

## Pierwszy w Polsce wywiad z Prezesem Kudelski Group



### Andrzej Kudelski - Prezes Zarządu Kudelski Group

Andrzej Kudelski rozpoczął karierę w 1984 roku, jako inżynier w dziale badań i rozwoju (R&D) w spółce Kudelski SA. W 1986 roku, po kilku miesiącach pracy w Dolinie Krzemowej wrócił do rodzinnej firmy początkowo na stanowisko kierownika produktów dla pay-tv, następnie pracował jako dyrektor NagraVision SA, spółki odpowiedzialnej za sektor płatnej telewizji. W 1991 roku przejął firmę po ojcu, Stefanie Kudelskim i od tego czasu jest prezesem szybko rozwijającej się spółki Kudelski Group.

**Piractwo systemu NagraVision z jednej strony zagraża platformom/operatorom, ale też je buduje. Jak Pan wytłumaczy fakt, że Cyfrowy Polsat czy Digi TV z Nagrą są tak popularne?**

Nie powinniśmy zapominać, że pierwszym składnikiem, który stał się przyczyną sukcesu platform telewizji cyfrowej jest jakość oferty programowej. Cyfrowy Polsat w Polsce oraz pakiety Digi TV w Rumunii, na Węgrzech i Słowacji są bardzo udane ze względu na jakość ich oferty, a także ich materiał programowy.

Dostarczając interesujące treści dla widza, nasi klienci są ekspertami w osiąganiu sukcesu na swoich rynkach, a także podejmują trafne decyzje co do technologii, które chcą wdrożyć. Bazujemy na ich znajomości rynku i mamy doskonałe doświadczenie w przekładaniu ich pomysłów biznesowych na bezpieczne rozwiązania technologiczne, które generują zyski. Nasze karty kodowe sprawdziły się mając bardzo długi okres działania odkąd umożliwiają dynamiczne przeciwdziałanie piractwu. Najbardziej udane serwisy są tymi, które możemy rozwijać



wraz z naszymi klientami w trybie pełnego partnerstwa.

Cyfrowy Polsat nadal wprowadza innowacje na polskim, bardzo konkurencyjnym rynku. Najlepszym przykładem jest obniżenie kosztów Pakietu Mini dzięki produkcji własnych dekodów. Ale w tym samym czasie nadal wzbogacają ofertę programową dodając, np. HBO i szereg kanałów HD.

Innym bardzo innowacyjnym i napędzanym wzrostem gospodarczym klientem jest rzeczywiście RDS/RCS. Jest to de facto wiodący operator DTH na Bałkanach działający w sześciu krajach, w których osiągnął rekordowy wzrost. Ale są również bardzo groźni pod względem kabla z ponad 1 mln CATV.

**Abonenci pytają nas często czy nowe karty Cyfrowego Polsatu czy Digi TV na długo zabezpieczą ofertę tych operatorów?**

Powodzenie biznesu płatnej telewizji zazwyczaj opiera się na ścisłej współpracy między dostawcą technologii a usługodawcą. Jest to szczególnie widoczne w przypadku utrzymania bezpieczeństwa systemu, w którym musimy wspólnie z klientem określić dokładnie kiedy i gdzie realizowane są zarówno proaktywne uaktualnienia do wprowadzenia nowych funkcjonalności, jak i potencjalne środki zaradcze. W ten sposób będziemy chronić dziesiątki miliardów dolarów przychodów z treści w ujęciu rocznym u ponad 120 operatorów. Ważne jest również, aby zrozumieć, że systemy ochrony zawartości mają określony cykl życia: rozpiętość czasową, w której pełne generacje systemów bezpieczeństwa odpowiednio chronią przychody z usług. W tej perspektywie, jest to zawsze wspólna decyzja nasza i operatora, czasem także, aby poczekać i zidentyfikować źródło piractwa, taktycznie aktywować przeciwdziałanie lub proaktywnie wprowadzić nową generację technologii.

**Proszę skomentować „brudną” rywalizację ze strony NDS. Czy ta walka będzie miała dalsze konsekwencje?**

Będziemy zdecydowanie bronić naszych podstawowych interesów wobec jakiegokolwiek osoby lub organizacji działającej przeciw nam, niezależnie od tego, kto to może być i będziemy to robić w sposób otwarty i uczciwy. Nie będziemy wytykać palcami, ale podejmujemy działania. Jeśli chodzi o NDS, warto wspomnieć proces sądowy pomiędzy nimi a naszym klientem, EchoStar razem z naszym joint-venture NagraStar, który miał miejsce na przestrzeni kwietnia i maja. Byliśmy bardzo zadowoleni z wyników, a NDS został uznany za prowadzenie działań zabronionych przez prawo federalne oraz winnym piractwa przez amerykański wymiar sprawiedliwości i kalifornijskie prawo. Cała seria wydarzeń wokół sprawy, a w szczególności dowody ostatecznie pokazały praktyki naszego konkurenta. W mojej opinii zwrócili również uwagę na potrzebę kodeksu etycznego dla przemysłu, jak i również na potrzebę stworzenia silnego systemu prawnego pozwalającego na bardziej intensywne ściganie piractwa na całym świecie.

