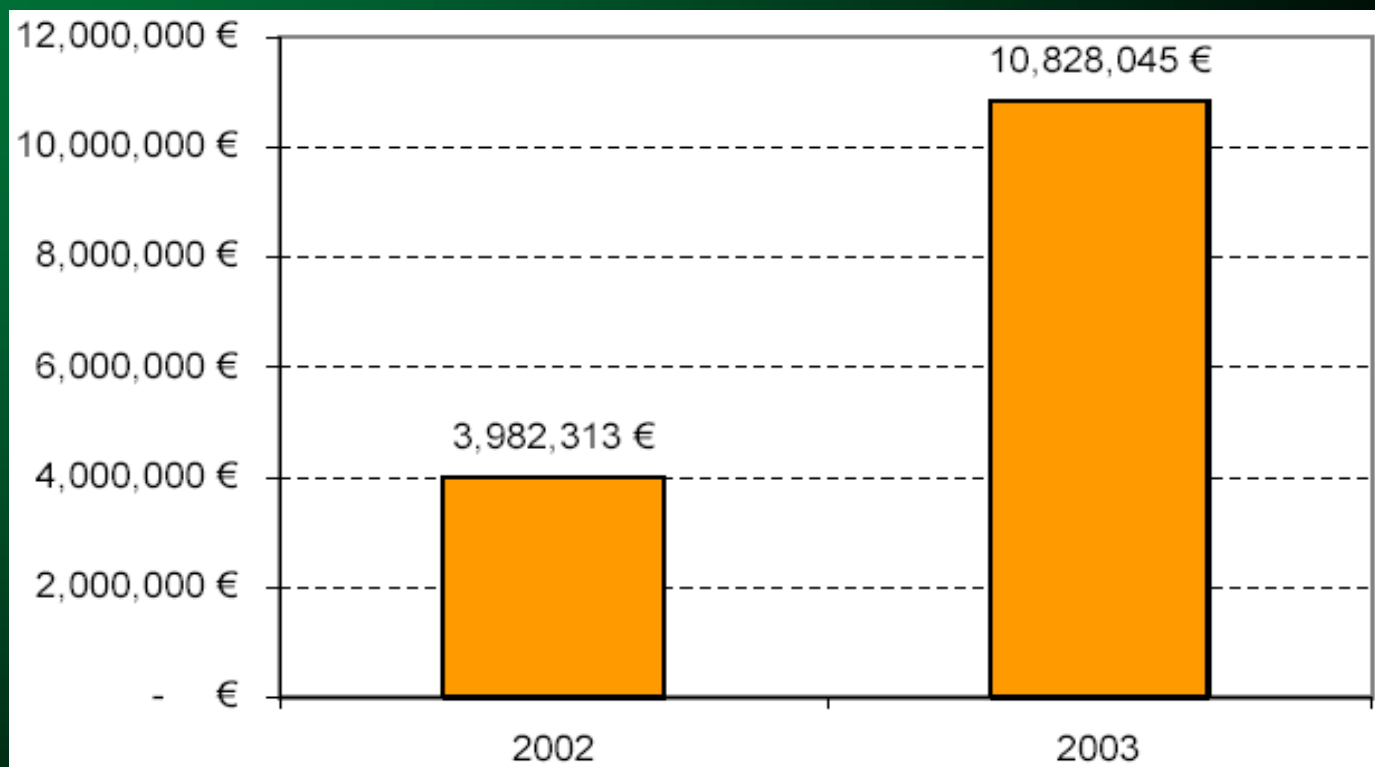
Οικονομικά μεγέθη I



Αύξηση Πωλήσεων Ομίλου κατά 135%, περίοδος 2002-2003



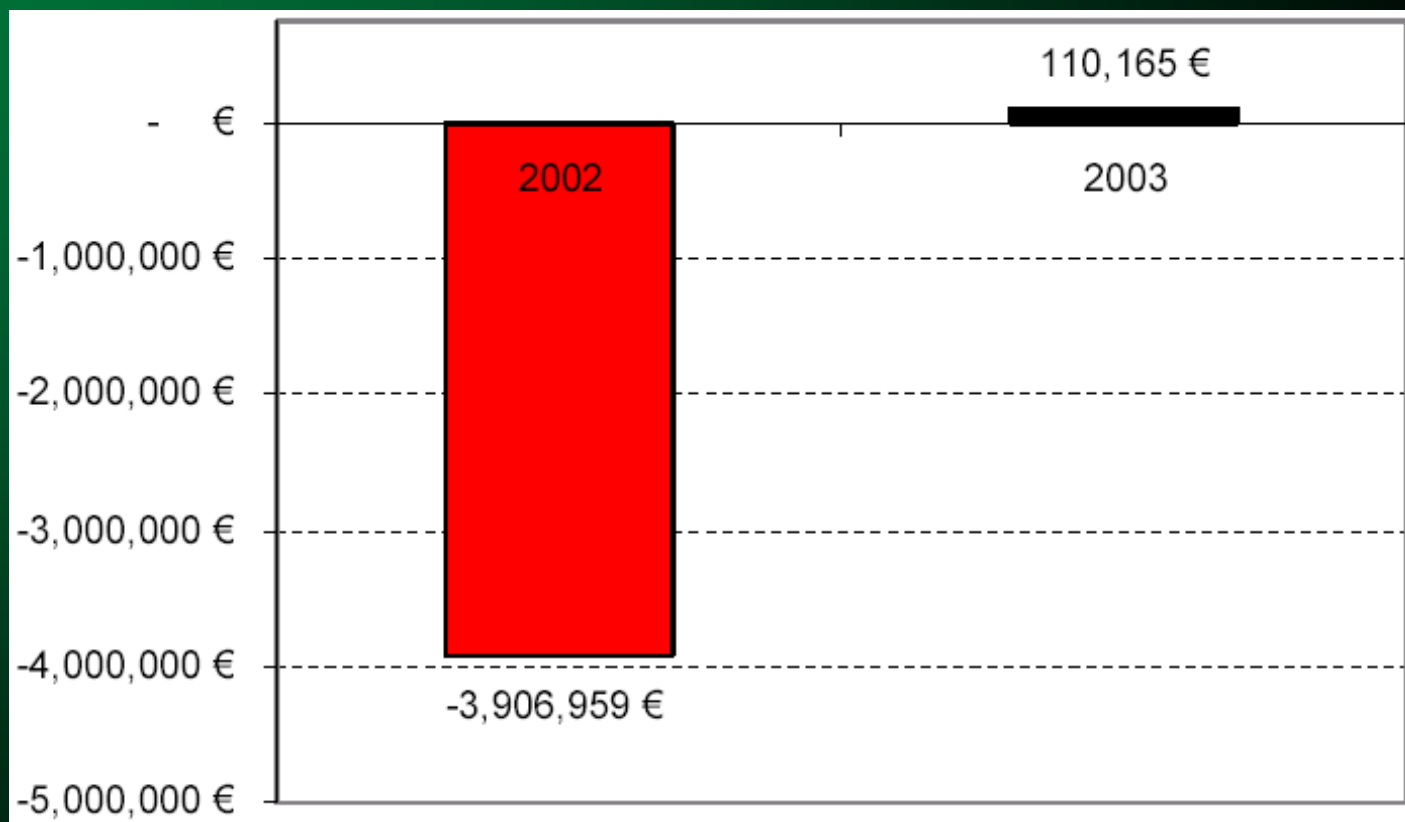
Οικονομικά μεγέθη II



Αύξηση EBITDA Ομίλου κατά 172%, περίοδος 2002-2003



Οικονομικά μεγέθη ΙΙΙ



Καθαρά Κέρδη Ομίλου FORTHnet, 2002 & 2003



SWOT Analysis

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Ιδιόκτητο πανελλαδικό δίκτυο ATM.
Τεχνογνωσία (γνώση και εμπειρία)
Αναγνωρισμένο Όνομα στην Αγορά (brand awareness)
Συνέργιες στον Όμιλο (Εμπορικό Δίκτυο, Προμήθειες, R&D)
Διασπορά Τζίρου σε διάφορους κλάδους (Τουρισμός, Τηλειατρική κλπ)

ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Χαμηλή Κερδοφορία .
Αδυναμία Απόδοσης Μερίσματος.
Χαμηλό ποσοστό κλήσεων σε σχέση με τον ΟΤΕ (~5%).
Υψηλό ποσοστό κόστους πωλήσεων προς τον κύκλο εργασιών (~70%).

FORTHnet

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Ανάδοχος έργου «ΣΥΖΕΥΞΙΣ» (Εξωτερική τηλεφωνία των φορέων καθώς και κατά 30% τουλάχιστον αύξηση των φορέων του έργου).
Φορητότητα Αριθμών.
Εμπορική αξιοποίηση συστήματος FOBIA (λογισμικό billing).

