

Üzleti jelentés

A TvNetWork Telekommunikációs Szolgáltató Részvénytársaság 2000 októberi alakulása óta a cég az ország nyolcadik legnagyobb kábeltévé-szolgáltatójává nőtt ki magát. 2006 augusztusában a cég részvényei bekerültek a Budapesti Értéktőzsdére.

2009 végén jelentős változások történtek a cég életében. Az egyik, hogy december 21-én a DIGI Távközlési Szolgáltató Kft. Szakmai befektettként 30%-os részesedést szerzett a Társaságban. A másik fontos esemény az ADSL üzletág értékesítése volt, december végén.

A Társaság **alaptökeje** jelenleg **1,723.6 millió forint**, a cég értéke a 2009 végi tozsdei záróár alapján **5,1 milliárd forint**. A többségi magyar tulajdonú cég alkalmazásában több mint 60 munkatárs áll az ügyfelek rendelkezésére.

2009-ben folytatódott a már elozo évben is érezhető tendencia, hogy az internet szolgáltatási árak növekvő sávszélességek ellenére is csökkennek. Ez részben a technológia fejlődésének is köszönhető, de főképp az egyre élesebb piaci verseny következménye. Ebben a versenyben a TvNetWork számára a legfájdalmasabb következményekkel járó versenytárs a Digi Kft. volt. Mindkét cég elsősorban a lakótelepi környezetben alkalmazható LAN hálózati technológiával építette a hálózatait. A magyarországi panelek véges száma és a Digi utóbbi 2-3 évben végrehajtott óriási beruházásai miatt sok szolgáltatási területünkön alakult ki párhuzamos hálózata a két cégnek. A párhuzamos hálózatok miatt a TvNetwork is kénytelen volt árait a versenytárhoz igazítani, a potenciális előfizetők is több felé szerzódhettek, ugyanakkor a hálózat üzemeltetésének költségeit érdemben nem befolyásolja a rajta lévő előfizetők száma. Ezekre a problémákra válaszul kezdődött el valamilyen együttműködés lehetőségének keresése a Digi Kft-vel. Ennek elso, de nagyon fontos eleme volt a Digi Kft. 30%-os tulajdonszerzése a Társaságban.

A másik jelentős változást – az ADSL üzletág eladását - részben szintén a fenti okok indukálták. A TvNet Kft-től 2008-ban megvásárolt ADSL előfizetői állomány esetében és a TvNetwork korábban gyűjtött ADSL előfizetői kapcsán is azt láttuk, hogy az előfizetések száma is kisebb mértékben, de a szegmens összesített árbevétele különösen jelentős mértékben csökkent. Ezt nem nehéz megérteni, ha összevetjük, hogy mibe kerül az előfizetőnek ADSL technológiával nagyjából 5 Mbit/s sávszélességű internet kapcsolat plusz egy vezeték nélküli telefon egy havi előfizetési díja, szemben pl. a Digi telefonra és 20Mbit/s-os internet kapcsolatra megállapított előfizetési díjával. Ez esetben egy nagyjából kétszeres árú termékek versenyeznek egymással, úgy, hogy a talán legfontosabb minőségi paraméterben – a sávszélességben - az ADSL technológia – azaz a drágább termék - jelentős hátrányban van.

A fenti gondolatmenetnek és annak a ténynek, hogy a TvNetWork-on belül az ADSL terület havi árbevétele a 2008 júliusi 63 milliós csúcstól alig másfél év alatt - 2009 decemberére - 34 millióra, azaz majdnem a felére csökkent, lett az a döntés a következménye, hogy a TvNetWork eladta az ADSL üzletágát. (Az árbevétel változását a jelentés végén található grafikonon is követhető). Az ADSL előfizetőknek utoljára 2010 február havi szolgáltatásról állítottunk ki számlát.

A cég stratégiájában az irányváltás lényege a saját hálózatokra való koncentráció és stratégiai partnerség kialakítása a hatékonyabb működés érdekében.

