



“ Ξεπεράσαμε τους αρχικούς, στρατηγικούς στόχους μας ”

Μιχάλης Ε. Αχιλλέως

Γενικός Διευθυντής Cyta Ελλάδος

Μπροστά από το αρχικό της πλάνο για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας φαίνεται να βρίσκεται η Cyta Ελλάδος, σύμφωνα με όσα αναφέρει ο γενικός διευθυντής της εταιρείας Μιχάλης Ε. Αχιλλέως. Έχοντας εκπληρώσει στο ακέραιο τις υποχρεώσεις της απέναντι στην ελληνική πολιτεία, η Cyta συνεχίζει απρόσκοπτα το επιχειρηματικό της πλάνο, στο οποίο προτεραιότητα έχει η ανάπτυξη του ιδιόκτητου δικτύου της, με στόχο την πανελλαδική επέκταση και την είσοδό της στα μεγάλα αστικά κέντρα. Μια κίνηση που θα την φέρει σε επαφή με τη μεγάλη μάζα του καταναλωτικού κοινού και θα την καταστήσει από περιφερειακό σε αδιαφιλονίκητο, βασικό παίκτη της ελληνικής τηλεπικοινωνιακής αγοράς.

του Φ. Δρακάκη

Η Cyta συμπληρώνει ένα χρόνο λειτουργίας στην ελληνική αγορά. Ποιοι είναι οι στόχοι που κατέκτησε η εταιρεία στη διάρκεια αυτού του έτους; Βρίσκεστε εντός του αρχικού σας προγραμματισμού;

Η αναπτυξιακή πορεία της Cyta στην Ελλάδα υπήρξε ανοδική και έτσι αναμένουμε να συνεχιστεί και το επόμενο έτος. Το ιδιόκτητο οπτικό μας δίκτυο στον ένα χρόνο ουσιαστικής εμπορικής λειτουργίας της εταιρείας ξεπέρασε τα 1.450 χλμ., οι πελάτες μας υπερέβησαν τους 40.000 και αυξάνονται καθημερινά ενώ οι επενδύσεις μας ξεπέρασαν τα 65 εκατ. ευρώ. Αποκτήσαμε επίσης τη δική μας εμπειρία στην ελληνική αγορά, την οποία ήδη αξιοποιούμε ενόψει της εισόδου μας στα μεγάλα αστικά κέντρα. Ήδη, αρχές του 2009 επεκτείνουμε την παρουσία μας και εκτός της Ζώνης 5, σε Ρέθυμνο και Χανιά. Με βάση τα παραπάνω, νομίζω ότι δικαιούμαστε να είμαστε και να παραμένουμε αισιόδοξοι για το επιχειρηματικό μας μέλλον.

Όπως αντιλαμβάνεστε, ως τώρα, άμεση προτεραιότητά μας υπήρξε η επιτυχής εκπλήρωση των υποχρεώσεων που είχαμε αναλάβει απέναντι στην ελληνική πολιτεία μέσω του έργου της

Κοινωνίας της Πληροφορίας Α.Ε. (ΚτΠ Α.Ε.), ένας εμπορικός στόχος που επετεύχθη ήδη από τις αρχές του έτους. Από τον Ιανουάριο και μετά μάλιστα, λανσάραμε εξίσου επιτυχημένα και δικά μας προϊόντα. Όμως, πρόσφατα, η ελληνική πολιτεία έλαβε και μία εξαιρετική σημαντική απόφαση, να εγκρίνει και πρόσθετη επιδότηση για τη συνέχιση του έργου μας στην περιφέρεια. Είμαστε η μόνη εταιρεία, από τις αναδόχους του έργου της ΚτΠ Α.Ε., που πέτυχε κάτι τέτοιο. Μάλιστα, πρόκειται για εξέλιξη που δεν προβλεπόταν καν, βάσει του αρχικού σχεδιασμού του έργου. Η Cyta, αν και νεοσύστατη, κατάφερε να φέρει σε πέρας ένα ιδιαίτερα απαιτητικό έργο. Στο πλαίσιο αυτό, συνεχίζουμε ακάθεκτα το έργο μας για σταδιακή επέκταση στην Ελλάδα, βάσει του επιχειρηματικού μας πλάνου.

