



# Παρουσίαση στον ΣΜΕΧΑ

**Θωμάς Λαναράς, Chairman & CEO**

**Γιώργος Καραπλής, CFO**

**Lannet Communications S.A.**

**[www.lannet.gr](http://www.lannet.gr)**

**Αθήνα, 27 Νοεμβρίου 2007**

# Περιεχόμενα

Κύριοι Ιστορικοί Σταθμοί .....	4
Η Εταιρεία Σήμερα .....	5
Είσοδος στην ευρυζωνική αγορά .....	7
Στρατηγική .....	8
<i>Συμφωνία πλαίσιο με France Telecom/Orange</i> .....	9
<i>Εμπορική συνεργασία με την Craig Wireless</i> .....	12
Συνοπτικά στοιχεία επιχειρησιακού σχεδίου .....	13
Επενδυτικό Πλάνο .....	14
Οικονομικές προβλέψεις .....	15
ΛΑΝNET: Επενδυτική ευκαιρία .....	16

# Κύριοι Ιστορικοί Σταθμοί

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

**1999** | Ίδρυση Εταιρείας

**2002** | Είσοδος στο Χρηματιστήριο Αθηνών

**2005** | Η εταιρεία πραγματοποιεί **αύξηση μετοχικού κεφαλαίου 15 εκατ. ευρώ** και εκδίδει μετατρέψιμο ομολογιακό δάνειο της τάξεως των 5,7 εκατ. ευρώ.

# Κύριοι Ιστορικοί Σταθμοί

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

**2006**

Εξαγορά της **Columbia Telecom** (70%) (VNO)

Εξαγορά της **Orbitech A.E** (100%) –  
εταιρεία τεχνολογίας και ευρυζωνικών υπηρεσιών

Εξαγορά της **Primus Call A.E.** (100%) - Call Center

Συγχώνευση με την **Telepassport Hellas S.A.**

Εμπορική συμφωνία μεταξύ LANNET και **Craig Wireless Hellas** για την αξιοποίηση και εκμετάλλευση ενός πανελλαδικού δικτύου **Wi-MAX**

**2007**

Στρατηγική συνεργασία με την **Orange Business Services** για τη διάθεση των ευρυζωνικών υπηρεσιών της LANNET στην Ελλάδα

Έγκριση **Prospectus συγχώνευσης** με την TELEPASSPORT HELLAS AE από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς

Υπογραφή με **ORANGE** για την από κοινού διερεύνηση επέκτασης στα **Βαλκάνια και Τουρκία**

# Η Εταιρεία Σήμερα

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

Η LANNET έχει καθυστερήσει την είσοδό της στην ευρυζωνική αγορά λόγω του περιορισμένου περιθωρίου κέρδους που απολαμβάνουν οι πάροχοι λόγω των περιπτώσεων dumping.

Οι υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας είναι απαραίτητες για να υπάρξει διαφοροποίηση του προϊόντος / υπηρεσίας από τους ανταγωνιστές μας – άρα απαιτείται μια καλά εξοπλισμένη και αναβαθμισμένη πλατφόρμα.

# Η Εταιρεία Σήμερα

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

Τα τεχνολογικά συστήματα της LANNET είχαν σχεδιαστεί πρωταρχικά για TDM αγορά, και γι' αυτό έπρεπε να επανασχεδιαστούν από την αρχή.

Η εξαγορά της TELEPASSPORT Α.Ε. με 42 κόμβους γεωγραφικά σε όλη την Ελλάδα ήταν ένα σημαντικό στοιχείο στην στρατηγική της εταιρείας, με πλεονεκτήματα όπως:

- ▶ **IP δίκτυο**
- ▶ **34 κόμβοι LLU διασυνδεδεμένοι με τον ΟΤΕ για 15-20.000 πελάτες**
- ▶ **Δίκτυο πωλήσεων MLM με πανελλαδική κάλυψη**

# Είσοδος στην ευρυζωνική αγορά

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

- Αγορά με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης: 1,5 εκατ. νέοι πελάτες μέχρι το 2010.
- Μία νέα αγορά μεγέθους 1,5 - 2 δισ. ευρώ με υψηλότερα ποσοστά κερδοφορίας.
- Η LANNET σκοπεύει να αποκτήσει σημαντικό μερίδιο αγοράς (12%-15%) στις ευρυζωνικές υπηρεσίες αξιοποιώντας την τεχνολογικά εξελιγμένη πλατφόρμα livebox και την υποδομή του δικτύου WIMAX.
- Αξιοποίηση της ιδιόκτητης πλατφόρμας IPTV για την προώθηση Triple Play υπηρεσιών (απαιτούμενο bandwidth μόνο 2 Mbps).
- Προώθηση της πλατφόρμας livebox στον ελληνισμό της διασποράς (9 εκατ. πελάτες).

## Συμφωνία πλαίσιο με France Telecom / Orange

Σχεδιασμός και κατασκευή ενός δικτύου 4ης γενιάς συμβατού με το διεθνές δίκτυο της F.T. που θα ενσωματώνει στο δίκτυο MPLS όλες τις εξελεγμένες τεχνολογίες (Wi MAX, DSL, Legacy TDM).

