

**ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ FORTHnet A.E.
ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ
ΓΙΑ ΤΑ ΠΕΠΡΑΓΜΕΝΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/2005 ΕΩΣ 31/12/2005**

Κύριοι Μέτοχοι,

Σύμφωνα με το Νόμο και το Καταστατικό της εταιρείας σας παρουσιάζουμε την δραστηριότητα της εταιρείας και του ομίλου κατά την δέκατη εταιρική χρήση από 1/1/2005 έως 31/12/2005.

Οι εταιρίες που περιλαμβάνονται στις Ενοποιημένες Οικονομικές Καταστάσεις είναι:

1. "FORTH-CRS – ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ, ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ – ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΧΕΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΥΛΗΣ"
2. "ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΕΣ ΕΥΡΥΖΩΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ – ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ"
3. "TELEMEDICINE TECHNOLOGIES S.A."

Κύρια χαρακτηριστικά της χρήσης αυτής για τον όμιλο ήταν:

- Σε σύγκριση με την χρήση 2004 ο όμιλος παρουσίασε σημαντική αύξηση μεγεθών. Ειδικότερα οι ενοποιημένες πωλήσεις από €80.563.646 το 2004 έφτασαν τα €91.559.451 στο 2005 (αύξηση 13,6%). Το μικτό κέρδος του ομίλου FORTHnet από 26.091.679€ το 2004 έφτασε τα €26.905.321 (αύξηση 3,1%). Τα κέρδη προ φόρων-τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) από €13.685.437 στην χρήση 2004 έφτασαν τα €13.543.913 (μείωση 1%). Το κόστος απόκτησης νέων συνδρομητών, (εξαιρουμένων των αποσβέσεων) ανήλθε στα 3,7εκατ. ευρώ περίπου και επιβάρυνε εξ' ολοκλήρου τη χρήση 2005. Οι αποσβέσεις του ομίλου από €11.022.118 το 2004 έφτασαν στις €11.594.381 το 2005 σημειώνοντας αύξηση 5,2%. Ο όμιλος παρέμεινε κερδοφόρος και για τη χρήση 2005 με κέρδη προ φόρων €321.365 από €1.172.548 το 2004.
- Η FORTHnet, συνέχισε την παραγωγική δράση της στη σταθερή τηλεφωνία με σημαντική αύξηση του ρυθμού εγγραφής νέων πελατών χάρη στην επιτυχημένη στρατηγική προώθησης μέσω καναλιών και κατέλαβε μερίδιο αγοράς περίπου 5% μέχρι το τέλος του έτους.
- Στην αγορά των ευρυζωνικών συνδέσεων ADSL η εταιρεία κατάφερε να διατηρήσει την ηγετική της θέση κατέχοντας ποσοστό περίπου 25% της συνολικής Ελληνικής αγοράς. Οι ενεργοί ADSL συνδρομητές ανήλθαν στο τέλος της χρονιάς στους **30.700**, αριθμός που ξεπέρασε τον στόχο που είχε τεθεί για το έτος.
- Σημαντική αύξηση των πωλήσεων LMDS και γι' αυτή τη χρήση επιτυγχάνοντας αύξηση της τάξεως του 40,78% των εσόδων σε σχέση με το 2004 καθιστώντας την εταιρεία κυρίαρχη στην αγορά ασύρματης ευρυζωνικής πρόσβασης στην Ελλάδα.
- Στον τομέα των Ebusiness Services, η επιχειρηματική μονάδα της Internet Hellas κατόρθωσε το 2005 εστιάζοντας στην παροχή υπηρεσιών Data Center να εμφανίσει σημαντικά αποτελέσματα. Οι συνολικές πωλήσεις των υπηρεσιών Data Center παρουσίασαν αύξηση της τάξεως του 44% σε σχέση με το 2004. Παράλληλα η επιχειρηματική μονάδα της Hellasnet μέσω των Interactive Marketing Services πέτυχε μια αύξηση στα έσοδα της τάξεως του 86%.
- Αναφορικά με το έργο Σύζευξις, ξεκίνησε η υλοποίηση του έργου και συμβολαιοποιήθηκαν ή κατακυρώθηκαν επιπλέον από τμήμα Δημοσίου Τομέα νέα έργα συνολικού προϋπολογισμού 2,2εκ. ευρώ.
- Η θυγατρική εταιρεία του Ομίλου, η FORTHcrs AE, διατήρησε την ηγετική της θέση στην παροχή συστημάτων και υπηρεσιών διαχείρισης ηλεκτρονικών κρατήσεων στην ακτοπλοΐα, ενώ παράλληλα ξεκίνησε την διείσδυση στο χώρο των θεαμάτων και των ξενοδοχείων, καθώς υλοποιεί την στρατηγική της στον τομέα των συνδυαστικών μεταφορών, τουριστικών υπηρεσιών και ticketing.
- Η FORTHnet προχώρησε από τις 23-11-2005 τη διαδικασία συγχώνευσης δια απορροφήσεως με την θυγατρική εταιρία MBA.
- Υλοποιήθηκε με επιτυχία το πρόγραμμα παροχής δικαιώματος προαίρεσης απόκτησης μετοχών (stock option plan) τον Δεκέμβριο του 2005 για το σύνολο των εργαζόμενων του Ομίλου. Στα πλαίσια του εκδόθηκαν 277.497 μετοχές και αντλήθηκε συνολικό ποσό €915.740,1.
- Η FORTHnet τον Δεκέμβριο του 2005 προχώρησε στην σύναψη Ομολογιακού Δανείου συνολικού ύψους πενήντα (50) εκατ. ευρώ, με διοργανωτή την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος Σκοπός του δανείου είναι η αναχρηματοδότηση του υφιστάμενου τραπεζικού δανεισμού και η χρηματοδότηση μέρους του επενδυτικού σχεδίου της εταιρείας.
- Εντός της οικονομικής χρήσης του 2005 αποχώρησαν από την μετοχική βάση της εταιρείας οι Μινωικές Γραμμές, MED NAUTILUS ,TELECOM ITALIA ,και η Τράπεζα Αναπτύξεως Κύπρου αποκομίζοντας σημαντικές αποδόσεις και αναπληρώθηκαν από τους NOVATOR EQUITIES LTD στα μέσα του 2005, και το CYCLADIC CATALYST MASTER FUND στις αρχές του 2006.

Κατά την χρήση αυτή, η Εταιρεία πραγματοποίησε μια σειρά από σημαντικές ενέργειες με σκοπό την επίτευξη των στόχων της, αξιοποιώντας τα επιχειρησιακά αποτελέσματα της προηγούμενης χρήσης, εκμεταλλευόμενη τις οικονομίες κλίμακας και τα αποτελέσματα των μέχρι τώρα παραγωγικών της επενδύσεων.

1.1. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ

1.1.1. ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

1.1.1.1. Γενική Διεύθυνση Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών

Internet Leased Line (ILL)

Το 2005 αποτέλεσε ακόμα μία χρονιά κατά τη διάρκεια της οποίας η υπηρεσία ILL δέχθηκε ισχυρές πιέσεις, τόσο σε επίπεδο τιμών όσο και σε επίπεδο κυκλωμάτων. Συνεχίσθηκε και αυτή τη χρονιά, με μειωμένο ρυθμό, η μετακίνηση μέρους του πελατολογίου της εταιρείας με σχετικά μικρές χωρητικότητες πρόσβασης (έως 256K) προς την υπηρεσία ADSL. Ταυτόχρονα όμως συνεχίστηκαν και αυτή τη χρονιά οι αναβαθμίσεις σε μεγαλύτερες χωρητικότητες των συνδέσεων που παρέμειναν στην υπηρεσία.

Η εξέλιξη αυτή μπορεί εν τέλει να χαρακτηριστεί θετική, αφού τα οικονομικά αποτελέσματα της υπηρεσίας κρίνονται ικανοποιητικά επιτυγχάνοντας τη διατήρηση των εσόδων της ενώ ταυτόχρονα αυξάνεται το μέσο έσοδο ανά πελάτη κατά 23,06% το 2005 σε σχέση με το 2004.

Έτσι το 2005 τα έσοδα της υπηρεσίας διαμορφώθηκαν περίπου στα 7 εκατ ευρώ όσο περίπου και στην χρήση 2004, ενώ παράλληλα ο αριθμός των πελατών μειώθηκε κατά 23%.

Η μέση χωρητικότητα των κυκλωμάτων των πελατών διαμορφώθηκε από **648 Kbps** το 2004 σε **1311 Kbps** το 2005, αύξηση 102,3 %, τάση που καταδεικνύει την θέση της υπηρεσίας στην Αγορά: υψηλής χωρητικότητας πρόσβαση στο Internet για χρήση ολοένα περισσότερων επιχειρηματικών εφαρμογών.

Οι συμφωνίες με Εταιρίες Gaming όπως οι «THE WEB», «GNET GAMING», «E-GLOBAL» και «SUPER LINE» θα επιφέρει έσοδα που θα αντισταθμίσουν σε μεγάλο βαθμό τις απώλειες από τις διακοπές λόγω ADSL.

Data Connectivity Services

Το 2005 ήταν η χρονιά κατά τη διάρκεια της οποίας οι Υπηρεσίες αυτές δέχθηκαν πιέσεις τόσο σε επίπεδο τιμών όσο και σε επίπεδο κυκλωμάτων. Η μείωση των κυκλωμάτων οφείλεται στους παρακάτω λόγους :

- Η σημαντική μείωση των τιμολογίων των υπεραστικών κυκλωμάτων Hellascom από 1/1/2005 έδωσε την δυνατότητα στις Εταιρίες να αναπτύξουν ιδιωτικά δίκτυα βασισμένα αποκλειστικά σε μισθωμένες συνδέσεις από σημείο σε σημείο και να μειώσουν σημαντικά τα τηλ/κά τους κόστη.
- Επίσης η αύξηση της διείσδυσης των κυκλωμάτων ADSL σε όλη την Ελλάδα έδωσε την δυνατότητα της υλοποίησης δικτύων VPN μέσω αυτών. Οι επιχειρήσεις μέσω των ADSL VPN πέτυχαν σημαντική μείωση του κόστους για το δίκτυο WAN.

Τα οικονομικά αποτελέσματα των υπηρεσιών κρίνονται ικανοποιητικά γιατί αφενός επιτεύχθηκε η διατήρηση των εσόδων της προηγούμενης χρονιάς ενώ ταυτόχρονα αυξήθηκε το μέσο έσοδο ανά πελάτη κατά 4%.

Έτσι το 2005 τα έσοδα της υπηρεσίας διαμορφώθηκαν στα €2.537.103 έναντι €2.519.943 του 2004, σημειώνοντας αύξηση κατά 0,7% ενώ οι συνολικές συνδέσεις του 2005 σημείωσαν μείωση κατά ποσοστό 4,6%.

Εκτιμάται ότι η σταδιακή ανάπτυξη της Υπηρεσίας MPLS VPN θα δώσει στην υπηρεσία το μεγαλύτερο μερίδιο των εσόδων των υπηρεσιών Data Connectivity. Επίσης αναμένεται 'μετακίνηση' των εσόδων της υπηρεσίας Frame Relay στα έσοδα της Υπηρεσίας MPLS VPN.

International MPLS & IPLC

Τα έσοδα της υπηρεσίας καλύπτουν ποσοστό σχεδόν 10% των υπηρεσιών Data Connectivity με συνολικά 12 πελάτες. Η υπηρεσία έχει ισχυρό ανταγωνισμό από διεθνείς παρόχους όπως η OTEGLOBE, BRITISH TELECOM, EQUANT, CABLE & WIRELESS και περιθώρια ανάπτυξης γιατί αυξάνονται ολοένα οι εταιρίες με διεθνείς δραστηριότητες.

Προστέθηκαν νέοι σημαντικοί πελάτες με σημαντικές εξαγωγικές δραστηριότητες και πολλά σημεία παρουσίας στην Ευρώπη (π.χ. ΜΑΪΛΛΗΣ). Η υλοποίηση διεθνών ιδιωτικών δικτύων με την τεχνολογία MPLS βρίσκεται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης και εκτιμάται ότι η υπηρεσία μπορεί να αποσπάσει μερίδια από τους ανταγωνιστές της και να είναι άκρως ανταγωνιστική σε σχέση με τις Υπηρεσίες Διεθνών Μισθωμένων κυκλωμάτων.

LMDS

Άκρως ικανοποιητική κρίνεται για μια ακόμη χρονιά η πορεία της υπηρεσίας LMDS όσον αφορά την προσθήκη πελατών και τα έσοδα. Συγκεκριμένα:

- Κατά το 2005 οι μονάδες τερματικού εξοπλισμού πελατών LMDS που εγκαταστάθηκαν παρουσίασαν αύξηση κατά 38,86% σε σχέση με το 2004.
- Τα έσοδα της υπηρεσίας για το 2005 ανήλθαν στα €2.451.913 έναντι €1.741.684 του 2004, αύξηση της τάξεως του 40,78%.
- Το ετήσιο μέσο έσοδο ανά πελάτη (ARPU) της υπηρεσίας για το 2005 αυξήθηκε κατά 18,30% έναντι του 2004.

Επιπλέον, συνεχίστηκε και την χρονιά που πέρασε η αυξητική τάση αναφορικά με την μέση χωρητικότητα των κυκλωμάτων, φθάνοντας ανά μονάδα τερματικού εξοπλισμού τα 2,313Mbps έναντι των 2,058Mbps το 2004. Επίσης η αύξηση του τιμοκαταλόγου της υπηρεσίας LMDS το 2005 αποτελεί ένα σημαντικό γεγονός. Πρόκειται ίσως για την μοναδική τηλεπικοινωνιακή υπηρεσία η οποία αυξάνει το τιμοκατάλογό της σε μια εποχή που στην έντονα ανταγωνιστική τηλεπικοινωνιακή αγορά υπάρχει μια εμφανής τάση μείωσης των τιμών.