Πως κινείται το πελατολόγιο της εταιρείας; Ποιος είναι ο στόχος για την επόμενη χρονιά;

Όπως προανέφερα, οι πελάτες μας έχουν ξεπεράσει μέχρι στιγμής τους 40.000 και αυξάνονται καθημερινά. Ωστόσο, δεν σκοπεύουμε να επικεντρωθούμε στη γρήγορη αύξηση του αριθμού των

πελατών και του τζίρου θέτοντας την υγιή ανάπτυξη σε δεύτερη μοίρα. Αυτό που προέχει για εμάς είναι η δημιουργία σχέσης εμπιστοσύνης με τους ήδη υπάρχοντες πελάτες. Είναι κάτι που επιδιώκουμε σε καθημερινή βάση και έχουμε πετύχει σε μεγάλο βαθμό. Καθημερινό στοίχημα και στόχος είναι η διαρκής βελτίωση των υπηρεσιών μας και η όσο το δυνατόν αρτιότερη κάλυψη των αναγκών του πελάτη μας, μέσω της δημιουργίας στοχευμένων και προσιτών προϊόντων. Σίγουρα, θα συνεχίσουμε να επεκτείνουμε το δίκτυό μας στην περιφέρεια καλύπτοντας όχι μόνο τις εμπορικά ελκυστικές περιοχές αλλά και τις μικρές πόλεις και χωριά. Παράλληλα, μεριμνούμε και για την προσεχή παρουσία μας στα μεγάλα αστικά κέντρα. Από κει και πέρα, ειδικότερα όσον αφορά στους επιχειρηματικούς μας στόχους, αναμφίβολα η σταδιακή πανελλαδική μας επέκταση παραμένει πρώτης προτεραιότητας.

Πως κρίνετε την ανταπόκριση του καταναλωτικού κοινού της ελληνικής περιφέρειας στις ευρυζωνικές υπηρεσίες; Ποια η ανταπόκριση τους σε ένα νέο brand όπως αυτό της Cyta;
 Ο Έλληνας καταναλωτής «αγκάλιασε» τη Cyta σχεδόν εξαρχής και αυτό μαρτυρά και ο ήδη υψηλός αριθμός πελατών που μας εμπιστεύεται, συγκριτικά με το μικρό διάστημα της παρουσίας μας εδώ. Οι πελάτες μας, στην συντριπτική τους πλειοψηφία, επέλεξαν τη Cyta ως κύριο τηλεπικοινωνιακό τους πάροχο και όχι απλά ως πάροχο διαδικτύου. Το γεγονός ότι η εταιρεία είναι η θυγατρική του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών της Κύπρου μέτρησε από την πρώτη στιγμή θετικά όσον αφορά στην εμπιστοσύνη του κοινού προς τη μάρκα Cyta. Η εντύπωση αυτή ενισχύθηκε φυσικά στην πορεία και από τον τρόπο προσέγγισης και εξυπηρέτησης του πελάτη. Γενικά, η θετική ανταπόκριση του κόσμου ήταν και παραμένει συγκινητική. Στην ελληνική περιφέρεια η προσμονή για ευρυζωνικές υπηρεσίες συνεχίζει να είναι υψηλή, γεγονός που μας κληροδοτεί και μία ευθύνη απέναντι στο ελληνικό καταναλωτικό κοινό. Παράλληλα, συνάδει με τις αξίες της εταιρείας μας εφόσον δεν σταματάμε να επεκτείνουμε το δίκτυό μας στην περιφέρεια. Με δική μας πρωτοβουλία άλλωστε, καλύπτουμε με το ιδιόκτητο δίκτυό μας και τους τέσσερις νομούς της Κρήτης. Το έργο της ΚτΠ μάς παρείχε την ευκαιρία να υιοθετήσουμε εξαρχής μία

“ Δεν σκοπεύουμε να επικεντρωθούμε στη γρήγορη αύξηση του αριθμού των πελατών και του τζίρου θέτοντας την υγιή ανάπτυξη σε δεύτερη μοίρα ”