ΑΠΕΙΛΕΣ

Ισχυρός ανταγωνισμός
Αδυναμία αγορών στις οποίες δραστηριοποιούνται εταιρικοί πελάτες (αρνητική οικονομική συγκυρία)
Καθυστέρηση Έργων του Δημοσίου
Ανάπτυξη Υποκατάστατων Τεχνολογιών (ταχύτητα αλλαγής)



Επιχειρησιακοί Στόχοι Forthnet

Οι στόχοι της FORTHnet, όσον αφορά τη σταθερή τηλεφωνία για το 2004 είναι:

- Ισχυροποίηση της θέσης της εταιρίας ως αδιαμφισβήτητος πάροχος υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, με διατήρηση και αύξηση του πελατολογίου, ιδιαίτερα του εταιρικού.
- Για το 2004 αναμένεται το μερίδιο αγοράς FORTHnet Telephony ως προς την κίνηση να υπερβεί το 5%. Επίσης προβλέπεται, ότι το 60% των πελατών θα έχει τουλάχιστον μία γραμμή σε προεπιλογή.
- Αξιοποίηση της φορητότητας αριθμών σε συνδυασμό με την αποδεσμοποίηση του τοπικού βρόχου για την πλήρης εξυπηρέτηση των εταιρικών και υψηλών απαιτήσεων οικιακών πελατών.
- Αξιοποίηση των μη γεωγραφικών αριθμών (90, 800 και 801) που απευθύνονται κυρίως σε μεγάλους εταιρικούς πελάτες.



Η TIM

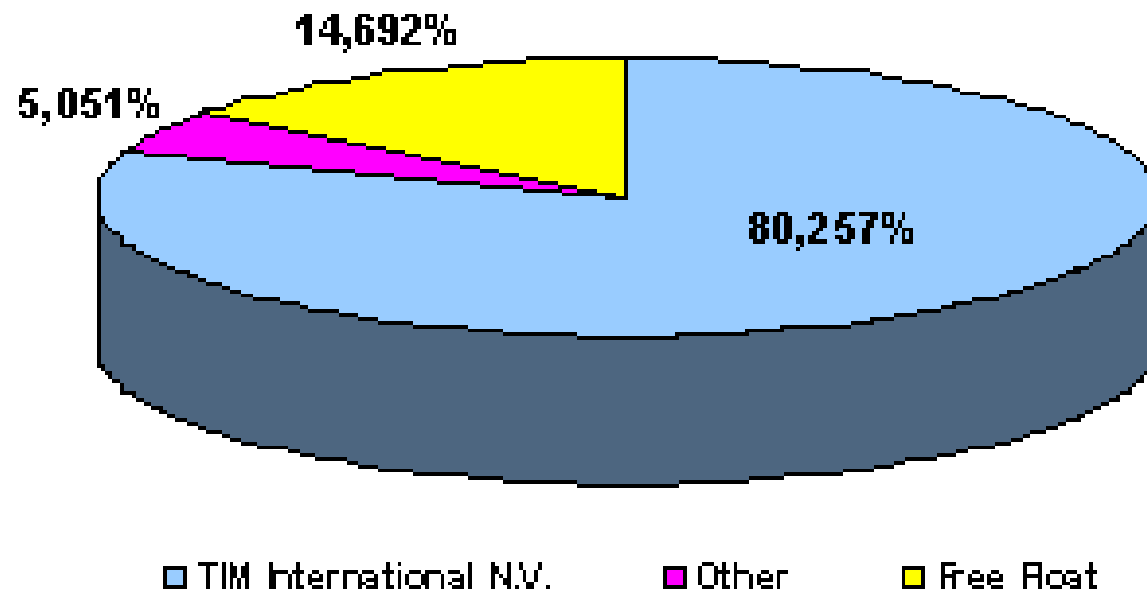





Ιστορική αναδρομή

- ✓ Πρώτη άδεια *κινητής τηλεφωνίας(GSM)* τον Αύγουστο του 1992 έναντι € 91.7 εκατ.
- ✓ Έναρξη *εμπορικής λειτουργίας* στις 29 Ιουνίου 1993
- ✓ Λανσάρισμα της *καρτοκινητής τηλεφωνίας B free* τον Μάιο του 1997.
- ✓ Εισαγωγή της μετοχής της STET Hellas στα *Χρηματιστήρια του Nasdaq* και του *Άμστερνταμ* τον Ιούνιο του 1998.
- ✓ Υπηρεσίες συναλλαγών *Online Stock* τον Ιούλιο του 1999.
- ✓ *Διεθνές roaming* για τους πελάτες καρτοκινητής τηλεφωνίας στο τέλος του 1999.
- ✓ Η πρώτη εταιρία κινητής τηλεφωνίας που εισήγαγε το *WAP* τον Μάιο του 2000 με ολοκλήρωση των υπηρεσιών WAP τον Ιούνιο του 2000.
- ✓ Αρχές Ιουνίου 2001 απέκτησε *πιστοποίηση ISO 9000: 2001*.
- ✓ Λανσάρισμα της *νέας τεχνολογίας GPRS* τον Ιούνιο του 2001.
- ✓ Απόκτηση της άδειας *κινητής τηλεφωνίας 3ης γενιάς* τον Ιούλιο του 2001.
- ✓ Σεπτέμβριος 2002 *δημόσια κλήση UMTS*.
- ✓ Φεβρουάριος 2004 *μετονομασία της εμπορικής επωνυμίας σε TIM*