Όσον αφορά τη τεχνική κατάσταση του δικτύου LMDS με τους υπάρχοντες σταθμούς βάσης υπάρχει σημαντική πληρότητα. Το 80% των σταθμών βάσεων είναι ήδη αναβαθμισμένοι σε διπλούς καλύπτοντας το 100% της διαθέσιμης χωρητικότητας.

Σταθερή Τηλεφωνία

Κατά την διάρκεια του 2005 αντιστράφηκε η καθοδική κίνηση που είχε παρατηρηθεί στην συνολική κίνηση από τρίμηνο σε τρίμηνο. Παράλληλα, άρχισαν να επανακάμπτουν και τα έσοδα. Έτσι το 2005 τα έσοδα της υπηρεσίας ανήλθαν σε €53.899.704 έναντι €49.205.243 το 2004, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξεως του 10% περίπου. Η θετική εικόνα ιδιαίτερα από το 2^ο μισό του 2005, οφείλεται στα εξής:

1. Αν και ο ΟΤΕ συνέχισε τις ιδιαίτερα επιθετικές τακτικές στην προώθηση των ΟΤΕπιλογών και στην κατάργηση των προεπιλογών των παρόχων, ο ρυθμός εγγραφής νέων πελατών ιδιαίτερα από το 2^ο 3μηνο του 2005 αυξήθηκε σημαντικά.
2. Ο ρυθμός εγγραφής νέων πελατών χάρη στην στρατηγική προώθησης μέσω καναλιών, ιδιαίτερα μέσω κέντρων τηλεφωνικών πωλήσεων ήταν τόσο έντονος ώστε να υπερκεράσει και την επίδραση των πελατών που εμφανίζονται μεν ενεργοί στα συστήματά της εταιρίας, αλλά δεν κάνουν κίνηση είτε διότι δεν είχαν προεπιλογή και σταμάτησαν να χρησιμοποιούν τον κωδικό 1789, είτε γιατί είχαν προεπιλογή αλλά την κατήργησαν.
3. Σε επίπεδο αιτήσεων προεπιλογής, στις 121.980 αιτήσεις που είχαν γίνει μέχρι 31/12/2004 προστέθηκαν μέσα στο 2005 άλλες 163.679 νέες αιτήσεις φθάνοντας συνολικά τις 285.659 αιτήσεις προεπιλογής. Αν και ο ΟΤΕ κατήργησε πολλές αιτήσεις τόσο της FORTHnet (με ρυθμό της τάξης των 1.000 την εβδομάδα) όσο και των άλλων παρόχων, η FORTHnet κατόρθωσε να αυξήσει τους ενεργούς πελάτες της.
4. Δεν υπήρξαν ιδιαίτερα μεγάλες πιέσεις αναφορικά με τους τιμοκαταλόγους, καθώς και ο ΟΤΕ έδωσε μεγαλύτερο βάρος στην προώθηση και όχι στην τιμολογιακή πολιτική. Η μόνη έκπτωση που έγινε ήταν με το πρόγραμμα δωρεάν χρόνου ομιλίας στα πλαίσια του πακέτου FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί. Ο δωρεάν χρόνος ως 5 ώρες ανάλογα με το ύψος του λογαριασμού είχε την κλιμάκωση που φαίνεται στον πιο κάτω πίνακα:

Σύνολο λογαριασμού (εκτός από δορυφορικά δίκτυα)		Δωρεάν Λεπτά Ομιλίας ανά Λογαριασμό
Από...	Έως...	
6,00 €	19,99 €	10
20,00 €	49,99 €	30
50,00 €	99,99 €	90
100,00 €	299,99 €	180
300,00 €	Και πάνω	300

Το παραπάνω εκπαιδευτικό πρόγραμμα είχε επίπτωση στα έσοδα που δεν υπερέβη το 4% και μάλιστα μόνο για τους πελάτες του συγκεκριμένου προγράμματος που είναι κατά κύριο λόγο οι οικιακοί πελάτες. Παράλληλα, αυξήθηκε ο αριθμός των Αγαπημένων Προορισμών που μπορεί να δηλώσει ένας πελάτης, όμως από την άλλη αυξήθηκε η ελάχιστη χρέωση στα κινητά από 30'' σε 60''.

Το 2005 συνδέθηκαν 46 πελάτες στην νέα υπηρεσία FORTHnet Telephony My Link που αφορά σε πελάτες με μόνιμη σύνδεση με το δίκτυο FORTHnet Telephony και που χρησιμοποιούν την FORTHnet σαν τον κύριο τηλεφωνικό παροχέα τόσο για τις εξερχόμενες όσο και για τις εισερχόμενες κλήσεις. Αποτέλεσμα αυτού ήταν να δημιουργηθεί κίνηση από τα άλλα σταθερά και κινητά δίκτυα προς το δίκτυο της εταιρίας. Αν και η κίνηση αυτή είναι περιορισμένη συγκρινόμενη με τον συνολικό όγκο που διεκπεραιώνει το δίκτυο της εταιρίας, εντούτοις δεν παύει να δείχνει την σπουδαιότητα που έχει η δυνατότητα της εταιρίας να έχει πελάτες συνδεδεμένους μόνιμα και με ιδιότητα μέσα στο δίκτυο της εταιρίας.

Όλο το 2005 υπήρξε σημαντική κίνηση από πελάτες Audiotext που έχουν πάρει από την εταιρία αριθμούς 90. Σημαντική παράμετρος για αυτή την αγορά, είναι η κίνηση από πελάτες κινητής τηλεφωνίας που γίνεται όλο και μεγαλύτερη σε σχέση με την κίνηση από σταθερά τηλέφωνα. Έτσι, η εταιρία ξεκίνησε μια προσπάθεια επέκτασης της διασύνδεσης με τα κινητά δίκτυα που θα περιλαμβάνει και κλήσεις προς αριθμούς 90 της εταιρίας.

Οι βασικοί σταθμοί για την υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας το 2005 ήταν οι ακόλουθοι:

- Φεβρουάριος 2005. Αλλαγή των τιμοκαταλόγων FORTHnet Telephony. Για πρώτη φορά διαφοροποιήθηκαν τα πακέτα για οικιακούς και εταιρικούς χρήστες. Το πρόγραμμα FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί αφορά οικιακούς καταναλωτές και οι αλλαγές του σε σχέση με το προηγούμενο πρόγραμμα ήταν: αύξηση των αγαπημένων προορισμών σε 3 ανά κατηγορία από 2, αύξηση της ελάχιστης χρέωσης για κλήσεις προς κινητά από 30" σε 60" με παράλληλη μείωση στην ονομαστική τιμή. Το πρόγραμμα για εταιρικούς πελάτες είναι το FORTHnet Telephony Business που διατηρεί την λογική των αγαπημένων προορισμών που όμως δεν είναι μεμονωμένοι αριθμοί αλλά ολόκληρες κατηγορίες κλήσεων.
- Απρίλιος 2005. Στο πρόγραμμα FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί προστίθενται και τα δωρεάν λεπτά.
- Μάιος 2005. Η FORTHnet συμμετέχει στον εορτασμό της ημέρας των τηλεπικοινωνιών (17/3) με ειδική προσφορά για εκείνη την ημέρα. Κατά την διάρκεια της ημέρας αυτής, όλες οι υπεραστικές και οι διεθνείς προς σταθερά κλήσεις χρεώθηκαν σαν αστικές και μάλιστα ανά δευτερόλεπτο.
- Ιούνιος 2005. Αρχίζει η νέα διαφημιστική καμπάνια της εταιρίας με θέμα "Call Me" που γίνεται αποδεκτή με ευνοϊκά σχόλια από τους πελάτες.
- Οκτώβριος 2005. Για πρώτη φορά η εταιρία σπάει το φράγμα παραγωγής των 15.000 νέων πελατών (διαφορετικά ΑΦΜ).
- Νοέμβριος 2005. Για πρώτη φορά τα μηνιαία έσοδα της τηλεφωνίας ξεπερνούν το ανώτατο όριο που είχε επιτευχθεί ήδη το 2004. Η παραγωγή αυτό τον μήνα ξεπερνά τους 17.000 νέους πελάτες (μοναδικά ΑΦΜ).
- Δεκέμβριος 2005. Μετά από προσφυγή στο Συμβούλιο Ελέγχου Επικοινωνίας, πετυχαίνουμε την καταδίκη της διαφημιστικής εκστρατείας των ΟΤΕπilogών με θέμα «Μήλα».
- Δεκέμβριος 2005. Γίνεται με απόλυτη επιτυχία, και χωρίς να παρατηρηθεί καθυστέρηση στην αποστολή λογαριασμών, αλλαγή της εκτυπωτικής εταιρίας. Ο λογαριασμός τηλεφωνίας της εταιρίας αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά που κρίνει την επιτυχία ή αποτυχία των υπηρεσιών τηλεφωνίας.
- Δεκέμβριος 2005. Η ΕΕΤΤ ανακοινώνει τον νέο κανονισμό για την προεπιλογή. Χαρακτηριστικό είναι ότι ενώ η ΕΕΤΤ όλη αυτή την χρονιά δεν εφάρμοσε τις αποφάσεις που είχε λάβει η απελθούσα επιτροπή (καταδίκη του ΟΤΕ εξ' αιτίας του ότι ο ΟΤΕ δεν τηρούσε τον υφιστάμενο κανονισμό και προέβαινε σε καταργήσεις που δεν είχαν υποβληθεί μέσω των εναλλακτικών παρόχων) με τον νέο κανονισμό υιοθετεί όλες τις προτάσεις του ΟΤΕ. Σε κάθε περίπτωση, γίνεται αυστηρότερο το πλαίσιο για τους εναλλακτικούς παρόχους μετά από αρκετά περιστατικά αυθαίρετων εγγραφών καταναλωτών από κάποιους παρόχους. Από την άλλη πλευρά, αγνοήθηκαν όλες οι καταστρατηγήσεις που έγιναν από τον ΟΤΕ και που είχαν τεκμηριωθεί σε αλληπάλληλες ακροάσεις στην παρελθούσα επιτροπή.

1.1.1.2. Γενική Διεύθυνση Υπηρεσιών Internet

Υπηρεσίες Πρόσβασης Internet

Οι συνολικές πωλήσεις των υπηρεσιών πρόσβασης στο Internet ανήλθαν σε 14.644.496€ αυξημένες κατά 30% σε σχέση με τα 11.241.825€ του 2004.

Η σημαντική αύξηση των πωλήσεων οφείλεται στην μεγάλη ανάπτυξη των ADSL υπηρεσιών της εταιρείας. Η αύξηση των πωλήσεων εκτιμάται ότι θα ήταν μεγαλύτερη στην περίπτωση που σημαντικά προβλήματα διαθεσιμότητας ADSL γραμμών από την πλευρά του ΟΤΕ δεν υπήρχαν στις αρχές του 2005.

Ο συνολικός αριθμός ενεργών συνδρομητών ανήλθε στους 246.824. Ο σημαντικός αυτός ρυθμός αύξησης αντικατοπτρίζει την διαρκώς αυξανόμενη ανταγωνιστικότητα των υπηρεσιών Internet της εταιρείας στην Ελληνική αγορά.

Ειδικότερα στην αγορά των ευρυζωνικών συνδέσεων ADSL η εταιρεία έχει καταφέρει με επιθετικές κινήσεις και γρήγορες αντιδράσεις να κατέχει ποσοστό μεγαλύτερο του 25% της συνολικής Ελληνικής αγοράς.

Οι ενεργοί ADSL συνδρομητές ανήλθαν στο τέλος της χρονιάς στους **30.700**, αριθμό που υπερβαίνει και τον στόχο που είχε τεθεί για το έτος.

Οι συνολικές πωλήσεις των υπηρεσιών ADSL ανήλθαν σε €8.150.068 από €3.307.017 το 2004.

Στην επιτυχία της εταιρείας συντέλεσαν η ανάπτυξη νέων προϊόντων, οι συντονισμένες εμπορικές και επικοινωνιακές ενέργειες της σε όλο το φάσμα τους καθώς και η συστηματική προσπάθεια διαφοροποίησης της εταιρείας έναντι του ανταγωνισμού της.