Η αναβάθμιση του OSS/BSS θα δώσει την δυνατότητα στην LANNET να υποστηρίξει όλες τις ευρυζωνικές της υπηρεσίες στο συντομότερο δυνατό χρόνο.

Πρώθηση των προϊόντων της Orange Business Services στις επιχειρήσεις και στους οικιακούς χρήστες.

Επανασχεδιασμός διαδικασιών και προϊόντων και υποστήριξη δραστηριοτήτων σε θέματα Marketing.

# Γιατί France Telecom - Orange

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

Προσφέρει μια αξιόπιστη πλατφόρμα υπηρεσιών που δίνει την δυνατότητα στη LANNET να αναπτύξει και να προωθήσει ευρυζωνικές υπηρεσίες στην ελληνική αγορά και στους Έλληνες του εξωτερικού με άμεση εφαρμογή και υλοποίηση.

Τα συστήματα υποστήριξης και η τεχνολογική πλατφόρμα αναβαθμίζονται συνεχώς και βρίσκονται πάντα στην κορυφή της τεχνολογίας.

Έχει γνωστό και παγκοσμίως αποδεκτό brand name δίνοντας την δυνατότητα στη LANNET να προσελκύσει επενδυτικά κεφάλαια και να προωθήσει ευκολότερα και γρηγορότερα ευρυζωνικές υπηρεσίες.

# Πολύχρονη εμπειρία στις ευρυζωνικές υπηρεσίες

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

- Χάριν της πολύχρονης δραστηριότητας στην ευρυζωνική αγορά της Ευρώπης, η France Telecom μαζί με την Orange έχουν αποκτήσει μια σημαντική εμπειρία και γνώση των αναγκών των πελατών.
- Έχουν αναπτύξει μια σειρά από επιτυχημένες ευρυζωνικές υπηρεσίες που βασίζονται στα ακόλουθα:
  - ▶ **Ευρυζωνικό Internet + IP Τηλεφωνία + TVoDSL**
  - ▶ **livebox υπηρεσίες:** μια σειρά από ασύρματες υπηρεσίες για το σπίτι.
  - ▶ **Σύγκλιση τεχνολογιών:** Σταθερή-Κινητή τηλεφωνία

# livebox: Η πιο εξελιγμένη πλατφόρμα

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

Με βάση στοιχεία Οκτωβρίου 2007, παρουσιάζονται τα ακόλουθα μεγέθη:

- ▶ **10 εκατ. νοικοκυριά με livebox στην Ευρώπη**
- ▶ **4,1 εκατ. VoIP πελάτες στην Ευρώπη**
- ▶ **1.000.000 TVoDSL πελάτες στην Ευρώπη**

## Εμπορική συνεργασία με την Craig Wireless

Συμφωνία για την αγορά και αποκλειστική αξιοποίηση του 75 % της χωρητικότητας του Wi-Max Δικτύου το οποίο κατασκευάζει η Craig Wireless. Δικαίωμα πρώτης άρνησης (first refusal) για το υπόλοιπο 25% της χωρητικότητας

Αυτόματη ανανέωση συμβολαίου κάθε 3 χρόνια.

Η συγκεκριμένη τεχνολογική λύση προσφέρει:

Ευρυζωνικές συνδέσεις απευθείας μέχρι τον πελάτη (last mile) χωρίς την μεσολάβηση του ΟΤΕ.

Πλήρη κάλυψη όλων των περιοχών αστικών ή μη αστικών (ύπαιθρος).

Άμεση εφαρμογή και ταχύτατη εγκατάσταση.

# Συνοπτικά στοιχεία Επιχειρησιακού Σχεδίου

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

## Επενδυτικό Πλάνο (2007-2009) € 25.0M

	2007(E)	2012(F)
<b>Παραδοχές</b>		
Τιμολογημένα CLIs	507K	722K
Συνδρομητές ευρυζωνικών <b>WiMax</b>		174K
<b>DSL</b>	11K	116K
Μέσο ARPU	€23	€52
<b>Πωλήσεις</b>	<b>€60 εκατ.</b>	<b>€266 εκατ.</b>
<b>EBITDA</b>		<b>€25.1 εκατ.</b>

# ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ (εκατ. €)

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

	2007	2008	2009	Σύνολο
<b>Υποδομή / Τεχνολογία</b>				
1) Δικτυακός εξοπλισμός	7,04	5,92	4,86	17,82
2) OSS/BSS	2,45	1,44	0,32	4,21
<b>Σύνολο</b>	<b>9,49</b>	<b>7,36</b>	<b>5,18</b>	<b>22,03</b>
<b>Νέοι Τομείς Επενδύσεων</b>				
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Σύνολο</b>
1) IPTV	1,50	0,5		2,0
2) DSL		0,5	0,5	1,0
3) WiMax τερματικά		lease		
4) DSL τερματικά		lease		
<b>Σύνολο ευρυζωνικών επενδύσεων</b>	<b>1,50</b>	<b>1,0</b>	<b>0,5</b>	<b>3,0</b>
<b>Σύνολο</b>	<b>10,99</b>	<b>8,36</b>	<b>5,68</b>	<b>25,03</b>

