



## Γιάννης Κουλιάς: Τι σχεδιάζει η Cyta Hellas το 2016

Ο διευθύνων σύμβουλος και διευθυντής εθνικής & διεθνούς χονδρικής αγοράς Ομίλου Cyta κ. Γιάννης Κουλιάς μιλά στο Euro2day.gr για την πορεία και τα φετινά σχέδια της γνωστής τηλεπικοινωνιακής εταιρείας, καθώς και για καυτά θέματα που απασχολούν τον κλάδο.

Μετά τη βελτίωση που σημείωσε στα περυσινά του αποτελέσματα στην Ελλάδα και τις επενδύσεις που υλοποίησε, ο όμιλος Cyta αποσκοπεί μέσα στο 2016 στην περαιτέρω διεύδυση του στην κινητή τηλεφωνία, αλλά και στη διεύρυνση των μεριδίων του σε όλες τις επιμέρους τηλεπικοινωνιακές αγορές.

Ο διευθύνων σύμβουλος και διευθυντής εθνικής & διεθνούς χονδρικής αγοράς ομίλου Cyta κ. Γιάννης Κουλιάς εστιάζει στο συγκριτικό πλεονέκτημα της εμπειρίας και της τεχνογνωσίας του κυπριακού ομίλου, ενώ παράλληλα απαντά σε μια σειρά από καυτά ζητήματα που απασχολούν τον κλάδο, όπως η τάση συγκέντρωσης της αγοράς σε λιγότερους «παίκτες» και οι παρατηρούμενες καθυστερήσεις στις πληρωμές των λογαριασμών.

### Κύριε Κουλιά, πόσο δύσκολο και πολύπλοκο είναι κάποιος να διοικεί σε καθημερινή βάση μια επιχείρηση στην Ελλάδα; Ποια είναι η δική σας εμπειρία;

Το να διοικείς μία επιχείρηση στην Ελλάδα είναι σίγουρα μία πρόκληση, ειδικά αυτή την εποχή. Ωστόσο, όταν μία επένδυση γίνεται συνειδητά οφείλεις να προσαρμοστείς στις εκάστοτε δυσκολίες και πολυπλοκότητες που προκύπτουν. Ανεξαρτήτως δεδομένων επιβάλλεται να λειτουργείς έγκαιρα, ευέλικτα και αποφασιστικά. Άλλωστε μην ξεχνάμε ότι η εκκίνηση των εργασιών της Cyta στην Ελλάδα, ως μία συνειδητή επιλογή του Εθνικού Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Κύπρου, απέδειξε ότι είμαστε ένθερμοι υποστηρικτές της τακτικής αυτής. Κατά την είσοδο μας στην ελλαδική αγορά τα δεδομένα δεν ήταν πολύ διαφορετικά από σήμερα: η αγορά ώριμη και το περιβάλλον δύσκολο και πολύπλοκο. Όμως με προγραμματισμό, ευελιξία, προσαρμοστικότητα και επικέντρωση στο στόχο καταφέραμε ένα εντυπωσιακό άνοιγμα. Στην πορεία, παρά τη συνεχή κλιμάκωση της εγχώριας κατάστασης, εξελιχθήκαμε σε έναν τηλεπικοινωνιακό πάροχο εθνικής εμβέλειας και σε έναν ενιαίο πόλο διάθεσης τετραπλών υπηρεσιών Σταθερής, Κινητής, Internet και Τηλεόρασης.

### Πώς έκλεισε το 2015 για τη Cyta Hellas σε αριθμό πελατών, μερίδια αγοράς και λειτουργική κερδοφορία; Πόσο ικανοποιητικά εξελίχτηκαν οι στόχοι που είχατε θέσει ένα χρόνο ενωρίτερα;

Η χρονιά που πέρασε παρόλο που ήταν δύσκολη για όλη την αγορά, λόγω του κλεισίματος των τραπεζών και των υπολοίπων ασυνήθιστων συνθηκών που προέκυψαν, ήταν μία χρονιά εξέλιξης για την εταιρεία μας. Με συνέπεια και επιμονή, καταφέραμε να διατηρήσουμε τους αριθμούς μας και να αναβαθμίσουμε τα ποιοτικά μας στοιχεία. Παρά το δυσμενές περιβάλλον και την οικονομική αποδυνάμωση των πελατών μας και της αγοράς γενικότερα, καταφέραμε και διατηρήσαμε τη συνδρομητική μας βάση στις 330.000, ιδιώτες και επιχειρήσεις. Τα μερίδια αγοράς παρέμειναν στα ίδια επίπεδα με ποσοστό που τείνει να αγγίξει το 16%, ανάμεσα στους εναλλακτικούς παρόχους και 10% σε όλο τον κλάδο των ευρυζωνικών συνδέσεων.

