

"Η Cyta Ελλάδος προσθέτει αξία στον Όμιλο Cyta"



Για το μείζον ζήτημα της ιδιωτικοποίησης της CYTA στην Κύπρο, τους επιχειρηματικούς στόχους του 2016, τις επενδύσεις σε υποδομές και υπηρεσίες, αλλά και στο ζήτημα της CYTA Ελλάδος, για την οποία καταγράφεται κινητικότητα και ενδιαφέρον, μιλά σε συνέντευξή του στο **Capital.gr** ο Αναπληρωτής Ανώτατος Εκτελεστικός Διευθυντής της Cyta, κ. Μιχάλης Ε. Αχιλλέως.

Συνέντευξη στον Νίκο Χρυσικόπουλο

Κύριε Αχιλλέως, το τελευταίο διάστημα πραγματοποιείται μια έντονη συζήτηση για την ιδιωτικοποίηση της CYTA και για το κατά πόσον είναι προς το δημόσιο συμφέρον της Κύπρου να παραχωρηθεί ένα από τα πολυτιμότερα περιουσιακά της στοιχεία. Ποια είναι η θέση σας επί τους συγκεκριμένου θέματος;

Όπως γνωρίζετε, η Πολιτεία, μέσω του Εφόρου Αποκρατικοποιήσεων, χειρίζεται τη διαδικασία αποκρατικοποίησης και τα σχετικά νομοσχέδια τα οποία ωστόσο αυτή τη στιγμή έχουν αποσυρθεί. Ανεξάρτητα όμως από αυτό, η αποστολή της Διεύθυνσης του Οργανισμού παραμένει σταθερή και είναι η αύξηση της αξίας της Cyta. Στην κατεύθυνση αυτή, εμείς πραγματοποιούμε όλες τις αναγκαίες αλλαγές που εξελίσσουν τον Οργανισμό και τον κάνουν πιο δυνατό στη μάχη του ανταγωνισμού και των προκλήσεων που αντιμετωπίζει ο τομέας διεθνώς.

Η θέση όσων υποστηρίζουν την ιδιωτικοποίηση είναι πως αυτή δεν θα πρέπει να γίνει για να ικανοποιηθεί η τρόικα, αλλά για να υλοποιηθούν μεταρρυθμίσεις, τις οποίες έχει ανάγκη το νησί. Χρειάζεται η Cyta μεταρρυθμίσεις και εκσυγχρονισμό; Αν ναι, προς ποια κατεύθυνση;

Οι μεταρρυθμίσεις και ο εκσυγχρονισμός είναι διαχρονικά στοιχεία ταυτότητας της Cyta. Γι' αυτό προχωρούμε στις αναγκαίες αλλαγές, ειδικά τώρα, που πραγματοποιούνται συνεχείς μεταβολές στη διεθνή αγορά τηλεπικοινωνιών. Προς αυτή την κατεύθυνση επιδιώκουμε λοιπόν, μεταρρυθμίσεις που βελτιώνουν την ευελιξία, την αμεσότητα και την ταχύτητα. Συστατικά απαραίτητα για γρήγορη λήψη αποφάσεων και αποτελεσματικό έλεγχο, με στόχο να ενισχυθεί ο πελατοκεντρισμός και η λειτουργική απόδοση του Οργανισμού. Αυτή είναι η ευθύνη μας, άλλωστε, απέναντι στον Κύπριο πολίτη και καταναλωτή, που αναγνωρίζει στο κύρος και στην αξιοπιστία της Cyta, τη σπονδυλική στήλη ανάπτυξης της οικονομίας του τόπου.

