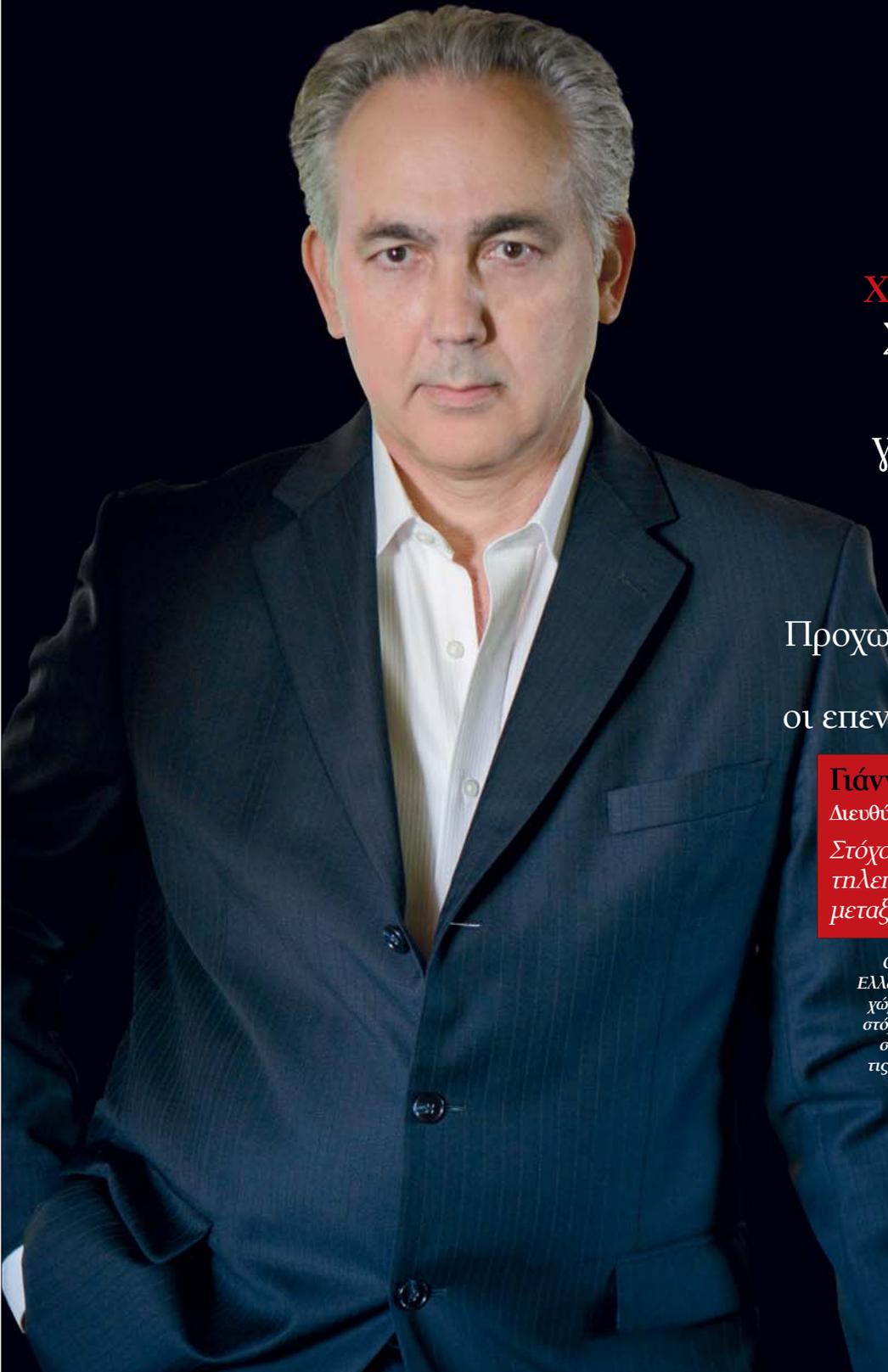


Αγορά Ακινήτων: Σε παρατεταμένο τέλμα η κτηματαγορά

ΧΡΗΜΑ

www.hrima.gr



ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Σε επικίνδυνες
περιπέτειες
για πέντε μήνες
η αγορά