εντελώς διαφοροποιημένη στρατηγική, η οποία προβλέπει ανάπτυξη πρώτα στην περιφέρεια. Όπως γνωρίζετε, το πιο σύνθημα σενάριο είναι το ενδιαφέρον να επικεντρώνεται στα μεγάλα αστικά κέντρα, Αθήνα και Θεσσαλονίκη και η περιφέρεια να βρίσκεται στο περιθώριο των εμπορικών επιλογών. Το γεγονός δημιουργεί ένα εμπορικό κενό το οποίο ερχόμαστε εμείς να καλύψουμε, με την υποστήριξη και της ελληνικής πολιτείας. Ήταν μία επιλογή που, ήδη, μας έχει δικαιώσει.

Έχοντας ολοκληρώσει τη δημιουργία του ιδιόκτητου δικτύου σας στην περιφέρεια, ο επόμενος μεγάλος στόχος της Cyta δείχνει να είναι η είσοδος στα μεγάλα αστικά κέντρα. Πως σκοπεύετε να τον υλοποιήσετε;
 Καταρχήν θέλω να διευκρινίσω ότι το ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών στην περιφέρεια δεν σταματάει με την ολοκλήρωση του έργου της ζώνης 5, αλλά συνεχίζει να αναπτύσσεται συνεχώς. Εξαιτίας της υψηλής ζήτησης στην περιφέρεια, θα συνεχίσουμε να καλύπτουμε όλο και περισσότερες πόλεις και χωριά εντός και εκτός της Ζώνης 5, με απώτερο στόχο την παρουσία μας στα μεγάλα αστικά κέντρα. Η συμβολή της Cyta με πράξεις στη διάδοση της ευρυζωνικότητας σε κάθε σπίτι και στη δυνατότητα παροχής του προνομίου των επιλογών σε όλους τους Έλληνες πολίτες και ειδικότερα στους κατοίκους εκτός των δύο μεγάλων αστικών κέντρων της χώρας –Αθήνα, Θεσσαλονίκη– παραμένει μεγάλη υπόθεση. Στόχος είναι βέβαια η σταδιακή πανελλαδική μας επέκταση. Αυτό δεν σημαίνει ότι θα αρκεστούμε στον τίτλο του «περιφερειακού παρόχου». Θέλουμε να αποκτήσουμε μία σημαντική θέση στην αγορά των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα αλλά αυτό θα γίνει σταδιακά και με σταθερά βήματα. Παράλληλα,

βασική στρατηγική μας παραμένει η συνεχής ανάπτυξη του ιδιόκτητου δικτύου, της βάσης για την παροχή μίας ολοκληρωμένης γκάμας προϊόντων με επίκεντρο τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη.

Έχει εκφραστεί ζήτηση για τις υπηρεσίες της Cyta από Κυπρίους φοιτητές αλλά και επιχειρηματίες των ελληνικών αστικών κέντρων; Θα αποτελούσε αυτό το κοινό μια πρώτη «μαγιά» για την είσοδο της εταιρείας στις αστικές περιοχές;

Η Cyta στην Κύπρο έχει εξελιχθεί από έναν απλό παραδοσιακό πάροχο τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στην πρώτη εταιρεία τηλεπικοινωνιών στη Μεγαλόνησο, η οποία προσφέρει λύσεις ολοκληρωμένης ηλεκτρονικής επικοινωνίας και κατέχει, παρά τον έντονο ανταγωνισμό τα τελευταία χρόνια, υψηλά μερίδια σε όλες τις υπηρεσίες. Ειδικότερα στη σταθερή τηλεφωνία κατέχει το 94,6%, στις ADSL συνδέσεις το 83,9% και στη συνδρομητική κινητή τηλεφωνία το 93,3%, ενώ παρέχει υπηρεσίες ψηφιακής τηλεόρασης –IPTV- για πέμπτη συνεχή χρονιά. Αυτά τα δεδομένα είναι γνωστά στους Κύπριους και είναι πολύ πιθανό οι Κύπριοι στην Ελλάδα να επηρεαστούν όσον αφορά στην επιλογή παρόχου. Όμως, η είσοδος στην Ελλάδα αποτέλεσε το επιστέγασμα μίας μακρόχρονης προσπάθειας και το αποτέλεσμα μίας ώριμης, στρατηγικής απόφασης. Δεν θα μπορούσε επιχειρηματικά να στηριχθεί ένα άνοιγμα στο ποσοστό των Κυπρίων που ζει εδώ. Στόχος μας είναι να αποτελέσουμε μία από τις πρώτες επιλογές των καταναλωτών στην Ελλάδα.