Ποιες θεωρείτε πως είναι σήμερα οι προτεραιότητες για τη CYTA; Τι προβλέπει το

επιχειρησιακό σχέδιο για το 2016; Σε ποια σημεία θα δοθεί έμφαση, τόσο σε επίπεδο υποδομών, όσο και εμπορικά και ποιοι είναι οι στόχοι σε επίπεδο συνδρομητών και οικονομικών μεγεθών;

Η Cyta αλλάζει. Ήδη υλοποιούμε σημαντικά έργα για ολική αναβάθμιση των υποδομών μας. Εξελίσσουμε τεχνολογικά τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας και, την ίδια στιγμή, εκσυγχρονίζουμε τα δίκτυα σταθερής, με δραστική αναβάθμιση των ευρυζωνικών δυνατοτήτων. Ο ριζικός εκσυγχρονισμός των δικτύων αλλάζει τα δεδομένα και επιτρέπει την προσφορά των πλέον εξελιγμένων υπηρεσιών σύγκλισης, φωνής και δεδομένων, ισάξιων αυτών που προσφέρουν οι μεγαλύτερες τηλεπικοινωνιακές εταιρείες στον κόσμο.

Παράλληλα, ξεκινάμε τη σταδιακή υλοποίηση του fiber-to-the-home, δηλαδή της υποδομής για τις οπτικές ίνες που θα δώσει πολύ υψηλές ταχύτητες, δημιουργώντας τη βάση για προσφορά πρωτοπόρων υπηρεσιών στους πελάτες μας.

Ο δρόμος των συνεχών αλλαγών είναι η αυτονόητη επιλογή για έναν Οργανισμό τηλεπικοινωνιών που θέλει να πρωταγωνιστεί στον τομέα του. Τα παραδοσιακά μοντέλα ανάπτυξης γύρω από τις κλασικές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες έχουν εξαντλήσει τα όριά τους. Η παράπλευρη δράση εταιρειών κοινωνικής δικτύωσης, αλλά και διαδικτυακών εναλλακτικών μέσων επικοινωνίας, επαναπροσδιορίζει σε σημαντικό βαθμό τους κανόνες και τα μεγέθη της αγοράς, τα οποία, σε συνάρτηση με τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης, επηρεάζονται δυσμενώς.

Μέσα σε αυτό το συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, θέτουμε σε λειτουργία νέα επιχειρηματικά μοντέλα, που αυξάνουν την εξωστρέφεια και τη συνεργασία και παρέχουν νέα εφόδια στην αναπτυξιακή μας πορεία. Αναζητώντας εναλλακτικές πηγές εσόδων, επεκτείνουμε την υφιστάμενη δραστηριοποίησή μας σε τεχνολογίες πληροφορίας και εφαρμογών πολυμέσων. Αυτές αναπτύσσονται διεθνώς ραγδαία, διότι συμβάλλουν στην ανταγωνιστικότητα και στον εκσυγχρονισμό της οικονομίας. Παράλληλα, συνεχίζουμε την αναβάθμιση και τον εμπλουτισμό των παραδοσιακών υπηρεσιών και προϊόντων μας, ενισχύοντας την αξιοπιστία τους και επιδιώκοντας επιχειρησιακές συνέργειες, με την προοπτική μείωσης του κόστους, όπου αυτή είναι εφικτή.

Ας έρθουμε στην ελληνική δραστηριότητα. Έχετε διατελέσει Γενικός Διευθυντής της Cyta Ελλάδος, από τα πρώτα της βήματα και για αρκετά χρόνια. Ποιο θεωρείται ότι είναι το ισχυρό της πλεονέκτημα;

Η εξειδικευμένη εμπειρία της μητρικής εταιρείας που μετρά πάνω από μισό αιώνα συνεχούς εξέλιξης. Αυτό είναι το ισχυρό, ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα από το οποίο προκύπτει η τοποθέτησή της και η ταχεία ανάπτυξή της στην ελλαδική αγορά. Αλλωστε μην ξεχνάτε ότι, όταν η Cyta Ελλάδος ξεκίνησε την εμπορική δραστηριοποίησή της το τελευταίο τρίμηνο του 2008, είχε να αντιμετωπίσει σημαντικές προκλήσεις. Έμπειρους παρόχους, τεχνολογικά ώριμους και απαιτητικούς τελικούς αποδέκτες υπηρεσιών, αλλά και την οικονομική κρίση που είχε ήδη αρχίσει να δείχνει τα σημάδια της. Η ανάπτυξη που ακολούθησε παρά την παρατεταμένη οικονομική δυσχέρεια στη χώρα, έγινε με διαφοροποιημένη στρατηγική, επένδυση στην καινοτομία, ευελιξία, επιμονή στην επίτευξη του στόχου και επιχειρηματική αποφασιστικότητα. Στοιχεία που προκύπτουν από την αυτοπεποίθηση ενός έμπειρου τηλεπικοινωνιακού παρόχου με διαφορετική νοοτροπία και συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο ανάπτυξης.