Μετοχική Σύνθεση





Τεχνικό Δίκτυο

- ✓ Πάνω από 14 Κέντρα Μεταγωγής - Mobile Switching Centers (MSC)
- ✓ Σταθμοί Βάσεων – Πομποδέκτες (BTS) σε όλη την επικράτεια εξασφαλίζοντας πληθυσμιακή κάλυψη 99,3%
- ✓ Εγκατεστημένα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας 3ης γενιάς (UMTS) σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Ηράκλειο (πληθυσμιακή κάλυψη 25%), για προσφορά υπηρεσιών GPRS, WAP, MMS κ.α.
- ✓ Συνεργασία με περισσότερα από 280 Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας, που βρίσκονται σε περισσότερες από 125 χώρες παγκοσμίως, για την υπηρεσία περιαγωγής (roaming)



Εμπορικό Δίκτυο

- ✔ Χιλιάδες σημεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα, συνεργασία με 12 κύριους διανομείς (Master Dealers)
- ✔ Παράλληλη συνεργασία με εναλλακτικά κανάλια διανομής: ΝΕΛ, ΕΛΤΑ, EUROBANK και Tasty Foods
- ✔ Ανάπτυξη δικτύου καταστημάτων κινητής τηλεφωνίας 160 καταστήματα TIM σε όλη την Ελλάδα.



Δίκτυο Εξυπηρέτησης Πελατών

- ✔ Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών (1260 από κινητό TIM), 24ωρη λειτουργία, όλες τις ημέρες της εβδομάδας
- ✔ Διεθνές βραβείο Grand Prix για την ποιότητα υπηρεσιών
- ✔ Απασχολεί περισσότερα από 400 άτομα
- ✔ Δυνατότητα ταυτόχρονης εξυπηρέτησης 600 τηλεφωνικών συνδιαλέξεων
- ✔ Υπολογίζεται ότι απαντά σε περισσότερες από 20.000 κλήσεις κάθε μέρα.