ΛΙΜΑΝΙΑ

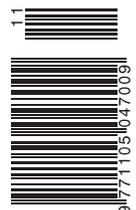
Προχωρούν, ξεπερνώντας
τους σκοπέλους,
οι επενδύσεις στα λιμάνια

Γιάννης Κουλιás

Διευθύνων Σύμβουλος της Cyta Ελλάδος

Στόχος μας να γίνουμε η σημαντικότερη
ηλεκτρονική γέφυρα
μεταξύ Ανατολής και Δύσης

Ο νέος διευθύνων σύμβουλος της Cyta Ελλάδος, στην πρώτη του συνέντευξη στη χώρα μας, μιλάει για τους ανανεωμένους στόχους και τις προοπτικές της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Αποκωδικοποιεί τις τελευταίες επιχειρηματικές εξελίξεις στον κλάδο, που αλλάζουν το εγχώριο ηλεκτρονικό τοπίο, ενώ αποκαλύπτει και τα σχέδια της διοίκησης του Ομίλου.





ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΛΙΑΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ

ΣΤΟΧΟΣ ΜΑΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΜΕ Η ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΓΕΦΥΡΑ ΜΕΤΑΞΥ ΑΝΑΤΟΛΗΣ ΚΑΙ ΔΥΣΗΣ

Ο νέος διευθύνων σύμβουλος της Cyta Ελλάδος στην πρώτη του συνέντευξη στη χώρα μας μιλάει για τους ανανεωμένους στόχους και τις προοπτικές της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Περιγράφει επίσης τις δυνατότητες ανάπτυξης που ανοίγονται από τις νέες καινοτόμες υπηρεσίες που προσφέρει στους πελάτες της καθώς και από την αξιοποίηση των σημαντικών επενδύσεων που έχει πραγματοποιήσει ο Όμιλος Cyta στην Ελλάδα και την Ανατολική Μεσόγειο γενικότερα. Αποκωδικοποιεί τις τελευταίες επιχειρηματικές εξελίξεις στον κλάδο, που αλλάζουν το εγχώριο τηλεπικοινωνιακό τοπίο, ενώ αποκαλύπτει τα σχέδια της διοίκησης του Ομίλου για το πώς θα αξιοποιήσει πλήρως την παρουσία του στην Κύπρο και την Ελλάδα, ώστε να αποτελέσει τη σημαντικότερη ίσως τηλεπικοινωνιακή γέφυρα μεταξύ Ανατολής και Δύσης και να αντιμετωπίσει με αξιώσεις παγκόσμιους κολοσσούς των τηλεπικοινωνιών.

ΧΡΗΜΑ *Η Cyta εισήλθε πρόσφατα και στην αγορά κινητής τηλεφωνίας, αλλάζοντας σε σημαντικό βαθμό τις ισορροπίες του κλάδου, καθώς είναι η πρώτη εταιρεία που προσφέρει πακέτο 4play υπηρεσιών σε έναν λογαριασμό. Ποιοι είναι οι στόχοι αυτής της κίνησης και σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι θα αλλάξει τις προοπτικές της εταιρείας στην ελληνική αγορά;*

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΛΙΑΣ *Ο συνεχώς αυξανόμενος αριθμός νέων πελατών που μας εμπιστεύονται καθημερινά και οι ανάγκες τους είναι για εμάς έμπνευση και αποτελούν τον βασικότερο μοχλό ανάπτυξης της Cyta Ελλάδος. Η είσοδος μας στην κινητή, όπως και πιο πριν στην αγορά της συνδρομητικής τηλεόρασης, ήρθε ως απάντηση στις ανάγκες της υφιστάμενης πελατειακής μας βάσης, συνδυαστικά με τη στρατηγική μας για ανάπτυξη και διαφοροποίηση. Η παροχή τετραπλών υπηρεσιών, σταθερής, κινητής, ίντερνετ και τηλεόρασης σε έναν λογαριασμό –κάτι που μόνο η Cyta προσφέρει αυτή τη στιγμή στην αγορά– επιτρέπει οικονομίες*