Ψενθυμίζω ότι σε μία εποχή, κατά την οποία όλοι ήταν επικεντρωμένοι στα μεγάλα αστικά κέντρα, η Cyta Hellas ξεκίνησε την ανάπτυξή της από την περιφέρεια. Σε μία περίοδο όπου όλοι ήταν στραμμένοι σε συμβατικές τεχνολογίες, η Cyta Hellas επένδυσε σε δίκτυα νέας γενιάς. Τότε που όλοι προσέφεραν ακριβά πακέτα τύπου all inclusive, η Cyta Hellas έδωσε στους πελάτες της τη δυνατότητα να προσαρμόσουν το προϊόν στα μέτρα και τις οικονομικές τους δυνατότητες. Την ίδια ώρα που η αγορά προωθούσε ακριβά διαφημιστικά πλάνα, η Cyta στράφηκε στην ανάπτυξη τοπικών ανθρώπινων σχέσεων και στην προσφορά προς την κοινωνία. Όπως η πορεία μας επιβεβαιώνει, τονώσαμε την περιφέρεια, ανοίξαμε θέσεις εργασίας και δείξαμε το ανθρώπινο πρόσωπο που μπορεί και πρέπει να έχει μία εταιρεία τηλεπικοινωνιών στη σχέση της με τους πελάτες που την εμπιστεύονται.

Η CYTA έχει υλοποιήσει σημαντικές επενδύσεις για την ανάπτυξη της ελληνικής θυγατρικής. Υπάρχουν εκτιμήσεις πότε αυτή θα μπορέσει να αποδώσει; Τι εμποδίζει και τι απαιτείται για τη Cyta Ελλάδος ώστε να καταστεί κερδοφόρος;

Πράγματι η Cyta Ελλάδος αποτελεί τη μεγαλύτερη επένδυση της Cyta, μία επένδυση η οποία έφερε και φέρνει αποτελέσματα. Αναφέροντας κάποιους αριθμούς, η εταιρεία διαθέτει ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών νέας γενιάς, μήκους άνω των 5.500χλμ που εκτείνεται από την Κρήτη ως τα Βαλκάνια, δίκτυο 26 καταστημάτων και άνω των 500 συνεργατών σε όλη την Ελλάδα που προσφέρουν τις υπηρεσίες της και μία βάση Πελατών Σταθερής και Διαδικτύου που ξεπερνά τις 330.000. Το όραμά μας γίνεται πράξη, με 750 εξειδικευμένους εργαζόμενους, σε όλη την Ελλάδα, που ενώνουν τις δυνάμεις τους για να προσφέρουν

<http://www.capital.gr/story/3116815/-i-cyta-ellados-prostheti-axia-ston-omilo-cyta>

στον τελικό πελάτη μία διαφορετική εμπειρία υπηρεσιών και εξυπηρέτησης.

Επίσης, η Κινητή κατά την πρώτη χρονιά ουσιαστικής λειτουργίας της κατέγραψε σημαντική άνοδο συνδέσεων συμβολαίου. Δεν θα πρέπει επίσης να παραλείψω το γεγονός ότι η Cyta Ελλάδος είναι η πρώτη εταιρεία που έδωσε στην ελληνική αγορά τετραπλές υπηρεσίες (Σταθερή, Κινητή, Internet και Τηλεόραση) κάτω από ένα ενιαίο εμπορικό σήμα. Η επίτευξη θετικής λειτουργικής κερδοφορίας ξεκίνησε ήδη από το 2013 και συνεχίζεται, ενώ το 2015 σημειώθηκε αύξηση των εσόδων και σημαντικά αυξημένη κερδοφορία (EBITDA).

