

# 1. ΝΙΚΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Μέσο: . . . . . ΗΜΕΡΗΣΙΑ

Ημ. Έκδοσης: . . . 13/02/2016 Ημ. Αποδελτίωσης: . . . 13/02/2016

Σελίδα: . . . . . 2



**Ν. ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ**  
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ  
ΤΗΣ **CYTA** ΕΛΛΑΔΟΣ

Έμφαση σε κινητή τηλεφωνία - συνδυαστικά πακέτα στα πλάνα της εταιρείας το 2016.  
Σελ. 49



Ν. ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ, ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ **CYTA** ΕΛΛΑΔΑΣ

## Η αγορά θα κρίνει ποιες εταιρείες θα αντέξουν

Έχοντας διατηρήσει τα μερίδια αγοράς της και στρέψει το ενδιαφέρον της σε καθετοποιημένες αγορές, όπως ο τουρισμός, το 2015 η **Cyta** Ελλάδος έθεσε τις βάσεις προκειμένου να συνεχίσει την ανοδική πορεία της το 2016, σύμφωνα με τον γενικό διευθυντή της εταιρείας. >> **A2B**



Νίκος Χαράλαμπος Γενικός Διευθυντής Cyta Ελλάδος ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ 49 A29

Έχοντας διατηρήσει τα μερίδια αγοράς της και στρέφει το ενδιαφέρον της σε καθυποτιμημένες αγορές, όπως ο τουρισμός, το 2015 η Cyta Ελλάδος έθεσε τις βάσεις προκειμένου να συνεχίσει την ανοδική πορεία της το 2016, όπως επικρατεί, μιλώντας

στην «Η» ο Νίκος Χαράλαμπος, γενικός διευθυντής της ελληνικής θυγατρικής του μεγαλύτερου τηλεπικοινωνιακού παρόχου της Κύπρου, ο οποίος τονίζει ότι φέτος θα δοθεί μεγαλύτερη έμφαση στην κινητή τηλεφωνία και τα συνδυαστικά πακέτα.

ΤΑ ΠΛΑΝΑ ΓΙΑ ΤΟ 2016

Η αγορά θα κρίνει ποιες εταιρείες θα αντέξουν στις προκλήσεις

■ Έμφαση στην κινητή τηλεφωνία και τα συνδυαστικά πακέτα, καθώς και στις υπηρεσίες που βασίζονται σε υποδομές επόμενης γενιάς

ΕΞ ΤΩΝ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΑΛΛΑ dmallis@pegasus.gr

Το 2015 ήταν μία ιδιόζουσα χρονιά για όλες τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Ποια ήταν η πορεία της Cyta Ελλάδος;

Μία εταιρεία του μεγέθους της Cyta Ελλάδος, η οποία απασχολεί πάνω από 700 άτομα στη χώρα και έχει πελατειακή βάση που αγγίζει τις 330 χιλιάδες όφειλε να σταθεί δίπλα στο προσωπικό και στους πελάτες της. Η κατάσταση απαιτούσε να απαντήσουμε με σοβαρότητα, υπευθυνότητα και ορθολογιστικές κινήσεις. Αυτό πράξαμε και καταφέραμε να διατηρήσουμε αριθμό πελατών, έσοδα και μερίδια. Δώσαμε στην αγορά ανανεωμένα προϊόντα, ακόμη πιο προσιτά και με εμπλουτισμένα χαρακτηριστικά. Παράλληλα προετοιμάσαμε το έδαφος για νέες πιο εξειδικευμένες υπηρεσίες. Επιπλέον, στραφήκαμε σε καθυποτιμημένες αγορές όπως ο τουρισμός και συνδέσαμε απευθείας με το δίκτυό μας μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες. Σε επίπεδο ομίλου καταγράψαμε μία σημαντική εξέλιξη που αναβάθμισε σημαντικά το στρατηγικό μας ρόλο στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή και άνοιξε μονοδικές προοπτικές στη διεθνή κοινότητα τηλεπικοινωνιακή αγορά. Συγκεκριμένα, με βασικό κρίκο το δίκτυο της Cyta Ελλάδος, δημιουργήθηκε με ιδιόκτητους πόρους μία νέα τηλεπικοινωνιακή γέφυρα μεγάλης γεωπολιτικής αξίας. Πρόκειται για έναν νέο τηλεπικοινωνιακό διάδρομο που διασυνδέει τα Βαλκάνια και την Κεντρική Ευρώπη με την Αίγυπτο και άλλους σημαντικούς προορισμούς στη Μέση Ανατολή. Συνοπτικά, το 2015 ήταν μία χρονιά συγκράτησης δυνάμεων και προετοιμασίας για την επόμενη μέρα, αλλά ταυτόχρονα και μία χρονιά άκρας παραγωγική και δημιουργική.