Πιο συγκεκριμένα:

- Στην οικογένεια του ADSL in a box προστέθηκε ακόμα ένα προϊόν το **ADSL in a box Plus** το οποίο όπως και το ADSL in a box αποτελεί την πλέον ολοκληρωμένη, εύχρηστη και οικονομική λύση για όσους θέλουν να αποκτήσουν ευρυζωνική σύνδεση και επιπλέον προσφέρει αξιόπιστο επώνυμο εξοπλισμό με δυνατότητα για ασύρματη πρόσβαση. Τα προϊόντα ADSL in a box τα πρώτα πακέτα τύπου entry level για ADSL κατά το 2005 εδραιώθηκαν ως τα πλέον δημοφιλή στην Ελληνική αγορά και θεωρούνται market leader στην κατηγορία τους.
- Οι υπηρεσίες **FORTHnet ADSL 1Bill** οι οποίες αποτελούν ολοκληρωμένη λύση πρόσβασης ADSL καθώς περιλαμβάνουν συνδρομή στο Internet και πάγιο γραμμή ADSL και προσφέρουν μεγάλη ευκολία καθώς ο συνδρομητής έχει αφενός ένα σημείο επαφής για την πρόσβαση του και αφετέρου η εταιρεία αναλαμβάνει όλες τις διαδικασίες ενεργοποίησης και υποστήριξης της ADSL πρόσβασης.
- Μεγάλη έμφαση επίσης δόθηκε στην ανάπτυξη υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας ως προς την πρόσβαση στο Internet. Στις υπηρεσίες **My Security** που προστατεύουν τον χρήστη από κακόβουλες επιθέσεις από ανεπιθύμητα emails και ιούς, και ήδη τυγχάνουν μεγάλης αποδοχής και χρήσης προστέθηκε ο FORTHnet AntiDialer, μηχανισμός προστασίας από τις κακόβουλες επιθέσεις των dialer. Επίσης ανακοινώθηκε η υπηρεσία **FORTHnet Accelerator** που επιταχύνει τις συνδρομές πρόσβασης στο Internet.
- Νέα κατηγορία υπηρεσιών σε συνεργασία με την **AEK** στοχευμένες στους φιλάθλους της, οι οποίες περιλαμβάνουν υπηρεσίες Dialup, ADSL & ειδικό πακέτο ADSL in a box AEK. Η προστιθέμενη αξία που παρέχουν οι παραπάνω υπηρεσίες είναι πρόσβαση σε ειδικού περιεχομένου web site (AEK TV) με αποκλειστικό περιεχόμενο που αφορά την AEK καθώς και e-mail κάτω από το domain aekweb.gr.
- Στην οικογένεια της NetKey προστέθηκε νέα υπηρεσία πρόσβασης μέσω SMS. Με την **NetKey SMS** ο χρήστης μπορεί να λάβει στο κινητό του στους απαραίτητους κωδικούς για 2ωρη πρόσβαση στο Internet. Η προσθήκη του χαρακτηριστικού πρόσβασης ADSL 256 στην NetKey 20€ συντέλεσε στην μεγάλη άνοδο των ενεργοποιήσεων της κατά 38%.
- Ανάπτυξη των υπηρεσιών **FORTHnet Wi-Fi** αφενός μέσω της επέκτασης του δικτύου των FORTHnet HotSpot σε όλη την Ελλάδα και εδραίωσης του ως το μεγαλύτερο δίκτυο hotspot στην Ελλάδα και αφετέρου μέσω της δημιουργίας του εμπορικού μοντέλου Be a FORTHnet HotSpot που αποτελεί και τον μηχανισμό για την συνεχή επέκτασή του. Σημαντική εξέλιξη στον τομέα του FORTHnet Wi-Fi αποτελεί και η συνεργασία με την Nintendo όπου οι κάτοχοι των Nintendo DS μπορούν να παίζουν online μέσω Wi-Fi πρόσβασης εντελώς δωρεάν μέσα από τα FORTHnet HotSpot. Επίσης κατά το 2005 κλείστηκαν σημαντικές συμφωνίες σε επίπεδο Roaming όπως αυτή με την Fiberlink που συντελούν στην περαιτέρω ανάπτυξη μέσω των δυνητικών πελατών που εισάγουν στην υπηρεσία.
- Ανακοίνωση συνεργασίας με την **CISCO** για την παροχή ολοκληρωμένης λύσης ADSL με εξοπλισμό. Διαμόρφωση ειδικών πακέτων στοχευμένα σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και εκτενής προβολή τους μέσω προωθητικών ενεργειών.

- Διαμόρφωση ενιαίας και ανταγωνιστικής εμπορικής πολιτικής προς τους μεταπωλητές μας η οποία έγινε ευρέως αποδεκτή από την αγορά. Ανάπτυξη των σημείων διανομής των υπηρεσιών και επίτευξη του στόχου τοποθέτησης τους σε όλες τις μεγάλες αλυσίδες πληροφορικής. Ενίσχυση των μεγάλων καναλιών διανομής με προωθητικές ενέργειες και ειδικές προσφορές. Επέκταση και ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων και γεωγραφικά.
- Ενίσχυση του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρείας μέσω αποκλειστικών προσφορών που οδήγησε στην τόνωση των πωλήσεων του καθώς και στην αποδοχή του από το καταναλωτικό κοινό.
- Αναδιοργάνωση των τμημάτων πωλήσεων με σκοπό την μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας σε τμήμα μεγάλων διανομέων και μεταπωλητών με νέο στελεχιακό δυναμικό και διευθυντές.
- Εισαγωγή νέας διαφημιστικής καμπάνιας στο τέλος του 2005 με στόχο την διεύρυνση του κοινού στόχου, την εκπαίδευση του καταναλωτή για τα οφέλη του internet και την ταύτιση του ονόματος της εταιρείας με το internet. Ο επικοινωνιακός και προϊόντικός στόχος είναι αφενός η εκπαίδευση του κοινού για το Internet ως μέρος των καθημερινών του δραστηριοτήτων και τις υπηρεσίες internet της εταιρείας ως την σωστή επιλογή και αφετέρου η διαφοροποίηση των υπηρεσιών της εταιρείας από τον ανταγωνισμό χρησιμοποιώντας μέσα και τρόπους πρωτότυπους, ευέλικτους και άμεσα κατανοητούς ακόμα και από καταναλωτές χωρίς ειδικές γνώσεις. Τα αποτελέσματα της οποίας ήταν άμεσα μετρήσιμα.

Ebusiness Services

Internet Hellas (Data Center Services)

Η Internet Hellas αποτελεί την επιχειρησιακή μονάδα της FORTHnet που ειδικεύεται στην παροχή υπηρεσιών Data Center, προσφέροντας μια πλήρη σειρά υπηρεσιών στις επιχειρήσεις που επιθυμούν αξιοπιστία, ασφαλή λειτουργία και υψηλή διαθεσιμότητα. Μέσω τριών υπερσύγχρονων Data Centers προσφέρει παραμετροποιημένες και ολοκληρωμένες υπηρεσίες φιλοξενίας και διαχείρισης δεδομένων, υπολογιστικών συστημάτων και διαδικτυακών εφαρμογών.

Το 2005 αποτέλεσε την πρώτη χρονιά όπου μια διακριτή και συγκεκριμένη επιχειρηματική οντότητα της εταιρείας εστίασε στην παροχή υπηρεσιών Data Center εμφανίζοντας σημαντικά θετικά αποτελέσματα. Οι συνολικές πωλήσεις των υπηρεσιών Data Center (Domain Names, Web Hosting, Email Hosting, ASP Hosting, Co-location Hosting, Dedicated Hosting, Managed Hosting και Streaming Media) ανήλθαν σε 1.523.465€ αυξημένες κατά 44% σε σχέση με το 2004.

Κύριες δραστηριότητες της Internet Hellas για το 2005 αποτέλεσαν:

- Η επικοινωνιακή προβολή και προώθηση του νέου profile της Internet Hellas που προέκυψε ύστερα από τη συγχώνευση με τη εταιρία το 2004.
- Η ενεργητική συμμετοχή στην αγορά Διαχείρισης και Εκχώρησης Ονομάτων Χώρου με κατάληξη [.gr] φτάνοντας στο τέλος του έτους τις 11.500 συνδρομές σημειώνοντας αύξηση 32% σε σχέση με το 2004. Η συγκεκριμένη δραστηριότητα έδωσε τη δυνατότητα διεύρυνσης ακόμη περισσότερο της γκάμα των υπηρεσιών Data Center και την ευκαιρία να απευθυνθούμε σε πολύ μεγαλύτερο κομμάτι της αγοράς υπηρεσιών Internet. Με τη νέα αυτή κατηγορία υπηρεσιών έχει διευρυνθεί σημαντικά το πελατολόγιο δίνοντας στην εταιρία μια από τις πρώτες θέσεις σε σύνολο 280 Καταχωρητών. Σημαντικοί σταθμοί στη εξέλιξη της συγκεκριμένης υπηρεσίας αποτέλεσαν η δυνατότητα καταχώρησης Ονομάτων Χώρου με κατάληξη [.gr] με ελληνικούς χαρακτήρες κατά τον Ιούλιο του 2005, αλλά και η έναρξη καταχώρησης domain names με κατάληξη [.eu] κατά τα τέλη του έτους.
- Η επανατοποθέτηση των υπηρεσιών φιλοξενίας web site σε κοινόχρηστους servers (Web Hosting) μέσω της υπηρεσίας Web Hosting For All με στόχο την προσέγγιση της ευρύτερης αγοράς φιλοξενίας web sites και την αύξηση της συνδρομητικής βάσης.
- Η συνδυασμένη παροχή υπηρεσιών Data Center (domain names, email hosting κλπ) με άλλες υπηρεσίες του τομέα FORTHnet Internet όπως συνδρομές ADSL, που διαθέτουν μεγαλύτερο ποσοστό διείσδυσης σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις (bundle).
- Η προετοιμασία και η επιτυχής πρώτη επιθεώρηση για την πιστοποίηση της Internet Hellas κατά ISO.
- Η προετοιμασία για την ανάπτυξη νέων υπηρεσιών αναφορικά με τις on line ανάγκες των μικρομεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων όσο αφορά την επικοινωνία και τη συνεργασία μεταξύ ομάδων ή ατόμων, την ασφάλεια της διαδικτυακής επικοινωνίας, της διανομής και διαχείρισης ψηφιακού περιεχομένου.
- Η εστίαση στην προσέγγιση κυρίως μεγάλων πελατών και καθετοποιημένων αγορών μέσω της προώθησης προηγμένων υπηρεσιών Data Center (οι οποίες βρίσκονται στη φάση της ανάπτυξης) όπως Dedicated Hosting (ενοικίαση και φιλοξενία υπολογιστικών συστημάτων) και Managed Hosting (υποστήριξη και διαχείριση υπολογιστικών συστημάτων και εφαρμογών).
- Η επέκταση και αναβάθμιση των δικτυακών και λοιπών υποδομών του κεντρικού Data Center της FORTHnet, που βρίσκεται στην περιοχή του Αγίου Στεφάνου Αττικής, για την παροχή των παραπάνω υπηρεσιών Data Center.

- Η ανάπτυξη εξειδικευμένου τμήματος 24ώρης τεχνικής υποστήριξης.

Hellasnet (Interactive Marketing Services)

Εντός του έτους 2005 η επιχειρησιακή μονάδα HellasNet έθεσε ορισμένους βασικούς μακροπρόθεσμους στόχους και ξεκίνησε μια σειρά από εσωτερικές δομικές αλλαγές με σκοπό τη σταδιακή επίτευξη αυτών των στόχων. Ο απώτερος στόχος είναι η δημιουργία ενός τμήματος ικανό να προωθήσει υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας σε ένα επίλεκτο επιχειρηματικό πελατολόγιο, καθώς και να μελετήσει / αναπτύξει εξειδικευμένες υπηρεσίες για το ευρυζωνικό πελατολόγιο της FORTHnet. Παράλληλοι στόχοι ήταν η μείωση του κόστους παραγωγής υπηρεσιών, η βελτίωση / αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού, η σωστότερη τοποθέτηση στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται η επιχειρησιακή μονάδα, και η ταυτόχρονη αύξηση του τζίρου.

Οι αλλαγές αυτές ήταν:

- Ενοποίηση των υπο-τμημάτων Παραγωγής και Web Information Technology σε ένα ευρύτερο, αλλά συνολικά πιο συμπαγές σχήμα παραγωγικής ομάδας. Η ενοποίηση έγινε τόσο σε επίπεδο ανθρώπινου δυναμικού όσο και σε επίπεδο υπηρεσιών, προϊόντων και τεχνογνωσίας. Στο θέμα του ανθρώπινου δυναμικού έγιναν στρατηγικές αναδιρθρώσεις και επανατοποθετήσεις στελεχών ώστε αυτά να αποδίδουν στο μέγιστο. Παράλληλα προσλήφθηκαν νέα άτομα με εξειδικευμένες γνώσεις και ικανότητες σε σημαντικούς γνωστικούς τομείς. Το αποτέλεσμα ήταν η αρτιότερη στελέχωση του τμήματος, η βελτίωση του κλίματος εργασίας για τα στελέχη, η συνολική μείωση του κόστους, αλλά και η βελτίωση του παραγόμενου έργου με σκοπό αυτό να υποστηρίξει την απαιτούμενη ανάπτυξη του 2005 και 2006.
- Η ενοποίηση των υποτμημάτων υποστηρίχθηκε από την παράλληλη ενδυνάμωση του τμήματος Client Service ώστε να μπορεί να διαχειρίζεται το ευρύτερο πελατολόγιο αυτών.
- Δημιουργήθηκε ξεχωριστή ομάδα Presales ώστε να υποστηριχθεί η presales διαδικασία που απαιτείται κυρίως στα μεγάλα έργα δημοσίου αλλά και σε αυτά του ιδιωτικού τομέα.
- Δημιουργήθηκε ομάδα ανάπτυξης νέων προϊόντων με σκοπό τη στρατηγική δημιουργία νέων τεχνολογιών ώστε να υποστηριχθεί η προσδοκόμενη μελλοντική πορεία.
- Αποφασίστηκε και ξεκίνησε ένα σημαντικό έργο αναβάθμισης των πληροφοριακών συστημάτων που υποστηρίζουν την παραγωγική διαδικασία της HellasNet αλλά και αυτή άλλων συνεργαζόμενων ομάδων όπως η ομάδα Περιεχομένου.

Παράλληλα με τις παραπάνω αλλαγές έγινε μια πολύ μεγάλη προσπάθεια να ενισχυθεί και να επικοινωνηθεί η στρατηγική τοποθέτηση της επιχειρησιακής μονάδας σε όλα τα εμπλεκόμενα τμήματα αλλά και στην αγορά γενικότερα. Η τοποθέτηση ήταν «Λιγότεροι αλλά καλύτεροι πελάτες με προσπάθεια για cross selling και άλλων υπηρεσιών της εταιρείας, έμφαση στους πελάτες που ήδη έχουν και άλλες υπηρεσίες της εταιρείας (πχ ADSL κτλ), παροχή όσο το δυνατόν περισσότερων υπηρεσιών σε αυτούς, αύξηση του τζίρου ανά πελάτη, μείωση των λειτουργικών εξόδων υποστήριξης των πελατών».

Οι υπηρεσίες που παρέχονται μέσω της Επιχειρηματικής μονάδας της Hellasnet παρουσίασαν μια σημαντική αύξηση για την χρήση του 2005 της τάξεως του 86% με έσοδα που έφθασαν τα €2.675.233.

