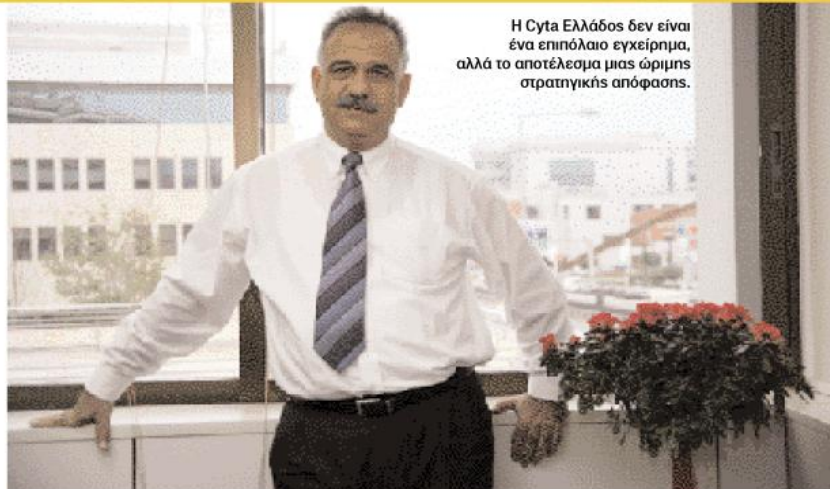


Μιχάλης Ε. Αχιλλέως

Η Cyta Ελλάδος χαράσσει αυτόνομη και δυναμική πορεία



Η Cyta Ελλάδος δεν είναι ένα επιδόσιο εγχείρημα, αλλά το αποτέλεσμα μιας ώριμης στρατηγικής απόφασης.

Ο γενικός διευθυντής της Cyta Ελλάδος περιγράφει στο «Κ» την πορεία και τις προοπτικές της εταιρείας στο ελληνικό τηλεπικοινωνιακό στερέωμα.

Διαψεύδει τα σενάρια περί εξαγοράς της τονίζοντας ότι διαθέτει την τεχνογνωσία και την πολυετή πείρα του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών της Κύπρου, ο οποίος ανήκει στην ελίτ των ευρωπαϊκών παρόχων.

ΑΠΟ ΤΟΝ ΝΙΚΟ Β. ΤΖΙΤΣΑ

– Κύριε Αχιλλέως, η Cyta Ελλάδος κλείνει δύο χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά. Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων που έχετε πραγματοποιήσει μέχρι στιγμής στην Ελλάδα και σε ποιες περιοχές έχετε επενδύσει την παρουσία σας;

Πράγματι, η ίδρυση της Cyta στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε το 2007 ως θυγατρική του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών της Κύπρου, όμως η εμπορική δραστηριότητα ξεκίνησε τον Οκτώβριο του 2008. Ειδικότερα, δραστηριοποιούμαστε στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας και της ευρυζωνικής πρόσβασης παρέχοντας υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και ADSL Internet ως Single Play και Double Play. Σταδιακά θα προστίθενται και νέες υπηρεσίες ώστε στο μέλλον να δημιουργηθεί ένα μοναδικό χαρτοφυλάκιο ολοκληρωμένων ηλεκτρονικών επικοινωνιών πανελλαδικής εμβέλειας.

Όσον αφορά τις περιοχές όπου έχουμε παρουσία μέχρι στιγμής, είναι η Κεντρική και Δυτική Μακεδονία, η Κρήτη και τα νησιά του Αργοσαρωνικού, στο πλαίσιο και του έργου της KtP (Ζώνη 5) το οποίο αναλάβαμε. Ήδη στην Κρήτη έχουμε επεκτείνει την παρουσία μας και σε περιοχές εκτός της Ζώνης 5, συγκεκριμένα στους νομούς Ρεθύμνου και