Όσον αφορά τα οικονομικά μας αποτελέσματα, αυτά ανακοινώνονται στο τέλος του δεύτερου τριμήνου του έτους, συνεπώς σε αυτή τη φάση δεν μπορούμε να μιλήσουμε με συγκεκριμένα νούμερα. Ωστόσο, αυτό που μπορώ να πω είναι ότι λόγω της Κινητής αναμένεται αύξηση των εσόδων ενώ, το λειτουργικό μας κέρδος (EBITDA) αναμένεται να είναι πολλαπλάσιο του περυσινού αποτελέσματος. Παράλληλα με την Κινητή, η οποία το 2015 διήνυσε την πρώτη της ουσιαστική χρονιά στην ελληνική αγορά, την ίδια περίοδο στραφήκαμε στρατηγικά προς καθετοποιημένες αγορές όπως ο Τουρισμός, συνδέοντας μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες απευθείας με το δίκτυο της Cyta και προετοιμάσαμε το έδαφος για νέες πιο εξειδικευμένες υπηρεσίες.

Σε επίπεδο ομίλου καταγράψαμε μία σημαντική εξέλιξη που αναβάθμισε σημαντικά το στρατηγικό μας ρόλο στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή και άνοιξε μοναδικές προοπτικές στη διεθνή τηλεπικοινωνιακή αγορά χονδρικής.

Συγκεκριμένα, με βασικό κρίκο το δίκτυο της Cyta Ελλάδος, δημιουργήσαμε μία νέα ιδιόκτητη τηλεπικοινωνιακή γέφυρα μεγάλης γεωπολιτικής αξίας στον ευρύτερο χώρο της Νοτιανατολικής Μεσογείου. Πρόκειται για έναν νέο αξιόπιστο τηλεπικοινωνιακό διάδρομο που διασυνδέει τα Βαλκάνια και την Κεντρική Ευρώπη με την Αίγυπτο και άλλους σημαντικούς προορισμούς στη Μέση Ανατολή, μέσω Κύπρου, ενώ προσφέρει δυνατότητες διασύνδεσης στα ανατολικά με την Τουρκία και στα δυτικά με την Ιταλία και άλλους ευρωπαϊκούς προορισμούς.



Όπως αντιλαμβάνεστε λοιπόν το 2015, ήταν για εμάς μια ενεργή και δημιουργική χρονιά με βασικό άξονα την αξιοποίηση των υφιστάμενων πόρων. Κατά συνέπεια ναι, είμαστε ικανοποιημένοι με τα αποτελέσματα και έχουμε το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον, με αισιοδοξία και προσήλωση στους στόχους μας.

## **Ποια πιστεύετε ότι είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτει η Cyta Hellas σε μια τόσο δύσκολη αγορά όπως η ελλαδική;**

Διαφοροποιημένη στρατηγική. Αυτές είναι οι λέξεις που χαρακτηρίζουν την τοποθέτησή μας στην ελλαδική αγορά. Πρόκειται για στρατηγική που απορρέει από τη μακρά εμπειρία της μητρικής μας εταιρείας. Άλλωστε μην ξεχνάτε ότι η Cyta Κύπρου είναι ένας Οργανισμός με άνω του μισού αιώνα εμπειρία στις τηλεπικοινωνίες της Νοτιοανατολικής Μεσογείου. Έχοντας λοιπόν ως βασικό «όπλο στη φαρέτρα μας» την εμπειρία της μητρικής, μας ξεχωρίζουν η επένδυση στην καινοτομία και τις τεχνολογίες του μέλλοντος, η ευελιξία που αντικατοπτρίζεται και στον τρόπο που σχεδιάζουμε τα προϊόντα μας και η επιχειρηματική αποφασιστικότητα. Άλλωστε έχουμε χαρακτηριστεί από τις πρωτοπόρες κινήσεις που κάνουμε ξεπερνώντας εμπόδια και δυσκολίες, ανοίγοντας νέες προοπτικές για τον κλάδο μας. Όλα αυτά προκύπτουν από την αυτοπεποίθηση ενός έμπειρου τηλεπικοινωνιακού Οργανισμού, με επενδυτικό σχέδιο και νοοτροπία που διαφέρει και ξεχωρίζει.