Πως επηρέασε η οικονομική κρίση την πορεία υλοποίησης των επενδύσεών σας αλλά και τις πωλήσεις;

Η Cyta, από την είσοδό της στην ελληνική αγορά μέχρι σήμερα, βρίσκεται σε σταθερή πορεία ανάπτυξης. Τα στοιχεία μας ως τώρα δείχνουν πως η σημαντική προσπάθεια που καταβάλλεται θα συνεχίσει να αποδίδει καρπούς. Όπως σας ανέφερα, ο αριθμός των πελατών μας αυξάνεται καθημερινά αφού η ζήτηση για ευρυζωνικές υπηρεσίες στην περιφέρεια κυμαίνεται σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα. Από κει και πέρα, μία πιθανή μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών, θα μπορούσε

υποθετικά να επηρεάσει και τα έσοδα των τηλεπικοινωνιακών οργανισμών. Ακόμη και σε αυτή την περίπτωση, εμείς προσφέρουμε στους πελάτες μας οικονομικές και ποιοτικές λύσεις. Ειδικά σε περίοδο κρίσης, οι καταναλωτές αγοράζουν πιο συνειδητοποιημένα. Άρα, η κρίση μάλλον θετικά θα μπορούσε να μας επηρεάσει. Η Cyta έχει ήδη ένα μεγάλο ιδιόκτητο οπτικό δίκτυο το οποίο επεκτείνεται συνεχώς και μία απολύτως υγιή οικονομική θέση που την κάνει να ανενδίαζει τη νέα χρονιά με μεγάλη αισιοδοξία και ενθουσιασμό.

Βλέπουμε τον ανταγωνισμό ως επί το πλείστον να «συνασπίζεται» σε μεγάλα σχήματα, είτε ως μοντέλο ανάπτυξης είτε ως διέξοδο από οικονομικά προβλήματα. Θεωρείτε ότι στο περιβάλλον αυτό η Cyta διαθέτει τους απαραίτητους πόρους που της εξασφαλίζουν απρόσκοπτη ανάπτυξη;
 Η Cyta είναι μια εύρωστη επιχείρηση, η οποία χρηματοδοτεί κυρίως με ιδίους πόρους τα αναπτυξιακά της έργα. Ήδη, αν και δεν έχουμε ακόμη παρουσία στα μεγάλα αστικά κέντρα, ο ρυθμός ανάπτυξής μας σε νέες συνδέσεις είναι από

“ Στην ελληνική περιφέρεια η προσμονή για ευρυζωνικές υπηρεσίες συνεχίζει να είναι υψηλή, γεγονός που μας κληροδοτεί και μία ευθύνη απέναντι στο ελληνικό καταναλωτικό κοινό ”

τους υψηλότερους της αγοράς. Επίσης, παρά το γεγονός ότι η Cyta υπήρξε η μόνη νεοσύστατη μεταξύ των αναδόχων του έργου της Κοινωνίας της Πληροφορίας Α.Ε., κατάφερε να το ολοκληρώσει πρώτη και με επιτυχία. Απόδειξη αποτελεί η πρόσθετη επιδότηση που μόνο αυτή πέτυχε, παρόλο που δεν προβλεπόταν κάτι τέτοιο βάσει του αρχικού σχεδιασμού του έργου. Είμαστε αποφασισμένοι να πετύχουμε τους στόχους μας. Όσα προβλήματα και αν βρίσκουμε μπροστά μας, προσπαθούμε να τα υπερπηδήσουμε. Στο σύντομο χρονικό διάστημα της παρουσίας μας στην Ελλάδα έχουμε ήδη καταφέρει να τοποθετηθούμε δίπλα στους βασικούς παίκτες της αγοράς των τηλεπικοινωνιών. Οι επιδόσεις και τα νούμερα αποδεικνύουν ότι η επιτυχία μας έχει ήδη δρομολογηθεί.