κλίμακας και σημαντικά συνδυαστικά οφέλη για τους πελάτες μας. Κάτι τέτοιο μόνο θετικό μπορεί να είναι για την αγορά, αφού πλέον οι επιλογές διευρύνονται με νέες δυνατότητες και προοπτικές. Αν και είναι ακόμη πολύ νωρίς για συμπεράσματα, ήδη τα πρώτα σημάδια από την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας είναι πολύ θετικά και μας δίνουν τη δύναμη για να συνεχίσουμε. Στόχος μας είναι να φέρουμε όσο το δυνατόν περισσότερους πελάτες σταθερής τηλεφωνίας στην κινητή.

Χ *Η αγορά τηλεπικοινωνιών είναι από αυτές που χτυπήθηκαν ιδιαίτερα από την οικονομική κρίση που μαστίζει τη χώρα μας τα τελευταία χρόνια. Παρόλα αυτά, η Cyta αναπτύσσεται συνεχώς προσφέροντας νέες υπηρεσίες στους πελάτες της. Ποιο είναι το μυστικό της πορείας της Cyta στα 6 χρόνια που δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά;*

Γ.Κ. *Η Cyta εισήλθε στην ελληνική αγορά εντός της περιόδου της οικονομικής κρίσης, οπότε έμαθε να λειτουργεί και να ανα-*

πτύσσεται σε δύσκολες οικονομικές συνθήκες. Παράλληλα, αξιοποίησε την τεράστια 50ετή και πλέον εμπειρία της μπητρικής, πραγματοποιώντας εξαρχής σταθερά και μελετημένα βήματα επέκτασης στην ελληνική αγορά, σύμφωνα πάντα με το επιχειρησιακό της πλάνο. Σήμερα, σχεδόν 6 χρόνια μετά την εμπορική της δραστηριοποίηση στην ελληνική αγορά, η Cyta Ελλάδος διαθέτει ένα εξαιρετικό δίκτυο οπτικών ινών, το οποίο καλύπτει πάνω από το 70% του πληθυσμού της χώρας, μια πελατειακή βάση περίπου 319.000 πελατών σταθερής τηλε-

φωνίας, 800 άτομα προσωπικό, μεγάλο στόλο οχημάτων και ιδιόκτητα καταστήματα, καθώς και πάνω από 600 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη τη χώρα. Έχοντας γερές βάσεις και με τους υφιστάμενους πόρους και υποδομές, ανοίγονται συνεχώς νέες προοπτικές ανάπτυξης, όπως έγινε και με την είσοδό μας στην κινητή τηλεφωνία, στο πλαίσιο ένταξης νέων τομέων δραστηριοποίησης. Στο ίδιο πλαίσιο, μεγάλες προοπτικές εμπορικής αξιοποίησης προσφέρει και το εκτεταμένο ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών, το οποίο καλύπτει 5.000 χλμ. της ελληνικής επικράτειας, από την Κρήτη έως τα σύνορα με την Αλβανία, τα Σκόπια και μέχρι τη Βουλγαρία. Αυτό το δίκτυο είναι σαφώς μεγαλύτερων δυνατοτήτων από τις ανάγκες της πελατειακής μας βάσης, οπότε εάν αξιοποιηθούν σωστά τα μεγάλα διαθέσιμα αποθέματα χωρητικότητας, τότε η Cyta Ελλάδος θα μπορεί να διαδραματίσει ακόμη πιο σημαντικό ρόλο εξίσου στη λιανική και στη χονδρική αγορά.

X Δώστε μας μια εικόνα των οικονομικών στοιχείων και των επιδόσεων της Cyta Ελλάδος για το

2013, αλλά και της μέχρι τώρα πορείας μέσα στο 2014.

