

Ο Γιάννης Κουλίας, CEO Cyta Ελλάδος, στο bankingnews:

Τι αναφέρει για πλάνα αναδιάρθρωσης και στρατηγικό επενδυτή

«Η διαδικασία ανεύρεσης στρατηγικού επενδυτή αποτελεί ενέργεια στο πλαίσιο της περαιτέρω ενίσχυσης της επιχειρηματικής θέσης στην Ελλάδα»



**Ο Ανώτερος Διευθυντής Εμπορικών Υπηρεσιών Cyta Κύπρου και Διευθύνων Σύμβουλος Cyta Ελλάδος, κ. Γιάννης Κουλίας απαντά σε κρίσιμες ερωτήσεις που του έθεσε το bankingnews.**

Το ανώτερο στέλεχος και διευθύνων σύμβουλος της Cyta Ελλάδος μιλά για τα πλεονεκτήματα της εταιρείας έναντι του ανταγωνισμού. Ο ρόλος του στρατηγικού επενδυτή όπως και για τα σχέδια της εταιρείας μέχρι την ολοκλήρωση της διαδικασίας.

Η συνέντευξη έχει ως εξής:

>> **Bankingnews:** Πρόσφατα υπήρξαν ανακοινώσεις στην Κύπρο για τη Cyta Ελλάδος. Αυτές οι ανακοινώσεις έχουν προκαλέσει κινητικότητα στην πελατειακή σας βάση; Γιατί να παραμείνει κάποιος συνδρομητής στη Cyta;

**Γιάννης Κουλίας:** Αυτό που ενδιαφέρει πρωτίστως το συνδρομητή, στη σχέση του με την εταιρεία που έχει επιλέξει, είναι να λαμβάνει ποιοτική υπηρεσία στην πλέον ανταγωνιστική τιμή. Αυτός είναι ένας απαιτητικός συνδυασμός που έχει καταφέρει να προσφέρει πολύ επιτυχημένα η Cyta, από το ξεκίνημά της μέχρι και σήμερα.

Τον πελάτη πέρα από τη μετοχική σύνθεση μίας εταιρείας και την όποια κινητικότητα που παρατηρείται - σχεδόν σε όλους του κλάδους στην Ελλάδα - τον ενδιαφέρει καθαρά η υπηρεσία και το προϊόν που παίρνει και βεβαίως η ικανοποίηση από την εταιρεία με την οποία συνεργάζεται.

Ένα από τα βασικότερα χαρακτηριστικά της Cyta που την ανέδειξαν και την τοποθέτησαν ισότιμα απέναντι στον ανταγωνισμό, είναι η προσπάθεια διατήρησης των τιμών της στα χαμηλότερα δυνατά επίπεδα, με την ταυτόχρονη προσφορά αξιόπιστων υπηρεσιών επικοινωνίας. Σύμφωνα με σχετική Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (Broadband Internet Access Cost, 2015), η Cyta είναι ο πιο οικονομικός πάροχος ευρυζωνικών υπηρεσιών στην Ελλάδα.

Το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό το οποίο αναδεικνύει την υψηλή αξία υπηρεσίας σε σχέση με την τιμή (value for money), αποτελεί παράλληλα και συμπέρασμα δικής μας ποιοτικής έρευνας και μία ισχυρή ιδιότητα της αντίληψης που έχουν οι πελάτες μας για τη Cyta Ελλάδος.

Για να απαντήσω εν κατακλείδι στο ερώτημά σας, σε μία εποχή οικονομικής δυσχέρειας, τα νοικοκυριά εκτιμούν τα πλεονεκτήματα που παίρνουν όταν οι χαμηλές τιμές συνδυάζονται με σημαντικά ποιοτικά χαρακτηριστικά: η προσωπική σχέση με τον πελάτη, η άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες του, η ολοκληρωμένη επαγγελματική και ανθρώπινη εξυπηρέτηση και η συνολική υποστήριξη.

Η συνεχής επένδυση της Cyta Ελλάδος στις δυνάμεις αυτές ενισχύει συνεχώς το θετικό word of mouth για την εταιρεία, κάτι που είναι ανεξάρτητο από τις όποιες μελλοντικές εξελίξεις στη μετοχική σύνθεση.