**Macie dział SECURITY, który walczy z piractwem przez zmianę kluczy i obserwuje pirackie strony internetowe. Dlaczego nie zamknąć takich stron i serwisów?**

Praktyka prawidłowej ochrony zawartości zasadniczo zbudowana jest wokół czterech filarów: Po pierwsze zaawansowana technologia z regularnym wprowadzaniem nowych generacji zabezpieczeń, po drugie wczesne wykrycie piractwa w chwili, gdy do niego dochodzi, po trzecie przeciwdziałanie, by skutecznie reagować na nowo pojawiające się modele ataków w końcu działania prawne przeciwko piratom. By działania w każdym z tych obszarów były skuteczne trzeba mieć głębokie zrozumienie konkretnych działalności pirackich w tej dziedzinie.

Mieliśmy kilka sukcesów w zamykaniu i/lub obciążaniu winą pirackich działań w wielu krajach, m.in. Hiszpanii, Irlandii, Włoszech, Niemczech, Szwajcarii, USA, Kanadzie i będziemy zwiększać nasze wysiłki na tym froncie. Dzieje się to bez ingerencji ze strony naszych klientów. Zawsze byliśmy i nadal będziemy dostarczać znaczącego wsparcia dla działań prawnych i technologicznych przeciwko piratom. Mam nadzieję, że zrozumiałym jest to, że nie możemy ujawnić strategii lub

## Pierwszy w Polsce wywiad z Prezesem Kudelski Group

taktycznych posunięć w takich operacjach. Ale proszę nie zapominać, że takie działanie jest komplementarne do wprowadzenia najnowszych technologii, a nie jest ich alternatywą.

**Co jest najbardziej niebezpiecznym elementem dla waszych systemów dostępu warunkowego?**

Najbardziej niebezpieczną rzeczą dla naszego systemu bezpieczeństwa jest ryzyko, że alternatywne kanały dystrybucji, konkurujące z rozwiązaniami naszych klientów (operatorów), są całkowicie niezabezpieczone i zniszczą jednocześnie dostarczane treści, model biznesowy naszych klientów, a co za tym idzie także naszą działalność.

**W Polsce macie dwóch dobrych klientów - CANAL+ i Cyfrowy Polsat. Czy powstanie polski oddział Nagravision, aby zwiększyć bezpieczeństwo systemu?**

Historycznie rzecz biorąc, dokładanie zapoznaliśmy się z rynkami na których działamy i zawsze przygotowujemy odpowiednie serwisy dla naszych klientów. Z tego powodu mamy wiele biur na całym świecie i okresowo badamy możliwość posiadania lokalnych oddziałów blisko naszych ważnych klientów, także w Polsce.

**Czy myślicie o współpracy z TVP (DTH) TP Emitel (DVB-H)?**

Nasza firma stale rozwija się w ostatnich latach, a my z pewnością nadal będziemy walczyć o udział w rynku i zwiększenie naszej globalnej obecności.

**Czy wprowadzenie modułów CI zasadniczo zmieni sytuację bezpieczeństwa płatnej telewizji? W jaki sposób?**

Nie sądzę, że moduły dostępu warunkowego CI zmienią bezpieczeństwo płatnej telewizji, odkąd w dużym stopniu zainwestowaliśmy w zaawansowane rozwiązania bezpieczeństwa dla modułów CI. Jednak ta technologia będzie potencjalnie zmieniać sposób, w jaki widz będzie korzystał z dostępu do usług telewizyjnej cyfrowej.

Moduły stanowią kamień milowy w rozwoju rynków urządzeń domowych, ponieważ urządzenia CE urządzenia mogą być wprowadzane do obrotu niezależnie od usługodawcy. Odnosi się to zarówno do dekoderek jak i iDTV (telewizorów z wbudowaną możliwością odbioru telewizji cyfrowej). To ostatnie rozwiązanie jest bardzo interesującym dla użytkownika końcowego, ponieważ okablowanie staje się znacznie łatwiejsze, a nawet ma wymiar ekologiczny poprzez dodatkowe obniżone zużycie energii. Jesteśmy bardzo aktywni w tej dziedzinie i np. niedawno umożliwiliśmy rozwój oparty na iDTV z Mediaset i Samsung. Mamy również inwestować w zwiększenie bezpieczeństwa modułów.

