

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

“Δεν υπάρχει «μαγικός αριθμός» στο πόσοι πάροχοι μπορεί να λειτουργούν σε μια 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 Κουλιάρης

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

Στην Τέτη Ηγουμενίδη
tougou@naftemporiki.gr



Τι περιμένει η Cyta από τον στρατηγικό επενδυτή

«Στόχος, πέρα από σεσάρια 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 Κουλιάρης.



Η διαδικασία προσέλευσης επενδυτή βρίσκεται στη δεύτερη φάση της και η προσδοκία είναι η κατάθεση ποιοτικών δεσμευτικών προφορών που να υπηρετούν τους στόχους που έχουν τεθεί, τονίζει ο κ. Κουλιάρης, 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 προφορών. 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, βραχιόνιας διεθνών δραστηριοτήτων της Hong Kong Telecom (HKT), κορυφαίου πάροχου 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.

Είστε ικανοποιημένος από το ενδιαφέρον που έχει εκδηλωθεί; Έχει τα χαρακτηριστικά εκείνα που προειδοάζει 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 ποσοστό των μετοχών ή και άλλες στρατηγικές επιλογές. Με δεδομένο το περιβάλλον αβεβαιότητας και αστάθειας της ελληνικής οικονομίας, υπήρξε θετική ανταπόκριση στη μη δεσμευτική φάση υποβολής προτάσεων επενδυτικού ενδιαφέροντος. Τώρα η διαδικασία βρίσκεται στη δεύτερη φάση της και προσβλέπουμε στην κατάθεση ποιοτικών δεσμευτικών προφορών που να υπηρετούν τους στόχους που έχουν τεθεί. Πρέπει να σημειωθεί πως λαμβάνοντας υπ' όψιν την εμπιστευτικότητα που επιβάλλεται σε ανάλογες περιπτώσεις, ουδέποτε ανακοινώσαμε για την εξέλιξη της διαδικασίας θα επιβεβαιώνεται μόνο μέσα από επίσημη τοποθέτηση της μητρικής Cyta».

Ποια είναι η εκτίμησή σας για την προοπτική που δίνει στην εταιρεία το ενδιαφέρον που καταγράφτηκε;

«Από την αρχή της λειτουργίας της Cyta Ελλάδος στην ελληνική αγορά, το 2008, υπήρχε έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον και όπως σας είπα αυτό καταγράφηκε εκ νέου και κατά τη διαδικασία προσέλευσης επενδυτή που είναι σε εξέλιξη. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό καθώς αναδεικνύει την αξία της εταιρείας στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών. Αξία υποδομών, πελατειακής βάσης, προινοτικής τεχνολογίας και ασφαλώς 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 επιχειρηματικής της στρατηγικής και στην προσφορά αξιόπιστων και υψηλής ποιότητας υπηρεσιών, στους πελάτες της».

Ποιο θεωρείτε ότι είναι το καλύτερο σεσάριο για το αύριο της Cyta Ελλάδος, με δεδομένη τη διαδικασία που εξελίσσεται;

«Είναι συνετό να αναμένουμε την ολοκλήρωση της διαδικασίας ώστε να αξιολογηθεί ποιο είναι η καλύτερη επενδυτική επιλογή. Στόχος, πέρα από σεσάρια 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».



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 σχόλιο;

«Δεν υπάρχει “μαγικός αριθμός” στο πόσοι 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».

Έπειτα από δύο χρόνια πώς αποτιμά η εταιρεία την εισοδή της στην κινητή τηλεφωνία ως εικονικός πάροχος;

«Η ενέργεια αυτή ήταν μονόδρομος για έναν Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών, όπως η Cyta Κύπρου, με πολυετή εμπειρία στον χώρο της κινητής που όφειλε να σταθμίσει σημαντικές προκλήσεις τη δεδομένη χρονική στιγμή. Επιπλέον, ο διαφοροποιημένος τρόπος εισοδή μας, που φανερομένα έμοιαζε ακατόρθωτος, ήταν αποτέλεσμα εφαρμοσμένης καινοτομίας και ενός τρόπου οκέψης 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 το οκέο του πελατολογίου κινητής με το πελατολόγιο σταθερής. Συγκεκριμένα, στο τέλος του 2016, το ποσοστό της συνδρομητικής βάσης κινητής αναλογούσε στο 17% της συν-

δρομητικής βάσης σταθερής σε οκέο με το 2015, όπου η ίδια αναλογία αντιστοικούσε στο 9%».

Στα αποτελέσματα του 2016 μιλίστε για το γεγονός ότι το 2017 η εταιρεία λειτουργεί με τις δικές της δυνάμεις. Παράλληλα όμως παρατηρούμε ότι έχετε περιορίσει σημαντικά τις προωθητικές 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 οκτάμηνο 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. Σχετικά με τη σταθερή, έπειτα από επτά χρόνια ανόδου, ήταν αναμενόμενο να υπάρχουν σημάδια ωρίμανσης. Αυτό το είχαμε προβλέψει κι έτσι, πριν ακόμη συμβεί, καταφέραμε να ετοιμάσουμε στην αγορά της κινητής, δημιουργώντας ένα σημαντικό πόλο εξισορρόπησης και ανάπτυξης. Όσον αφορά τις προωθητικές ενέργειες και τους τρόπους επικοινωνίας, υλοποιήσαμε πάντα διαφορετικά στρατηγικά από αυτά 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 τιμηματοποιημένη προσέγγιση και στο συνεχή και εντατικό διάλογο με τους πελάτες μας. Επενδύουμε στη συνεχή βελτίωση της ποιότητας εξυπηρέτησης. Τα υψηλά κοστίδια διαφήμισης και ο καταγισμός μηνυμάτων, προς πάσα κατεύθυνση, σε καμία περίπτωση δεν μας αντιπροσωπεύουν. Η Cyta Ελλάδος προς τον πελάτη της υπηρετεί τη οκέο: “υψηλότερη δυνατή αξία προς χαμηλότερη δυνατή τιμή”.

Προς το τέλος του έτους οι εταιρείες που υλοποιούν επενδύσεις με βάση τον κανονισμό για το Vectoring θα ανακοινώσουν την έναρξη προχωρητής της υπηρεσίας σύνδεσης στο διαδίκτυο με υψηλές ταχύτητες. Τι περιλαμβάνει ο δικός σας σχεδιασμός;

«Επλέξαμε να μην εμπλακούμε στο συγκεκριμένο έργο ως πάροχοι κορυφαίας, αλλά να κινηθούμε σύμφωνα με τη ζήτηση, παρέχοντας στους πελάτες μας υπηρεσίες υψηλής ταχύτητας, αξιοποιώντας τόσο δικές μας υπηρεσίες 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».

Παρά το γεγονός ότι παραμένουν οι αποδεδειγμένες ανάγκες των πελατών μας που λειτουργούν ως κινητήριος δύναμη. Σε αυτή την κατεύθυνση ήδη υλοποιούμε μεγάλα έργα διασύνδεσης 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 υπηρεσίες Fiber to the Building, γεγονός που εκσυγχρονίζει τις υπηρεσίες τους, προσφέρει σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα, βελτιώνει 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 χλμ. οπτικών ινών στην ελληνική επικράτεια, η οποία αποτελεί σημαντικό κρίκο των δικτυακών υποδομών του Ομίλου στην ευρωπαϊκή γεωγραφική περιοχή, σε ένα κοινό μέγεθος Κύπρου - Ελλάδας στον άξονα Μέσης Ανατολής - Βαλκανίων».

[SID:140946]