>> **Bankingnews:** Δεν αποτελεί αποτρεπτικό παράγοντα το γεγονός ότι κάποιος επενδυτής θα έχει ως συνομιλητή ένα Κράτος, γεγονός που μπορεί να προκαλέσει καθυστερήσεις στην όλη διαδικασία λόγω της σχετικής γραφειοκρατίας;

**Γιάννης Κουλίας:** Είναι λογικό οι διαδικασίες ενός Κράτους να είναι πιο σύνθετες αυτό όμως δεν αποτελεί αποτρεπτικό παράγοντα. Πρόκειται για απαραίτητες ενέργειες οι οποίες έχουν στόχο τη διαφάνεια και την ακεραιότητα και αυτό προφανώς λειτουργεί προς το συμφέρον και των δυο πλευρών.

Υπάρχουν άλλωστε πολλά παραδείγματα εταιρειών, παγκοσμίως όπου κύριος μέτοχός τους ήταν το κράτος και αντίστοιχες διαδικασίες ολοκληρώθηκαν με επιτυχία.

>> **Bankingnews:** Σε τι τροχιά βρίσκεται η εμπορική σας πολιτική, σε συνέχεια των παραπάνω ανακοινώσεων; Έχει παρατηρηθεί επιβράδυνση διαδικασιών μέχρι να βρεθεί ο επενδυτής;

**Γιάννης Κουλίας:** Η εταιρεία μας υλοποιεί με συνέπεια το επιχειρησιακό της σχέδιο και συνεχίζει να εξελίσσεται με σταθερά βήματα. Στην καθημερινή ανάπτυξη των εργασιών μας έχουμε δίπλα μας τη δύναμη και τη στήριξη του κυπριακού τηλεπικοινωνιακού ομίλου Cyta, ο οποίος διαθέτει μεγάλη εμπειρία και εξειδικευμένη τεχνογνωσία.

Είμαστε επικεντρωμένοι στο να προσφέρουμε συνεχώς νέα ή εμπλουτισμένα εργαλεία στους πελάτες και στους συνεργάτες μας έτσι ώστε, απλά, να κάνουν καλύτερα τη δουλειά τους. Μέσω προηγμένων υπηρεσιών πρώτης ανάγκης που προσφέρονται σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές, τους διευκολύνουμε δίνοντας λύσεις που ανταποκρίνονται στο δύσκολο περιβάλλον που αντιμετωπίζουν καθημερινά.

Σε αυτό το πλαίσιο εμπλουτίζουμε συνεχώς το χαρτοφυλάκιό μας με νέα προϊόντα και υπηρεσίες για ιδιώτες και για επιχειρήσεις.

Το δεύτερο εξάμηνο του προηγούμενου έτους μπήκαμε στην αγορά της Καρτοκινητής, μία υπηρεσία η οποία προσφέρει στους χρήστες της οικονομία κι απόλυτη ελευθερία ενώ παρουσιάζει παράλληλα και μοναδικότητες.

Επίσης, λανσάραμε πολύ πρόσφατα και το πιο προσιτό οικονομικά και παράλληλα πλούσιο σε δυνατότητες, πρόγραμμα Κινητής Συμβολαίου «1000' Προς Όλους». Παράλληλα, ειδικότερα για τις Επιχειρήσεις - Πελάτες μας, προχωρήσαμε σε εμπορική διάθεση της υπηρεσίας «Easy Business» με στόχο την τεχνολογική αναβάθμιση των τηλεπικοινωνιακών τους υποδομών, προσφέροντας ευελιξία και εξοικονόμηση προϋπολογισμού.

>> **Bankingnews:** Ποια είναι σήμερα η αξία που δίνετε εσείς στη συνεργασία με στρατηγικό επενδυτή; Τι προοπτική θα προσφέρει στη εταιρεία και πώς προέκυψε η ανάγκη;

**Γιάννης Κουλίας:** Επαναλαμβάνω ότι ως προς τη διαδικασία ανεύρεσης στρατηγικού επενδυτή, πρόκειται για ενέργεια η οποία εξετάζεται από τον Όμιλο στο πλαίσιο περαιτέρω ενίσχυσης της επιχειρηματικής θέσης και της ήδη δυναμικής αναπτυξιακής της πορείας της εταιρείας στην Ελλάδα.

Σε αυτό το πλαίσιο, πρώτη προτεραιότητα της εταιρείας είναι η μεγιστοποίηση της αξίας (value) της εταιρείας με κεφάλαια τους εργαζομένους, τους πελάτες και τους συνεργάτες της.

**Νίκος Θεοδωρόπουλος** - [ntheo@bankingnews.gr](mailto:ntheo@bankingnews.gr)

[www.bankingnews.gr](http://www.bankingnews.gr)

26/1/2017