Προϊόντα – Υπηρεσίες I

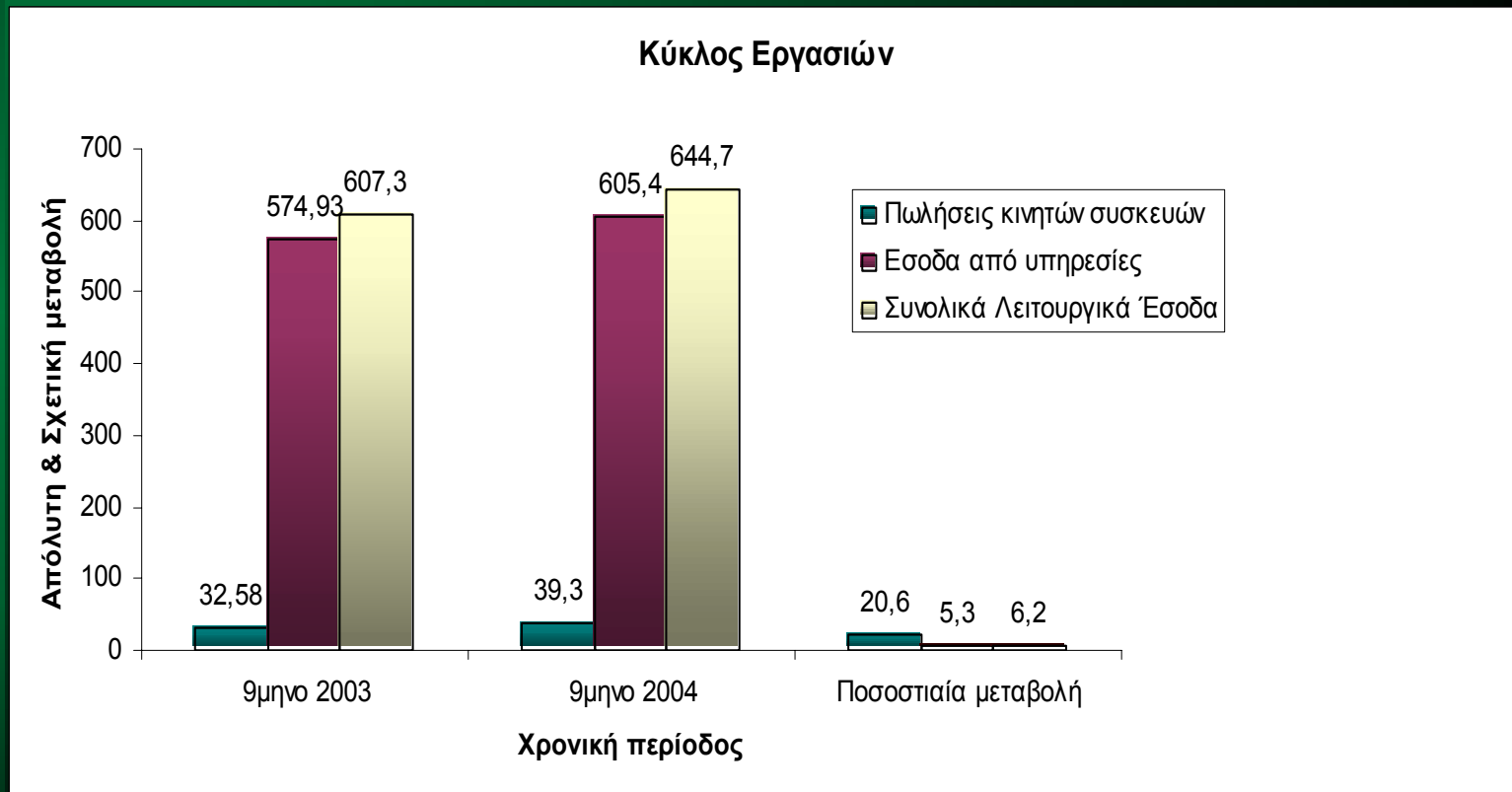
- ✓ Οικονομικά πακέτα για σύνδεση με συμβόλαιο
- ✓ Πάνω από 150 υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας (VAS – Value Added Services), πολλές από τις οποίες είναι αποκλειστικές
- ✓ Προπληρωμένη κινητή τηλεφωνία For All
- ✓ Το αποκλειστικό προϊόν Free2Go, η πρώτη προπληρωμένη αυτόματη σύνδεση στην Ελλάδα που πωλείται ακόμα και στα περίπτερα
- ✓ Την ολοκληρωμένη τηλεπικοινωνιακή πρόταση για επιχειρήσεις, B BEST