Μέσα στο 2005 η HellasNet συνέχισε να δραστηριοποιείται στους τρεις βασικούς πυλώνες υπηρεσιών της πετυχαίνοντας μια υγιή ανάπτυξη και στους τρεις. Πιο συγκεκριμένα:

• Web Development

Στον κλάδο αυτό συνεχίστηκε η παραδοσιακή επιτυχία της HellasNet στη συγκεκριμένη δραστηριότητα με πολλές και μεγάλες εγκαταστάσεις Web Site όπως αυτά των: Τηλεόραση του Alpha, Village Cinemas, Aegean Airlines, AEK, Γενική Τροφίμων Α.Ε., Hellenic Seaways, Μελισσοκομική Εταιρία Αττική Πίπτας, Multirama, Novartis, Remax, Comdex, ΓΣΕΒΕΕ, Cadbury, κλπ. Το αποτέλεσμα ήταν η δημιουργία μιας αυξητικής τάσης στο τζίρο της τάξεως του 14% σε σχέση με το 2004.

Σε θέματα επικοινωνίας και Marketing για τον τομέα αυτό η HellasNet έλαβε μέρος στα εθνικά κλαδικά βραβεία Ermis Awards όπου και απέσπασε 6 βραβεία συνολικά για όλες τις δραστηριότητές της.

• Online Marketing

Στο κλάδο αυτό έγιναν πολλές και σημαντικές κινήσεις για την ενίσχυση του πελατολογίου και τη βελτίωση του παραγόμενου έργου. Πέρα από τις σημαντικές αλλαγές που έγιναν στον τομέα του ανθρώπινου δυναμικού εντός της εταιρείας έγινε και μια ολοκληρωτική κίνηση επαναδιαπραγμάτευσης των συμφωνιών με όλα τα διαφημιστικά μέσα με τα οποία υπάρχει τακτική συνεργασία. Σε αυτές τις επαναδιαπραγματεύσεις χρησιμοποιήθηκε η αγοραστική ισχύ της μητρικής FORTHnet (καθώς η επιχειρησιακή μονάδα της HellasNet λειτουργεί ως online media

shop για τη FORTHnet), αλλά και η ισχυρή θέση της ίδιας της HellasNet στην αγορά αυτή ώστε να αποσπαστούν ευνοϊκές τιμές σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Εντός του 2005 έγινε μια πολύ μεγάλη προσπάθεια διεύρυνσης του πελατολογίου της HellasNet στον κλάδο της on-line διαφήμισης με πολύ έντονη συμμετοχή στη διαδικασία presales και συνεχή υποστήριξη της ομάδας πωλήσεων. Το αποτέλεσμα ήταν να εισαχθούν νέες και μεγάλες εταιρίες στο πελατολόγιο του business Unit όπως: Όμιλος Σαρακάκης (Mitsubishi), Best Line, Kinder Bueno, Μπαρπαστάθης, κ.α. Από αυτό σημειώθηκε αυξητική τάση της τάξεως του 21% σε σχέση με το 2004 στο τζίρο των υπηρεσιών Online διαφήμισης.

Σε θέματα Marketing η HellasNet φρόντισε να κάνει κινήσεις ώστε να ενισχύσει την κυρίαρχη θέση της στην αγορά αυτή. Πέρα από την πολύ πυκνή παρουσία στα κλαδικά έντυπα με άρθρα, συνεντεύξεις, κλπ η HellasNet ήταν χορηγός στο κλαδικό συνέδριο Interactive Marketing Conference όπου παρευρέθηκε μεγάλο μέρος της αγοράς και του ανταγωνισμού.

• **Mobile Services**

Το 2005 βρήκε την HellasNet με μια ραγδαία αύξηση στα μεγέθη της συγκεκριμένης δραστηριότητας. Η αύξηση αυτή ήταν της τάξης του 135%. Αυτό οφείλεται στο ότι τα στελέχη πωλήσεων και marketing της HellasNet κατάλαβαν σε βάθος τη δραστηριότητα αυτή και μπόρεσαν να κάνουν οργανωμένες κινήσεις ώστε να τη διανείμουν / παρουσιάσουν σωστά στην αγορά.

Πέρα από τις ενέργειες αυτές η HellasNet ήταν χορηγός και ομιλητής στο Mobile Marketing Forum 2005 το οποίο τείνει να γίνει σημείο αναφοράς στην Ελλάδα σε θέματα Mobile Marketing. Σε συνδυασμό με αυτή την ενέργεια, στελέχη της εταιρίας έλαβαν μέρος στην Ομάδα Θ2 "Εφαρμογές και υπηρεσίες δικτύων κινητής τηλεφωνίας 3ης γενιάς (3G)" του E-Business Forum του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Υπηρεσίες Περιεχομένου

Κατά τη διάρκεια του έτους στον κλάδο υπηρεσιών περιεχομένου, η εταιρία ενίσχυσε τη θέση της, σύναψε νέες συμφωνίες και υλοποίησε νέες υπηρεσίες. Πιο αναλυτικά:

- **Portal:** Εμπλουτίστηκε η ύλη του portal με νέο περιεχόμενο και υπηρεσίες (ενδεικτικά αναφέρονται: Αγορά εργασίας - Θέσεις στο Δημόσιο, Αστρολογία, Φτηνά αεροπορικά εισιτήρια, Αυτόματη ενεργοποίηση συνδρομών με σειριακό κ.ά.). Επίσης εντάθηκε η παραγωγή δημοφιλούς περιεχομένου (όπως τα φωτορεπορτάζ και οι ειδικοί φάκελοι). Οι παραπάνω ενέργειες συνέβαλλαν στον υπερδιπλασιασμό των στατιστικών μεγεθών επισκεψιμότητας (αύξηση μεγαλύτερη του 100% στους μοναδικούς επισκέπτες, άνω του 180% στις επισκέψεις και άνω του 140% στις σελιδοπροβολές). Παράλληλα δημιουργήθηκαν νέες δυνατότητες on line διαφήμισης και προβολής των πελατών της FORTHnet μέσα από το portal όπως χορηγικά πακέτα για ενότητες περιεχομένου και νέες θέσεις για διαφημιστικά banners.
- **Mobile services:** αναβαθμίστηκαν οι υπηρεσίες mobile περιεχομένου της εταιρίας και εξελίχτηκε το framework ανάπτυξης υπηρεσιών mobile της FORTHnet (υλοποίηση αυτοματοποιημένου συστήματος αναγνώρισης χαρακτηριστικών συσκευών, επέκταση του συστήματος billing).
 - ο **I-mode:** ανάπτυξη νέων υπηρεσιών (Poseidon Weather+ Java, DoJa client για τα i-mode κινητά με πλούσιο γραφικό interface) και αναβάθμιση υφιστάμενων (DriveMe), με αποτέλεσμα την αύξηση της χρήσης των υπηρεσιών i-mode της FORTHnet.
 - ο **TIM:** ανάπτυξη υπηρεσίας πρόγνωσης καιρού σε συνεργασία με το ΕΛΚΕΘΕ. Η FORTHnet αποτελεί πλέον τον αποκλειστικό πάροχο της TIM για μετεωρολογικές προγνώσεις, ενώ υπάρχει πλέον πρόσφορο έδαφος για την υλοποίηση και νέων υπηρεσιών για την πλατφόρμα TIM Plus.
- **Κοινωνία της Πληροφορίας:** στα πλαίσια της υλοποίησης του έργου ανάπτυξης και συντήρησης του portal της ΕΥΔ εκπονήθηκε το σχέδιο συγκέντρωσης και διαχείρισης περιεχομένου, εγκαταστάθηκε Συντακτικό και Επικοινωνιακό Help Desk ενώ βρίσκεται σε εξέλιξη η συλλογή και διαχείριση του πληροφοριακού υλικού της πύλης.
- **DriveMe:** αναβαθμίστηκε η υπηρεσία ηλεκτρονικών χαρτών DriveMe.gr. Επικαιροποιήθηκαν οι χάρτες, ανανεώθηκε το interface και διευρύνθηκε η κάλυψη (από αστική σε πανελλαδική) ενώ προστέθηκαν νέες υπηρεσίες με αποτέλεσμα τον υπερδιπλασιασμό της επισκεψιμότητας. Επιπλέον δημιουργήθηκαν νέες υπηρεσίες διαφήμισης και προβολής των πελατών της FORTHnet μέσα από το DriveMe ενώ έχει δρομολογηθεί η υλοποίηση web service που θα επιτρέπει την ενσωμάτωση λειτουργικών χαρτών του DriveMe μέσα σε τρίτα sites πελατών της FORTHnet. Με αυτό τον τρόπο ενισχύθηκαν οι δυνατότητες εμπορικής εκμετάλλευσης της υπηρεσίας.
- **Live Video Streaming:** σε συνεργασία με την Ελληνική Ομοσπονδία Πετοσφαίρισης πραγματοποιήθηκε ζωντανή αναμετάδοση μέσω του portal των τελικών (play off) βόλεϊ και των αγώνων ιστιοπλοΐας Dream Race.
- **Δρομολογήθηκαν** συνεργασίες για τη διάθεση μουσικού περιεχομένου (music downloads) μέσω του portal.

SMART

Οι υπηρεσίες χρηματοοικονομικής ενημέρωσης SMART και WebSMART παρουσίασαν καθοδική πορεία όπως και τα προηγούμενα έτη αλλά με εμφανή επιβράδυνση του ρυθμού της πτωτικής αυτής τάσης. Οι συνολικές πωλήσεις το 2005 ανήλθαν σε €381.453. Η απώλεια συνδρομητών υπήρξε μικρή και η όποια μείωση εσόδων σε σχέση με το 2004 οφείλεται κυρίως σε μετάβαση των συνδρομητών σε υπηρεσίες μας με μικρότερες χρεώσεις. Τέλος, η εταιρία σύναψε σύμβαση στο τέλος της χρήσης 2005 με την Εμπορική Τράπεζα για παροχή χρηματιστηριακών πληροφοριών που αναμένεται να αποφέρει σημαντικά έσοδα στην επόμενη χρήση.

Έργα Δημοσίου Τομέα

Το 2005 αξιοσημείωτη ήταν η δραστηριότητα της εταιρίας στον τομέα των Δημοσίων Έργων. Πέρα από το γεγονός ότι το τμήμα Δημοσίου της FORTHnet εντός του 2005 κατέθεσε προτάσεις που παραμένουν σε αξιολόγηση και το ύψος προϋπολογισμού τους ανέρχεται σε 4,17 εκ ευρώ, τιμολόγησε εντός της χρήσης διάφορες υπηρεσίες συνολικού ύψους 1,2εκ. ευρώ.

Υλοποιήθηκαν σημαντικά έργα με κυριότερο το Σύζευξις, το σημαντικότερο έργο συγκέντρωσης πελατών Δημοσίου σε ευρυζωνικές προηγμένες τηλεματικές υπηρεσίες δεδομένων και φωνής. Αναλυτικότερα υλοποιήθηκαν:

- το Σύζευξις – Υποέργο 3 προϋπολογισμού 4,75εκ. ευρώ και διάρκειας μέχρι και 31/12/2008, που παραδόθηκε εντός χρονοδιαγράμματος την 15/12/2005.
- Επίσης υλοποιήθηκε υπεργολαβία προϋπολ. 1.66εκ. ευρώ προς τον ΟΤΕ για το Σύζευξις - Υποέργο 2 και αυτό με διάρκεια μέχρι 31/12/2008.
- Ακόμη υλοποιήθηκε κατά το μεγαλύτερο μέρος και δημοσιεύθηκε το στρατηγικής σημασίας portal της Ειδικής Διαχειριστικής Αρχής για την Κοινωνία της Πληροφορίας, συμβατικού προϋπολ. €436.622
- Τέλος υλοποιήθηκαν εντός του έτους άλλα έργα συνολικού προϋπολογισμού FORTHnet 1,1εκ. ευρώ, μεταξύ των οποίων το έργο ΟΠΣ & Δίκτυο ΟΔΔΥ και τα συγχρηματοδοτούμενα FORTHnet Wi-Fi Hot Spots.

Επιπλέον συμβολαιοποιήθηκαν ή κατακυρώθηκαν νέα έργα συνολικού προϋπολογισμού FORTHnet 2,2εκ. ευρώ, στα οποία η εταιρία συμμετέχει είτε ως ανάδοχος είτε ως υπεργολάβος, τα οποία θα τιμολογηθούν από την χρήση του 2006 και έπειτα.

Εντός του τρέχοντος έτους 2006 οι προβλέψεις των τιμολογήσεων θα είναι της τάξεως των 2,3 εκ ευρώ μόνο από τις ισχύουσες ήδη υπογραφείσες συμβάσεις του 2005 και προγενέστερες, ποσόν το οποίο είναι βέβαιο ότι θα αυξηθεί με νέες κατακυρώσεις έργων από αυτά που βρίσκονται σε στάδιο αξιολόγησης. Οι συμβάσεις των μεγάλων έργων με κυρίαρχο το Σύζευξις, προβλέπουν τιμολογήσεις που υπερβαίνουν τα 2εκ. ευρώ και για κάθε ένα από τα έτη 2007 & 2008.

1.1.2. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

1.1.2.1. Επενδύσεις σε υποδομές

Το δίκτυο δεδομένων της FORTHnet κατά το έτος 2005, αναπτύχθηκε σημαντικά σε χωρητικότητα και εξοπλισμό. Η ανάπτυξη αυτή οφείλεται τόσο στις ήδη διαθέσιμες υπηρεσίες όσο και στην παροχή νέων υπηρεσιών. Σημαντικά γεγονότα που δημιούργησαν την ανάγκη ανάπτυξης του δικτύου της FORTHnet είναι:

A. Η ανάπτυξη υπηρεσιών ADSL

Κατά την διάρκεια του 2005 συνεχίστηκε η αλματώδης ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών ADSL που ξεκίνησε του 2^ο τρίμηνο του 2003. Οι σημαντικότερες αλλαγές που επήλθαν στο δίκτυο είναι:

- Η ανάπτυξη δύο (2) κυκλωμάτων διασύνδεσης τύπου Κεντρικής ΟΚΣΥΑ 2 συνολικής χωρητικότητας 2Gbps στην Αθήνα, που αντικατέστησαν τα υφιστάμενα κυκλώματα διασύνδεσης τεχνολογίας ATM σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.
- Η αναβάθμιση των εξυπηρετητών BBRAS με νέα συστήματα που μπορούν να εξυπηρετήσουν περισσότερους από 50.000 συνδρομητές πανελλαδικά.
- Η αναβάθμιση της διασύνδεσης με το διεθνές Internet από 4 STM-1 (620Mbps) σε 2 STM-4 (1244Mbps).

