

1. ΤΙ ΠΕΡΙΜΕΝΕΙ Η CΥΤΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΕΠΕΝΔΥΤΗ

Μέσο: ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ημ. Έκδοσης: . . . 16/10/2017 Ημ. Αποδελτίωσης: . . . 16/10/2017

Σελίδα: 1



Γιάννης Κουλιάς
Ο Διευθύνων Σύμβουλος
της εταιρείας στη «H»
Τι περιμένει η Cyt
από τον στρατηγικό
επενδυτή

>14



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

» Δεν υπάρχει «μαγικός αριθμός» στο πόσο πάροχοι μπορεί να λειτουργούν σε μία ελεύθερη ανταγωνιστική αγορά. Άλλωστε η ίδια η αγορά αυτορρυθμίζεται και κρίνει ποιοι είναι αυτοί που έχουν την ευελιξία και τις δυνατότητες να ανταποκριθούν στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των καιρών. Πάντως, η ιστορία έδειξε ότι το ολιγοπώλιο και η μείωση των επιλογών δεν ωφελεί ούτε εταιρείες ούτε καταναλωτές.

Γιάννης Κουλιός
 Ο διευθύνων σύμβουλος της **Cyta** Ελλάδος και ανώτερος διευθυντής Εμπορικών Υπηρεσιών της μητρικής **Cyta** στη «N»

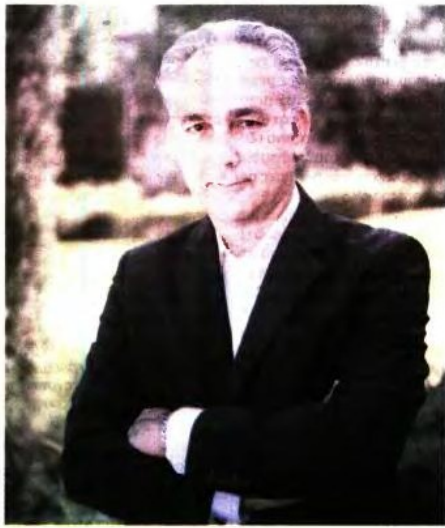


Στην Τέτη Ηγουμινιθ
 tiguom@nautemporiki.gr

Τι περιμένει η **Cyta** από τον στρατηγικό επενδυτή

«Στόχος, πέρα από σεσκάρια και υποθέσεις, είναι να δοθεί ώθηση και προοπτική στη **Cyta** Ελλάδος, ώστε να αξιοποιηθούν στο μέγιστο βαθμό τα όσα έχει πετύχει μέχρι σήμερα στη χώρα». Τα παραπάνω επισημαίνει μιλώντας στη «N» ο διευθύνων σύμβουλος της **Cyta** Ελλάδος και ανώτερος διευθυντής Εμπορικών Υπηρεσιών της μητρικής **Cyta**, Γιάννης Κουλιός.

Η διαδικασία προσέλκυσης επενδυτή βρίσκεται στη δεύτερη φάση της και η προσδοκία είναι η κατάθεση ποιοτικών δεσμευτικών προσφορών που να υπηρετούν τους στόχους που έχουν τεθεί, τονίζει ο κ. Κουλιός, αποφεύγοντας λόγω της εμπιστευτικότητας που είναι αναγκαία να μιλήσει συγκεκριμένα για το ενδιαφέρον που έχει εκδηλωθεί για τη **Cyta** Ελλάδος στο πλαίσιο των μη δεσμευτικών προσφορών. Σημειώνεται σχετικά ότι η Vodafone και η Wind επιβεβαιώνουν το ενδιαφέρον τους ενώ, όπως έχει αποκαλύψει η «N», κατάθεση μη δεσμευτικού χαρακτήρα έχει εκδηλώσει επίσης η PCCW Global, βραχίονας διεθνών δραστηριοτήτων της Hong Kong Telecom (HKT), κορυφαίου πάροκου τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών του Χονγκ Κονγκ. Ο διευθύνων σύμβουλος της **Cyta** Ελλάδος αναφέρεται ακόμη στις επιλογές που έχει ο στρατηγικός επενδυτής, καθώς και στην πορεία της τηλεπικοινωνιακής εταιρείας η οποία πλέον πορεύεται χωρίς χρηματοδότηση από τη μητρική.