- ✓ Υπηρεσίες της νέας τεχνολογίας GPRS
- ✓ Το πακέτο πρόσβασης στο διαδίκτυο B OnLine Internet, μία ενιαία προσφορά κινητής τηλεφωνίας και πρόσβασης στο Internet



Προϊόντα – Υπηρεσίες II

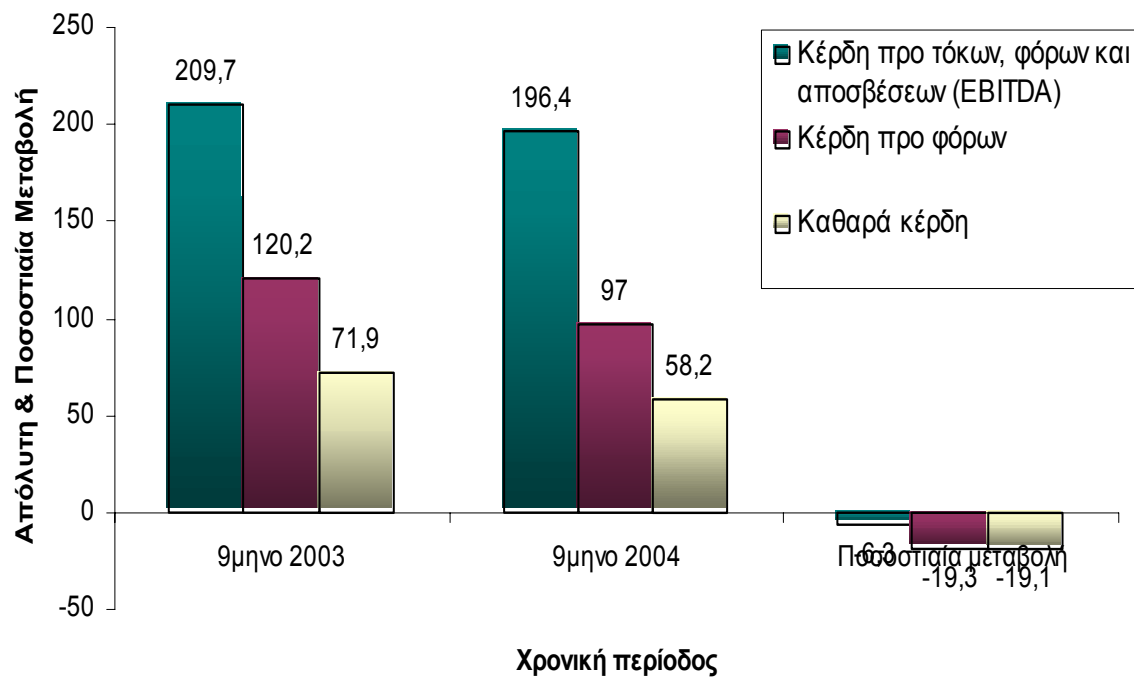
- ✓ Η κινητή τηλεφωνία UMTS προσφέρει γρήγορη πλοήγηση στο Internet και στο WAP, μέχρι και 384 kbps
- ✓ Υπηρεσίες multimedia (MMS) με υψηλότερες ταχύτητες και πλουσιότερο περιεχόμενο καθώς επίσης και δυνατότητα βίντεο-κλήσης
- ✓ Υπηρεσίες σταθερής ασύρματης τηλεφωνίας σε εταιρικούς πελάτες (LMDS)

