

ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Τεύχος 104 • Γ' Περίοδος

Cover Story

Premium SMS

Η αναγέννηση των SMS

Συνέντευξη

Χρίστος Λιμναίτης,

Γενικός Διευθυντής Cyta Ελλάδος

«Δεν επηρεαζόμαστε από την κρίση
στην Κύπρο»

- **ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ:** Indoor Positioning - Τοποθεσία δόξης λαμπρή
- **EVENTS:** Ο παλμός της κινητής στο συνέδριο του Economist

Χρίστος Λιμνατίτης

Γενικός Διευθυντής Cyta Ελλάδος

«Δεν επηρεαζόμαστε από την κρίση στην Κύπρο»

ΤΟ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟ τρίμηνο του 2012 η Cyta Ελλάδος παρουσίασε λειτουργική κερδοφορία και αυτό -σύμφωνα με το νέο γενικό διευθυντή της εταιρείας Χρίστο Λιμνατίτη- παρέχει στην εταιρεία ένα ακόμη σημαντικό εφόδιο για να αντιμετωπίσει τις όποιες αντιξοότητες συναντήσει από πλευράς εξωτερικού περιβάλλοντος. Σχολιάζει επίσης το πώς επηρεάζεται η θυγατρική στην Ελλάδα μετά το ξέσπασμα της κρίσης στη Μεγαλόνησο, καθώς και τα σενάρια περί πώλησής της. Επισημαίνει επίσης ότι, στο μεγαλύτερο βαθμό, η χρηματοδότηση των αναπτυξιακών έργων της εταιρείας για το 2013 θα γίνει αυτόνομα από τη **CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ**.

Συνέντευξη στην
Τέτη Ηγουμενίδη

I-C: Ποιά είναι η εκτίμηση για τις συνέπειες στη θυγατρική στην Ελλάδα, από τις εξελίξεις στη μητρική εξαιτίας της κατάστασης στην Κύπρο. Πώς επηρεάζεται η εταιρεία στην Ελλάδα;

Η οικονομική κατάσταση στην Κύπρο και το «κούρεμα» των κεφαλαίων, όπως ήταν φυσικό, έχει επηρεάσει τη μητρική μας εταιρεία, χωρίς όμως να θέτει σε κίνδυνο τη λειτουργία ή τα σχέδιά της. Σε ό,τι αφορά τη Cyta Ελλάδος, όπως έχουμε αναφέρει ξανά, η είσοδος στην Ελλάδα έγινε σε περίοδο κρίσης, οπότε μάθαμε να αναπτυσσόμαστε παράλληλα με την κρίση. Στα, περίπου, 5 χρόνια που δραστηριοποιούμαστε στην Ελλάδα έχουμε επιδείξει ανάπτυξη υψηλού επιπέδου. Επιπλέον, το τελευταίο τρίμηνο του 2012 έχουμε τα πρώτα αποτελέσματα λειτουργικής κερδοφορίας. Αυτό μας παρέχει ένα ακόμη σημαντικό εφόδιο για να αντιμετωπίσουμε τις όποιες αντιξοότητες συναντήσουμε από πλευράς εξωτερικού περιβάλλοντος.

Θα ήθελα, ωστόσο, να κάνω μία παρένθεση στο σημείο αυτό και να επισημάνω ότι, εκτός από τα επιχειρηματικά δεδομένα και πλάνα, σημαντικός παράγοντας για την εξέλιξη και την επιτυχία μίας εταιρείας είναι και το ανθρώπινο δυναμικό της. Η Cyta Ελλάδος έχει το πλεονέκτημα μίας δυνατής διευθυντικής ομάδας, καθώς και άλλων στελεχών, τα οποία αναπτύχθηκαν παράλληλα με την ανάπτυξη της εταιρείας μας. Κάθε ένας από τους

ανθρώπους μας έχει συνεισφέρει και εξακολουθεί να συνεισφέρει σημαντικά από τη θέση του στην πρόοδο της εταιρείας. Καταληκτικά, θα έλεγα ότι θεωρούμε δυσάρεστα όσα συμβαίνουν στην Κύπρο και θα μας καταστήσουν πολύ προσεκτικούς στις κινήσεις μας στο μέλλον, όμως έχουμε τόσο τους ανθρώπινους όσο και όλους τους άλλους πόρους, που θα μας επιτρέψουν να προχωρήσουμε σε περαιτέρω ανάπτυξη της Cyta Ελλάδος.

I-C: Υπάρχουν πολλοί στην τηλεπικοινωνιακή αγορά που λένε ότι μετά τις εξελίξεις στην Κύπρο, η Cyta Κύπρου πιο εύκολα θα μπει στη λογική να αποχωρήσει από την αγορά της Ελλάδας, ενώ κάποιοι σχολιάζουν ότι μπορεί και να αναγκαστεί να πουλήσει τη θυγατρική της ίσως μετά από μια πιθανή ιδιωτικοποίησή της...