Γ.Κ. Το 2014 εδραιώσαμε μια νέα πολιτική, καθώς σχεδιάσαμε την περαιτέρω αξιοποίηση των υποδομών τεχνολογίας αιχμής που χτίσαμε τα προηγούμενα χρόνια για να αναπτύξουμε νέες υπηρεσίες. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις μας για το 2014, χρονιά ουσιαστικής εισόδου μας στη συνδρομητική τηλεόραση και στην κινητή, κυρίαρχο στοιχείο ως προς τα οικονομικά αποτελέσματα θα είναι η εδραίωση της λειτουργικής κερδοφορίας που εμφανίστηκε ήδη οριακά στα αποτελέσματα του 2013, καθώς και η δημιουργία σημαντικής βάσης πελατών στις νέες υπηρεσίες. Αναλυτικότερα, το 2013 καταφέραμε να πετύχουμε λειτουργική κερδοφορία, καθώς και να αυξήσουμε τη συνδρομητική μας βάση κατά 5,21%. Προσελκύσαμε μεγάλους επιχειρηματικούς πελάτες, ενώ παράλληλα λανσάραμε στα τέλη του έτους την υπηρεσία συνδρομητικής τηλεόρασης Cytavision. Κατά το οικονομικό έτος 2013, πετύχαμε αύξηση 2,16% του κύκλου εργασιών από συνήθεις δραστηριότητες παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών ενώ παράλληλα πετύχαμε σημαντική μείωση ζημιών κατά 18,55%. Σημειώνεται ότι οι ζημιές είναι αποτέλεσμα των υψηλών επενδύσεων που έγιναν στο πλαίσιο ανάπτυξης της εταιρείας στη χώρα. Ο συνολι-



Η CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ ΔΙΑΘΕΤΕΙ ΕΝΑ ΕΞΑΙΡΕΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΟΠΤΙΚΩΝ ΙΝΩΝ, ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΟ 70% ΤΟΥ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ, ΜΙΑ ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΗ ΒΑΣΗ ΠΕΡΙΠΟΥ 319.000 ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ, 800 ΑΤΟΜΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ, ΜΕΓΑΛΟ ΣΤΟΛΟ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ, ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 600 ΣΗΜΕΙΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗ ΧΩΡΑ

κός κύκλος εργασιών της εταιρείας για τη χρήση του 2013 διαμορφώθηκε στα 89,9 εκατ. ευρώ.

Τέλος, η εταιρεία, με στόχο την ακόμη καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας, αύξησε το ανθρώπινο δυναμικό της κατά 2,87%.

X. Το τελευταίο διάστημα παρατηρείται έντονη κινητικότητα στον κλάδο σε επίπεδο συνεργασιών και εξαγορών. Πιστεύετε ότι μια περαιτέρω συγκέντρωση είναι επιβεβλημένη στην ελληνική αγορά;

Γ.Κ. Ο χώρος των τηλεπικοινωνιών, λόγω των συνεχών τεχνολογικών εξελίξεων, βρίσκεται διαρκώς σε ένα ταχύτατα μεταβαλλόμενο πλαίσιο παγκοσμίως. Συνεργασίες και συμμαχίες μεταξύ των εταιρειών τηλεπικοινωνιών, που προσθέτουν αξία στα μέρη, υπήρχαν και θα υπάρχουν πάντα, αυτό είναι γνωστό και αναμενόμενο. Θεωρούμε την εντονότερη κινητικότητα που παρατηρείται στην Ελλάδα αποτέλεσμα τόσο του κορεσμού της αγοράς όσο και της σύγκλισης των υπηρεσιών, η οποία είναι πλέον μονόδρομος για όλες τις εταιρείες τηλεπικοινωνιών που θέλουν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην αγορά. Ως εκ τούτου, οι εταιρείες, αναλόγως θέσεως και δυνατοτήτων, είτε συνεχίζουν αυτόνομα είτε προχωρούν σε συνεργασίες, προκειμένου να είναι σε θέση να απαντούν συνολικά στις ανάγκες του πελάτη που ζητά όλες τις υπηρεσίες από έναν πάροχο, σε προσιτή τιμή.

X. Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη των υπηρεσιών το τελευταίο διάστημα παίζει η βελτίωση των δικτύων ώστε οι Έλληνες καταναλωτές να μπορούν να απολαμβάνουν υψηλότερες ταχύτητες μέσω VDSL. Σε ποιο στάδιο βρίσκεται η Cyta στην προσφορά της υπηρεσίας VDSL;

Γ.Κ. Η πλατφόρμα νέας γενιάς και το ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών το οποίο χτίσαμε τα προηγούμενα χρόνια αποτελούν την υποδομή πάνω στην οποία βασίζουμε την ανάπτυξη των ενοποιημένων υπηρεσιών μας. Όπως γνωρίζετε, η Cyta έφερε πρώτη τις υπερ-ταχύτητες VDSL έως 50 Mb/s στην Ελλάδα από τον Δεκέμβριο του 2011, παρέχοντας την υπηρεσία από το Αστικό Κέντρο, λόγω έλλειψης πλαισίου διάθεσης από τον υπαίθριο καταναλωτή τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο στη χώρα

μας. Ακόμα όμως και μετά την εισαγωγή πλαισίου παραμείναμε, όπως είναι γνωστό, διστακτικοί στο να προχωρήσουμε σε συμπλήρωση του δικού μας προϊόντος με το αντίστοιχο ρυθμιζόμενο προϊόν χονδρικής και να προχωρήσουμε στην επιθυμητή ευρεία γεωγραφική κάλυψη. Ο λόγος ήταν η αδυναμία στη ρύθμιση, η οποία είχε διαπιστωθεί από όλους τους εναλλακτικούς παρόχους, λόγω σημαντικής συμπίεσης περιθωρίου κέρδους.

Για τη Cyta Ελλάδος, η οποία διαθέτει υποδομές νέας γενιάς, η απουσία ενός δίκαιου ρυθμιστικού πλαισίου είναι ακόμη πιο έντονη, αφού το υφιστάμενο πλαίσιο διαμορφώθηκε με γνώμονα τα παραδοσιακά δίκτυα και εκτός των ευρωπαϊκών κατευθύνσεων για ώθηση των δικτύων νέας γενιάς. Στο πλαίσιο αυτό, ασκήσαμε πολλές πιέσεις και φαίνεται να φέρνουν τελικά κάποιο αποτέλεσμα, αφού πολύ πρόσφατα κατατέθηκε ένα νέο προϊόν χονδρικής τύπου naked xDSL προς διαβούλευση, το οποίο φαίνεται να αλλάζει τα δεδομένα. Μελετούμε σε βάθος αυτή τη θετική εξέλιξη και θα είμαστε σε συνεχή επαγρύπνηση μέχρι την οριστική επίλυση του προβλήματος, που θα δώσει τη δυνατότητα ευρείας διάθεσης υπηρεσιών VDSL μέσα από ένα πλαίσιο δράσης το οποίο θα λαμβάνει υπόψη τα δίκτυα νέας γενιάς, τις βέλτιστες διεθνείς πρακτικές και το όφελος του πελάτη.

X. Λεδομένων των μέχρι τώρα κινήσεων, ποια είναι τα μελλοντικά σχέδιά σας για την ανάπτυξή σας; Εξετάζετε πιθανές επιχειρηματικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται λόγω της κρίσης; Θα επικεντρωθείτε στη βελτίωση των υπηρεσιών, την αύξηση των πελατών κ.λπ.;