Χανίων. Λόγω και του έργου το οποίο αναλάβαμε, είχαμε την ευκαιρία να υιοθετήσουμε εξ αρχής μια εντελώς διαφοροποιημένη στρατηγική σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό, η οποία προέβλεπε ανάπτυξη πρώτα στην περιφέρεια. Όπως γνωρίζετε, το συνθετότερο σενάριο είναι το ενδιαφέρον να επικεντρώνεται κυρίως στα μεγάλα αστικά κέντρα, Αθήνα και Θεσσαλονίκη, και η περιφέρεια να παραμένει στο περιθώριο των εμπορικών επιλογών. Αυτό το εμπορικό «κενό» ήρθαμε να καλύψουμε, με την υποστήριξη και της ελληνικής πολιτείας. Σήμερα το ιδιόκτητο οπτικό μας δίκτυο ξεπερνά τα 1.450 χλμ., οι πελάτες μας υπερβαίνουν τους 33.000 και αυξάνονται καθημερινά, ενώ οι επενδύσεις μας ξεπερνούν μέχρι σήμερα τα 60 εκατ. ευρώ. Το σίγουρο είναι ότι στο μέλλον δεν θα αρκαστούμε στον τίτλο του «περιφερειακού παρόχου».

– Ποια θα είναι τα επόμενα βήματα της εταιρείας; Πότε προγραμματίζετε τη δημιουργία δικτύου στην Αθήνα και ποιο είναι οι άμεσοι στόχοι σας – επέκταση δικτύου, επενδύσεις, αριθμός συνδρομητών;

Ός τώρα, άμεση προτεραιότητά μας υπήρξε η επιτυχής εκκλήρωση των υποχρεώσεων που είχαμε αναλάβει απέναντι

στην ελληνική πολιτεία, ένας εμπορικός στόχος που επιτεύχθηκε αρχές του έτους. Από τον Ιανουάριο και μετά λανσάρουμε τα δικά μας προϊόντα, εξίσου επιτυχημένα.

Αξίζει να αναφερθεί όμως ότι και μόνο η ολοκλήρωση του απαιτητικού έργου της KtP εντός προθεσμίας και σε ποσοστό σχεδόν 100% υπήρξε ένα πολύ δύσκολο εγχείρημα. Η Cyta, αν και νεοσύστατη, όχι μόνο το έφερε σε πέρας αλλά κατάφερε να είναι και η πρώτη από τις αναδόχους που έφτασε εγκαίρως στο στόχο. Όσον αφορά τα μελλοντικά μας σχέδια, συνεχίζουμε να επεκτείνουμε το δίκτυό μας στην περιφέρεια καλύπτοντας όχι μόνο τις εμπορικές ελκυστικές περιοχές αλλά και τις μικρές πόλεις και χωριά.

Παράλληλα, μεριμνούμε και για την προσεκτική σταδιακή παρουσία μας στα μεγάλα αστικά κέντρα. Σίγουρα δεν θα γίνουν βεβαιωμένες κινήσεις. Στην ελληνική περιφέρεια η προσαρμογή για ευρυζωνικές υπηρεσίες συνεχίζει να είναι υψηλή, γεγονός που μας κληροδοτεί και μια ευθύνη απέναντι στο ελληνικό καταναλωτικό κοινό και συνάδει με τις αξίες της εταιρείας μας.

Για εμάς προέχει πάντα η δημιουργία δεσμών εμπιστοσύνης με ευχαρι-

στημένους πελάτες, διότι αυτοί θα αποτελέσουν τον κυριότερο μοχλό ανάπτυξης της εταιρείας. Θέλουμε βέβαια να αποκτήσουμε μια σημαντική θέση στην αγορά των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα, αλλά αυτό θα γίνει εν καιρώ και κυρίως με σταθερά βήματα. Προτεραιότητα παραμένει η δημιουργία συνεπούς σχέσης με τους Έλληνες καταναλωτές και αυτό είναι κάτι που επιδιώκουμε σε καθημερινή βάση.