Οι αριθμοί είναι ενθαρρυντικοί και, παρά τις υφιστάμενες δύσκολες στιγμές που διανύει η χώρα και την ευρύτερη οικονομική αβεβαιότητα, η εξέλιξη της εταιρείας είναι σταθερή. Η Cyta Ελλάδος κατάφερε να παραμείνει σε πορεία ανάπτυξης. Τις μεγάλες επενδύσεις που αναφέρατε, διαδέχθηκαν η διεύρυνση και παροχή ενός πλήρους χαρτοφυλακίου υπηρεσιών με αντίστοιχα πρακτικά αποτελέσματα. Ο στόχος να καταστεί η Cyta ένας υπολογίσιμος πάροχος τηλεπικοινωνιών, στη χώρα, έχει επιτευχθεί σε μεγάλο βαθμό και αυτό που απαιτείται είναι να συνεχίσει η εταιρεία να κάνει αυτό που έκανε εξ' αρχής: να λειτουργεί σύμφωνα με τις ανάγκες και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση του Πελάτη. Και να επικεντρώνεται στο στόχο της με επιχειρηματική αποφασιστικότητα, υλοποιώντας τη στρατηγική της με πράξεις και έργα.

Έχει γίνει αρκετός λόγος αναφορικά με το ενδεχόμενο αξιοποίησης, ακόμη και παραχώρησης, της CYTA Ελλάδος. Ποιες είναι οι σκέψεις ή οι προθέσεις της μητρικής εταιρείας για το συγκεκριμένο θέμα;

Θυμάστε πολύ καλά κύριε Χρυσικόπουλε, ότι φήμες για τυχόν αξιοποίηση της Cyta Ελλάδος εμφανίζονται από τότε που ξεκινήσαμε τις δραστηριότητές μας εδώ, ακόμη και από εταιρείες που δεν δραστηριοποιούνται πλέον στο χώρο. Τα πράγματα είναι απλά. Το όποιο ενδιαφέρον άλλων εταιρειών προς εμάς, αποδεικνύει ότι αναγνωρίζεται η αξία της Cyta Ελλάδος.

Όπως γνωρίζετε, η εταιρεία αποτελεί σημαντικό αναπτυξιακό μοχλό, άρρηκτα συνδεδεμένο με τον ηγετικό ρόλο που διαδραματίζει ο Όμιλος στη Νοτιοανατολική Μεσόγειο. Γιατί όπως προανέφερα, πέραν της δραστηριοποίησής της στη λιανική αγορά, οι υποδομές της Cyta Ελλάδος αποτελούν σημαντικό κρίκο των δικτυακών υποδομών του Ομίλου στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή. Ο Όμιλος έχει υλοποιήσει στην Ελλάδα ένα επενδυτικό έργο μεγάλης αξίας, λειτουργώντας πάνω από επτά χρόνια με υποδειγματικό τρόπο. Σε αυτό το διάστημα η Cyta Ελλάδος έχει εξελιχθεί σε μία υπολογίσιμη και αξιόπιστη δύναμη στην ελληνική αγορά, επενδύει σε καινοτόμες υπηρεσίες και προϊόντα και σηκώνει μοναδικότητας λειτουργώντας πολλές φορές ως "πλότος" της αγοράς. Αποτελεί λοιπόν ένα κεφάλαιο πάνω στο οποίο ο Όμιλος υπολογίζει και συνεχίζει να επενδύει. Σε μια φράση, η αξία της Cyta Ελλάδος προσθέτει αξία στον Όμιλο Cyta.

Τέλος, η ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών, εξαιτίας της οικονομικής κρίσης και των δεινών φορολογικών μέτρων, χαρακτηρίζεται πλέον από έντονο ανταγωνισμό. Πώς βλέπετε να εξελίσσεται αυτός ο ανταγωνισμός και πόσο σας έχει επηρεάσει;

Η αγορά των τηλεπικοινωνιών ήταν πάντα ιδιαίτερα ανταγωνιστική, με σκοπό την προσέλκυση πελατών και με τάση επικέντρωσης των εταιρειών σε προσφορές και μείωση τιμών. Ωστόσο, αυτό είχε ως αποτέλεσμα και τη μείωση του περιθωρίου κέρδους και της ρευστότητάς τους, γεγονός που βάζει σε κίνδυνο τις νέες επενδύσεις και την καινοτομία στον κλάδο.