B. Η ανάπτυξη υπηρεσιών IP/MPLS

Το 2005 αναπτύχθηκε σημαντικά το IP/MPLS δίκτυο της εταιρίας:

- Υλοποιήθηκε η «Νησίδα 3» του δικτύου «ΣΥΖΕΥΞΙΣ» που βασίζεται στην τεχνολογία IP/MPLS και περιλαμβάνει την παροχή προηγμένων δικτυακών υπηρεσιών (τηλεφωνία, τηλεδιάσκεψη,

υπηρεσίες Datacenter κλπ) σε 97 φορείς του Δημόσιου Τομέα στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης.

- Ενεργοποίηση των υπηρεσιών IP/MPLS στους κόμβους Θεσ/κης, Πάτρας και Ηρακλείου.

Κατά τη τρέχουσα χρήση στον τομέα της σταθερής τηλεφωνίας επεκτάθηκαν οι διασυνδέσεις και οι διαθέσιμες υπηρεσίες διασύνδεσης. Με την προοπτική της φορητότητας, έγινε έντονη η ανάγκη η εταιρία να δέχεται κίνηση από άλλους σταθερούς παρόχους. Έτσι, πέρα από τον ΟΤΕ και τις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας, έχουν ήδη ολοκληρωθεί διασυνδέσεις με Tellas, Lannet, Vivodi, ALTEC και HOL. Η κίνηση από/προς τους υπόλοιπους εναλλακτικούς εξυπηρετείται μέσα από τον ΟΤΕ μετά την ενεργοποίηση εκ μέρους του ΟΤΕ της υπηρεσίας διαβίβασης που προβλέπει το RIO.

Επίσης, πραγματοποιήθηκε και η υλοποίηση της εμπορικής διάθεσης της υπηρεσίας PREMIUM (090) με τεχνικά πλεονεκτήματα που δεν παρέχονται από τον ανταγωνισμό. Στα ίδια πλαίσια ολοκληρώθηκε η ανάπτυξη πλατφόρμας υπηρεσιών βασισμένη στο πρωτόκολλο SIP από το τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) της εταιρείας, δίνοντας τη δυνατότητα παροχής υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας εντός του 2006.

Στα πλαίσια του έργου της ΚτΠ «ΣΥΖΕΥΞΙΣ», εγκαταστάθηκαν 97 τερματικά VoIP, 79 Τηλεφωνικά Κέντρα (PBXs), ενώ εκχωρήθηκαν στην εταιρία από την ΕΕΤΤ 37.000 αριθμοί.

1.1.2.2. Επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη

α. Ανάπτυξη Συστημάτων Διαχείρισης Δικτύων και Υπηρεσιών (Billing & OSS)

Το Τμήμα R&D συνέχισε την δραστηριότητα εξέλιξης του συστήματος χρέωσης (billing) που χρησιμοποιεί η εταιρεία για την κάλυψη των εξελισσόμενων και ιδιαίτερων αναγκών της εταιρείας, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στα πακέτα DSL, την βελτίωση της απόδοσης του billing, την επέκταση των συστημάτων πληρωμών και την ενοποίηση των συστημάτων SIEBEL-OAM. Οι κυριότερες εξελίξεις και παραδοτέα το 2005 περιλαμβάνουν το λογισμικό για την υποστήριξη των νέων πακέτων τηλεφωνίας και των νέου τύπου πληρωμένων καρτών πρόσβασης στο Internet, τη διασύνδεση της βάσης δεδομένων του συστήματος billing με νέο σύστημα data warehouse, τις βελτιώσεις στην απόδοση των συστημάτων, την μετάβαση του invoicing σε νέα εκτυπωτική εταιρεία, την επέκταση των συστημάτων πληρωμών με νέες τράπεζες, τη διασύνδεση με online σύστημα πληρωμών της Τράπεζας Πειραιώς και την υλοποίηση μηχανισμού data export για μεγάλους πελάτες τηλεφωνίας (για αποστολή ανάλυσης κλήσεων σε CD).

Για τις ανάγκες διαχείρισης δικτύων και λειτουργιών, ανέπτυξε και εξέλιξε σειρά εφαρμογών παρακολούθησης και διαχείρισης της ποιότητας και παραμέτρων δικτύου και υπηρεσιών. Οι εφαρμογές διαχείρισης και παρακολούθησης SLA καθώς και το σύστημα διαχείρισης λαθών ΙΡΙΔΑ εξελίχθηκαν με νέες δυνατότητες σε θέματα μετρήσεων και παρουσίασης παραμέτρων SLA (π.χ. παράμετροι για VoIP) και υποστήριξης network elements (όπως Cisco/Juniper routers, Siemens VoIP switches, Colubris WiFis) αντίστοιχα. Παράλληλα ολοκλήρωσε υλοποιήσεις και προσαρμογές, καθώς και μελέτες εφαρμογής ή προτάσεις στα έργα δημοσίου τομέα που απαιτούν NMS και SLA όπως για τον ΟΔΔΥ το ΣΥΖΕΥΞΙΣ (Νησίδα 3), το . Υπ. Δικαιοσύνης (Ποινικό Μητρώο), Συμβούλιο της Επικρατείας.

β. Ερευνητικά Έργα (στον τομέα ηλεκτρονικής μάθησης, τουρισμού και μεταφορών, mobile Internet, ασφάλειας δικτύων)

Στα πλαίσια των ερευνητικών δραστηριοτήτων, ολοκληρώθηκαν το 2005 τα ερευνητικά έργα:

- **SCAMPI (Ευρωπαϊκό πρόγραμμα IST)**, με αντικείμενο την παρακολούθηση παραμέτρων της κίνησης του Διαδικτύου και αυτόματη αναγνώριση επιθέσεων στο διαδίκτυο. Το έργο ανέπτυξε πρωτοποριακό σύστημα παρακολούθησης και καταγραφής χρήσης σε δίκτυα υψηλών ταχυτήτων.
- **ADOL (έργο στα πλαίσια του προγράμματος ΓΓΕΤ, ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΣ)**, με αντικείμενο την σχεδίαση και δημιουργία ολοκληρωμένου συστήματος για την on-line συλλογή, επεξεργασία και διαχείριση στοιχείων μετρήσεων και ελέγχων doping με φορητές συσκευές.
- **ΥΠΑΙΘΡΟΣ (έργο στα πλαίσια του Περιφερειακού Προγράμματος Καινοτόμων Ενεργειών της Περιφέρειας Κρήτης)**, στα πλαίσια του οποίου σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν προηγμένες τεχνολογικές λύσεις που συνδυάζουν Web, SMS και φωνητικές υπηρεσίες για την ενημέρωση και εξυπηρέτηση των κατοίκων της υπαίθρου, σε αγροτικές και απόκεντρες περιοχές της Περιφέρειας Κρήτης. Είναι σε εξέλιξη η μελέτη αξιοποίησης των αποτελεσμάτων του έργου.

Παράλληλα το 2005 συνεχίστηκαν και ελέγχθηκαν ως προς το φυσικό και οικονομικό αντικείμενο τα έργα:

- **Προηγμένες Υπηρεσίες SLA**, (στα πλαίσια του προγράμματος ΠΕΠΕΡ) με αντικείμενο την ανάπτυξη εφαρμογών διαχείρισης υπηρεσιών προηγμένης ποιότητας. Το Φεβρουάριο του 2005 το έργο υποβλήθηκε με επιτυχία σε ετήσιο έλεγχο από τη ΓΓΕΤ και αναμένεται να ολοκληρωθεί το Μάρτιο του 2006.
- **EAR (στα πλαίσια του προγράμματος ΓΓΕΤ)**, με αντικείμενο τον σχεδιασμό και υλοποίηση συστήματος για την συντονισμένη και αυτόματη αναγνώριση επιθέσεων στην ασφάλεια υπολογιστικών συστημάτων μέσω Διαδικτύου και πρόληψη αυτών μέσω προηγμένων μηχανισμών ανίχνευσης.

- **LOBSTER (στα πλαίσια του Ευρωπαϊκού προγράμματος IST)**, με αντικείμενο τα συστήματα πρόληψης επιθέσεων και ασφάλειας στο δίκτυο. Το έργο θα ολοκληρωθεί τον Απρίλιο του 2006.
- **ΔΙΑΒΑΤΙΣ (έργο στα πλαίσια του προγράμματος ΓΓΕΤ, ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ-ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ)**, έργο που ξεκίνησε τον Ιούλιο 2003 και αφορά την ανάπτυξη πλατφόρμας για την προώθηση των ιστορικών, πολιτισμικών και φυσικών πόρων ενός προορισμού στην ευρύτερη τουριστικά αλυσίδα, με χρήση νέων τεχνολογιών και ψηφιακού περιεχομένου.
- **ΕΝΟΣΙΣ (έργο στα πλαίσια του προγράμματος ΓΓΕΤ, ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ-ΠΛΟΗΓΗΣΗ)**, με αντικείμενο την καινοτομική πληροφόρηση του ταξιδιώτη σε συνδυασμένες μεταφορές, υπεραστικές και αστικές. Το έργο αναμένεται να ολοκληρωθεί τον Οκτώβριο του 2006.
- **ΒΙΟΡΑΤΤΕΡΝ (Ευρωπαϊκό πρόγραμμα IST)**, έργο που παρέχει μια ηλεκτρονική πλατφόρμα η οποία θα εμπλουτίζεται με σημαντικές ιατρικές πληροφορίες με σκοπό τη δημιουργία ενός εμπεριστατωμένου πληροφοριακού συστήματος γύρω από την υγεία.

Τέλος, στα πλαίσια Ευρωπαϊκών Προγραμμάτων του 6^{ου} Προγράμματος Πλαισίου, ξεκίνησαν τα έργα **Safeline (Ευρωπαϊκό πρόγραμμα Internet Action Plan for a Safer Internet)**, τον Ιανουάριο του 2005, το **ΝΟΑΗ (στο πρόγραμμα Research Infrastructures της EU)**, τον Απρίλιο του 2005, με αντικείμενο τη συλλογή και ανάλυση πληροφοριών για τη φύση των cyberattacks στο Διαδίκτυο με την χρήση τεχνολογίας honeypots και το **ολοκληρωμένο πρόγραμμα Rural Wings (FP6)**, με στόχο την παροχή εκπαίδευσης στους κατοίκους απομακρυσμένων περιοχών σε θέματα Δημόσιας Διοίκησης, Υγείας, Περιβάλλοντος, κα. Για την επίτευξη αυτού του σκοπού θα αναπτυχθούν εφαρμογές που θα χρησιμοποιούν υποδομές δορυφορικού Ίντερνετ. Τέλος, εγκρίθηκαν τα έργα **Heart-FAID (Heart Failure Aid)** και **COLLAGE (Collaborative Learning Platform using Game-like Enhancements, e-Learning)**, με σχετικά με καινοτομικές εφαρμογές κινητών επικοινωνιών eHealth/homecare και eLearning αντίστοιχα.

1.1.3. ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Το ρυθμιστικό περιβάλλον χαρακτηρίστηκε από την μεταβατικότητα και αργή εξέλιξη. Εν τούτοις καταγράφηκαν ως εξελίξεις ο διορισμός νέας Εθνικής Ρυθμιστικής Αρχής, αύξηση των αστικών κέντρων που προσφέρθηκαν σε εναλλακτικούς παρόχους για συνεγκατάσταση, η αύξηση του αριθμού των συνδρομητών ADSL. Δεν υπήρξε νέο υπόδειγμα προσφοράς διασύνδεσης, ενώ στην αγορά των μισθωμένων γραμμών αποτέλεσε πραγματικότητα η παροχή τιμολογίων χονδρικής (δυστυχώς χωρίς να συνοδεύεται από προσφορά εκπώσεων όγκου). Πραγματοποιήθηκε ο ορισμός και η ανάλυση των σημαντικών αγορών 11 και 12 (αποδεσμοποιημένη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο και χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση). Παρατηρήθηκαν σημαντικά προβλήματα λειτουργίας των κανόνων του ανταγωνισμού με χαρακτηριστικά την διεξαγωγή πολλών ακροάσεων και την έκδοση σειράς αποφάσεων που επέβαλαν στον ΟΤΕ σημαντικά πρόστιμα.

Περί το τέλος του έτους ψηφίστηκε από την επιτροπή κοινωνικών υποθέσεων ο νέος τηλεπικοινωνιακός νόμος και ήδη από τις αρχές Φεβρουαρίου έχει δημοσιευθεί επίσημα. Αναμένεται η έκδοση του δευτερεύοντος εκτελεστικού πλαισίου. Με τις διατάξεις του εναρμονίζεται το εθνικό μας δίκαιο στο νέο τηλεπικοινωνιακό πλαίσιο και ενσωματώνονται πέντε κοινοτικές οδηγίες που ρυθμίζουν σημαντικά θέματα, όπως είναι η χρήση των δικαιωμάτων διέλευσης, η ολοκλήρωση του ορισμού και της ανάλυσης των αγορών. Η εταιρία με την σειρά της συνέχισε ν' ασκεί σημαντικές πιέσεις προς την Πολιτεία και τη Ρυθμιστική Αρχή, που εκτιμάται, ότι θα αποδώσουν ακόμη περισσότερο κατά την διάρκεια επόμενων εταιρικών χρήσεων. Άξονες των προσπαθειών της αποτελούν οι διαπιστώσεις, ότι η ανάλυση των αγορών πρέπει να επιταχυνθεί, ότι οι κρίσιμες αγορές της πρόσβασης και της διασύνδεσης πρέπει να παραμείνουν υπό ρύθμιση, ότι πρέπει να ενθαρρυνθεί με συγκεκριμένους τρόπους η διαμόρφωση συνθηκών ανάπτυξης ευρυζωνικών υποδομών, υπηρεσιών και περιεχομένου, ότι πρέπει να εξαλειφθούν φαινόμενα συμπίεσης τιμών και περιθωρίων, ότι πρέπει να αναδειχθεί η καίρια σημασία για την Εθνική οικονομία των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών.