– Δραστηριοποιήστε σε ένα έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπως αυτό των τηλεπικοινωνιών. Ποιο θεωρείτε ότι είναι το συγκριτικό πλεονέκτημα της εταιρείας σε σχέση με τον ανταγωνισμό;

Θα έλεγα κυρίως η προσήλωσή μας στη διαρκή βελτίωση των υπηρεσιών μας, η εστιάσή μας στον πελάτη και στην κάλυψη των αναγκών του μέσα από στεχευμένα και προσιτά προϊόντα και ασφαλώς η τεχνογνωσία και η μακρά παράδοση της μητρικής μας σε θέματα ποιότητας.

Όσον αφορά ειδικότερα τη Cyta στην Κύπρο, έχει εξελιχθεί από έναν απλό παραδοσιακό πάροχο τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στην πρώτη εταιρεία τηλεπικοινωνιών στη Μεγαλόνησο, η οποία προσφέρει λύσεις ολοκληρωμένων ηλεκτρονικών επικοινωνίας και παρά

τον έντονο ανταγωνισμό στην εγχώρια αγορά κατέχει υψηλά μερίδια σε όλες τις υπηρεσίες όπως: σταθερή τηλεφωνία (94,6%), Adsl access (83,9%) και κινητή τηλεφωνία (συνδρομητική: 93,3%).

Η μητρική προσφέρει με επιτυχία για 5η συνεχή χρονιά IPTV, δηλαδή υπηρεσίες ψηφιακής τηλεόρασης. Αλλά και σε θέματα ποιότητας η Cyta πρωτοπορεί, αφού αποτελεί τον πρώτο και μόνο τηλεπικοινωνιακό οργανισμό στην Κύπρο και στην Ελλάδα που έχει αναγνωριστεί για την αριστεία με βάση το μοντέλο EFQM (European Foundation for Quality Management), πετυχαίνοντας την ανώτερη διάκριση των πέντε αστέρων για το επίπεδο «Recognized for Excellence». Με μια τέτοια «προίκα» είναι προφανές ότι η Cyta στην Ελλάδα δεν θα μπορούσε ποτέ να αποτελέσει έναν ακόμη εναλλακτικό πάροχο.

– Το τελευταίο διάστημα υπήρξαν δημοσιεύματα στον Τύπο που ήθελαν τη Cyta Ελλάδος να πωλείται, σενάριο που διέψευσε ωστόσο κατηγορηματικά η μητρική. Ποια τα σκόλια σας;

Σε έναν έντονο ανταγωνιστικό χώρο όπως αυτό των τηλεπικοινωνιών, η διάδοση αυτού του είδους της φημολογίας ευνοείται για πολλούς λόγους. Παρ' όλα αυτά, το ότι «συντηρήθηκε» το σενάριο της εξαγοράς μας έστω και από μικρή μερίδα του Τύπου μας προκάλεσε μεγάλη έκπληξη δεδομένης και της έως τώρα πολύ καλής πορείας μας στην ελληνική αγορά.

Για τυπικούς λόγους, η μητρική μας έπρεπε να επαναλάβει ή και να διασαφηνίσει, αν θέλετε, τη στρατηγική για τη Cyta Ελλάδος. Πάντως, για τους «γνώστες» της αγοράς η ευρωστία της μητρικής μας και η δεδομένη απρόσκοπτη υποστήριξή της προς τη Cyta Ελλάδος προδιαγράφουν ολοφάνερα ένα εγγυημένο και αυτόνομο μέλλον και καθιστούν ασταίε οποιονδήποτε ισχυρισμό για πώληση ή ενσωμάτωση της Cyta Ελλάδος σε άλλη εταιρεία.