δρομικής βάσης σταθερής σε σχέση με το 2015, όπου η ίδια αναλογία αντιστοιχούσε στο 9%.

Στα αποτελέσματα του 2016 μιλώσατε για το γεγονός ότι το 2017 η εταιρεία λειτουργεί με τις δικές της δυνάμεις. Παράλληλα όμως παρατηρούμε ότι έχετε περιορίσει σημαντικά τις προσωπικές ενέργειες (και αυτό σε αντίθεση με ό,τι πράττουν οι ανταγωνιστές σας). Αυτό προφανώς επηρεάζει την ανάπτυξη της εταιρείας, τα στοιχεία δείχνουν π.χ. ότι η συνδρομητική σας βάση στη σταθερή μειώνεται... «Πράγματι, το πρώτο οκτώμηνο του 2017 πετύχαμε την κάλυψη των τρεχουσών οφειλών μας με ίδιους οικονομικούς πόρους. Αυτός ήταν ένας θεμελιώδης στόχος στην υλοποίηση του επιχειρησιακού μας σχεδιασμού και έγινε εφικτός μέσα από τη σκληρή προσπάθεια των ανθρώπων της εταιρείας σε κάθε θέση, σε κάθε τμήμα. Σκευτά με τη σταθερή, έπειτα από επτά χρόνια ανόδου, ήταν αναμενόμενο να υπάρξουν σημάδια ωρίμανσης. Αυτό το είχαμε προβλέψει και έτσι, πριν ακόμη συμβεί, καταφέραμε να εισέλθουμε στην αγορά της κινητής, δημιουργώντας ένα σημαντικό πόλο εξισορρόπησης και ανάπτυξης. Όσον αφορά τις προσωπικές ενέργειες και τους τρόπους επικοινωνίας, υλοποιούσαμε πάντα διαφοροποιητή στρατηγική από αυτή του ανταγωνισμού, με εξειδικευμένη στόχευση προς τα κοινά μας και τις τοπικές κοινωνίες. Αξιοποιούμε τα ψηφιακά και σύγχρονα μέσα επικοινωνίας. Δίνουμε σημασία στην εστιασμένη και τηματοποιημένη προσέγγιση και στο συνεχή και ενιαίο διάλογο με τους πελάτες μας. Επενδύουμε στη συνεχή βελτίωση της ποιότητας εξυπηρέτησης. Τα υψηλά κοινά διαφέροντα και ο καταρτισμένος μνηστήρας, προς πάσα κατεύθυνση, σε καμία περίπτωση δεν μας αντιπροσωπεύουν. Η **Cyta** Ελλάδος προς τον πελάτη της υπηρετεί τη σχέση: "υψηλότερη δυνατή αξία προς χαμηλότερη δυνατή τιμή".