Ποια είναι τα πλάνα για το 2016; Στους άξονες στόχων του 2016 ύψιστη προτεραιότητα παραμένει η ορθή εξυπηρέτηση και η ικανοποίηση των υφιστάμενων πελατών μας μέσα από όλα τα κανάλια εξυπηρέτησης. Προσδοκώμε περαιτέρω την εξυπηρέτηση μέσω εναλλακτικών καναλιών, κερκας ψηφιακών και των εφαρμογών που διευκολύνουν την απευθείας πρόσβαση των πελατών μας. Συνεχίζουμε την προώθηση της κινητής προς την πελατειακή βάση σταθερές και των συνδυαστικών υπηρεσιών με στόχο να αυξήσουμε τη διείσδυση μας σε όλες τις υπηρεσίες. Ακόμη, προωθούμε εστιασμένα τις υπηρεσίες που

Το 2015 ήταν μία χρονιά συγκράτησης δυνάμεων και προετοιμασίας για την επόμενη μέρα, αλλά ταυτόχρονα και μία χρονιά άκρας παραγωγική και δημιουργική.

Μετά τη χρονιά εισόδου στην αγορά και πλέον εφοδιασμένοι με ένα πλήρες χαρτοφυλάκιο υπηρεσιών συμβολαίου κινητής για ιδιώτες και επιχειρήσεις, το 2016 σκοπεύουμε να διευρύνουμε ακόμη περισσότερο την πελατειακή μας βάση.



ΚΥΠΡΟΣ ΤΑ ΣΕΝΑΡΙΑ ΤΗΣ ΜΗΤΡΙΚΗΣ

Πώς επηρεάζουν την ελληνική θυγατρική τα σενάρια για την αποκρατικοποίηση της μητρικής εταιρείας; Η αποκρατικοποίηση της μητρικής είναι μία διαδικασία η οποία είναι στα χέρια των αρμόδιων κρατικών οργάνων και της πολιτείας. Σε κάθε περίπτωση, αυτό που έχει πάνω απ' όλα σημασία είναι η συνεχής ενίσχυση της ήδη υψηλής αξίας του Οργανισμού, μέσω από την υλοποίηση του επιχειρηματικού του σχεδίου, ώστε να είναι έτοιμος απέναντι στις μεγάλες προκλήσεις του χώρου και του ρόλου του. Στην Ελλάδα έχουμε μία ιδιαιτερότητα και οι προσδόκιμες μας εστώδων στην επίτευξη των επιχειρηματικών μας στόχων. Θα ήθελα να σας θυμίσω ότι η συγκεκριμένη επένδυση, η δραστηριοποίηση της Cyta στην Ελλάδα, ήταν πολύ συνειδητή, προδιαγράφηκε σαφείς αναπτυξιακές προοπτικές και δίνοντας πρόσθετη αξία στον όμιλο. Αποτελούσε το σημαντικότερο αναπτυξιακό μοχλό, άρρηκτα συνδεδεμένο με τον ηγετικό ρόλο που διαδραματίζεται ο όμιλος στη Νοτιοανατολική Μεσόγειο. Το έργο μας συνεάζεται με στόχο την ανάπτυξη και τη διαφοροποίηση της Cyta Ελλάδος, πάνω στις γερές βάσεις που έχουν δημιουργηθεί.

μας διαφοροποιούν και βασίζονται στο δίκτυο νέας γενιάς που πρώτοι εμείς υποστηρίξαμε στην ελληνική αγορά. Μέσω των υποδομών μας, προσφέρουμε καινοτόμες και σύγχρονες επιλογές, όπως η εφαρμογή Cyta 4U για ιδιώτες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Γενικότερα το 2016 θα συνεχίσουμε να αφυγκραζόμαστε τις ανάγκες των πελατών μας και να ανταποκρινόμαστε σε αυτές άμεσα και αποτελεσματικά.