Όπως προανέφερα, δεν είμαστε ένας ακόμη εναλλακτικός πάροχος. «Κουβαλάμε» όλη την τεχνογνωσία και ▶

▶ την πολυετή πείρα του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών της Κύπρου, ενός οργανισμού που ανήκει στην ελίτ των τηλεπικοινωνιακών οργανισμών της Ευρώπης. Ως εταιρεία, ήδη, στο μικρό αυτό διάστημα της παρουσίας μας στην Ελλάδα έχουμε αποδείξει με πράξεις και με νούμερα τις δυνατότητές μας. Με παρουσία μόνο σε ορισμένες περιοχές της ελληνικής περιφέρειας, οι σημερινοί ενεργοί πελάτες μας υπερβαίνουν τους 33.000 σε διάστημα μικρότερο του ενός έτους.

Όπως αντιλαμβάνεστε, μπορεί η επέκταση στην Ελλάδα να αποτελεί φυσική συνέχεια για μια κυπριακή εταιρεία, δεν ήταν όμως καθόλου ευκαιριακή. Στο πλαίσιο αυτό, οφείλω να υπογραμμίσω ότι η Cyta Ελλάδος δεν είναι ένα επιπόλαιο εγχείρημα αλλά το αποτέλεσμα μιας ώριμης, στρατηγικής απόφασης.

- Διαθέτετε σημαντική εμπειρία από τη δραστηριότητα της μητρικής εταιρείας στην Κύπρο. Ποια χαρακτηριστικά πιστεύετε ότι διαθέτει η εξωστρεφής κυπριακή επιχειρηματικότητα (δημόσια ή ιδιωτική) τα οποία καθιστούν επιτυχημένη την πλειονότητα των εγχειρημάτων της;

Μιλώντας αρκετά γενικά, θα έλεγα ότι η κυπριακή επιχειρηματικότητα χαρακτηρίζεται από μεθοδικότητα, πειθαρχία, ευελιξία και προσαρμοστικότητα στο συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Στα δυνατά της σημεία συμπεριλαμβάνονται επίσης η άμεση ανταπόκριση στις προκλήσεις καθώς και η θετική στάση απέναντι στο καινούργιο. Παράλληλα, θεωρούμε τους εαυτούς μας θερμούς υποστηρικτές των πράξεων και αποφεύγουμε να δίνουμε υποσχέσεις που δεν θα μπορούσαμε να τηρήσουμε. Και η εταιρεία μας φέρει στη δομή της όλα τα παραπάνω χαρακτηριστικά. Αποφύγαμε

εξαρχής τις κινήσεις εντυπωσιασμού και την επικέντρωση στη γρήγορη ανάπτυξη του αριθμού των πελατών και του τζίρου.

Επιλέγουμε τα σταθερά και ανοδικά βήματα, τη συνέπεια και το σεβασμό στις επιθυμίες του καταναλωτή, δίνουμε έμφαση στην ποιότητα και την αξιοπιστία των υπηρεσιών μας και μένουμε πιστοί στις αρχές του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών της Κύπρου. Γνωρίζουμε ότι η ποιότητα και στην αγορά της Ελλάδας είναι ένα δύσκολο εγχείρημα και ένα στοίχημα το οποίο θέλουμε να κερδίζουμε καθημερινά. Για εμάς αυτό σημαίνει εντατική παρακολούθηση, συνεχή επαγρύπνηση, αυστηρούς ελέγχους των διαδικασιών και λειτουργιών και γρήγορες διορθωτικές κινήσεις, όπου απαιτηθεί. Δεσμευόμαστε όμως ότι το όνομά μας θα είναι πάντοτε συνώνυμο της ποιότητας, της συνέπειας και της άμεσης και ανθρώπινης εξυπηρέτησης.

Η CYTA ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

▶ Η Cyta Ελλάδος είναι θυγατρική του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών της Κύπρου στην Ελλάδα.