Istotnym przykładem w tej perspektywie jest oczywiście wiodąca rola naszej spółki zależnej **SmarDTV, która wzięła czynny udział w projektowaniu i tworzeniu specyfikacji CI+**, dzięki czemu interesy dostawców usług i właścicieli nadawanych treści są chronione. Jeśli klient pozostanie przy technologii interfejsu CI, może w ten sposób zahamować rozwój rynku modułów, ponieważ istnieją problemy z ochroną przed kopiowaniem w tym systemie oraz brak marki usługodawcy w interfejsie użytkownika. CI+ rozwiązuje te problemy.

**Jakie straty roczne ponosicie w związku z piractwem płatnej telewizji bezpośrednio lub pośrednio?**

Ponieważ piractwo jest nieodłącznym elementem naszej działalności musimy zapewnić ciągły strumień innowacji i inwestycji w ochronę

treści. Corocznie inwestujemy **ponad 200 mln dolarów** w badania i poprawę zabezpieczeń. Teraz jesteśmy stale rozwijającym się graczem na rynku zabezpieczeń end-to-end dzięki działaniom obejmującym nie tylko ochronę treści, ale w równym stopniu interaktywność, **middleware**, zaawansowane reklamy, zarządzanie treściami i tym podobne. Stąd nie wszystkie te inwestycje są bezpośrednio związane z ochroną treści, ale nadal jest to znaczna część. Część tego jest proaktywna i odnosi się do innowacji ochrony treści i nowych systemów bezpieczeństwa, a druga część jest codzienną działalnością operacyjną stałej walki z piractwem współpracując z naszymi klientami.

**Ile milionów kart produkujecie rocznie dla pay tv? Tendencja wzrostowa?**

Nasza grupa jest na ścieżce stałego wzrostu, a na ten rok zakomunikowaliśmy oczekiwania przekroczenia wskaźnika obrotu na wysokość miliarda i nadwyżkę 60 mln kart kodowych, które mają być dostarczone klientom.

**Jacy trzej operatorzy DTH to najwięksi wasi klienci?**

Jesteśmy dumni, że możemy pracować z niemal większością wiodących operatorów DTH na świecie. W rzeczywistości mamy wiodącą obecność naszych produktów CAS obsługujących światowy rozwój płatnej telewizji, takich jak Echostar/Dish, Canal Satellite, Sogecable i tym podobne. Poza tym odgrywamy również kluczową rolę u niektórych klientów naszych kluczowych konkurentów, jak na przykład OpenTV, który stanowi kamień węgielny do współdziałania z takimi klientami jak BSKyB, Sky Italia, Foxtel i tym podobni. Teraz, ze względu na to, że nasz główny biznes ma generować przychody dla naszej firmy i chronić przychody naszych klientów,

każdy klient nadal może liczyć na profesjonalne wsparcie w utrzymaniu zabezpieczeń ich platform na wyznaczonym przez nich poziomie, by odpowiednio generować przychody.

**Czy jesteście zainteresowani rynkiem DVB-H w Polsce?**

Oczywiście, odkąd jesteśmy wiodącym graczem w ochronie treści DVB-H. Bylibyśmy zadowoleni z pomysłu wdrażania DVB-H w Polsce, tak jak to robiliśmy we Włoszech od ubiegłego roku.

**Jaka jest różnica pomiędzy kartami nowej generacji, które obecnie produkujecie a kartami poprzedniej generacji?**

Pierwsza różnica między nowymi kartami, które dostarczamy teraz a poprzednimi modelami to zmiana generacji. Oczywiście staramy się uczyć na naszych błędach i zawsze jesteśmy mądrzejsi niż przedtem. Mimo to, musimy powiedzieć, że nasza baza klientów wzrosła zasadniczo w ciągu ostatnich 5 lat oraz wymagania dotyczące zabezpieczeń ewoluowały w kierunku większego bezpieczeństwa w połączeniu z koniecznością posiadania lepszej izolacji ryzyka pomiędzy różnymi operatorami. Te nowe wymagania doprowadziły do ogromnych inwestycji w programie badań i rozwoju, by dostarczyć nie jedno nowe rozwiązanie, ale komplet wielu rozwiązań bezpieczeństwa, z których każdy zawiera szereg produktów kart kodowych. To był najważniejszy program badań i rozwoju odkąd istnieje Kudelski i był możliwy dopiero w momencie osiągnięcia przez naszą firmę określonej liczby kart kodowych (tzw. masy krytycznej) na całym świecie.

Rozmawiał: **Janusz SULISZ**



**Pan Andre Kudelski podczas prezentacji Kudelski Group**