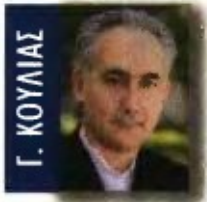


## 1. ΤΑ ΦΕΤΙΝΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΗΣ CYTA HELLAS

Μέσο: . . . . . ΜΕΤΟΧΟΣ

Ημ. Έκδοσης: . . . 08/04/2016 Ημ. Αποδελτίωσης: . . . 08/04/2016

Σελίδα: . . . . . 1



**Γ. ΚΟΥΛΙΑΣ**

**ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ Μ • 13**

Τα φετινά σχέδια  
της **Cyta** Hellas



... ΜΙΑ Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ & ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΧΟΝΔΡΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ, κ. Γ. ΚΟΥΛΙΑΣ

# Τι σχεδιάζει η Cyta Hellas το 2016

Μετά τη βελτίωση στα περσινά του αποτελέσματα στην Ελλάδα και τις επενδύσεις που υλοποίησε, ο όμιλος Cyta αποσκοπεί μέσα στο 2016 στην περαιτέρω διεξόδου 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 του ομίλου Cyta, κ. Γιάννης Κουλιός, εστιάζει στο συγκριτικό πλεονέκτημα της εμπειρίας και της τεχνολογίας του κυπριακού ομίλου, ενώ παράλληλα απαντά σε μια σειρά από καυτά ζητήματα που απασχολούν τον κλάδο.



Συνέντευξη στον Στέφανο Κοτζαμάνη

μας κέρδος (ΕΒΠΔΑ) αναμένεται να είναι πολλαπλάσιο του περσινού αποτελέσματος. Παράλληλα με την κινητή, η οποία το 2015 διέπνευσε την πρώτη της οικονομική χρονιά στην ελληνική αγορά, στρατηγήκαμε στρατηγικά προς καθιερωμένες αγορές όπως ο τουρισμός, συνδυάζοντας μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες απειθείας με το δίκτυο της Cyta και προτομαίσαμε το έδαφος για νέες πιο εξειδικευμένες υπηρεσίες.

Σε επίπεδο ομίλου καταγράψαμε μία σημαντική εξέλιξη που αναβάθμισε σημαντικά τον στρατηγικό μας ρόλο στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή και άνοιξε μοναδικές προοπτικές στη διεθνή τηλεπικοινωνιακή αγορά χονδρικής. Συγκεκριμένα, με βασικό κέρσο το δίκτυο της Cyta Ελλάδος, δημιουργήσαμε μία νέα ιδιότητα τηλεπικοινωνιακή γέφυρα μεγάλης γεωπολιτικής αξίας στον ευρύτερο χώρο της ΝΑ. Μεσογείου.

Ετσι, το 2015, ήταν για εμάς μια ενεργή και δημιουργική χρονιά, με βασικό άξονα την αξιοποίηση των υφιστάμενων πόρων. Κατά συνέπεια να, είμαστε ικανοποιημένοι με τα αποτελέσματα και έχουμε το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον, με αισιοδοξία και προσηλωση 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. Προέκυψε για στρατηγική που εστιάζει από τη μεριά εμπειρία της μητρικής μας εταιρείας. Άλλωστε μην ξεχνάτε ότι η Cyta Κύπρου είναι ένας οργανισμός με άνω του μισού αιώνα εμπειρία στις τηλεπικοινωνίες της ΝΑ. Μεσογείου. Έχοντας, λοιπόν, ως βασικό άξονα στη φερέτρα μας την εμπειρία της μητρικής, μας ξεχωρίζουν η επένδυση στην καινοτομία και τις τεχνολογίες του μέλλοντος, η ευελιξία και η επιχειρηματική αποφασιστικότητα. Άλλωστε έχουμε χαρακτηριστεί από τις πρωτοπόρες κινήσεις που κίνησε η Cyta Hellas και διευκολύει, ανοίγοντας νέες προοπτικές για τον κλάδο μας. Όλα αυτά προκύπτουν από την αποτελεσματική ενός έμπειρου τηλεπικοινωνιακού Οργανισμού, με επενδυτικό σχέδιο και νοοτροπία που διαφέρει και ξεχωρίζει.