Έχετε εστιάσει στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας; Είστε ικανοποιημένοι από τη μέχρι τώρα πορεία;

Στόχος ήταν οι πελάτες σταθερής να μας εμπιστευθούν και για τις υπηρεσίες κινητής. Αυτό έχει επιτευχθεί με ικανοποιητικό ποσοστό, ειδικά εάν λάβει κανείς υπόψη ότι παρέχουμε υπηρεσίες κινητής συμβολαίου και δεν δραστηριοποιούμαστε στον χώρο της καρτοκινητής. Επίσης, σήμερα το συντριπτικό ποσοστό των πελατών Cyta Κινητής έχουν και σταθερή. Σημαντικό είναι και το γεγονός ότι οι πελάτες μας προέρχονται τόσο από πακέτα συμβολαίου όσο και από καρτοκινητή άλλων παρόχων, ως απόδειξη της ευελιξίας των προϊόντων μας και της προσαρμοστικότητάς τους σε διαφορετικές ανάγκες και τύπους χρήσης. Μετά τη χρονιά εισόδου στην αγορά και πλέον εφοδιασμένοι με ένα πλήρες χαρτοφυλάκιο υπηρεσιών συμβολαίου κινητής για ιδιώτες και επιχειρήσεις, το 2016 σκοπεύουμε να διευρύνουμε ακόμη περισσότερο την πελατειακή μας βάση.

Η Cyta Ελλάδος προσφέρει και υπηρεσίες συνδυαστικής τηλεόρασης με το Cytavision. Είναι ένας τομέας όπου σκοπεύετε να επενδύσετε;

Η διερεύνηση για προσθήκες και αναβαθμίσεις περιεχομένου είναι μία συνεχής διαδικασία που γίνεται όχι μόνο από εμάς εδώ, αλλά και σε επίπεδο ομίλου. Αξιοποιούμε συνέργειες και μία εμπειρία πολλών ετών, καθώς η μητρική ήταν μία από τις

πρώτες εταιρείες τηλεπικοινωνιών στην Ευρώπη που μπήκαν στο χώρο της τηλεόρασης. Η Cyta τηλεόραση εστάδε στην ψυχαγωγία και σε αυτό το πλαίσιο καλύπτουμε ήδη μεγάλη ποικιλία αναγκών, διαπρώτως άρσιτη σχέση κόστους οφέλους. Οι πελάτες μας απολαμβάνουν μεγάλο εύρος κορυφαίων τηλεοπτικών καναλιών. Συσχετίζοντας το εύρος περιεχομένου και το κόστος του, διαπιστώνει κανείς ότι πρόκειται για μία μοναδική value for money πρόταση και έτσι θα τη διατηρούσαμε.

Στην ελληνική τηλεπικοινωνιακή αγορά υπάρχει σε εξέλιξη ένας σφοδρός ανταγωνισμός και υπάρχουν και σενάρια για ενδιαφέρον άλλων παρόχων για τη Cyta Ελλάδος. Ποιο είναι το σκάλο σας;

Από τη στιγμή που η Cyta Ελλάδος ξεκίνησε να αναπτύσσεται στην Ελλάδα ξεκίνησαν να λέγονται διάφορα για πιθανές συνεργασίες ακόμη και για εταιρείες που δεν δραστηριοποιούνται πλέον στο χώρο. Σε κάθε περίπτωση, το γεγονός ότι στην αγορά ασούγεται όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και στο εξωτερικό, ως αποτέλεσμα της τάσης σύγκλισης τεχνολογιών και υπηρεσιών που κυριαρχεί στις αγορές. Σε αυτό το πλαίσιο οι εταιρείες ενώονται τις δυνάμεις τους ή προχωρούν σε εξαγορές προκειμένου να πετύχουν. Η συγχώνευση είναι αναμενόμενη, ωστόσο δεν πρέπει να προκαρήσει σε βαθμό που να ανατρέψει τα οφέλη που προκύπτουν από την απελευθέρωση και τη ρύθμιση της αγοράς. Η ουσία είναι πως η ίδια η αγορά θα κρίνει ποιες είναι οι εταιρείες εκείνες που μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες και προκλήσεις της εποχής, με ρεαλιστικό σχέδιο ανάπτυξης, εμπειρία και δυναμική επένδυσεων.