▶ Είναι μία από τις τέσσερις εταιρείες-αναδόχους του έργου της Κοινωνίας της Πληροφορίας με τίτλο «Χρηματοδότηση επιχειρήσεων για την Ανάπτυξη της Ευρωζωνικής Πρόσβασης στις Περιφέρειες της Ελλάδας», το οποίο συγχρηματοδοτείται κατά 70% από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και κατά 30% από το Ελληνικό Δημόσιο. Στη Cyta Ελλάδος ανατέθηκε η Ζώνη 5 στην οποία περιλαμβάνονται οι νομοί Φλωρίνης, Πέλλας, Γρεβενών, Κοζάνης, Ημαθίας, Ηρακλείου, Λασιθίου, τα νησιά του Αργοσαρωνικού Αίγινα, Πόρος, Αγκίστρι και οι δήμοι Σαλαμίνας και Αμπελακίων.

▶ Το έργο της Κοινωνίας της Πληροφορίας περιλαμβάνει τον Άξονα I («Ανάπτυξη ευρωζωνικής πρόσβασης: Προμήθεια και εγκατάσταση υποδομών») και τον Άξονα II («Τόνωση ζήτησης ευρωζωνικών υπηρεσιών»).

▶ Αν και υπήρξε ένα δύσκολο εγχείρημα για μια νεοσύστατη εταιρεία, το παραπάνω έργο έχει ήδη ολοκληρωθεί από τη Cyta. Ύστερα από μόλις 4 μήνες εμπορικής λειτουργίας η εταιρεία κάλυψε τη μέγιστη διαθέσιμη δημόσια δαπάνη για τις ενέργειες του άξονα II. Η ανταπόκριση των καταναλωτών στα επιδοτούμενα πακέτα της Cyta ξεπέρασε κάθε προσδοκία, γεγονός που αποδεικνύει έντονα τόσο τη σημαντικότητα του έργου της ΚιΤι όσο και το ότι η περιφέρεια έχει μεγάλη ανάγκη για ευρωζωνικές υπηρεσίες.

▶ Το ύψος της επένδυσης του έργου ξεπερνά τα 60 εκατ. ευρώ, ενώ το μεγαλύτερο μέρος του ποσού χρηματοδοτείται από ίδια κεφάλαια της Cyta.

▶ Η Cyta Ελλάδος έχει ήδη υλοποιήσει οπτικό δίκτυο άνω των 1.450 χλμ., το οποίο εκτείνεται σήμερα σε όλη την επικράτεια των νομών όπου δραστηριοποιείται, καλύπτοντας όχι μόνο τις εμπορικά «ελκυστικές» αλλά και τις απομακρυσμένες περιοχές.

▶ Στο πλαίσιο του σχεδίου της για πανελλαδική επέκταση, η Cyta έχει διευρύνει την παρουσία της και σε περιοχές εκτός της Ζώνης 5 και συγκεκριμένα σε Ρέθυμνο και Χανιά, καλύπτοντας σήμερα και τους τέσσερις νομούς της Κρήτης.

▶ Στην Ελλάδα η Cyta παρέχει υπηρεσίες Internet και σταθερές τηλεφωνίας και αντίστοιχα πακέτα 2play (Internet+σταθερή) και 1play (Internet) για οικιακούς και εταιρικούς πελάτες.

▶ Από τον Οκτώβριο του 2008, οπότε και ξεκίνησε η εμπορική δραστηριότητα, μέχρι σήμερα, η εταιρεία έχει ξεπεράσει τους 33.000 ενεργούς συνδρομητές.

▶ Γενικός διευθυντής της Cyta στην Ελλάδα είναι ο κ. Μιχάλης Ε. Αχιλλέως, ανώτατος εκτελεστικός διευθυντής της Cyta στην Κύπρο και διευθύνων σύμβουλος της Cyta στην Ελλάδα ο κ. Φώτιος Σαββίδης.

▶ Η Cyta στην Ελλάδα απασχολεί περί τα 200 άτομα προσωπικό.