Szolgáltatási területek:

Budapest
Budakeszi
Csátalja
Dávod
Debrecen
Ercsi
Kecel
Kelebia
Kiskunhalas
Kisszállás
Kocsér
Lakitelek
Martonvásár
Nagybaracska
Maklár
Nagytálya
Nyárlorinc
Ráckeresztúr
Solt
Sükösd
Szabadszállás
Szeged
Szentes
Szoreg
Szolnok
Tiszaalpár
Tiszakécske
Tiszasziget
Tomba
Törökbalint
Újszentiván

2009-ben nem bővítettük a szolgáltatási területünket új településen történő szolgáltatás elindításával, csak meglévő területeket bővítettük, úgymint Budapesten belül Békásmegyeren és Újpesten, valamint Szegeden több lakótelepen is.

Az alábbi táblázat mutatja a cég főbb számainak alakulását. Ebből két momentumot emelnék ki. Egyrészt az IP telefon előfizetések száma 2009-ben több mint duplájára nőtt a 2008 év végéhez képest, másrészt az internet előfizetők száma annak ellenére tudott nőni, hogy az ADSL internet előfizetések száma 2009-ben közel 3000-el csökkent.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Kábeltv (ezer előf.)	15,4	21,8	27	35	42	37,5	41,3
Internet (ezer előf.)	4,3	7,6	14	23	29	33	35,5
Voip (ezer előf.)	0	0	0,15	1	2,5	3,2	7
Árbevétel (MFt.)	531	923	1 455	2 050	2 983	3048	3426
EBIDTA	105	295	395	350	740	371	382
Adózott Eredmény	7,2	121,1	17,6	7	757	-355	-95

A *TvNetWork NyRt.* célul tűzte ki, mind a **lakossági**, mind pedig a **közületi** előfizetők igényeinek kiszolgálását - akár saját hálózatán, akár partnerein keresztül. 2009 évben a fókusz a saját hálózat felé fordult és az eddigi elsősorban lakossági fókusz mellett az üzleti előfizetők megtalálására és kiszolgálására is nagyobb hangsúlyt helyeztünk.

A *TvNetWork NyRt.* 2002. év végén lépett a **kábeltelvíziós piacra, 2007-ben pedig elindította digitális kábeltelvíziós csomagjait.** Beruházásainak és akvizícióinak köszönhetően Budapest és az ország számos településén teszi lehetővé a szabadidő színvonalas eltöltését kábeltévé előfizetők számára. Muszaki hátterét **korszerű optikai-koaxiális hálózat** biztosítja. A rendszer lehetővé teszi, hogy a közszolgálati csatornák mellett a különböző kereskedelmi és tematikus programokból összeállított kínálat, kiváló kép és hangminőségben jusson el az otthonokba. A *TvNetWork NyRt.* több programcsomagban kínálja csatornáit annak érdekében, hogy mindenki megtalálja a tartalmában és árban legmegfelelőbb szórakozást.

A *TvNetWork NyRt.* Magyarországon elsőként indította el IP-alapú **távbeszélő szolgáltatását.** A *TvNetWork NyRt.* IP-telefon szolgáltatásának alapdíja magában foglalja a **hálózaton belüli, helyi hívások díját.** Az alacsony havidíj mellett, kedvező percdíjak, másodperc alapú számlázás és 0 Ft-os kapcsolási díj teszi még vonzóbbá az ajánlatot. Mára a cég bevételeinek 5%-át adja az IP telefónia.

A *TvNetWork NyRt.* a kábeltévé piacon olyan nagy szolgáltatókkal konkurál, mint a UPC és a MatávKábelTV Kft. E két szolgáltató uralja a kábeltévé piac kb. 50-60%-át. A *TvNetWork NyRt.* programcsomagjainak kialakításakor arra törekszik, hogy tartalmilag olyan terméket kínáljon, hogy az mindkét nagy szolgáltató csomagjaival összehasonlítva legalább ugyanolyan, de leginkább jobb kínálatot jelentsen. A 2010-es év kiemelt feladata számunkra, hogy DIGI Kft-vel elindított stratégia partnerségben rejő szinergia hatásokat sikerüljön kihasználni a hálózataink üzemeltetése, vagy a musor és egyéb beszerzések kapcsán.

