

## AIRTEL TO TAP LCOS FOR BROADBAND EXPANSION

The action is picking up on the broadband section. Bharati Airtel is planning partnership with local cable operators to expand its home broadband services to tap the opportunities across India.

Bharti Airtel's broadband business has been growing. Airtel's program for LCOs is intended to address the rapid changes taking place in the wired broadband market.

"We believe that there is a massive opportunity in smaller towns across India on the home broadband market. We are now live in 14 such cities through this partnership model," said Gopal Vittal, Airtel CEO

Reliance Jio in 2018 acquired two of the largest cable companies Hathway Datacom and Den Networks for around ₹ 5,240 cr. The move was aimed at giving an initial boost to Jio's fledgling high-speed broadband and IPTV service.

Since the acquisition, Jio has announced its intent to start high-speed broadband services in 1,500 cities in India. In comparison, Airtel has its wired network in a little over 100 cities despite being in the business for nearly three decades.

Airtel has gone directly to local cable operators and bypassing the MSO entirely.

The idea of upgrading existing cable users is a complex task in India.

The local cable operator has to lay his own fiber network and maintain it, and everything else will be provided by Airtel. The LCO will maintain the fibre network and will get an amount from Airtel for the maintenance.

Airtel will take charge of the subscription plans and recharge of the broadband service and LCOs continue with their cable TV service. Airtel has been tuning its LCO partnership model over the last one year and has an optimum model that will benefit both Airtel as well as the local cable operator.

"There have been several lessons that have been learnt over the last 9-12 months on how to master that blueprint to onboard these partners in a digital way. It's an opportunity for entrepreneurs to continue to earn money with us and for us to go out and serve customers" said Gopal Vittal, Airtel CEO. ■



**GOPAL VITTAL**

## ब्रॉडबैंड विस्तार के लिए एलसीओएस तक पहुंच बनायेगा एयरटेल

ब्रॉडबैंड खंड में कार्रवाई जोर-शोर से चालू है। भारती एयरटेल ने पूरे भारत में अवसरों को भुनाने के लिए अपनी घरेलू ब्रॉडबैंड सेवाओं के विस्तार के लिए स्थानीय केबल ऑपरेटरों के साथ साझेदारी की योजना बनायी है।

भारतीय एयरटेल का ब्रॉडबैंड कारोबार बढ़ रहा है। एलसीओ के लिए एयरटेल के कार्यक्रम का उद्देश्य वायर्ड ब्रॉडबैंड बाजार में तेजी से हो रहे बदलावों को संबोधित करना है।

एयरटेल के सीईओ गोपाल विट्टल ने कहा कि 'हम जानते हैं कि घरेलू ब्रॉडबैंड बाजार में भारत भर के छोटे शहरों में बड़े पैमाने पर अवसर हैं। अब हम इस साझेदारी मॉडल की सहायता से इस तरह के 14 शहरों में उपस्थित हैं।'

2018 में रिलायंस जियो ने सबसे बड़ी केबल कंपनियों में से दो - हेथवे डेटाकॉम और डेन नेटवर्क-का अधिग्रहण लगभग 5240 करोड़ रुपये में किया था। इस कदम का लक्ष्य जियो की तेज गति वाली ब्रॉडबैंड और आई पीटीवी सेवा की शुरुआत को बढ़ावा देना था। अधिग्रहण के बाद से जियो ने भारत के 1500 शहरों में हाई स्पीड ब्रॉडबैंड सेवाओं को शुरू करने की घोषणा की है। इसकी तुलना में, लगभग तीन दशकों से कारोबार में रहने के बावजूद एयरटेल का 100 से अधिक शहरों में ही अपना वायर्ड नेटवर्क है।

एयरटेल अब सीधे स्थानीय केबल ऑपरेटरों से संपर्क कर रहा है और इसके लिए वह एमएसओ को दरकिनार कर रहा है।

मौजूदा केबल ऑपरेटरों के अपग्रेड करने का विचार भारत में एक जटिल काम है।

स्थानीय केबल ऑपरेटर को अपना स्वयं का फाइबर नेटवर्क रखना होगा और उसे बनाये रखना होगा, और बाकी सबकुछ एयरटेल द्वारा प्रदान किया जायेगा। एलसीओ को फाइबर नेटवर्क का रखरखाव करना होगा और इस रखरखाव के लिए उसे एयरटेल से राशि प्राप्त होगी।

एयरटेल सब्सक्रिप्शन योजनाओं की जिम्मेदारी लेगा और ब्रॉडबैंड सेवा व एलसीओ का रिचार्ज उसके केबल टीवी सेवा के साथ जारी रहेगा। एयरटेल पिछले एक साल में अपनी एलसीओ भागेदारी मॉडल को लाभदायक बना रहा है और यह एक सर्वोत्तम मॉडल है जिससे एयरटेल व स्थानीय केबल ऑपरेटर दोनों को लाभान्वित होंगे।

एयरटेल के सीईओ गोपाल विट्टल ने बताया किया 'ऐसे कई सबक हैं जो पिछले 9-12 महीने दौरान में सीखे गये हैं कि इन भागेदारों को डिजिटल तरीके से लाने के लिए कैसे मूल योजना तैयार करना है। यह उद्यमियों के लिए हमारे साथ पैसा कमाने को जारी रखने का अवसर है और हमारे लिए पूरी तरह से ग्राहकों की सेवा करने का।' ■