Οικονομικά μεγέθη I

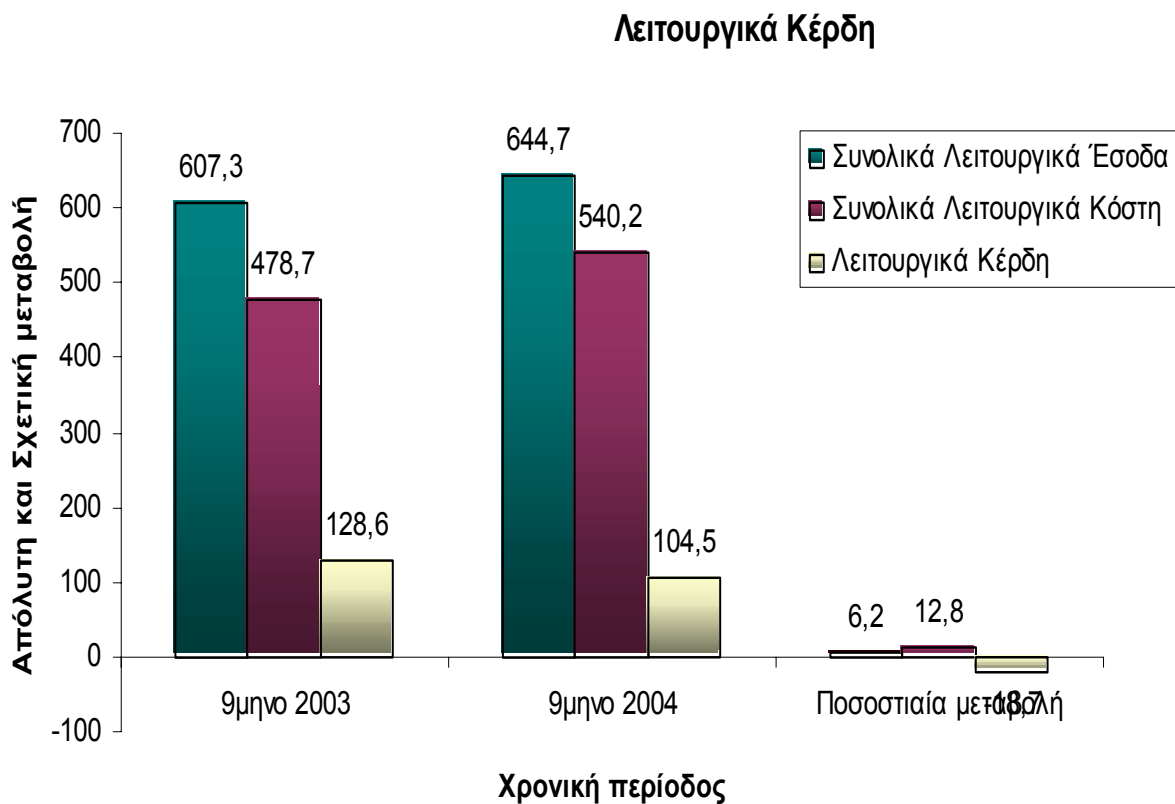


Οικονομικά μεγέθη II

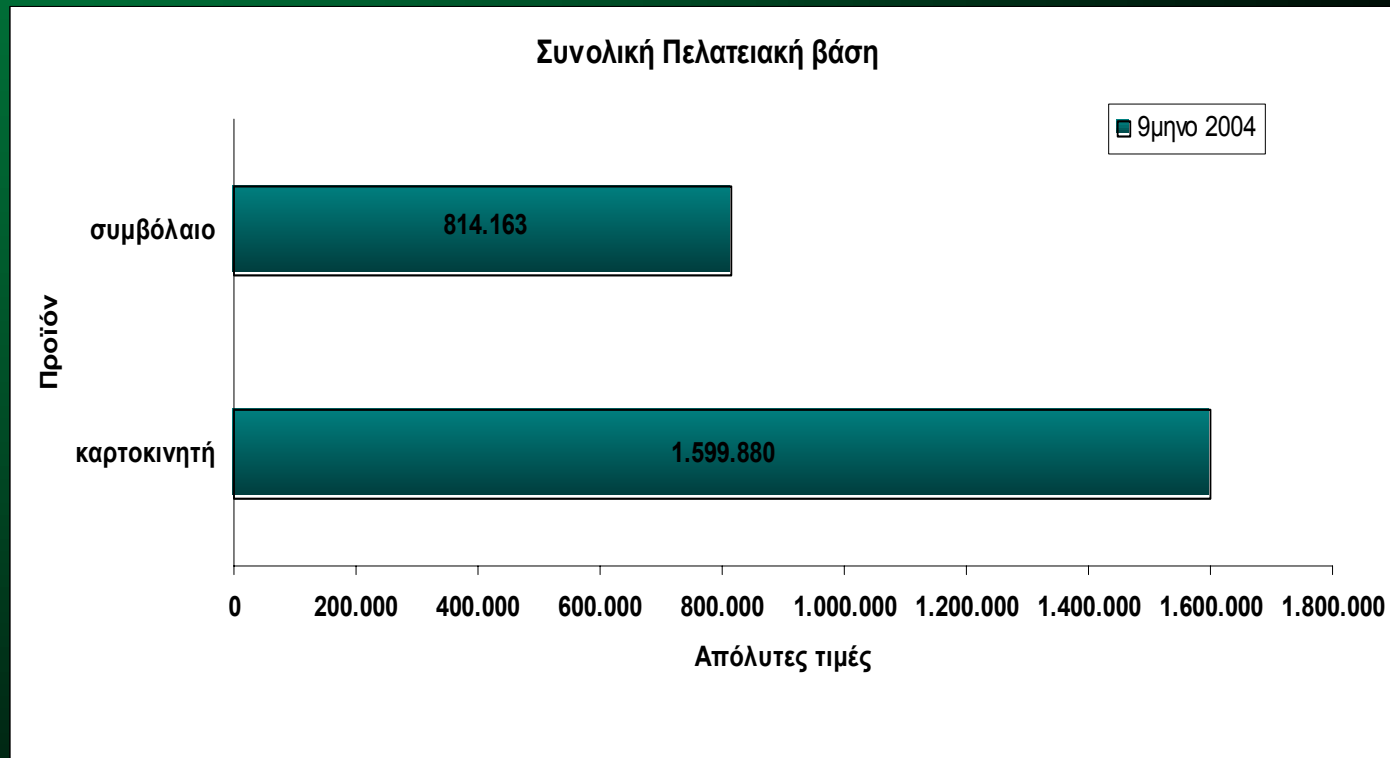
Ανάλυση EBITDA



Οικονομικά μεγέθη III

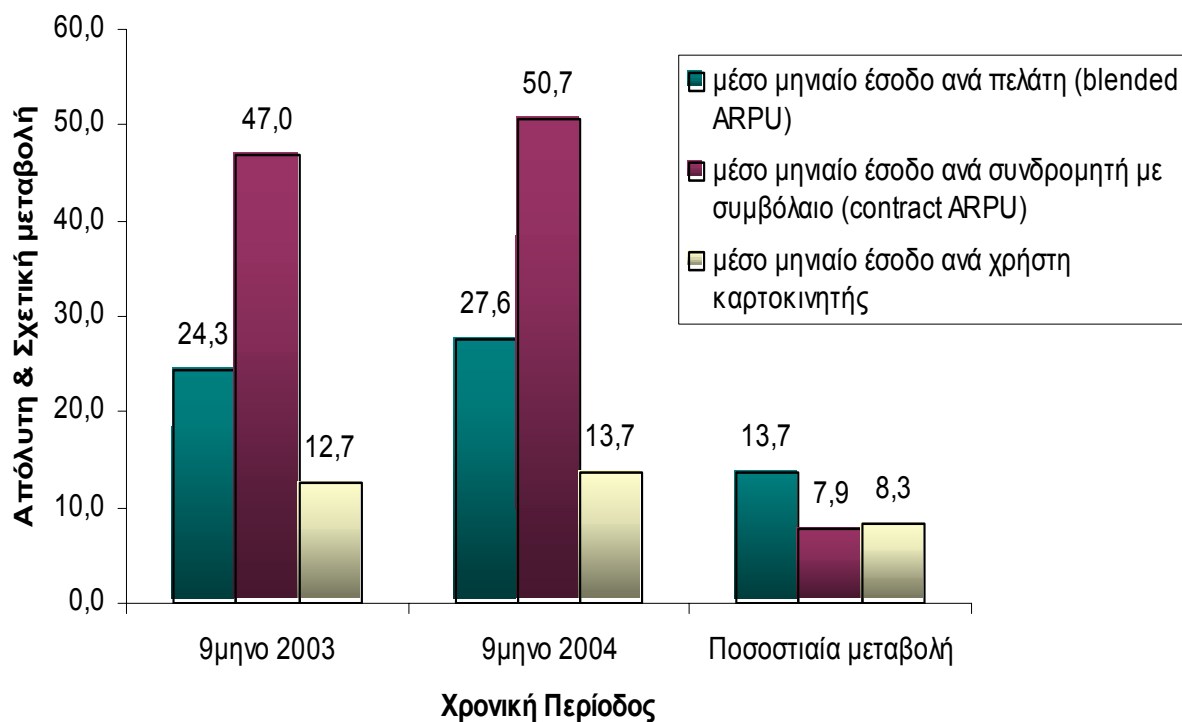


Αποτελέσματα Πελατών I



Αποτελέσματα Πελατών II

Μέσο μηνιαίο έσοδο





SWOT Analysis

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Technical know-how και καινοτομίες (GPRS, UMTS & MMS)
- Βελτιωμένα προϊόντα (handsets) και υπηρεσίες (VAS: ring tones & logos, video news, TIM movies κ.α)
- Εισαγωγή στο χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (NASDAQ)
- Βελτιωμένο CRM – ύπαρξη 160 TIM καταστημάτων σε όλη την Ελλάδα

ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Τα άσχημα οικονομικά αποτελέσματα του 2004
- Η αλλαγή του διευθύνοντος συμβούλου προξένησε αρνητικά vibes στην αγορά
- Η αρνητική πορεία του Rebranding
- Τα προβλήματα που παρουσιάζονται στη σχέση της με τους προμηθευτές της, αναφορικά με αυθαιρεσίες της προηγούμενης διοίκησης στο θέμα των προμηθειών

TIM

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- Αλλαγή διοίκησης και δυνατότητα για πιο ανταγωνιστική παρουσία
- Νέα επωνυμία με ευρωπαϊκό και διεθνή προσανατολισμό διοίκησης και μετόχων