Σε μία αγορά με μεγάλη κινητικότητα όπως είναι οι τηλεπικοινωνίες οι κινήσεις για συγχωνεύσεις και συνεργασίες είναι αναμενόμενες. Η Cyta Ελλάδος, όμως, αποτελεί στρατηγική επιλογή ενός οργανισμού τηλεπικοινωνιών για επέκταση των δραστηριοτήτων του στην ελληνική αγορά, για εξυπηρέτηση συγκεκριμένων σκοπών και με την έννοια αυτή, είναι αναπόσπαστο μέρος του Οργανισμού. Η Cyta δεν είναι απλά μια εταιρεία παροχής τηλεπικοινωνιών στην Κύπρο και την Ελλάδα, αλλά ένας Οργανισμός με διεθνή παρουσία, με τεράστιο Υποβρύχιο και Δορυφορικό Διεθνές Δίκτυο και συνεχίζει να είναι ένας υγιής και οικονομικά



Η Cyta δεν είναι απλά μια εταιρεία παροχής τηλεπικοινωνιών στην Κύπρο και την Ελλάδα, αλλά ένας Οργανισμός με διεθνή παρουσία.

Η μετάβασή μας σε θετική λειτουργική κερδοφορία, που ξεκίνησε το τελευταίο τρίμηνο του έτους, είναι η καλύτερη εγγύηση για την απρόσκοπτη πορεία του αναπτυξιακού προγράμματος.



Κάτοπτρο Καριέρας



Ο κ. Χρίστος Λιμανιάτης, γεννήθηκε το 1962 στη Λεμεσό. Είναι διπλωματούχος Ηλεκτρολόγος Μηχανικός, απόφοιτος του Μετσόβιου Πολυτεχνείου και κάτοχος MBA στη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Εργάζεται στη Cyta από το 1988 και έχει υπηρετήσει τον Οργανισμό από διαφορετικές, σημαντικές θέσεις όπως Επικεφαλής Δικτύου Κορμού των Κινητών Υπηρεσιών Cytamobile - Vodafone και Διευθύνων Σύμβουλος της Cytacom Solutions Ltd., μίας από τις θυγατρικές της Cyta στην Κύπρο.

Τον Οκτώβριο του 2008 μετατέθηκε στη Cyta Ελλάδος στη θέση του Διευθυντή Εξυπηρέτησης Πελατών και το 2009 του ανατέθηκε η θέση του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή. Παράλληλα διατηρεί τη θέση του Διευθυντή Υποστήριξης Θυγατρικών του Οργανισμού. Πέραν των επαγγελματικών του δραστηριοτήτων είναι Εκπαιδευτής Χειριστών Αεροσκαφών. Είναι παντρεμένος με τη Μαρία Γεροκώστα και έχει δύο κόρες, την Υβόνη και τη Δήμητρα.

δυνατός Οργανισμός στη νοτιοανατολική Μεσόγειο, με ισχυρές προοπτικές, για ακόμη δυναμικότερη ανάπτυξη στο μέλλον. Ειδικότερα, ως προς τα σενάρια που κυκλοφορούν κατά καιρούς περί πώλησης της θυγατρικής στην Ελλάδα, θα ήθελα να τονίσω ότι ήδη ο Οργανισμός έχει διαψεύσει επισήμως και κατηγορηματικά -και μάλιστα πολύ πρόσφατα- ότι έχει στόχο την πώληση της θυγατρικής της στην Ελλάδα, η οποία καταγράφει μοναδικούς ρυθμούς ανάπτυξης, συνεισφέροντας έτσι σημαντικά στη συνολική εξέλιξη του Οργανισμού.

I-C: Πώς θα χρηματοδοτήσετε τα επόμενα επενδυτικά σας βήματα;

Ένας από τους επόμενους στόχους ανάπτυξης που θέσαμε, τον οποίο ήδη γνωρίζετε, είναι η είσοδος μας στην κινητή τηλεφωνία. Παράλληλα, θα συνεχίσουμε την επέκταση του ιδιόκτητου δικτύου οπτικών ινών -το οποίο έχει ξεπεράσει τα 4.000 χλμ.- σύμφωνα με τον αρχικό μας σχεδιασμό. Στο μεγαλύτερο βαθμό, η χρηματοδότηση των αναπτυξιακών μας έργων για το 2013 θα γίνει αυτόνομα από τη Cyta Ελλάδος. Πρέπει να σας πω ότι στη Cyta γνωρίζουμε πολύ καλά ότι οργανισμοί που δεν αναπτύσσονται, πεθαίνουν. Γι' αυτό και δεν πρόκειται να επαναπαυθούμε στο γεγονός ότι ολοκληρώσαμε την ανάπτυξη μας, αλλά θα κρατήσουμε μία πολιτική συνεχούς ανάπτυξης, η οποία θα υλοποιείται συνεχώς με επενδύσεις σε υποδομές, που δεν υπολογίζω να είναι λιγότερες των 8-10 εκατομμυρίων το χρόνο.