## **Πιστεύετε ότι σε μια εγχώρια αγορά τηλεπικοινωνιών που εμφανίζει τάσεις συγκέντρωσης, η Cyta Hellas θα πρέπει να συνεχίσει την αυτόνομη πορεία της, ή να ενταχθεί σε ένα ευρύτερο σχήμα;**

Η τάση συγκέντρωσης που παρατηρείται στην αγορά, όπως γνωρίζετε, είναι ένα πολυπαραγοντικό φαινόμενο. Αφενός έχει προκύψει από το γεγονός ότι, όντως, υπήρξαν εταιρείες που ξεκίνησαν τη δραστηριότητά τους στην Ελλάδα, δίχως –όπως τελικά αποδείχτηκε– συγκεκριμένο σχέδιο δράσης και δυνατότητα επενδύσεων. Αφετέρου, η συγκέντρωση αποτελεί όχι μόνο εγχώριο, αλλά παγκόσμιο φαινόμενο, λόγω της συνεχώς αυξανόμενης ανάγκης για σύγκλιση υπηρεσιών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τη σύναψη συνεργασιών μεταξύ των εταιρειών προκειμένου να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις. Η Cyta είναι ένας Οργανισμός που υπερτερεί και στους δύο παραπάνω παράγοντες. Από το Σεπτέμβριο του 2014, μετά την είσοδό της στην Κινητή, έχει ικανοποιήσει την ανάγκη της σύγκλισης υπηρεσιών με την παροχή τετραπλών υπηρεσιών (Σταθερή, Κινητή, Internet και Τηλεόραση) κάτω από ένα ενιαίο εμπορικό σήμα. Υπενθυμίζουμε πως, παρά το γεγονός ότι η αγορά πρόσφατα προχώρησε σε ενέργειες σύγκλισης, η Cyta εξακολουθεί να είναι η μόνη εταιρεία που παρέχει τέσσερις υπηρεσίες κάτω από μία εμπορική μάρκα. Παράλληλα, έχουμε υλοποιήσει στη χώρα ένα σημαντικό σχέδιο επενδύσεων, με μακροπρόθεσμη απόδοση. Οι τηλεπικοινωνιακές υποδομές μας και γενικότερα η προσέγγισή μας χαρακτηρίζονται από πρωτοπορία και καινοτομία, με στρατηγική που στοχεύει στην υγιή ανάπτυξή μας.

Σε συνέχεια των παραπάνω, λοιπόν, δεν μένει παρά να κρίνει η ίδια η αγορά ποιές είναι οι εταιρείες εκείνες που μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες και προκλήσεις της εποχής, με ρεαλιστικό σχέδιο ανάπτυξης, εμπειρία και δυναμική επενδύσεων.

Αυτό που μπορούμε να καταθέσουμε όμως είναι ότι, η ενισχυμένη συγκέντρωση μπορεί να φέρει και φαινόμενα ολιγοπωλίου και αυτό με τη σειρά του να διακυβέυσει τα προνόμια – για όλους, εταιρείες και πελάτες – που έχουν προκύψει από την απελευθέρωση της αγοράς. Μικρός αριθμός παρόχων σημαίνει και έλλειψη ανταγωνισμού, συνεπώς και μείωση της ανάγκης για καινοτομία και εξέλιξη. Θέλω λοιπόν να πω ότι σίγουρα η αγορά στην Ελλάδα εξακολουθεί να χρειάζεται τις ισορροπίες της.

## **Είναι εύλογο ο μέτοχος κάθε εταιρείας να πιέζει τη διοίκησή της για να βελτιώνει χρόνο με το χρόνο τις οικονομικές της επιδόσεις. Με ποιους τρόπους εσείς θα προσπαθήσετε να πετύχετε αυτό το στόχο μέσα στο 2016;**

Η επιχειρηματική βελτίωση δεν είναι ζήτημα πίεσης μετόχου. Η Cyta Ελλάδος και η κάθε εταιρεία οφείλει να γίνεται όλο και καλύτερη για όλους όσους την εμπιστεύονται – μέτοχους, πελάτες, εργαζόμενους, πολιτεία. Αυτή η προσπάθεια, ενταγμένη σε ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο, είναι καταλύτης θετικά εξελισσόμενων οικονομικών επιδόσεων και ισχυροποίησης θέσης.