Γ.Κ. Βασικοί στόχοι μας παραμένουν αφενός η επέκταση της πελατειακής μας βάσης και αφετέρου η βέλτιστη αξιοποίηση των τηλεπικοινωνιακών υποδομών μας στη χώρα. Τα διεθνή δίκτυα της μητρικής στην Ανατολική Μεσόγειο και αλλού θα διασυνδεθούν και θα αξιοποιηθούν συνολικά με τα δίκτυα της Cyta Ελλάδος, ώστε να αποτελέσουν ένα ενιαίο αξιόπιστο δίκτυο τεχνολογίας αιχμής. Ο Όμιλος Cyta θα αξιοποιήσει πλήρως την παρουσία του σε Κύπρο και Ελλάδα, με γνώμονα το γενικότερο συμφέρον της Κύπρου και της Ελλάδας και με στόχο να αποτελέσει τη σημαντικότερη ίσως τηλεπικοινωνιακή γέφυρα μεταξύ Ανατολής και Δύσης, αντιμετωπίζοντας με αξιώσεις παγκόσμιους

κολοσσούς των τηλεπικοινωνιών. Θεωρούμε ότι η Cyta Ελλάδος διαθέτει δύο σημαντικά περιουσιακά στοιχεία και πάνω σε αυτά σχεδιάζουμε τα μελλοντικά της πλάνα. Πρώτον, τη σημαντική πελατειακή της βάση παράλληλα με το ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών 4play και δεύτερον, τα εκτεταμένα αστικά, υπεραστικά και διεθνή δίκτυά της.

X. Σε ποιο βαθμό η Cyta Ελλάδος συμμετέχει ή πρωτοστατεί σε δράσεις εταιρικής κοινωνικής ευθύνης;

Γ.Κ. Η Cyta Ελλάδος επενδύει συνεχώς σε τομείς που επηρεάζουν θετικά την ποιότητα ζωής στην καθημερινότητα των πελατών της αλλά και στο σύνολο των πολιτών.

Όπως και η μητρική έτσι και η θυγατρική συμμετέχει σε κοινωνικές ενέργειες οι οποίες προτάσσουν το ανθρωποκεντρικό τους προφίλ. Μέσα στο έτος η Cyta Ελλάδος συμμετείχε σε δενδροφυτεύσεις σε βουνά της Αττικής, παροτρύνοντας το προσωπικό της, τους πελάτες της, τους συνεργάτες της και γενικά τους πολίτες να προσφέρουν εθελοντικά τη βοήθειά τους. Στο ίδιο πλαίσιο αφύπνισης της οικολογικής συνείδησης ξεκινήσαμε εκστρατεία μετάβασης πελατών σε ηλεκτρονικό λογαριασμό αντί του εκτυπωμένου. Παράλληλα, συμμετέχουμε εδώ και αρκετά χρόνια στη διανομή πετρελαίου θέρμανσης σε ευπαθείς ομάδες, προσφέροντας αυτή τη βοήθεια σε άπορες οικογένειες και σχολεία σε περιοχές που έχουν έντονο πρόβλημα με τις χαμηλές θερμοκρασίες, όπως είναι κυρίως οι πόλεις της Βορείου Ελλάδας.

Επιπλέον προσφέρουμε οικονομική στήριξη σε συσσίτια και ενισχύουμε Κοινωνικά Παντοπωλεία, προκειμένου να καλυφθούν βασικές ανάγκες διατροφής ευάλωτων ομάδων συμπολιτών μας. Παράλληλα, η Cyta έχει προχωρήσει σε μια πράξη ανθρωπιάς δημιουργώντας τράπεζα αίματος για το προσωπικό της και τους συγγενείς τους. Με κινήσεις όπως οι παραπάνω αποδεικνύουμε έμπρακτα ότι η εταιρεία μας είναι δίπλα στον άνθρωπο, αγκαλιάζοντας ενέργειες με κοινωνικό θετικό πρόσημο και δεν θα σταματήσουμε να προσφέρουμε.

Για εμάς η προσφορά είναι μέρος της φιλοσοφίας και της κουλτούρας μας και πιστεύουμε ότι θα πρέπει να είναι σκοπός όλων μας, για να πετύχουμε καλύτερες συνθήκες ζωής. **X**