Δεν είναι λοιπόν μόνο η οικονομική κρίση και τα φορολογικά μέτρα, αλλά και οι ίδιες οι στρατηγικές των εταιρειών που προκαλούν τη μείωση του ρυθμού επενδύσεων και κατ'επέκταση της καινοτομίας.

Από τη δική μας πλευρά, δεν συμφωνούμε με την τακτική του σαρωτικού ανταγωνισμού. Ο ανταγωνισμός αδιαμφισβήτητα παροτρύνει την εξέλιξη της αγοράς προς όφελος των Πελατών. Ωστόσο, οι άκρως επιθετικές και λιγότερο μελετημένες πολιτικές με σκοπό το βραχυπρόθεσμο όφελος, θέτουν σε κίνδυνο τη βιωσιμότητα των εταιρειών και επομένως του ίδιου του κλάδου. Αυτό βέβαια θα επιφέρει παράλληλα και τη δημιουργία ενός ολιγοπωλίου ή/και μονοπωλίου το οποίο μακροπρόθεσμα δεν θα λειτουργεί προς όφελος των καταναλωτών και επιχειρήσεων.

Η Cyta Ελλάδος παραμένει πιστή στις αρχές της για υγιή ανταγωνισμό και υγιή ανάπτυξη της πελατειακής της βάσης. Κινήσεις εντυπωσιασμού, μη βιώσιμες μακροπρόθεσμα, μας βρίσκουν αντίθετους. Η εταιρεία έχει τα εχέγγυα να αντισταθεί στον εξαντλητικό ανταγωνισμό με ποιοτικές και προσιτές υπηρεσίες για τους πελάτες της οι οποίες βασίζονται σε τεχνολογίες του μέλλοντος και δίκτυα νέας γενιάς. Αυτός ήταν και παραμένει ο προσανατολισμός μας και η ουσία της επιχειρηματικής μας προσπάθειας.

Για να συνοψίσω, κύριε Χρυσικόπουλε, ο Όμιλος Cyta και οι θυγατρικές του έχουν καταξιωθεί και σε τοπικό και σε διεθνές επίπεδο. Επενδύουν στην εξέλιξή τους και με την τεχνογνωσία, την εμπειρία και τη

Site: <http://www.capital.gr/>

Publication date: 05/04/2016 08:58

Alexa ranking (Greece): 61

Alexa ranking (Cyprus): 459

Alexa ranking (UK): 18072

<http://www.capital.gr/story/3116815/-i-cyta-ellados-prostheti-axia-ston-omilo-cyta>

The screenshot shows the top section of the Capital.gr website. At the top, there is a navigation bar with links for CAPITAL.GR, FORUM, BLOOMBERG, DEUTSCHE WELLE, AUTO, ΥΓΕΙΑ, TECH, WEBTV, ENGLISH, and ΚΥΠΡΟΣ. Below this is the main header featuring the Capital.gr logo, the Zbank logo with the tagline 'Towards an efficient banking system', and a small red banner. A secondary navigation bar contains links for ΕΛΛΑΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ, ΠΟΛΙΤΙΚΗ, ΔΕΙΞΟΝ, ΑΡΘΡΑ, ΜΕΤΟΧΕΣ, TAX, FOREX, ΑΓΟΡΕΣ, and ΦΑΚΕΛΟΣ. Below the navigation is a market data section showing 'Ανατίθραση Μετοχών ή Είδω' and 'Απόλυση' with a 'ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ: 17:19 564,75 -1,19%'. At the bottom of the header, there is a blue bar with the text 'Συνεχίστε την ανάγνωση' and '851 Η Λίστα χρηματιστηρίου με τα 100 ευρώ και ο παλιός στις χρηματιστηριακές', and a grey bar with 'ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ - ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ' and a social media icon.

δυναμική τους, αντιμετωπίζουν με σοβαρότητα τις προκλήσεις και προσφέρουν στους πελάτες τους τα τελευταία επιτεύγματα της τεχνολογίας, με συνέπεια και αξιοπιστία.