Στο πλαίσιο αυτό και με στόχο τη συνεχή βελτιστοποίησή μας, το 2016, η ορθή εξυπηρέτηση και η ικανοποίηση των υφιστάμενων πελατών μας αποτελεί προτεραιότητα. Επίσης, η προώθηση της Κινητής προς την πελατειακή βάση Σταθερής και των προνομίων που προκύπτουν από το συνδυασμό υπηρεσιών συνεχίζεται, με στόχο να αυξήσουμε τη διείσδυσή μας σε όλες τις πελατομηφίδες.

Ακόμη, προωθούμε εστιασμένα τις υπηρεσίες που μας διαφοροποιούν και βασίζονται στο δίκτυο νέας



γενιάς που πρώτοι εμείς υιοθετήσαμε στην ελληνική αγορά. Μέσω των υποδομών μας, προσφέρουμε καινοτόμες και σύγχρονες επιλογές, σε ιδιώτες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις με πολλαπλά οφέλη και σημαντική μείωση κόστους.

Και το 2016 θα συνεχίσουμε να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες των πελατών μας και να ανταποκρινόμαστε σε αυτές άμεσα και αποτελεσματικά.

## **Σε όλο το φάσμα της ελλαδικής οικονομίας (επιχειρήσεις, νοικοκυριά) παρατηρείται ένα εκτεταμένο φαινόμενο αδυναμίων πληρωμής. Πόσο εκτεταμένο είναι στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών και πώς το αντιμετωπίζετε;**

Πράγματι λόγω της δύσκολης περιόδου που διανύει η χώρα, το φαινόμενο της μείωσης της αγοραστικής δύναμης του κοινού είναι γενικευμένο, το ίδιο και η αδυναμία πληρωμών. Θα ήθελα αρχικά να τονίσω ότι όλη η φιλοσοφία μας έχει στηθεί σε ένα πλαίσιο που σέβεται την οικονομική κατάσταση του πελάτη. Δηλαδή, το γεγονός ότι προσφέρουμε τη δυνατότητα εύκολης προσθαφαίρεσης προγραμμάτων προκειμένου οι πελάτες μας, είτε οικιακοί είτε εταιρικοί, να φτιάχνουν τα δικά τους προϊόντα και να τα προσαρμόζουν στις δικές τους ανάγκες, ανά πάσα στιγμή, δίχως να «εγκλωβίζονται» σε έτοιμα πακέτα και να χρεώνονται με χαρακτηριστικά που δεν χρειάζονται, αποτελούσε πάντα στοιχείο που εκτιμούσαν οι πελάτες μας, πόσο μάλλον τώρα που η κατάσταση απαιτεί οικονομία και συνειδητή διαχείριση εξόδων.

Επίσης, η στρατηγική του οικονομικού οφέλους που προκύπτει από το συνδυασμό υπηρεσιών του «όσο συνδυάζεις τόσο κερδίζεις», που ακολουθούμε, προσφέρει δυνατότητα απόκτησης όλων των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που χρειάζεται ένα νοικοκυριό, Σταθερή, Κινητή, Internet και Τηλεόραση, σε εξαιρετικά προσιτή τιμή.

Τέλος, όπου είναι εφικτό, προχωρούμε σε ειδικούς διακανονισμούς που διευκολύνουν τους πελάτες μας που πραγματικά δυσκολεύονται να ανταποκριθούν στις οικονομικές τους υποχρεώσεις.

Είναι γεγονός ότι, λόγω των προηγμένων υποδομών δικτύου που χρησιμοποιούμε, των καλά μελετημένων εμπορικών κινήσεων και του προσανατολισμού μας προς όφελος του πελάτη, βρισκόμαστε σήμερα, στην πλεονεκτική θέση για διάθεση υψηλού επιπέδου υπηρεσιών σε ανταγωνιστικές τιμές, γεγονός που εκτιμάται από την αγορά.