

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΧΑΝΙΑ

ΟΤΕ

Ετη	Δισ. δρχ.
5	5,5
5	1,35
5	3,30
5	5,9
5	5
5	3,5
3	1,65
5	1,275
5	1,273
5	54,1
5	2,3
5	0,25
5	381

Δισ. δρχ., επόμενα πέντε χρόνια, στη λειτουργία 30 και 100 μεγαλών, που απασχολούν 100 και 200 εργαζομένους και την Κόρινθο ως την Ξάνθη. Η ύψιστη δραχμή που, σε 1997, ο ΟΤΕ θα παράγει και τα δυναμικότερα μηχανήματα των προγραμματικών εργαλείων του ΟΤΕ δεν υπάρχει μόνο στην Ελλάδα αλλά και στην πλευρά του

Ο ΟΤΕ θα παράγει και τα δυναμικότερα μηχανήματα των προγραμματικών εργαλείων του ΟΤΕ δεν υπάρχει μόνο στην Ελλάδα αλλά και στην πλευρά του

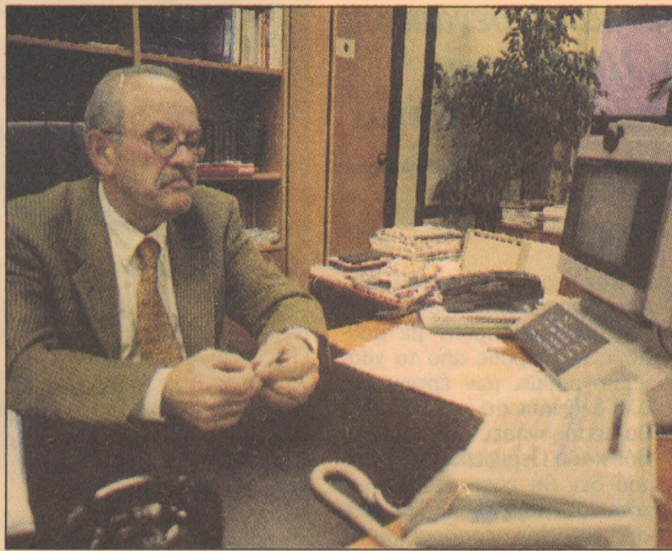
Κ. ΤΣΑΟΥΣΗΣ

Ρεπορτάζ  
Κ. ΤΣΑΟΥΣΗΣ

Τα επόμενα βήματα του Οργανισμού μετά τις προγραμματικές συμφωνίες και τις επενδύσεις στο εξωτερικό

**Ο ΟΤΕ θα εκπλήξει τους συνδρομητές**

Συνέντευξη με τον πρόεδρο του ΟΤΕ Κ. Δ. Παπούλια



ΔΥΟ είναι οι μεγάλες προτεραιότητες της διοίκησης του ΟΤΕ για το επόμενο κρίσιμο διάστημα ανάπτυξης των δραστηριοτήτων του στην ελληνική και στη διεθνή αγορά των τηλεπικοινωνιών. Οι προτεραιότητες, όπως τις προσδιορίζει ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του τηλεπικοινωνιακού οργανισμού Κ. Δημήτρης Παπούλιας, είναι οι εξής:

- Η συμμετοχή του ΟΤΕ σε μία από τις μεγάλες πολυεθνικές συμμαχίες που δημιουργούνται από τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς και καλύπτουν ευρύ φάσμα κοινών δραστηριοτήτων.

- Η ανάπτυξη της πιο προηγμένης τεχνολογικά μορφής συνδρομητικής τηλεόρασης καθώς επίσης και η ανάπτυξη όλων εκείνων των «έξυπνων» υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας που συνδυάζουν τη μετάδοση φωνής, εικόνας και δεδομένων.