Έσπε κανονισμένοι από το ενδιαφέρον που έχει εκδηλωθεί; Έχει τα χαρακτηριστικά εκείνα που προεξοφλούν για μια επιτυχή κατάληξη;
 «Η διαδικασία πρόσκλησης επενδυτών για τη **Cyta** Ελλάδος βρίσκεται σε εξέλιξη και είναι ανοικτές όλες οι επιλογές συμμετοχής, δηλαδή μπορεί να υπάρξει πλήρης διάθεση των μετοχών ή ποσοστού των μετοχών ή και άλλες στρατηγικές επιλογές. Με δεδομένο το περιβάλλον αβεβαιότητας και αστάθειας της ελληνικής οικονομίας, υπάρχει θετική αναπόκριση στη μη δεσμευτική φάση υποβολής προτάσεων επενδυτικού ενδιαφέροντος. Τώρα η διαδικασία βρίσκεται στη δεύτερη φάση της και προσβλέπουμε στην κατάθεση ποιοτικών δεσμευτικών προσφορών που να υπηρετούν τους στόχους που έχουν τεθεί. Πρέπει να σημειωθεί πως λαμβάνοντας υπ' όψιν την εμπιστευτικότητα που επιβάλλεται σε ανάλογες περιπτώσεις, οπδήποτε ανακοινώσιμο για την εξέλιξη της διαδικασίας θα επιβεβαιώνεται μόνο μέσα από επίσημη τοποθέτηση της μητρικής **Cyta**.

Οι μεγαλύτερες τηλεπικοινωνιακές εταιρείες έχουν με σαφήνεια δηλώσει ότι θεωρούν πως ο αριθμός των εταιρειών στην Ελλάδα χρειάζεται να μειωθεί περαιτέρω. Ποιο είναι το δικό σας σκόλο;
 «Δεν υπάρχει "μαγικός αριθμός" στο πόσο πάροχοι μπορεί να λειτουργούν σε μία ελεύθερη ανταγωνιστική αγορά. Άλλωστε η ίδια η αγορά αυτορρυθμίζεται μέσα στο ανταγωνιστικό πλαίσιο και τους κανόνες που το διέπουν και κρίνει ποιοι είναι αυτοί που έχουν την ευελιξία και τις δυνατότητες να ανταποκριθούν στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των καιρών. Πάντως, η ιστορία έδειξε ότι το ολιγοπώλιο και η μείωση των επιλογών δεν ωφελεί ούτε εταιρείες ούτε καταναλωτές».

Προς το τέλος του έτους οι εταιρείες που υλοποιούν επενδύσεις με βάση τον κανονισμό για το Vectoring θα ανακωνώσουν την ένορξη παροχής της υπηρεσίας σύνδεσης στο δίκτυο με υψηλές ταχύτητες. Τι περιλαμβάνει ο δικός σας σχεδιασμός;
 «Επιλέξαμε να μην εμπλακούμε στο συγκεκριμένο έργο ως πάροχοι κοινότητας, αλλά να κινηθούμε σύμφωνα με τη ζήτηση, παρέχοντας στους πελάτες μας υπηρεσίες υψηλής ταχύτητας, αξιοποιώντας τόσο δικές μας υποδομές όσο και τρίτων. Στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται έχει σημασία κυρίως η λειτουργία ενός ορθού ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου που θα διασφαλίζει τον υγιή ανταγωνισμό.

Ποια είναι η εκτίμησή σας για την προοπτική που δίνει στην εταιρεία το ενδιαφέρον που καταγράφεται;
 «Από την αρχή της λειτουργίας της **Cyta** Ελλάδος στην ελληνική αγορά, το 2008, υπήρχε έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον και όπως σας είπα αυτό καταγράφτηκε εκ νέου και κατά τη διαδικασία προσέλκυσης επενδυτή που είναι σε εξέλιξη. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό καθώς αναδεικνύει την αξία της εταιρείας στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών. Αξία υποδομών, πελατειακής βάσης, προϊοντικής τεχνολογίας και ασφαλούς ανθρώπινου δυναμικού, που ξεχωρίζει για το υψηλό επίπεδο κατάρτισης και ικανοτήτων που διαθέτει. Στην πορεία της διαδικασίας, η **Cyta** Ελλάδος έχει στο πλευρό της τη **Cyta** Κύπρου που τη στηρίζει στη λειτουργική υλοποίηση της επιχειρησιακής της στρατηγικής και στην προσφορά αξιόπιστων και υψηλής ποιότητας υπηρεσιών, στους πελάτες της».