Κατά την χρήση επίσης του 2005 σημειώθηκαν σημαντικές θετικές παρεμβάσεις για την ομαλή λειτουργία της αγοράς των η-επικοινωνιών συλλογικών φορέων, όπως ο ΣΕΠΕ και ο ΣΕΒ, που αποτέλεσαν έγκυρους συνομιλητές της Πολιτείας. Η έκδοση σημαντικών Εθνικών και Ευρωπαϊκών θεσμικών κειμένων (Οδηγιών, ανακοινώσεων, διαβουλευσεων κλπ) για σειρά θεμάτων που αφορούν την αγορά των η-επικοινωνιών, τις δημόσιες συμβάσεις, το η-εμπόριο, την ασφάλεια των δικτύων και πληροφοριακών συστημάτων κρίνονται επίσης, ότι προετοιμάζουν ικανοποιητικά μια αποτελεσματική επιχειρηματική δράση κατά τις επόμενες χρήσεις.

Κατά την διάρκεια της επόμενης χρήσης ελπίζεται, να αμβλυνθεί και η σημαντική αβεβαιότητα που έχει δημιουργηθεί από την ύπαρξη εκκρεμών δικών σχετικά με τις κρίσιμες αγορές της πρόσβασης και της διασύνδεσης θα αρθεί ελπίζεται σε ικανοποιητικό βαθμό.

1.1.4. ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ

1.1.4.1. Προγράμματα προαιρετικής απόκτησης μετοχών

Υλοποιήθηκε με επιτυχία το πρόγραμμα παροχής δικαιώματος προαίρεσης απόκτησης μετοχών (stock option plan) τον Δεκέμβριο του 2005 για το σύνολο των εργαζόμενων του Ομίλου. Στα πλαίσια του εκδόθηκαν 277.497 μετοχές και αντλήθηκε συνολικό ποσό 915.740,1 ευρώ.

1.1.4.2. Συγχωνεύσεις

Σύμφωνα με την από 23η Νοεμβρίου 2005 απόφαση των Διοικητικών Συμβουλίων, οι εταιρείες MBA και FORTHnet συγχωνεύονται δια απορροφήσεως της πρώτης από την δεύτερη σύμφωνα με τις διατάξεις των Ν.2166/93 και Ν.2190/20.

1.1.4.3. Οργανωτική Δομή και Ανθρώπινο Δυναμικό

Η συνεχής τεχνολογική ανάπτυξη στον τομέα των τηλεπικοινωνιών καθώς και η πληρέστερη ικανοποίηση των τηλεπικοινωνιακών αναγκών του πελάτη, την οποία η εταιρεία έχει θέσει ως πρωταρχικό της στόχο, δημιούργησε την αναγκαιότητα για μία οργανωτική αναδιοργάνωση. Το νέο οργανωτικό σχήμα που μελετάται θα έχει κύριο άξονα αναφοράς την εξυπηρέτηση του πελάτη και πως αυτή θα επιτευχθεί μέσα από την αναδιάρθρωση των τμημάτων και των υπηρεσιών μας. Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας (πλήρους ή μερικής απασχόλησης) κατά το τέλος της χρήσης του 2005 αριθμούσε 579 άτομα, ενώ σε επίπεδο Ομίλου ο αντίστοιχος αριθμός ήταν 637 άτομα.

1.1.4.4. Ποιοτικός Έλεγχος

Κατά τη διάρκεια του 2005, το Τμήμα Ολικής Ποιότητας παρακολούθησε την ορθή εφαρμογή του Συστήματος Ποιότητας στις δραστηριότητες για τις οποίες είναι πιστοποιημένη η Εταιρεία, δηλαδή:

- Διενέργεια Εσωτερικών Επιθεωρήσεων
- Παρακολούθηση και διαχείριση τυχόν Μη Συμμορφώσεων που προέκυψαν
- Επικαιροποίηση Διαδικασιών
- Παρακολούθηση αποτελεσμάτων Μετρήσεων Δεικτών Ποιότητας
- Επεξεργασία στατιστικών από αναφερόμενα Παράπονα Πελατών
- Συντονισμός διενέργειας Μέτρησης Ικανοποίησης Πελατών

Επιπλέον, το Τμήμα Ολικής Ποιότητας ολοκλήρωσε την ανάπτυξη του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας για τις εξής Διευθύνσεις / Τμήματα:

- Διεύθυνση Έρευνας και Ανάπτυξης
- Τμήμα Web IT
- Data Center Business Unit

προκειμένου να ενταχθούν στο Σύστημα Ποιότητας της Εταιρείας.

Τα παραπάνω ελέγχθηκαν κατά την επαναληπτική επιθεώρηση που πραγματοποιήθηκε στις 6, 13-15 Ιουνίου 2006 με αποτέλεσμα την επέκταση του Πιστοποιητικού Συμμόρφωσης της Εταιρείας στις απαιτήσεις του Προτύπου ISO 9001:2000. Το νέο πεδίο εφαρμογής πιστοποίησης έχει ως εξής:

- Σχεδιασμός, Ανάπτυξη και Λειτουργία Τηλεπικοινωνιακού Δικτύου για την Παροχή Υπηρεσιών Internet, Frame Relay, Data VPN, LL, σταθερή τηλεφωνία
- Σχεδιασμός, Υλοποίηση, Παροχή, Τεχνική Υποστήριξη και Συντήρηση Υπηρεσιών Data Center
- Ανάλυση, Σχεδιασμός, Υλοποίηση Πληροφοριακών Συστημάτων και Ανάπτυξη Διαδικτυακών Εφαρμογών
- Σχεδιασμός, Ανάπτυξη και Συντήρηση Λογισμικού Παρακολούθησης Δικτύου, Διαχείρισης Λειτουργιών Δικτύου και Συστημάτων Χρέωσης
- Διαχείριση Ερευνητικών Προγραμμάτων

Επίσης σχετικά με την θυγατρική Εταιρεία FORTH-crs, πραγματοποιήθηκαν όλες οι απαιτούμενες ενέργειες (Εσωτερικές Επιθεωρήσεις, τροποποίηση Διαδικασιών, κ.λ.π.) προκειμένου να επανελεγχθεί από τον Φορέα Πιστοποίησης και να επικαιροποιηθεί το Πιστοποιητικό Συμμόρφωσης στις απαιτήσεις του Προτύπου ISO 9001:2000. Ο επανέλεγχος πραγματοποιήθηκε επιτυχώς τον Ιανουάριο του 2006.

1.1.5. ΠΟΡΕΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ

1.1.5.1. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ:

Οι συμμετοχές της FORTHnet A.E., σε συνδεδεμένες και λοιπές επιχειρήσεις παρουσιάζονται αναλυτικά στον παρακάτω πίνακα.

Ποσά σε €	31.12.2005				31.12.2004			
ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ	%	Αξία Κτήσης	Απομειώσεις	Υπόλοιπο	%	Αξία Κτήσης	Απομειώσεις	Υπόλοιπο
Μεσογειακές Ευρυζωνικές Υπηρεσίες Α.Ε.	100,00	18.604.420	0	18.604.420	100,00	18.604.420	0	18.604.420
FORTH CRS A.E.	99,31	3.139.169	0	3.139.169	90,71	2.858.455	0	2.858.455
TELEMEDICINE TECHNOLOGIES S.A.	94,40	1.070.736	756.255	314.481	94,40	1.070.736	756.255	314.481
Σύνολο Θυγατρικών		22.814.325	756.255	22.058.070		22.533.611	756.255	21.777.356
ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ	%	Αξία Κτήσης	Απομειώσεις	Υπόλοιπο	%	Αξία Κτήσης	Απομειώσεις	Υπόλοιπο
Forth e-com AEBE	45,00	660.308	660.308	0	45,00	660.308	660.308	0
ΑΘΛΟΝΕΤ Α.Ε.	44,00	255.990	212.690	43.300	44,00	255.990	212.690	43.300
Σύνολο Συγγενών		916.298	872.998	43.300		916.298	872.998	43.300
ΛΟΙΠΕΣ								
ΑΘΗΝΑ		7.043	0	7.043		7.043	0	7.043
ΚΝΩΣΣΟΣ		10.638	0	10.638		10.638	0	10.638
ΙΝΑ		139.398	0	139.398		139.398	0	139.398
SAFENET		11.005	0	11.005		11.005	0	11.005
ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ ΑΒΕΠΕΕ		122.539	0	122.539		105.034	0	105.034
Σύνολο Λοιπών		290.625	0	290.625		273.120	0	273.120

ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΕΣ ΕΥΡΥΖΩΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.

Η MBA εξακολουθεί να διαθέτει στη FORTHnet τα κυκλώματα LMDS και η FORTHnet με τη σειρά της να τα διαθέτει σε τελικούς χρήστες ή άλλους μεταπωλητές. Κατά το 2005 προστέθηκαν στο σύστημα 232 νέα άκρα πελατών LMDS, διαμορφώνοντας έτσι έναν συνολικό αριθμό πελατών της τάξεως των 829. Επίσης σημαντική κρίνεται και η αύξηση στη μέση χωρητικότητα ανά άκρο που ανήλθε στο τέλος του 2005 στα 2.709Mbs αυξάνοντας παράλληλα και τα μεγέθη ARPU.

FORTH-CRS A.E.

Το 2005, η FORTHcrs, συνέχισε την εξέλιξη της με συνέπεια στους άξονες δραστηριοτήτων της, δηλαδή στον τομέα μεταφορών (ακτοπλοΐα, αεροπορικές μεταφορές, λεωφορεία, κλπ), ξενοδοχείων και γενικά καταλυμάτων και θεαμάτων (θέατρα, εκδηλώσεις, αθλητικά σωματεία κλπ), πάντα με απώτερο σκοπό τη συνδυαστική πώληση και ηλεκτρονική διανομή των προϊόντων αυτών των αγορών.

Το 2005 η FORTHcrs διατήρησε την ηγετική της θέση στην παροχή συστημάτων και υπηρεσιών διαχείρισης ηλεκτρονικών κρατήσεων στην ακτοπλοΐα. Συγκεκριμένα, έντεκα (11) νέες εταιρείες συνδέθηκαν, ολοκληρώθηκε το touch-screen agent interface για τις γραμμές του Σαρωνικού και το SeaOnline booking engine στο www.hellenicseaways.gr για την Hellenic Seaways, συνέχισε την επέκταση και υποστήριξη του δικτύου συνεργαζόμενων γραφείων σε Ελλάδα και εξωτερικό, και διένειμε ηλεκτρονικά 14.900.000 εισιτήρια, σημειώνοντας αύξηση 15% σε σχέση με το 2004.

Στο χώρο των λοιπών μεταφορικών μέσων: α) Ολοκληρώθηκε η υλοποίηση του συστήματος που εξυπηρετεί την υπηρεσία e-checkin για την Aegean Airlines, β) τέθηκε σε παραγωγή η πρώτη έκδοση του λογισμικού FlightOnline για την πώληση αεροπορικών εισιτηρίων (για low-cost airlines) για τις ανάγκες δύο νέων αεροπορικών εταιρειών της AirSeaLines και της SkyExpress που ξεκίνησαν επιτυχώς τη δραστηριότητα τους στην Ελλάδα αφού επέλεξαν τα συστήματα και τις υπηρεσίες κρατήσεων και διανομής που τους παρέχει η FORTHcrs, γ) ολοκληρώθηκε η πρώτη έκδοση λογισμικού πώλησης rent-a-car η οποία θα μπει σε παραγωγή στα γραφεία την άνοιξη του 2006 και δ) υλοποιείται διασύνδεση με συστήματα κράτησης υπεραστικών λεωφορείων. Οι παραπάνω δραστηριότητες αποτελούν άλλο ένα σημαντικό βήμα προς την στρατηγική της εταιρείας στο πεδίο των συνδεδεμένων μεταφορών.

Στον τομέα των ξενοδοχειακών κρατήσεων, το 2005 η FORTHcrs με γνώμονα πάντα την ποιοτική και ποσοτική αναβάθμιση, της παρεχόμενης ξενοδοχειακής ύλης στο σύστημα κρατήσεων δωματίων

Roomview™, επέτυχε συμφωνίες με προμηθευτές ύλης αλλά και με αναγνωρισμένους φορείς του Τουρισμού (Σ.Ε.Δ.Δ.Ε), εξασφαλίζοντας την ανοδική της πορεία και τη σταθερή της θέση στον εξειδικευμένο αυτό τομέα του τουρισμού. Το Σεπτέμβριο του 2005, ολοκληρώθηκε με επιτυχία η σημαντική προσπάθεια εμπλουτισμού της ύλης, με την εισαγωγή στο σύστημα Roomview™ ξενοδοχειακών επιχειρήσεων από τις δύο μεγαλύτερες πόλεις της χώρας (Αθήνα και Θεσσαλονίκη), ενώ από τις αρχές Οκτωβρίου ξεκίνησε την σταδιακή εισαγωγή ξενοδοχείων του εξωτερικού, καλύπτοντας αρχικά σημαντικούς ευρωπαϊκούς προορισμούς. Στο ίδιο χρονικό διάστημα η εταιρεία προέβη σε πρόσθετες συμφωνίες με προμηθευτές ξενοδοχειακής ύλης αυξάνοντας σημαντικά τη δυνατότητά της για παροχή άμεσης διαθεσιμότητας δωματίων στο σύστημα Roomview™, σε ανταγωνιστικές τιμές και σε περιοχές υψηλού τουριστικού ενδιαφέροντος.