Πως η Cyta θ' ανταγωνιστεί τους παίκτες που προσφέρουν ήδη

σήμερα triple και quadruple play, προσφέροντας IPTV και υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας;
 Εστιάζουμε στην παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας και ADSL Internet ως Single Play και Double Play επειδή έτσι απαντάμε σε βασικές ανάγκες του πελάτη μας στην περιφέρεια και όχι μόνο. Από εκεί και πέρα, νέες υπηρεσίες θα προστίθενται σταδιακά. Στόχος μας είναι η επέκταση του χαρτοφυλακίου μας να συμβαδίζει και με τις ανάγκες της αγοράς. Όμως, εξίσου σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη και μακροημέρευση μίας εταιρείας διαδραματίζει και η σχέση της με τον πελάτη. Και ο πελάτης θέλει πρώτα απ' όλα ποιοτικές υπηρεσίες. Η ποιότητα εξυπηρέτησης που προσφέρει η Cyta βρίσκεται σε πολύ υψηλά επίπεδα και συνεχίζει να βελτιώνεται. Αν και νέοι «παίκτες» στην αγορά πιστεύουμε πως διαθέτουμε βασικά πλεονεκτήματα,





Η οικονομική κατάσταση της εταιρείας και η δεδομένη απρόσκοπτη υποστήριξη της μητρικής Cyta προδιαγράφουν ένα εγγυημένο μέλλον



όπως εμπειρία, υψηλή τεχνογνωσία, μεθοδικότητα, συνέπεια και ποιότητα γενικότερα, για να κερδίσουμε και να διατηρήσουμε τη θέση μας ανάμεσα στους λίγους του χώρου. Όπως ανέφερα, η μητρική μας προσφέρει όλο το φάσμα των υπηρεσιών από την σταθερή και κινητή τηλεφωνία, τις ευρυζωνικές υπηρεσίες, μέχρι και την ψηφιακή τηλεόραση. Είναι ο κύριος πάροχος στη Μεγαλόνησο τόσο στις ευρυζωνικές υπηρεσίες όσο και στη σταθερή και κινητή τηλεφωνία, άρα η τεχνογνωσία υπάρχει. Αυτό που μένει είναι να δημιουργηθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις ανάπτυξης και παροχής τους και στον ελλαδικό χώρο.

Πρόσφατα είδαν το φως της δημοσιότητας σενάρια που έκαναν λόγο για ενδεχόμενη συμφωνία με την On Telecoms. Είχατε όντως συναντήσεις με την On και αν ναι, προκειμένου να διαλυθούν οι εντυπώσεις, ποιά ήταν το περιεχόμενο;

Η οικονομική κατάσταση της εταιρείας και η δεδομένη απρόσκοπτη υποστήριξη της μητρικής Cyta προδιαγράφουν ένα εγγυημένο μέλλον, γεγονός που καθιστά εκτός συζήτησης οποιαδήποτε σκέψη για πώληση ή ενσωμάτωση της Cyta Ελλάδος σε άλλη εταιρεία. Από κει και πέρα, συζητάμε με πολλούς παρόχους και

αξιολογούμε κατά καιρούς προτάσεις για στρατηγικές συμμαχίες που θα βοηθήσουν στην επίτευξη των επιχειρηματικών μας στόχων. Μέσα σε αυτό τα πλαίσιο, γίνονται επαφές με πολλές εταιρείες χωρίς όμως σε καμία περίπτωση, να τίθεται θέμα εξαγοράς μας. Κατανοούμε βεβαίως ότι σε έναν έντονα ανταγωνιστικό χώρο όπως αυτό των τηλεπικοινωνιών, η διάδοση σεναρίων ευνοείται για πολλούς λόγους. Όπως ήδη ανέφερα δεν είμαστε ένα επιπόλαιο εγχείρημα αλλά το αποτέλεσμα μίας ώριμης, στρατηγικής απόφασης. Γι' αυτό και σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα όχι μόνο πετύχαμε αλλά και ξεπεράσαμε τους αρχικούς στρατηγικούς μας στόχους.