Έπειτα από δύο χρόνια πώς αποτάμ η εταιρεία την είσοδό της στην κινητή τηλεφωνία ως οικονομικός πάροχος;
 «Η ενέργεια αυτή ήταν μονόδρομος για έναν Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών, όπως η **Cyta** Κύπρου, με πολλή εμπειρία στον χώρο της κινητής που όφειλε να σταθμίσει σημαντικές προκλήσεις τη δεδομένη χρονική στιγμή. Επιπλέον, ο διαφοροποιημένος τρόπος εισόδου μας, που φαινομενικά έμοιαζε ακαθόριστος, ήταν αποτέλεσμα εφαρμοσμένης καινοτομίας και ενός τρόπου σκέψης έξω από τα συνηθισμένα. Αυτό ήταν άλλωστε που οδήγησε σε μια σειρά από βραβεία και διακρίσεις σε τοπικό και διεθνές επίπεδο. Η θετική όμως αποτίμηση αντικατοπτρίζεται κυρίως στους αριθμούς. Οι κινητές υπηρεσίες που παρέχουμε - Συμβολαίου και Καρτοκινητής - κερδίζουν συνεχώς την εμπιστοσύνη των πελατών μας. Όπως αναφέρθηκε πρόσφατα στην ανάλυση των οικονομικών μας αποτελεσμάτων, το 2016 πετύχαμε σημαντική άνοδο των ενεργών συνδέσεων, διπλασιάζοντας σχεδόν τη σχέση του πελατολόγιου κινητής με το πελατολόγιο σταθερής. Συγκεκριμένα, στο τέλος του 2016, το ποσοστό της συνδρομητικής βάσης κινητής αναλόγιστο στο 17% της συν-

Πυξίδα για εμάς παραμένουν οι αποδεδειγμένες ανάγκες των πελατών μας που λειτουργούν ως κινητήριος δύναμη. Σε αυτή την κατεύθυνση ήδη υλοποιούμε μεγάλα έργα βελτιστοποίησης μέσω οπτικής ίνας για τις επιχειρήσεις - πελάτες μας. Μάλιστα στην Κρήτη το δίκτυο που έχει χτίσει η **Cyta** Ελλάδος έχει τη δυναμική να εξυπηρετήσει το 95% των επιχειρήσεων του νοτίου. Ήδη πάνω από 100 ξενοδοχειακές μονάδες, των 4 και 5 αστέρων, είναι πελάτες μας με υπηρεσίες Fiber to the Building, γεγονός που εκσυγχρονίζει τη υπηρεσία τους, προσφέρει σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα, βελτώνει αισθητά την εμπειρία των επισκεπτών και συμβάλλει ουσιαστικά στην αύξηση του επιπέδου ικανοποίησής τους. Να σημειωθεί ότι ήδη η **Cyta** Ελλάδος διαθέτει μια πολύ σημαντική υποδομή 5.500 κμ. οπτικών ινών στην ελληνική επικράτεια, η οποία αποτελεί σημαντικό κρίκο των δικτυακών υποδομών του Ομίλου στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή, σε ένα κοινό μέτωπο Κύπρου - Ελλάδας στον άξονα Μέσης Ανατολής - Βαλκανίων».

Ποιο θεωρείτε ότι είναι το καλύτερο σεσκάριο για το αύριο της **Cyta Ελλάδος, με δεδομένη τη διαδικασία που εξελίσσεται;**
 «Είναι συνετό να αναμένουμε την ολοκλήρωση της διαδικασίας ώστε να αξιολογηθεί ποια είναι η καλύτερη επενδυτική επιλογή. Στόχος, πέρα από σεσκάρια και υποθέσεις, είναι να δοθεί ώθηση και προοπτική στη **Cyta** Ελλάδος, ώστε να αξιοποιηθούν στο μέγιστο βαθμό τα όσα έχει πετύχει μέχρι σήμερα στη χώρα».