«Ο ΟΤΕ έχει σήμερα τη δύναμη να διαπραγματευθεί με περισσότερα και ισχυρότερα όπλα για τη θέση που δικαιούται σε μία από τις συμμαχίες που έχουν συγκροτηθεί ή θα συγκροτηθούν στο άμεσο μέλλον» τονίζει ο κ. Παπούλιας. «Η πρόκληση που θα φέρει μαζί του στη συμμαχία ο ΟΤΕ δεν είναι μόνον οι πελάτες μας στην Ελλάδα αλλά πάνω από 40 εκατ. πελάτες, που δεν αποκλείεται να διπλασιαστούν στο προσεχές μέλλον».

Ο πρόεδρος του ΟΤΕ μιλά για με άλλον αέρα. Ετσι κι αλλιώς η μεγαλύτερη ελληνική επιχείρηση που διευθύνει έχει ένα διακριτό διεθνές πρόσωπο και μια εδραιωμένη θέση σε αγορές της Βαλκανικής, της Ανατολικής Ευρώπης, της πρώην Σοβιετικής Ένωσης και της Μέσης Ανατολής. «Με την αγορά μετοχών σε τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς, όπως συνέβη στη Σερβία και στην Αρμενία, με την ανάληψη μεγάλων τηλεπικοινωνιακών έργων, όπως στην Ουκρανία, ή με την εκμετάλλευση δικτύων, όπως στην Ιορδανία, ο ΟΤΕ αρχίζει να αναδεικνύεται σε μια υπολογισιμη περιφερειακή δύναμη».

Με λίγα λόγια, ο ελληνικός τηλεπικοινωνιακός οργανισμός, δίχως να συμπεριφέρεται με την υπερροπή της διάθεσης μιας πολυφερνής νόησης, μπορεί να υπερηφανεύεται ότι έχει «κάτι να πουλήσει» στους υποψήφιους συνεταιριστές του. Αλλά, αν η πρόκληση που απέκτησε ο ΟΤΕ μετά τις τελευταίες επιτυχημένες επιχειρηματικές - επενδυτικές κινήσεις στο εξωτερικό είναι ένα σημαντικό πλεονέκτημα που θα μετρήσει την ώρα των στρατηγικών συμμαχιών, το τεράστιο απόθεμα δύναμης και ισχύος που υπάρχει στην ελληνική αγορά δεν μπορεί να αγνοηθεί από κανέναν. «Μόνον που αυτό το απόθεμα χρειάζεται να ξαναμετρηθεί και η ισχύς να επαναβεβαιωθεί στις νέες συνθήκες ανταγωνισμού» υποστηρίζει ο κ. Παπούλιας, προδιαγράφοντας ταυτόχρονα και τους στόχους της πολιτικής του Οργανισμού: «Ο στόχος του ΟΤΕ είναι να έχουμε μερίδιο γύρω στο 75% στη νέα αγορά που θα διαμορφωθεί κάτω από το βάρος της απελευθέρωσης των υπηρεσιών και της εισόδου νέων ανταγωνιστών».

Το «σκαρίσιμα» και η επαναβεβαίωση της δεσποζουσας θέσης του ΟΤΕ στη

νέα, διευρυμένων δυνατοτήτων και επιλογών, εγχώρια αγορά δεν αποκλείεται να συνδυασθούν με τη δημιουργία κοινοπρακτικών σχημάτων που θα έρθουν να υλοποιήσουν μεγάλο ύψους επενδύσεις σε «έξυπνα», προστιθέμενης αξίας, προϊόντα και υπηρεσίες. Ο ΟΤΕ π.χ. σε συνεργασία με ελληνικές και ξένες εταιρείες θα προωθήσει μέσα στο 1998 την επένδυση της πιο εξελιγμένης τεχνολογικά μορφής συνδρομητικής τηλεόρασης και το ίδιο θα πράξει και σε άλλα προγράμματα που αφορούν τη συνδυασμένη μετάδοση φωνής, εικόνας και δεδομένων. «Η πρώτη μας προτεραιότητα» όπως δηλώνει ο κ. Παπούλιας «είναι η συνδρομητική τηλεόραση, ένα σχέδιο για την προώθηση και την εφαρμογή του οποίου θα δουλέψουμε μαζί με ελληνικές και ξένες εταιρείες, μεταξύ των οποίων θα βρίσκεται και η ΕΡΤ».