internet

LAN technológia
kábeltévé net
mikrohullám
bérelt vonal
forgalom és sávszélesség
alapú csomagok

kábeltévé

HFC hálózatok
csillagpontos rendszer

IP-telefon

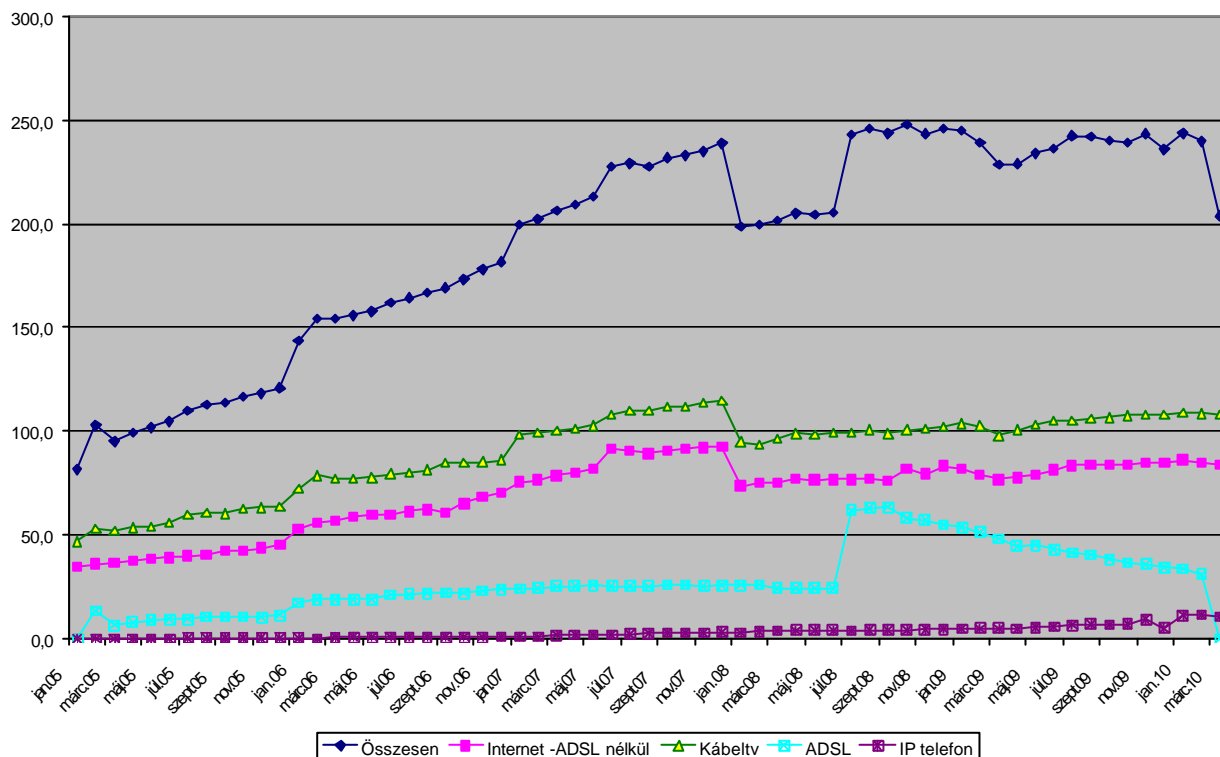
ingyenes helyi hívások
kedvező havidíj
kedvező percdíj

A verseny a TvNetWork-re is nagyon komoly kihívást jelent. Egyrészt a sávszélesség igények emelkedése állandó beruházási kényszert jelent, másrészt az árak csökkenése a cég eredményét is csökkenti.

A TvNetWork NyRt-nél kezdetektől fogva kialakított csomagok tartalmában egyedülálló, hogy a fix IP címet kap minden előfizető. Az alaplíjban foglalt kiegészítő szolgáltatások (e-mail cím, tárhely bérlet, domain név karbantartás) is erősítik a termékek népszerűségét az előfizetők körében.

Az IP-alapú telefónia egyre nagyobb részt foglal az egyébként csökkenő vezetékes hangszolgáltatás hazai piacán. Ma már egyre több kábeltévé szolgáltató kínál ilyen szolgáltatást. A TvNetWork NyRt. az év végére elért 7017 előfizetovel már a teljes árbevételének 5% százalékát a telefon díjakból szedi.

A TvNetWork NyRt. eddigi működését illusztrálандó közreadjuk még az alábbi grafikonot mely az előfizetők felé havonta kiszámlázott nettó árbevétel változását mutatja szegmensek szerint.



TvNetWork Nyrt.
Igazgatóság