- Μέλος της «ring» συμμαχίας (Orange S.A, Telefonica Moviles, TIM & T-Mobile), δυνατότητα για δραστηριοποίηση στην Ευρώπη

ΑΠΕΙΛΕΣ

- Έντονος ανταγωνισμός, συνεχή προσπάθεια για διατήρηση μεριδίου της αγοράς
- Πιθανότητα να μην αποσβεσθεί το κεφάλαιο που είχε καταβληθεί για την αγορά της άδειας για προσφορά LMDS υπηρεσίας



Εταιρική Φιλοσοφία TIM

- **Όραμα** της TIM είναι να πρωταγωνιστήσει στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών, δίνοντας έμφαση στις ανάγκες των πελατών της, προσφέροντας επικοινωνία χωρίς όρια χάρη στην υψηλή τεχνογνωσία και διεθνή κυριαρχία του ομίλου της
- **Αποστολή** της είναι να προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, απαντώντας στις ανάγκες των πελατών της και καινοτομώντας στην τεχνολογία
- **Στόχο** αποτελεί η διασφάλιση της απόλυτης ικανοποίησης των πελατών της, των εργαζομένων της και των μετόχων της
- **Αξίες** της είναι με Επίκεντρο τον πελάτη, να προσπαθεί για Υπευθυνότητα & Δέσμευση για Αποτελεσματικότητα, Καινοτομία, Προνοητικότητα, Ταχύτητα, Συνεργασία, Διαφάνεια και Επαγγελματική υπεροχή.



ΤΕΛΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