«Η εγχώρια αγορά τηλεπικοινωνιών 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 είναι ένα πολυπαραγοντικό φαινόμενο. Αφενός έχει προκύψει από το γεγονός ότι, όντως, υπήρξαν εταιρείες που ξεκίνησαν τη δραστηριότητά τους στην Ελλάδα, δίχως όμως τελικά αποδείχθηκε - συγκεκριμένο σχέδιο δράσης και δυνατότητα επένδυσής - συγκεκριμένο σχέδιο δράσης και δυνατότητα επένδυσής. Αφετέρου η συγκέντρωση αποτελεί όχι μόνο εγχώριο, αλλά παγκόσμιο φαινόμενο, λόγω της συνεχώς αυξανόμενης ανάγκης για σύγκλιση υπηρεσιών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τη σύγκλιση συνεργασιών μεταξύ των εταιρειών προκειμένου να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις.

Η Cyta είναι ένας οργανισμός που υπερτερεί και στους δύο παραπάνω παράγοντες. Από τον Σεπτέμβριο του 2014, μετά την είσοδό της στην κινητή, έχει αναπτύξει την ανάγκη της σύγκλισης υπηρεσιών με την παροχή τετραπλών υπηρεσιών (σταθερή, κινητή, Internet και τηλεόραση) κάτω από ένα ενιαίο εμπορικό σήμα. Υπενθυσήκαμε πως, παρότι η αγορά πρόσφατα προχώρησε σε ενέργειες σύγκλισης, η Cyta εξακολουθεί να είναι η μόνη εταιρεία που παρέχει τέσσερις υπηρεσίες κάτω από μια εμπορική μάρκα. Παράλληλα, έχουμε υλοποιήσει στη χώρα ένα σημαντικό σχέδιο επενδύσεων, με μα-

κροχρόνια απόδοση. Οι τηλεπικοινωνιακές υποδομές μας και γενικότερα η προσέγγισή μας χαρακτηρίζονται από πρωτοπορία και καινοτομία, με στρατηγική που στοχεύει στην υψηλή ανάπτυξή μας. Έτσι, δεν μένει παρά να κερναι η ίδια η αγορά ποιες είναι οι εταιρείες που μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες και τις προκλήσεις της εποχής, με φιλικό σχέδιο ανάπτυξης, εμπειρία και δυναμική πελάτων μας.

Αυτό που μπορούμε να καταθέσουμε όμως είναι ότι η ενισχυμένη συγκέντρωση μπορεί να φέρει και φαινόμενα ολιγοπωλίων και αυτό με τη σειρά του να διαβαθύνει τα προνόμια - για όλους, εταιρείες και πελάτες - που έχουν προκύψει από την απειλευθείσα της αγοράς. Μικρός αριθμός παρόχων σημαίνει και ελλιπή ανταγωνισμό, συνεπώς και μείωση της σύγκρισης για καινοτομία και εξέλιξη. Θέλω, λοιπόν, να πω ότι οίγομαι η αγορά στην Ελλάδα εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται τις ισορροπίες της.

«Είναι εύλογο ο μέτοχος κάθε εταιρείας να πιέζει τη διοίκηση της για να βελτιώνει σταθερά τις οικονομικές της επιδόσεις. Με ποιους τρόπους εσείς θα προσπαθήσετε να πετύχετε αυτόν τον 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 εμπιστευόμαστε. Αυτή η προσπάθεια, ενταγμένη σε ένα καλά επιχειρηματικό σχέδιο, είναι κατάλληλη θετικά εξελισσόμενων οικονομικών επιδόσεων και ισχυροποίησης θέσης. Στο πλαίσιο αυτό και με στόχο τη συνεχή βελτιστοποίηση μας, το 2016, η ορθή εξειδίκευση και η καινοτομία των υφιστάμενων πελάτων μας αποτελεί προτεραιότητα. Επίσης, η προώθηση της κινήσης προς την πελατοκεντρική βάση σταθερής και των προνομίων που προκύπτουν από το συνδυασμό υπηρεσιών συνεχίζεται, με στόχο να αυξησουμε τη διαδότησή μας σε όλες τις πελατοομάδες.