Η ανάδειξη όλων αυτών των ιδιαίτερων πτυχών της δράσης του ΟΤΕ φαίνεται ότι θα μετρήσει την ώρα που θα αξιολογηθεί από τους μεγάλους παίκτες του μέγεθος της διεθνούς παρουσίας του ελληνικού οργανισμού. «Είναι στο χέρι μας να προβάλλουμε τα πλεονεκτηματά μας, να διαπραγματευθούμε από καλύτερες θέσεις και να πουλήσουμε έναντι ισχυρών ανταγωνιστών την προκείμενη στην Ελλάδα και στο εξωτερικό» διαβεβαιώνει ο κ. Παπούλιας, ο οποίος σε καμία περίπτωση δεν πιστεύει ότι «η κρίσιμη απόφαση θα ληφθεί αύριο».

Ο πρόεδρος του ΟΤΕ εκτιμά ότι υπάρχει ακόμη χρόνος για μελέτη και αξιολόγηση των δεδομένων. Ετσι κι αλλιώς, όπως λέει, τα δεδομένα αλλάζουν σε πολύ σύντομα χρονικά διαστήματα, η κατάσταση παραμένει ρευστή και οι συνθήκες δεν είναι ώριμες για τελικές δεσμευτικές αποφάσεις. «Ο ΟΤΕ θα πρέπει να έχει ως μοναδικό, σταθερό στόχο του να εξασφαλίσει και να διατηρήσει μια θέση εξαιρετική σε όλα» υπογραμμίζει ο κ. Παπούλιας, ο οποίος για δέκα και πλέον χρόνια επιχειρεί, σε όποια θέση και

αν βρέθηκε - από τα πανεπιστημιακά αμφιθέατρα και τις πρωτοβουλίες πολιτών ως θέσεις κυβερνητικής ευθύνης -, να ορίσει με σύγχρονο και αποτελεσματικό τρόπο τον επιχειρηματικό και κοινωνικό ρόλο των δημόσιων επιχειρήσεων και οργανισμών. «Βρισκόμαστε μπροστά σε μια πρόκληση και χρειάζεται να απαντήσουμε θετικά. Αλλωστε, δεν έχουμε την πολυτέλεια να αποτύχουμε. Ο ΟΤΕ π.χ. πρέπει γρήγορα και σωστά να μετασχηματισθεί από μονοπώλιο σε επιχειρήσεις που δρα και αναπτύσσεται στον ελληνικό και στον διεθνή χώρο με όρους και λογι-

μέρος των περιουσιακών τους στοιχείων με την εξέλιξη, την ανάπτυξη και την κερδοφορία του ΟΤΕ».

Αλλά η μετοχοποίηση και στη συνέχεια η καθημερινή διαπραγμάτευση της τιμής της μετοχής στο Χρηματιστήριο αποτελέσαν, όπως υποστηρίζει ο κ. Παπούλιας, ένα ευχάριστο σοκ για μεγάλο αριθμό διευθυντικών στελεχών που άρχισαν να θεωρούν προσωπική τους δέσμευση την καλή πορεία του ΟΤΕ και κατ'επέκταση της μετοχής του. Αλλωστε, «η μετοχή του έγινε θερμόμετρο όχι μόνο για την υγεία του ΟΤΕ αλλά και για την υγεία ολόκληρου του Χρηματιστηρίου».