Πως κρίνετε το σχέδιο της ελληνικής κυβέρνησης για την ανάπτυξη δικτύου οπτικών ινών στα σπίτια;

Όταν το ίδιο το κράτος αναλαμβάνει τέτοιες πρωτοβουλίες είναι πολύ ενθαρρυντικό και αποδεικνύει ότι τα οφέλη τα οποία ηγάζουν από τις νέες τεχνολογίες ως προς τον εκσυγχρονισμό της κοινωνίας έχουν γίνει αντιληπτά. Είναι ένα εξαιρετικά φιλόδοξο έργο, καθόλου εύκολο ως προς την υλοποίησή του. Μένει να δούμε με ποιά μέσα, ποιούς μηχανισμούς, ποιούς φορείς, ποιά ρυθμιστικό πλαίσιο θα υλοποιηθεί τελικά. Είναι πολύ νωρίς για

συμπεράσματα. Σίγουρα, πρόκειται για μία πολύ ενδιαφέρουσα εξέλιξη και εμείς από την πλευρά μας θα την παρακολουθούμε στενά.

Εξ' όσων γνωρίζουμε έχουν εφαρμοστεί δύο πιλοτικά προγράμματα δικτύων FTTH στην Κύπρο. Ποια είναι η πορεία υλοποίησης δικτύων επόμενης γενιάς στην Κύπρο; Μπορεί να μεταφερθεί τεχνογνωσία και στην Ελλάδα;

Μετά και από τα δύο μεγάλα πιλοτικά έργα, η Cyta σκοπεύει να αναπτύξει το οπτικό δίκτυο πρόσβασης παγκύπρια. Δεν έχει ανακοινωθεί ακόμα η ημερομηνία έναρξης του έργου, όμως αυτό θα συμβεί στο άμεσο μέλλον, ξεκινώντας από τις πόλεις. Η τεχνολογία που θα εφαρμοστεί θα εξαρτηθεί από την κατεύθυνση της αγοράς στα επόμενα τρία χρόνια. Την εταιρεία την ενδιαφέρει ιδιαίτερα η εξέλιξη της τεχνολογίας WDM – PON η οποία συνδυάζει πλεονεκτήματα του GPON και Point to Point Ethernet. Κάθε χώρα ή περιοχή έχει τις δικές της ιδιομορφίες όσον αφορά το υφιστάμενο δίκτυο και ο σχεδιασμός του οπτικού δικτύου πρόσβασης γίνεται πάντα ανάλογα με αυτές τις ιδιομορφίες. Βεβαίως, μπορεί να μεταφερθεί τεχνογνωσία στην Ελλάδα, χωρίς βέβαια να σημαίνει ότι ο τρόπος ανάπτυξης θα είναι ο ίδιος με αυτόν της Κύπρου.

Με την εμπειρία ενός χρόνου λειτουργίας στην Ελλάδα, ποιες διαφορές αλλά και ομοιότητες διακρίνετε ότι υπάρχουν στην ελληνική αγορά έναντι της αντίστοιχης κυπριακής;

Σε πελατειακό επίπεδο, θεωρώ ότι ο καταναλωτής της δικής μας αγοράς σε όλον τον κόσμο έχει συγκεκριμένες και ξεκάθαρες απαιτήσεις. Ζητά ποιότητα στις υπηρεσίες, ευελιξία στην παροχή προϊόντων και βεβαίως, ανταγωνιστικές τιμές. Αυτά ισχύουν για κάθε κλάδο και στο δικό μας ακόμη περισσότερο. Σε γενικές γραμμές, θα έλεγα ίσως ότι ο Κύπριος καταναλωτής είναι πιο συνειδητοποιημένος και πιο πιστός. Στην Ελλάδα οι καταναλωτές είναι πιο δύσπιστοι και ζητούν ειλικρίνεια, σεβασμό και αμεσότητα.

Γι' αυτό και το μήνυμα επικοινωνίας που χρησιμοποιούμε στη διαφημιστική μας καμπάνια είναι ενδεικτικό της φιλοσοφίας μας: «Σας γνωρίζουμε έναν-έναν για να σας εξυπηρετούμε έναν-έναν».