Στον Τομέα Εισιτηρίων Θεαμάτων και Ψυχαγωγίας - που έχει σαν αντικείμενο την παροχή συστημάτων και υπηρεσιών διαχείρισης και διανομής κράτησης θέσεων και έκδοσης εισιτηρίων για παραγωγούς ύλης θεαμάτων, πολιτισμού και αθλητισμού - κατά το 2005, δεύτερο έτος λειτουργίας του τμήματος, οι βασικοί στρατηγικοί στόχοι ήταν η επιδίωξη συνεργασιών αποκλειστικής διαχείρισης ύλης θεαμάτων, πολιτισμού και αθλητισμού και η ενίσχυση των μέσων διανομής. Έτσι το 2005, επιχειρήθηκε η προσέγγιση πελατών από διαφορετικούς αντιπροσωπευτικούς χώρους όπως αθλητισμό, εκθέσεις, μουσεία, θέατρα κ.α., εξελίχθηκε το λογισμικό ticketing για τον ευρύτερο χώρο των θεαμάτων ώστε να καλύπτει πολλές και ποικίλες ανάγκες. Παράλληλα, το δίκτυο των συνεργατών ενισχύθηκε σημαντικά με συνεργασίες στρατηγικής σημασίας για την πώληση θεαμάτων. Όλες οι νέες παραπάνω συνεργασίες μαζί με τις τρέχουσες δραστηριότητες της ενότητας θεαμάτων αφορούσαν την διακίνηση 547.000 εισιτηρίων. Επιπλέον, στα κύρια επιτεύγματα στον τομέα των θεαμάτων για το 2005, στον κάθε τομέα, καταγράφονται α) η συμμετοχή στο διαγωνισμό για το ticketing σύστημα του Κέντρου Διάδοσης Επιστημών και Μουσείου Τεχνολογίας στην Θεσσαλονίκη, ο οποίος κατοχυρώθηκε στη FORTHcrs και θα υλοποιηθεί εντός του 2006, β) η ανάθεση κατόπιν διαγωνισμού στη FORTHcrs του συστήματος εισιτηρίων της Οργανισμού Πολιτιστικής Πρωτεύουσας Ευρώπης Πάτρα 2006, έργο που ξεκίνησε την 1.1.2006 και γ) η ολοκλήρωση και ενεργοποίηση της πλατφόρμας transactioning για τις prepaid κάρτες μουσικής Virgin Megadownloads.

Σχετικά με γενικότερα θέματα οργάνωσης και εξέλιξης της εταιρείας, η FORTHcrs:

- αποφάσισε τη μεταφορά της σε νέα γραφεία στην Λεωφόρο Αμφιθέας, για να αναβαθμίσει το εταιρικό περιβάλλον και να φέρει στον ίδιο χώρο όλες τις διευθύνσεις και τμήματα της εταιρείας,
- αύξησε σημαντικά τον τζίρο της και ενίσχυσε ιδιαίτερα σημαντικά την κερδοφορία της σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, φτάνοντας σε συνολικά έσοδα 3,3 εκατ ευρώ από 2,8 εκατ ευρώ το 2004 (αύξηση 18%).
- έλαβε στις αρχές του 2005 την πιστοποίηση κατά ISO από την TUV Hellas,

TELEMEDICINE TECHNOLOGIES S.A.

Το 2005, η TELEMEDICINE TECHNOLOGIES S.A. συνέχισε την ανάπτυξη και προώθηση του CleanWEB™, του προϊόντος για την Ηλεκτρονική Διεκπεραίωση Κλινικών Μελετών προχωρώντας σε: 42 νέα releases του λογισμικού CleanWeb εντός του 2005, 26 κλινικές μελέτες, από τις οποίες οι 4 έχουν ολοκληρωθεί, με χρήση από 435 κέντρα έρευνας κλινικών μελετών σε 10 χώρες με 19 600 ασθενείς και 15 000 ιατρικούς φακέλους.

Η θέση του προϊόντος παρέμεινε σε στρατηγική επίτευξης διείσδυσης ('market penetration' strategy), με χαμηλά κόστη κυρίως στην ακαδημαϊκή αγορά, ώστε να αντιμετωπισθεί ο ανταγωνισμός και να χρηματοδοτηθεί η εξέλιξη του προϊόντος, όπως φαίνεται και από τον υψηλό αριθμό νέων εκδόσεων που αναφέρθηκε παραπάνω. Τρεις μελέτες αφορούσαν ιδιωτικούς φαρμακευτικούς οίκους, την FRESINIUS KABI France, τη NOVONORDISK και την BRAHMS France. Το 2005 εξελίχθηκε ως σημαντικό στοιχείο διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό, η 'πολυτροπική' προσέγγιση (multichannel) του CleanWeb με την ένταξη πολλαπλών τύπων καταχώρησης δεδομένων, όπως digital pen & paper (DPP), web, offline, λογισμικό client. Με πάνω από 12 νέες μελέτες να έχουν ήδη παραγγελθεί για το 2006, το CleanWEB™ είναι τώρα έτοιμο για μεγαλύτερη επιχειρηματική ανάπτυξη.

Στην τηλε-ιατρική, την εξ αποστάσεως ιατρική εκπαίδευση και την κατασκευή λογισμικού ιατρικών πληροφοριακών συστημάτων για τους επαγγελματίες της υγείας, η Telemedicine Technologies συνέχισε την ανάπτυξη του MEDSKY, και την εξέλιξη και προσαρμογή της πλατφόρμας σε συστήματα δορυφορικών συνδέσεων. Συγκεκριμένα, ολοκλήρωσε μεγάλο αριθμό νέων releases του λογισμικού MEDSKY, το οποίο χρησιμοποιήθηκε σε 1850 cases της Inter-mutuelles Assistance (IMA). Στο λογισμικό MEDSKY ενσωματώθηκαν videoconference over IP, μοίρασμα και ανταλλαγή ιατρικών εικόνων DICOM και ευρυζωνική σύνδεση μέσω δορυφόρου ή DSL. Το προϊόν θα εμπορευματοποιηθεί πλήρως εντός του 2006.

Τον Μάιο του 2005, η Telemedicine Technologies έγινε επίσημα πάροχος της EUTELSAT/SKYLOGIC στα πλαίσια της εμπορικής αξιοποίησης του MEDSKY πάνω από δορυφορικές επικοινωνίες για τις ανάγκες του χώρου της υγείας. Το MEDSKY εξελίσσεται εντατικά στα πλαίσια χρηματοδοτούμενων έργων από την Ευρωπαϊκή Ένωση όπως το HealthWare το οποίο ξεκίνησε τον Μάιο 2005 και το RuralWings που ξεκίνησε τον Ιανουάριο 2006. Παράλληλα, παραμένει να αποτελεί μία μοναδική πρόταση στην αγορά η οποία

βρίσκεται σε διαδικασία πιστοποίησης από την European Space Agency (ESA). Στο τέλος του 2005, πέντε (5) πελάτες έχουν παραγγείλει την λύση, (Το "International Assistance Group" είναι ένας εξ αυτών αλλά στην πραγματικότητα αντιπροσωπεύει 27 εταιρείες παροχής βοήθειας σε όλο τον κόσμο), ενώ άλλοι δώδεκα (12) είναι σε φάση παραγγελίας.

1.1.5.2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η ανάλυση του κύκλου εργασιών του Ομίλου καθώς και της Εταιρείας FORTHNET A.E., κατά τις συγκεκριμένες χρονικές περιόδους, σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (IFRS), αποτυπώνεται στον παρακάτω πίνακα:

(Ποσά σε €)	Ο Όμιλος		Η Εταιρεία	
	31 Δεκεμβρίου		31 Δεκεμβρίου	
	2005	2004	2005	2004
Λειτουργικά Έσοδα				
Σταθερή τηλεφωνία (Voice)	53.899.704	49.205.243	53.899.704	49.205.243
Internet Access	14.644.496	11.241.825	14.644.496	10.683.459
Internet Leased Lines	6.995.352	7.090.598	6.995.352	7.006.431
Data Connectivity Services	2.537.103	2.519.943	2.537.103	2.519.943
LMDS	2.451.913	1.741.684	2.451.913	1.741.684
Data Center Services	1.523.465	1.059.738	1.523.465	1.059.738
Interactive Marketing	2.675.233	1.435.118	2.675.233	1.435.118
Υπηρεσίες Forth CRS	2.697.689	2.217.438	-	-
Λοιπά έσοδα από παροχή υπηρεσιών	3.503.789	3.470.519	3.009.557	2.078.187
Πωλήσεις εξοπλισμού και αναλωσίμων	630.707	581.540	222.375	294.471
Σύνολο Λειτουργικών Εσόδων	91.559.451	80.563.646	87.959.198	76.024.274
Λοιπά Έσοδα				
Επιχορηγήσεις	1.319.892	534.219	912.109	495.810
Λοιπά	634.052	59.901	698.474	150.044
Σύνολο Λοιπών Εσόδων	1.953.944	594.120	1.610.583	645.854
Γενικό Σύνολο Εσόδων	93.513.395	81.157.766	89.569.781	76.670.128

Το γενικό σύνολο εσόδων της Forthnet το 2005 παρουσίασε 17% αύξηση σε σχέση με το 2004, ενώ σε επίπεδο Ομίλου εμφάνισε αύξηση της τάξεως του 15%. Σε επίπεδο Εταιρείας την μεγαλύτερη αύξηση σε σχέση με το 2004 παρουσιάζουν οι πωλήσεις της υπηρεσίας Interactive Marketing (86%) και τα Λοιπά Έσοδα από παροχή υπηρεσιών (45%). Ακολουθούν οι υπηρεσίες Data Center Services (44%), LMDS (41%) και Internet Access (37%). Σε επίπεδο Ομίλου την μεγαλύτερη αύξηση συνεχίζουν να εμφανίζουν οι ίδιες υπηρεσίες πλην των λοιπών εσόδων από παροχή υπηρεσιών τα οποία παρουσίασαν συνολική αύξηση ύψους (1%). Επιπλέον, τα έσοδα της θυγατρικής εταιρείας FORTH Crs εμφάνισαν αύξηση ύψους 18% σε σχέση με το 2004.

Σε επίπεδο Εταιρείας μείωση σε σχέση με το 2004 παρουσιάζουν το Internet LL (-0,2%) και οι πωλήσεις Εξοπλισμού (-24,5%), ενώ σε επίπεδο Ομίλου μείωση παρουσίασαν μόνο τα έσοδα της υπηρεσίας Internet LL (-1,3%).

1.1.5.3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ

Τα αποτελέσματα του Ομίλου καθώς και της Εταιρείας κατά την χρονική περίοδο 01/01/2005–31/12/2005, σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο της προηγούμενης οικονομικής χρήσης, σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (IFRS), έχουν ως εξής:

(Ποσά σε €)	Ο Όμιλος		Μεταβολή %	Η Εταιρεία		Μεταβολή %
	01.01-31.12.2005	01.01-31.12.2004		01.01-31.12.2005	01.01-31.12.2004	
Έσοδα	91.559.451	80.563.646	13,6%	87.959.198	76.024.274	15,7%
Κόστος πωλήσεων	(64.654.130)	(54.471.967)	18,7%	(62.185.395)	(50.951.734)	22,0%
Μικτά Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης	26.905.321	26.091.679	3,1%	25.773.803	25.072.540	2,8%
Άλλα έσοδα εκμετάλλευσης	1.953.944	594.120	228,9%	1.610.583	645.854	149,4%
Έξοδα Διάθεσης	(19.813.632)	(15.361.970)	29,0%	(18.773.267)	(13.902.173)	35,0%
Έξοδα Διοίκησης	(5.720.540)	(7.536.369)	-24,1%	(5.179.464)	(6.732.018)	-23,1%
Έξοδα Έρευνας και Ανάπτυξης	(1.375.561)	(1.124.141)	22,4%	(1.375.561)	(1.124.141)	22,4%
Κέρδη/ (Ζημιές) Εκμετάλλευσης	1.949.532	2.663.319	-26,8%	2.056.094	3.960.062	-48,1%
Κέρδη προ Φόρων - Χρημ/κών & Αποσβέσεων	13.543.913	13.685.437	-1,0%	11.039.593	12.100.534	-8,8%
Αναλογία κερδών/(ζημιών) από συγγενείς εταιρείες αποτιμώμενες με τη μέθοδο της καθαρής θέσης	12.100	(1.200)	1108,3%	-	-	-
Καθαρά χρηματοοικονομικά αποτελέσματα (Έσοδα/Έξοδα)	(1.640.267)	(1.489.571)	10,1%	(1.542.922)	(1.348.642)	14,4%
Κέρδη/ (Ζημιές) προ φόρων	321.365	1.172.548	-72,6%	513.172	2.611.420	-80,3%

Ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας ανήλθε σε €87.959.198 το 2005 έναντι €76.024.274 το 2004 εμφανίζοντας αύξηση της τάξεως του 16%, ενώ του Ομίλου ανήλθε σε €91.559.451 κατά το 2005, έναντι €80.563.646 το 2004 παρουσιάζοντας αύξηση 14%.

Τα μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμετάλλευσης της Εταιρείας ανήλθαν σε €25.773.803 κατά το 2005 έναντι €25.072.540 το 2004 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 3% περίπου, ενώ του Ομίλου διαμορφώθηκαν σε €26.905.321 έναντι €26.091.679 στην προηγούμενη χρήση παρουσιάζοντας αύξηση της τάξεως του 3%.

Επί αυτών των ποσών προστέθηκαν τα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης, τα οποία αφορούν κυρίως επιχορηγήσεις ερευνητικών προγραμμάτων και αφαιρέθηκαν οι λειτουργικές δαπάνες, οι χρεωστικοί τόκοι και αφού προστέθηκαν οι πιστωτικοί τόκοι, προέκυψαν κέρδη προ φόρων για την Εταιρεία συνολικού ύψους €513.172 το 2005 έναντι € 2.611.420 το 2004, ενώ σε επίπεδο Ομίλου προέκυψαν €321.365 έναντι κερδών προ φόρων €1.172.548 στην προηγούμενη οικονομική χρήση.