Ο κ. Παπούλιας πιστεύει ότι η κυβέρνηση θα πρέπει να δει με θετικό μάτι την πρόταση να πωληθεί ένα ποσοστό 2% των μετοχών από το χαρτοφυλάκιο του Δημοσίου σε ένα φορέα των εργαζομένων - κάτι σαν αμοιβαίο κεφάλαιο - που θα μπορεί με το πέρασμα του χρόνου να εξελιχθεί σε ένα θεσμικό παράγοντα των μετοχικών και δικαιοδικών εξελίξεων στο εσωτερικό του Οργανισμού. Στην ίδια κατεύθυνση εντάσσεται και η σκέψη ότι η ηγετική ομάδα που θα αρχίζει να διαμορφώνεται στα υψηλά κλιμάκια του ΟΤΕ - γύρω στα 300 άτομα περίπου - θα πρέπει για να είναι αποτελεσματική στον ρόλο της να έχει ξεκάθαρες μετοχικές αναφορές. Αυτό σημαίνει, όπως εξηγεί ο ίδιος, ότι τα κορυφαία στελέχη του Οργανισμού θα πρέπει να επιδιώκουν, προφανώς μέσα από ένα σύστημα αμοιβών, να αποκτήσουν μετοχές του ΟΤΕ. Σε κάθε περίπτωση πάντως η αποκτήσει μετοχών θα είναι ένα ισχυρό κίνητρο για δράση. Με λίγα λόγια, η ενεργότερη συμμετοχή, όπως και ο ίδιος αναγνωρίζει, περνά μέσα από το προσωπικό πορτοφόλι.

Τα κίνητρα, λοιπόν, βγαίνουν για τα καλά στο προσκήνιο: γίνονται μέρος της ίδιας της εμπορικής πολιτικής του ΟΤΕ. «Ο κάθε εργαζόμενος στον ΟΤΕ, ανεξαρτήτως θέσης, γνώσεων και αρμοδιότητας, θα μπορεί να γίνει πωλητής προϊόντων και υπηρεσιών, να ενταχθεί στο ε-

μπορικό δίκτυο που δημιουργούμε. Με αυτόν τον τρόπο δίνουμε κίνητρα για την περαιτέρω βελτίωση του εισοδήματός τους καθώς ο πωλητής ανάλογα με τις επιδόσεις του θα παίρνει προμήθεια». Ο κ. Παπούλιας υποστηρίζει ότι όσοι εκ των 20.000 εργαζομένων ασχοληθούν με τον τομέα της εμπορικής πολιτικής - το πιο καυτό κομμάτι του Οργανισμού τα επόμενα πέντε χρόνια - δεν θα έχουν απλώς και μόνο βελτιωμένα εισοδήματα αλλά και ευκαιρίες για επαγγελματική ανέλιξη και ανέλιξη στο πλαίσιο του Οργανισμού. Ετσι κι αλλιώς, ο τρόπος ανάδειξης στελεχών αρχίζει με σταθερά και συστηματικά βήματα να αλλάζει.

Το βάρος πέφτει πια στις επιδόσεις και στις δυνατότητες του κάθε εργαζομένου. «Πρόσφατα ολοκληρώθηκε η διαδικασία επιλογής στελεχών σε επίπεδο κεντρικών, περιφερειακών και νομαρχιακών διευθυντών - κάπου 100 συνολικά - που κρίθηκαν βάσει των επιδόσεών τους από επιτροπή στην οποία η πλειονότητα των μελών της ήταν στελέχη της αγοράς, έξω από τον ΟΤΕ, και στην οποία οι εργαζόμενοι συμμετείχαν ως παρατηρητές» υπογραμμίζει ο κ. Παπούλιας, θέλοντας να περάσει το μήνυμα της αναγκαστικής αλλαγής των νοσημάτων στο εσωτερικό του ΟΤΕ.

