

AEON'S BIG PLANS FOR THE IPTV & OTT SEGMENTS

Atul Naik is the Founder Director at Aeon Communication Pvt Ltd. He has been active in the broadcast and IPTV domain for over two decades. His company Aeon Communication offers a comprehensive platform to provide Value-Added-Services over existing and upcoming communication networks in India. The solution works seamlessly over legacy cable television networks as well as the modern day fibre-to-the-home (FTTH) IP based networks.

Atul Naik reveals his strategies and plans in an exclusive interview with Satellite & Cable TV Magazine.



ATUL NAIK

Q.1. Your company Aeon Communication has been active in the IPTV segment. Tell us about the USP of the technology developed by your company briefly?

AN: The USP of Aeon's solution is its completeness. Apart from the giants of the telecom industry no other company, except Aeon, is able to provide the content, hardware and connectivity all under one roof. Commercially, Aeon has been able to create a win-win situation for the ecosystem partners. Having witnessed the evolution of this industry for many years, Aeon understands the pain points of each member of the ecosystem. Aeon IPTV and VAS solution has minimum dependency on third party systems except content security and part of video processing.

Aeon suite of services contains Live TV, OTT Entertainment, Shopping, Education, Gaming and access to thousands of apps through Google App Store.

Q.2. The Covid 19 lockdown has impacted the business worldwide. How do you see the impact of this on the business and how soon will the companies be able to get over this and bounce back?

ऐयॉन की आईपीटीवी और ओटीटी खंड के लिए बड़ी योजना

अतुल नाईक, ऐयॉन कम्युनिकेशन्स प्राइवेट लिमिटेड के संस्थापक डायरेक्टर हैं। वे दो दशकों से प्रसारण और आईपीटीवी डोमेन में सक्रिय हैं। उनकी कंपनी ऐयॉन कम्युनिकेशन भारत में मौजूदा और आने वाली कम्युनिकेशन्स नेटवर्क पर मूल्य वर्धित सेवायें प्रदान करने के लिए व्यापक प्लेटफार्म प्रदान करती है। यह समाधान पारंपरिक केबल टेलीविजन नेटवर्क के साथ-साथ आधुनिक फाइबर-टू-होम (एफटीटीएच) आईपी आधारित नेटवर्क पर काम करती है।

अतुल नाईक ने केबल और सैटेलाइट टीवी पत्रिका के साथ खास बातचीत में अपनी रणनीतियों और योजनाओं का खुलासा किया।

प्र .1. आपकी कंपनी ऐयॉन कम्युनिकेशन आईपीटीवी खंड में सक्रिय है। हमें आपकी कंपनी द्वारा विकसित तकनीकी की यूएसपी के बारे में संक्षेप में बताएं?

अ.न.: ऐयॉन के समाधान की खासियत इसकी पूर्णता है। टेलीकॉम उद्योग के दिग्गजों के अलावा ऐयॉन को छोड़कर कोई भी दूसरी कंपनी एक ही छत के नीचे कंटेंट, हार्डवेयर और कनेक्टिविटी देने में सक्षम नहीं है। कई वर्षों के लिए इस उद्योग के विकास को देखने के बाद ऐयॉन पारिस्थितिकी तंत्र के प्रत्येक सदस्य की परेशानी बिंदुओं को समझता है। ऐयॉन की आईपीटीवी व वीएएस समाधान में सामग्री सुरक्षा और वीडियो प्रसंस्करण के हिस्से को छोड़कर तीसरे पक्ष की प्रणालियों पर न्यूनतम निर्भरता है।

ऐयॉन समूह की सेवाओं में लाइव टीवी, ओटीटी मनोरंजन, शॉपिंग, शिक्षा, गेमिंग और गुगल ऐप स्टोर के माध्यम से हजारों ऐप तक पहुंच है।

प्र .2. कोविड 19 लॉकडाउन ने दुनिया भर में कारोबार को प्रभावित किया है। आप व्यवसाय पर इसका क्या प्रभाव देखते हैं और कितनी जल्दी कंपनियां इस पर काबू पा लेंगी और वापस आ जायेंगी?



AN: COVID-19 has had a negative as well as a positive impact on the businesses. The negative impact is obvious. The operations have received a major setback. We saw very little new deployments happening in the past few months. Also, the strained Indo-China relations have impacted the import of hardware. However, it has also forced companies to turn towards local manufacturing / assembling options. The recovery process will be slow but the businesses capable of thinking out of the box, will survive and thrive. The OTT platforms, for sure, have covered a lot of ground during the COVID times as they are hardware agnostic. Therefore the operators will have to pull up their socks if they want to stay relevant.