Η Εταιρεία την 31/12/2005 διατηρούσε τα ακόλουθα υποκαταστήματα:

- Ατθίδων 4, Καλλιθέα
- Ατθίδων 5, Καλλιθέα
- Ατθίδων 7, Καλλιθέα
- Θέτιδος 4-6, Αθήνα
- Θέτιδος 10, Αθήνα
- Ορμηγίου 5, Αθήνα
- Ερμού 55, Θεσσαλονίκη
- Πλ.Ναυαρίνου 18 Θεσσαλονίκη
- Δωδεκανήσου 25, Θεσσαλονίκη
- Θέρμη, Θεσσαλονίκη
- Σινδος, Θεσσαλονίκη
- Κούμα 1, Λάρισα
- Σπυρίδου Σωκράτης61, Βόλος
- Δαιδάλου 36, Ηράκλειο
- Πατρέως 19, Πάτρα
- Ύδρας 10, Καβάλα
- Πελοποννήσου 5, Σύρος
- Λαγοπάτη 27, Τρίπολη
- 23χλμ. Ε.Ο. Αθηνών Λαμίας

1.2. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΟ 2006

1.2.1. Γενική Διεύθυνση Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών

1.2.1.1. Υπηρεσίες Internet Leased Line & Data Connectivity

- Ο βαθμός ανταγωνισμού για τις Τηλ/κες Υπηρεσίες Μισθωμένων Κυκλωμάτων ανάμεσα στους Παρόχους θα συνεχίσει να διαφοροποιείται σημαντικά ανάλογα με την τεχνολογία πρόσβασης που χρησιμοποιείται.
- Όλες οι παραδοσιακές υπηρεσίες Μισθωμένων Κυκλωμάτων θα επωφεληθούν από την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στο Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ), από τη στιγμή που θα υπάρξει μικρότερο κόστος για το κύκλωμα πρόσβασης αλλά και επίβλεψη και διαχείριση της Υπηρεσίας από άκρο σε άκρο.
- Σε ότι αφορά την υπηρεσία Internet Leased Line αναμένεται να αυξηθεί η μέση χωρητικότητα πρόσβασης ανά Πελάτη με σταθερή άνοδο τα επόμενα χρόνια χρήσης του Internet για την υλοποίηση περισσότερων επιχειρηματικών εφαρμογών. Επίσης αναμένεται ότι η υπηρεσία θα παρέχεται με διαφοροποιημένα ποιοτικά χαρακτηριστικά, ικανοποιώντας την απαίτηση της Αγοράς για την υλοποίηση Quality of Service. Επίσης, η αναμενόμενη ανάπτυξη Wi-Fi Hot Spots θα ωφελήσει την παροχή μισθωμένων κυκλωμάτων πρόσβασης στο Internet.
- Έχει προγραμματισθεί η ανάπτυξη του MPLS δικτύου σε κομβικά σημεία του Δικτύου Κορμού, ώστε να αναπτυχθεί περαιτέρω η υπηρεσία MPLS VPN με εστίαση στις Εταιρίες που επιθυμούν "Managed Services" και "Outsourcing" της διαχείρισης και παρακολούθησης του Ιδιωτικού Δικτύου. Η χρήση κυκλωμάτων ADSL στα περιφερειακά σημεία των Ιδιωτικών Δικτύων (VPN) οδηγεί στην ανάγκη χρήσης μισθωμένου κυκλώματος μεγάλης χωρητικότητας στο κεντρικό Σημείο του VPN. Η τεχνολογία παρέχεται πλέον από όλους τους Παρόχους της Αγοράς και αναμένεται ιδιαίτερα αυξημένος ανταγωνισμός και σταδιακή μείωση των περιθωρίων κέρδους τα επόμενα χρόνια.
- Αυξημένη Ανάγκη των Εταιριών για Managed Services που μεταφράζεται σε συμπίεση και έλεγχο των τηλ/κών δαπανών μιας Εταιρίας.

1.2.1.2. Σταθερή τηλεφωνία

- Δημιουργία συνδυαστικών προγραμμάτων τηλεφωνίας και Internet έτσι ώστε να προετοιμαστεί το έδαφος για τις υπηρεσίες που θα χτιστούν πάνω στην αποδεσμοποίηση του τοπικού βρόχου.
- Αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά ο αριθμός των κέντρων του ΟΤΕ όπου θα έχει ολοκληρωθεί η συνεγκατάσταση για την παροχή υπηρεσιών με βάση την αποδεσμοποίηση του τοπικού βρόχου και την φορητότητα.
- Αξιοποίηση των αριθμών 90 με επέκταση της βάσης των χρηστών και στις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας. Καθώς θα έχουμε τη δυνατότητα να προωθούμε κλήσεις προς το περιεχόμενο των πελατών μας (πάροχοι περιεχομένου Audiotext) μέσω ενός κοινού αριθμού είτε για χρήστες που καλούν από τον ΟΤΕ είτε για χρήστες που καλούν από τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας (Vodafone, TIM, Cosmote) αναμένουμε σημαντική αύξηση στα έσοδα από την υπηρεσία αυτή.
- Συνέχιση της επιθετικής στρατηγικής στην προώθηση των υπηρεσιών FORTHnet Telephony μέσω των κέντρων τηλεφωνικών πωλήσεων, έτσι ώστε να αυξηθεί η πελατειακή βάση.
- Αυτοματοποίηση των διαδικασιών προσωρινής διακοπής των πελατών λόγω καθυστερημένων οφειλών σε συνδυασμό με όλες τις ενέργειες που γίνονται από το τμήμα εισπράξεων.

1.2.1.3. LMDS

Η τρέχουσα τεχνική κατάσταση του δικτύου LMDS με τους υφιστάμενους σταθμούς βάσης παρουσιάζει σημαντική πληρότητα. Το 80% των σταθμών βάσεων είναι ήδη αναβαθμισμένοι σε διπλούς καλύπτοντας το 100% της διαθέσιμης χωρητικότητας. Η έμφαση σε νέες υποδομές μέσω οπτικών ινών και Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στο Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ) θα περιορίσει τη δυνατότητα χρησιμοποίησης της συγκεκριμένης υποδομής για την σύνδεση πελατών. Ως συνέπεια αναμένεται για το 2006 για την υπηρεσία LMDS συγκράτηση του αριθμού των νέων συνδέσεων καθώς επίσης και των εσόδων.

1.2.2. Γενική Διεύθυνση Υπηρεσιών Internet

1.2.2.1. Υπηρεσίες Πρόσβασης Internet

Για το έτος 2006 η εταιρία στον τομέα ευρυζωνικών υπηρεσιών θα επικεντρώσει το ενδιαφέρον της στην μεγάλη ανάπτυξη της συνδρομητικής της βάσης μέσω της:

- Δημιουργίας πρωτοποριακών, αξιόπιστων και φιλικών στην χρήση προϊόντων ADSL
- Διατήρησης ανταγωνιστικής τιμολογιακής πολιτικής
- Ανάπτυξης υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας
- Διεύρυνσης της επικοινωνιακής & προωθητικής πολιτικής

- Ενίσχυσης του δικτύου πωλήσεων
- Ανάπτυξης της πελατειακής υποστήριξης

Επιπλέον θα αναπτύξει και θα διατηρήσει την υπάρχουσα συνδρομητική της βάση στις υπηρεσίες dialup δίνοντας κίνητρα ανανέωσης και αναβάθμισης υπηρεσιών και παρέχοντας όπως πάντα άριστη τεχνική και πελατειακή υποστήριξη.

Θα ενισχύσει τις υπηρεσίες πρόσβασης μέσω καρτών προπληρωμένου χρόνου NetKey με προϊοντική, εμπορική, επικοινωνιακή αναβάθμιση τους.

Επίσης σχεδιάζει την ανάπτυξη υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας τόσο όσον αφορά την ασφάλεια, την παροχή περιεχομένου αλλά και την παροχή πρωτοποριακών λύσεων.

1.2.2.2. Ebusiness Services

Internet Hellas (Data Center Services)

Κύριοι στόχοι της Internet Hellas για το 2006 σε συνέχεια των παραπάνω δραστηριοτήτων αποτελούν η διατήρηση του ετήσιου ρυθμού ανάπτυξης άνω του 20%, η αύξηση της συνδρομητικής βάσης στις υπηρεσίες Web Hosting, η διατήρηση της κυρίαρχης θέσης στις υπηρεσίες domain names, η από κοινού ανάπτυξη με την HellasNet ολοκληρωμένων υπηρεσιών e-business στα πλαίσια ανάπτυξης των ευρυζωνικών δικτύων, η προετοιμασία για τη μεταστέγαση στο νέο υπό κατασκευή ιδιόκτητο Data Center της εταιρίας και ο σχεδιασμός για τη βελτίωση της μηχανογραφική υποδομής που υποστηρίζει τις υπηρεσίες Data Center.

Hellasnet (Interactive Marketing Services)

Στόχοι της HellasNet για το 2006 είναι:

- Η περαιτέρω προσέγγιση της πελατειακής βάσης της FORTHnet με σκοπό να αναγνωριστούν υπάρχουσες ανεκμετάλλετες εμπορικές ευκαιρίες. Παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας σε ένα business πελατολόγιο που παραδοσιακά απολαμβάνει μόνο υπηρεσίες δικτύου ή τηλεφωνίας από τη FORTHnet.
- Η έρευνα και ανάπτυξη νέων και εξελιγμένων υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας για τους συνδρομητές ευρυζωνικών συνδέσεων της FORTHnet. Διερεύνηση και αξιολόγηση τεχνολογιών όπως VoIP, IPTV, Παροχή περιεχομένου (μουσική, video-clips), Επιχειρηματικά Web Services, κλπ.
- Η περαιτέρω ενίσχυση της πελατειακής βάσης της επιχειρησιακής μονάδας μέσα από ακόμα πιο συγκεντρωμένα πακέτα υπηρεσιών που θα διατεθούν στο υπάρχον πελατολόγιο αλλά και σε εκλεκτό νέο πελατολόγιο.

1.2.2.3. Έργα Δημοσίου Τομέα

Για το 2006 οι προβλέψεις των τιμολογήσεων των έργων του Δημόσιου Τομέα αναμένεται να είναι της τάξης των 2,3εκ. ευρώ μόνο από τις ισχύουσες ήδη υπογραφείσες συμβάσεις του 2005 και προγενέστερες, ποσόν το οποίο είναι βέβαιο ότι θα αυξηθεί με νέες κατακυρώσεις έργων από αυτά που βρίσκονται σε στάδιο αξιολόγησης. Οι συμβάσεις των μεγάλων έργων με κυρίαρχο το Σύζευξις, προβλέπουν τιμολογήσεις που υπερβαίνουν τα 2εκ. ευρώ και για κάθε ένα από τα έτη 2007 & 2008.

1.2.2.4. SmartLiving

Το τελευταίο τρίμηνο του 2005 αποτέλεσε περίοδο προετοιμασίας για την ανάπτυξη μιας νέας συμπληρωματικής δραστηριότητας της εταιρίας στην παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών που αφορά την παροχή μιας ολοκληρωμένης λύσης κτιριακής υποδομής για την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών μέσω της διακίνησης σε υψηλή ταχύτητα δεδομένων, εικόνας, ήχου και τηλεοπτικού σήματος σε συνδυασμό με τη διαχείριση της ασφάλειας, των αυτοματισμών και της ενέργειας σε κτιριακούς χώρους. Η νέα δραστηριότητα προβλέπει την ανάπτυξη, προώθηση και διάθεση σχετικών υπηρεσιών Έξυπνου Περιβάλλοντος (SmartLiving) με στόχο την ανάδειξη της FORTHnet ως ηγέτη στην αγορά του «έξυπνου κτιρίου» και γενικότερα των ευρυζωνικών προϊόντων «έξυπνου» περιβάλλοντος.

Από τη λήξη της χρήσεως και μέχρι σήμερα δεν συνέβησαν σημαντικά γεγονότα ή ζημίες που επηρεάζουν την οικονομική κατάσταση και τις προοπτικές της εταιρείας, ούτε υπάρχουν ενδείξεις για τέτοια γεγονότα.

Μετά τα παραπάνω κ.κ. Μέτοχοι παρακαλούμε όπως:

Εγκρίνετε τον Ισολογισμό, την κατάσταση του λογαριασμού των αποτελεσμάτων, και τον πίνακα διάθεσης των αποτελεσμάτων χρήσης 1/1/2005 έως 31/12/2005.

Απαλλάξετε το Διοικητικό Συμβούλιο και τους ελεγκτές από κάθε ευθύνη για τα πεπραγμένα της χρήσης 2004 σύμφωνα με τον νόμο και το καταστατικό της εταιρείας.

Διορίσετε ένα τακτικό και ένα αναπληρωματικό ορκωτό ελεγκτή για την χρήση 2006.

Ηράκλειο, 10 Μαρτίου 2006

Για το Διοικητικό Συμβούλιο

Ο Διευθύνων Σύμβουλος

Παντελής Τζωρτζάκης

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΟΡΚΩΤΩΝ ΕΛΕΓΚΤΩΝ – ΛΟΓΙΣΤΩΝ

Βεβαιώνεται ότι η ανωτέρω Έκθεση που αποτελείται από δεκαεννέα (19) σελίδες, είναι αυτή που αναφέρεται στο πιστοποιητικό ελέγχου που χορηγήσαμε με ημερομηνία 13 Μαρτίου 2006.

ΑΘΗΝΑ, 13 Μαρτίου 2006

Οι Ορκωτοί Ελεγκτές Λογιστές

ΣΤΑΥΡΟΣ Κ.ΣΑΛΟΥΣΤΡΟΣ

Α.Μ. Σ.Ο.Ε.Λ. 14611

Σ.Ο.Λ. Α.Ε.Ο.Ε



ΠΕΛΕΝΤΡΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

Α.Μ. Σ.Ο.Ε.Λ. 17831

ΕΡΝΣΤ & ΓΙΑΝΓΚ ΕΛΛΑΣ

ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ ΛΟΓΙΣΤΕΣ Α.Ε.