«Η αλλαγή των νοσημάτων» λέει ο κ. Παπούλιας «θα φέρει ένα καινούριο πνεύμα στην εξυπηρέτηση». Αλλωστε, όπως διευκρινίζει, αυτό θα φανερώσει στην εφαρμογή της νέας εμπορικής πολιτικής - μιας καθαρά πελατοκεντρικής πολιτικής - που θα στηρίζεται σε ένα εκτεταμένο δίκτυο εμπορικών καταστημάτων και σε χιλιάδες πωλητές που θα χτυπούν με ενθουσιασμό την πόρτα του μικρού ή του μεγάλου συνδρομητή προκειμένου να διαθέσουν από ένα κινητό τηλέφωνο και μια συνδρομή της Cosmote (κινητή τηλεφωνία) και της ΟΤΕ net (Internet) ώπου να εξασφαλίσουν χρηματοδοτικά προγράμματα για την αγορά τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού.

Η επιτυχία της εμπορικής πολιτικής θα είναι σημείο κλειδί για την «εξωριστική» θέση σε όλα» που έχει βάλει στόχο η διοίκηση του ΟΤΕ ειδικά στον τομέα της εξυπηρέτησης. «Το επενδυτικό πρόγραμμα, λόγω των προγραμματικών συμφωνιών, μπορεί τώρα να υλοποιηθεί γρήγορα και σωστά, συμβάλλοντας στη δημιουργία και στην παροχή νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Η ψηφιακοποίηση του δικτύου, π.χ., που θα φθάσει το 90% στο τέλος του 1999, προσθεται από μόνη της 15 νέες υπηρεσίες για τους καταναλωτές και ταυτόχρονα δημιουργεί προϋποθέσεις για έσοδα και κέρδη». Ο κ. Παπούλιας εκτιμά ότι το 1998 ο τζίρος θα ξεπεράσει το 1 τρισε. δρχ. και τα καθαρά κέρδη το ποσό των 360 δισ. δρχ. σε σχέση με τα 800 δισ. δρχ. τζίρο και τα 300 δισ. δρχ. κέρδη το 1997. «Επιδόσεις που στηρίζονται πάνω στο μισό της δυναμικότητας του ΟΤΕ και αυτό γιατί η ψηφιακοποίηση στο τέλος του 1997 βρίσκεται στο 50% του δικτύου ενώ την ίδια περίοδο ο ΟΤΕ προσφέρει λιγότερες από τις μισές υπηρεσίες που θα μπορούσε να προσφέρει αν είχε ολοκληρωθεί το επενδυτικό πρόγραμμά του».

Τα κίνητρα, λοιπόν, βγαίνουν για τα καλά στο προσκήνιο: γίνονται μέρος της ίδιας της εμπορικής πολιτικής του ΟΤΕ. «Ο κάθε εργαζόμενος στον ΟΤΕ, ανεξαρτήτως θέσης, γνώσεων και αρμοδιότητας, θα μπορεί να γίνει πωλητής προϊόντων και υπηρεσιών, να ενταχθεί στο ε-

Προετοιμάζονται εξελιγμένη συνδρομητική τηλεόραση και νέες μορφές μετάδοσης εικόνας και φωνής

Ο κ. Παπούλιας πιστεύει ότι τα ως τώρα μικρά ή μεγάλα βήματα που έκανε ο ΟΤΕ βρήκαν απήχηση στην ελληνική κοινωνία που αποτελεί τον τελικό αποδέκτη και κριτή των πάντων. «Η επιτυχημένη πορεία της μετοχοποίησης του Οργανισμού αποτελεί ένα ισχυρό θετικό στοιχείο της κοινωνικής ανταπόκρισης και αποδοχής» λέει και αναφέρεται σε νούμερα και αριθμούς: «Τριακόσιοι χιλιάδες Έλληνες όλων των πολιτικών αποχρώσεων, των επαγγελματικών προδιαγραφών και των εισοδηματικών δυνατοτήτων είναι μέτοχοι του ΟΤΕ. Εχουν συνδέσει ένα