Ακόμη προσοχήμε εστιασμένα τις υπηρεσίες που μας διαφοροποιούν και βελτιστοποιούν στο δικτυο μας γενικά, που πρώτοι εμείς υιοθετήσαμε στην ελληνική αγορά. Μέσω των υποδομών μας, προσφέρουμε καινοτομίες και σύγχρονες επιλογές, σε ιδιώτες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με πολλαπλά οφέλη και σημαντική μείωση κόστους.

«Σε όλο το φάσμα της ελλαδικής οικονομίας παρατηρείται ένα εκτεταμένο φαινόμενο αδυναμιών πληρωμής. Πόσο εκτεταμένο είναι στον κλάδο σας και πώς το αντιμετωπίζετε;

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 πρόσβασης σε υπηρεσίες 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 εργάζονται σε έτοιμα πακέτα και να χρεώνονται με χαρακτηριστικά που δεν χρειάζονται, αποτελούνε πάντα στοιχείο που εκτιμούσαν οι πελάτες μας, πόσο μάλλον τόξα που η κατάσταση εταιρείας οικονομία και συνεπώς διαχείριση έσοδων. Επίσης, η στρατηγική του οικονομικού οφέλους που προκύπτει από τον συνδυασμό υπηρεσιών του «όσο συνδυάζεις τόσο κερδίζεις», που ακολουθήσαμε, προσφέρει δυνατότητα απόκτησης όλων των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που χρειαζόταν να είναι νοικοκυριό, σε εξαιρετικά προσιτή τιμή.

Τέλος, όποιον είναι εφικτό, προσφέρουμε σε ειδικούς διακανονισμούς που διευκολύνουν τους πελάτες μας που πληρωματικά δυσκολεύονται να ανταποκριθούν στις οικονομικές τους υποχρεώσεις. ❏

«Κύριε Κουλιό, πόσο δύσκολο και πολύπλοκο είναι κάποιος να διακρίνει σε καθημερινή βάση μια επιχείρηση στην Ελλάδα; Ποια είναι η δική σας εμπειρία;

Το να διακρίνει μια επιχείρηση στην Ελλάδα είναι οίγομαι πρόκληση, ειδικά αυτήν την εποχή. Ωστόσο, όταν μια επένδυση γίνει και σπινθηρίσει οφέλεις να προσκομισθεί στις δυσκολίες και πολυπλοκότητες που προκύπτουν. Ανεξαρτήτως δεδομένων επιβάλλεται να λειτουργείς εργατικά, ενέλιετα και αποφασιστικά. Κατά την είσοδό μας στην ελλαδική αγορά τα δεδομένα δεν ήταν πολύ διαφορετικά από σήμερα: η αγορά ώριμη και το περιβάλλον δύσκολο και πολιτικό. Όμως, με προσηλωτισμό, ευελιξία, προσηλωτιστικότητα και ειδικότερα στο στόχο καταφέραμε ένα εντυπωσιακό άνοιγμα.

«Πώς εκλέισε το 2015 για τη Cyta Hellas σε αριθμό πελατών, μερίδια αγοράς και λειτουργική κερδοφορία; Πόσο επιτεύχθηκαν οι στόχοι σας;

Παρότι η χρονιά που πέρασε ήταν δύσκολη για όλη την αγορά, ήταν χρονιά εξέλιξης για την εταιρεία μας. Με συνέπεια και επιμονή καταφέραμε να διατηρήσουμε τους αριθμούς μας και να αναβαθμίσαμε τα ποσοτικά μας στοιχεία. Παρότι το δύσκολο περιβάλλον και την οικονομική αποδυνάμωση των πελάτων μας και της αγοράς γενικότερα, καταφέραμε και διατηρήσαμε τη συνδυαστική μας βάση στις 330.000, ιδιώτες και επιχειρήσεις. Τα μερίδια αγοράς παρέμειναν στα ίδια επίπεδα με ποσοστό που τείνει να αγγίζει το 16%, ανάμεσα στους ενδιάμεσιους παρόχους και 10% σε όλο τον κλάδο των ενδιάμεσων συνδέσεων.

Όσον αφορά τα οικονομικά μας αποτελέσματα, λόγω της κινήσης αναμένεται αύξηση των εσόδων, ενώ το λειτουργικό