Q3. How has the transition of the Indian cable and satellite industry, IPTV been over the years? And how do you see the future of Indian cable and satellite & IPTV domain in the next 5 years?

AN: Cable & Satellite exists here for many years. IPTV is certainly the newest entrant. As much it brings innovation, the industry takes its time to identify the potential and time to entry. However, early adapters are embracing it. The fraternity of Internet Service Providers is in need of novelty of offerings to match the large corporates. IPTV – not only fulfils this requirement but also brings additional revenue opportunity.

Q4. Tell us something about the prestigious projects undertaken by Aeon recently?

AN: We have started deployment with large operators in South India and Mumbai. Once the business gets back to normal, we see a minimum 100k deployments within a short span of time – with these two large partners.

Q5. Which are other segments that Aeon is targeting apart from the CATV, IPTV industry?

AN: We are dedicated to IPTV & OTT services. We are of course looking at Aeon operated OTT platform coming up in the near future. ■

अ.न.: कोविड 19 का नकारात्मक के साथ-साथ व्यवसायों पर सकारात्मक प्रभाव भी पड़ा है। नकारात्मक प्रभाव स्पष्ट है। संचालन को बड़ा झटका लगा है। हमने पिछले कुछ महीने बहुत कम तैनाती देखी है। इसके अलावा, तनावपूर्ण भारत-चीन संबंधों ने हार्डवेयर के आयात को प्रभावित

किया है। हालांकि, हमने कंपनियों को स्थानीय विनिर्माण/असेंबलिंग विकल्पों पर सोचने के लिए भी मजबूर किया है। पुरानी स्थिति में लौटने की प्रक्रिया धीमी होगी। लेकिन यह व्यवसाय इस हाल से निकलने, फलने-फूलने और आगे बढ़ने के लिए सक्षम है। निश्चित रूप से ओटीटी प्लेटफार्मों ने कोविड के दौरान बहुत सारे क्षेत्रों को कवर किया है क्योंकि वे हार्डवेयर अज्ञेयवादी हैं। इसलिए ऑपरेटरों को प्रासंगिक बने रहने के लिए अपना पूरा दम-खम लगाना होगा।

प्र.3. भारतीय केबल और सैटेलाइट उद्योग, आईपीटीवी का संक्रमण बीते वर्षों के दौरान कैसा रहा? और आप अगले 5 वर्षों में भारतीय केबल व सैटेलाइट और आईपीटीवी डोमेन के भविष्य को कैसे देखते हैं?

अ.न.: केबल आर सैटेलाइट यहां कई वर्षों से मौजूद है। आईपीटीवी निश्चित रूप से सबसे नयी तकनीकी है। यह जितनी अधिक नयी तकनीकी को लाता है, उद्योग को प्रवेश की क्षमता और समय की पहचान करने में अपना समय लगता है। हालांकि शुरुआती अपनाने वाले इसे गले लगा रहे हैं। इंटरनेट सेवा प्रदाताओं की विरादरी को बड़े कॉर्पोरेट का मुकाबला करने के लिए नवीनता की आवश्यकता होती है। आईपीटी- न केवल इस आवश्यकता को पूरा करता है बल्कि अतिरिक्त राजस्व अवसर भी लाता है।

प्र.4. हाल ही में ऐयॉन द्वारा की गयी प्रतिष्ठित योजनाओं के बारे में कुछ बतायें?

अ.न.: हमने दक्षिण भारत और मुंबई में बड़े ऑपरेटरों के साथ तैनाती शुरू कर दी है। एक वार जब व्यवसाय सामान्य हो जाता है, तो हम इन दो बड़े साझेदारों साथ कम से कम 100के की तैनाती करेंगे।

प्र.5. सीएटीवी, आईपीटीवी उद्योग को छोड़कर अन्य किन क्षेत्रों को ऐयॉन लक्ष्य कर रहा है?

अ.न.: हम आईपीटीवी व ओटीटी सेवाओं के लिए समर्पित हैं। हम निश्चित रूप से ऐयॉन संचालित ओटीटी प्लेटफॉर्म को निकट भविष्य में देख रहे हैं। ■