I-C: Ποιά είναι τα σχέδιά σας αναφορικά με την εισοδή σας στην κινητή τηλεφωνία;

Η παροχή κινητών υπηρεσιών είναι ο κυριότερος βραχυπρόθεσμος στόχος μας. Είμαστε μέλος ενός Ομίλου τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και γνωρίζουμε πολύ καλά τη σημασία της παροχής πλήρους πακέτου κινητών και σταθερών υπηρεσιών. Επιπλέον, έχουμε και την αναγκαία εμπειρία για κάτι τέτοιο. Κατόπιν διαγωνισμού, επιλέξαμε την εταιρεία με την οποία θα συζητήσουμε, με στόχο τη χρήση του δικτύου της για ανάπτυξη μοντέλου Εικονικού Παρόχου MVNO (Mobile Virtual Network Operator). Νομίζω πολύ σύντομα και ανάλογα με το αποτέλεσμα των πρώτων επαφών, θα είμαστε σε θέση να ανακοινώσουμε το συνεργάτη μας.

I-C: Πώς έκλεισε το 2012;

Ο κύκλος εργασιών μας ξεπέρασε τα 90 εκατ. ευρώ, από 55, περίπου, το 2011. Αυτό, καταλαβαίνετε ότι αποτελεί αύξηση της τάξης του 63%, το οποίο αντικατοπτρίζει τον υψηλό ρυθμό ανάπτυξης μας. Πετύχαμε θετικό EBITDA το τελευταίο τρίμηνο του 2012, παρόλο που σε επίπεδο



Από δεξιά διακρίνονται οι κ. Γεώργιος Κουφάρης (Αναπληρωτής Ανώτατος Εκτελεστικός Διευθυντής του Οργανισμού και Διευθύνων Σύμβουλος της Cyta Ελλάδος), κ. Μιχάλης Ε. Αχιλλέως (Ανώτερος Διευθυντής Δικτύων & Διαχείρισης Θυγατρικών του Οργανισμού), κ. Στάθης Κιττής (Πρόεδρος του Οργανισμού), κ. Μαρίνα Νικολάου (Διευθύντρια Marketing Cyta Ελλάδος), κ. Χρίστος Λιμανιάτης (Γενικός Διευθυντής Cyta Ελλάδος) και οι κ.κ. Γεώργιος Χαρή (Μέλος Δ.Σ.) και Αντώνης Αντωνίου (Μέλος Δ.Σ.).

δο έτους παραμείναμε σε αρνητικό αριθμό. Ωστόσο, η μετάβασή μας σε θετική λειτουργική κερδοφορία, που ξεκίνησε το τελευταίο τρίμηνο του έτους, είναι η καλύτερη εγγύηση για την απρόσκοπτη πορεία του αναπτυξιακού προγράμματος. Το 2012 ήταν και ο τελευταίος χρόνος μεγάλης επένδυσης ύψους 24,5 εκατ. ευρώ από πλευράς μητρικής εταιρείας, η οποία χρησιμοποιήθηκε κυρίως για αναπτυξιακές δαπάνες.

I-C: Παρατηρείτε αύξηση των επισφαλειών;

Διαπιστώνουμε αύξηση των επισφαλειών αλλά αυτό είναι αναμενόμενο, εξαιτίας της δύσκολης περιόδου που διανύει η χώρα. Δεν ήταν κάτι ξαφνικό και έχουμε κάνει τις ανάλογες προβλέψεις στο επιχειρηματικό μας πλάνο. Παράλληλα, φροντίσαμε για μία πιο κοινωνική προσέγγιση του θέματος και δημιουργήσαμε ειδικούς διακανονισμούς που διευκολύνουν ευπαθείς ομάδες όπως ανέργους,

βαριά ασθενείς κ.λπ., αυτούς δηλαδή που πραγματικά δυσκολεύονται να ανταποκριθούν στις οικονομικές τους υποχρεώσεις.

I-C: Πώς βλέπετε τον ανταγωνισμό στον κλάδο;

Όπως είναι γνωστό, η αγορά των τηλεπικοινωνιών είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο. Όταν εμφανίστηκε η Cyta στην ελληνική αγορά των τηλεπικοινωνιών είχε να αντιμετωπίσει εταιρείες ήδη εδραιωμένες. Παρόλα αυτά, προσαρμόζοντας τις υπηρεσίες μας στις πραγματικές ανάγκες του εκάστοτε πελάτη, μέσω των προσωποποιημένων μας προϊόντων, με την επέκτασή μας από την περιφέρεια προς το κέντρο και τη μεγάλη βαρύτητα που δώσαμε στην εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση, καταφέραμε να εδραιωθούμε και να κατέχουμε πέραν του 10% της ελληνικής αγοράς σταθερών ευρωζωνικών υπηρεσιών.