# Οικονομικοί Στόχοι: *Κύριες Πηγές εσόδων*

Ιστορικό

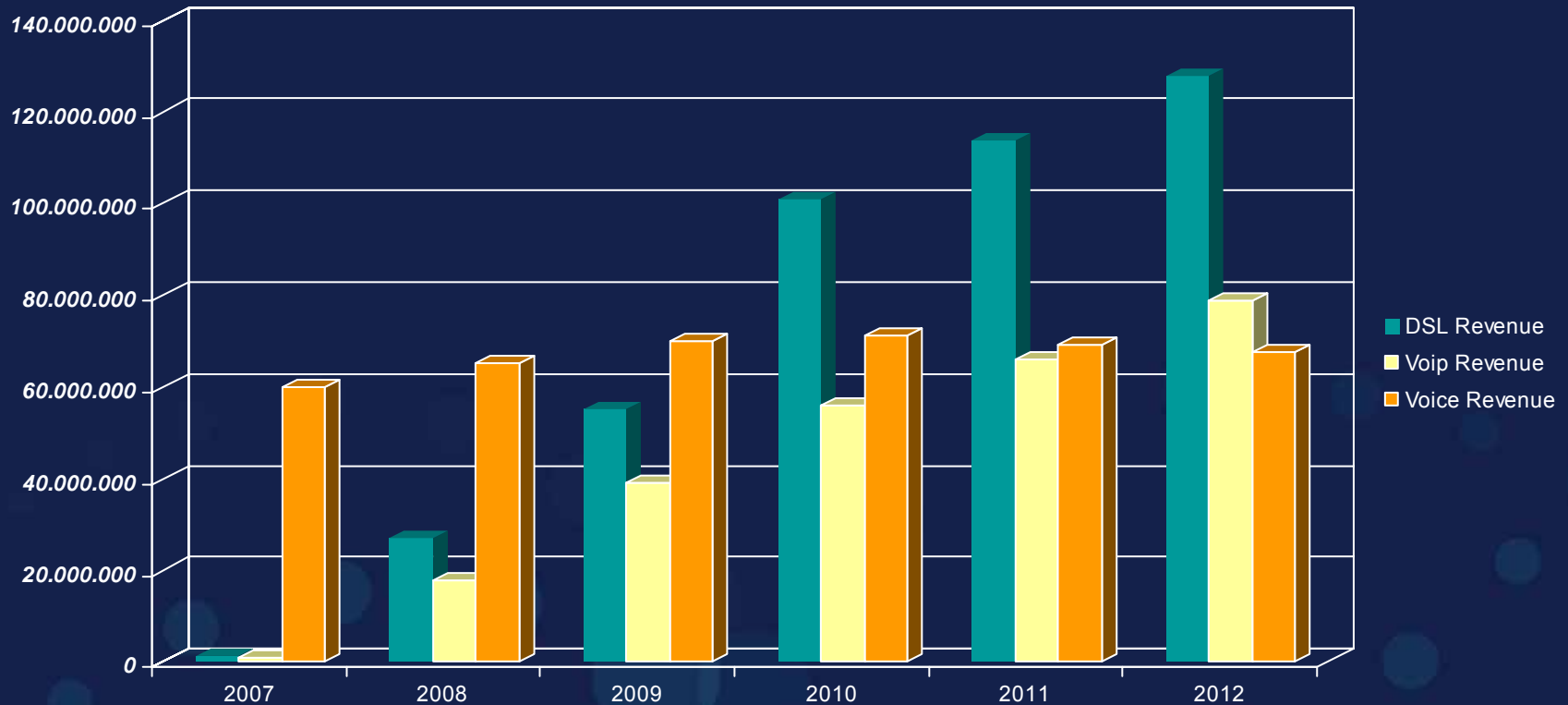
Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

€



# ΛΑΝΝΕΤ: Επενδυτική ευκαιρία

Ιστορικό

Ευρυζωνική Αγορά

Στρατηγική

Επενδυτικό πλάνο

Επενδυτική ευκαιρία

- Management με πολυετή εμπειρία στις τηλεπικοινωνίες.
- Μέσω των εξαγορών και συγχωνεύσεων άλλων ομοειδών εταιρειών στην Ελλάδα, προσβλέπει σε σημαντική αύξηση της πελατειακής της βάσης.
- Ξεκάθαρο πλάνο για το τρόπο προώθησης των προϊόντων σκοπεύοντας να καταστεί μελλοντικά ένας από τους κυριότερους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους.
- Αποκλειστική συνεργασία με την F.T. στην Ελλάδα με σκοπό την παροχή μια πλειάδας ευρυζωνικών υπηρεσιών που συμβαδίζουν με τις τελευταίες εξελίξεις στην τεχνολογία και ικανοποιούν και τις πιο δύσκολες απαιτήσεις των καταναλωτών.
- Κατασκευή ενός σύγχρονου δικτύου MPLS υπό την εποπτεία της Orange Business Services.



**Ευχαριστούμε**