

Eurotel będzie przejmował telesalony

Wymuszona przez operatorów reorganizacja sieci zaowocuje przetasowaniami właścicielskimi.

Ten rok zapowiada duże zmiany wśród właścicieli salonów sprzedaży telefonów komórkowych. Najwięksi operatorzy wymuszą restrukturyzację sieci. W tym upatruje szansy notowany na giełdzie Eurotel, właściciel prawie 300 salonów operatorów sieci T-Mobile i Play.

– Możliwe, że w tym roku sfinalizujemy akwizycje w ramach sieci P4 [Play – przyp. red.]. Myślimy o kilkunastu – maksymalnie kilkudziesięciu salonach. W konsekwencji mielibyśmy 100 salonów w sieci tego operatora – mówi Tomasz Basiński, prezes Eurotela.

Sieć Playa jest rozdrobiona. Operatorzy pilnują, by jeden podmiot nie zgromadził więcej niż jedną trzecią salonów sprzedaży konkretnej sieci. To pokłósi sytuację sprzed kilku lat, gdy Germanos odszedł z Ery do Playa, co skurczyło sieć Ery o jedną trzecią.

Zbyt ciasno

O planach zmniejszenia sieci T-Mobile o 200 punktów już pisaliśmy, o próbie poprawienia efektywności salonów operatora sieci Play na razie było cicho.

– P4 również planuje zmniejszenie liczby salonów. Prawdopodobnie redukcje będą również w Plusie. Spodziewam się, że na koniec



DYWIDENDA W TLE: Jeżeli za cały 2011 r. zysk będzie wyższy niż w poprzednim roku, a po trzech kwartałach tak właśnie było, będziemy mogli wypłacić inwestorom dywidendę na porównywalnym poziomie jak w 2010 r. [1,4 zł na akcję – przyp. red.] – mówi Tomasz Basiński, prezes Eurotela. [FOT. ARC]

roku na całym rynku będzie o 10 proc. punktów mniej niż dzisiaj [działa nieco poniżej 4 tys. punktów – przyp. red.]. To konieczność wymuszona nasyceniem rynku. Poza tym, w niektórych lokalizacjach punktów sprzedaży jest rzeczywiście za dużo – mówi Tomasz Basiński.

– Oczywiście będziemy zamykać mniej efektywne salony, ale w ich miejsce otworzymy

nowe – mówi Marcin Gruszka, rzecznik operatora sieci Play.

Eurotel w ostatnich dwóch latach zmniejszył liczbę salonów sieci T-Mobile o 15 proc. – do 200, ale poprawia ich efektywność: zwiększa zyski przy równoległym wzroście przychodów.

– Na planach redukcji sieci sprzedaży w PTC nie musimy stracić. Wiele zależy od tego,

ile naszych salonów będziemy musieli zamknąć – mówi Tomasz Basiński.

PTC wyznaczyło nowe kryteria dla salonów sprzedaży. W pierwszej połowie roku ma sprawdzić, jak je wypełniają. Wtedy można się spodziewać pierwszych decyzji o zamykaniu salonów.

– Chcemy, by u nas zniknęło mniej salonów niż w innych sieciach dilerskich – mówi Tomasz Basiński.

Internet pomoże

Eurotel rozwija sklep internetowy (pod marką mobile2.pl) oraz kanały telesprzedaży poprzez spółkę MediaSystem, w której kupił udziały pod koniec 2011 r.

– Chcemy rozwijać telesprzedaż, nie tylko w segmencie telekomunikacyjnym, ale też usług finansowych, turystycznych czy ubezpieczeniowych – mówi Tomasz Basiński.

A jak prezes Eurotela ocenia rebranding T-Mobile?

– Prywatnie mam mieszane uczucia, ale rosnąca sprzedaż i świadomość marki świadczą, że cel został osiągnięty – przyznaje Tomasz Basiński.

Podoba mu się natomiast obecna odsłona kampanii T-Mobile, który chce się wyróżnić najtańszą ofertą smartfonów i laptopów.

– Ten dość bezpośredni przekaz może łatwo trafić do klienta. Mam nadzieję, że on, tak jak i nowe warunki sprzedaży w T-Mobile, dadzą nam zarobić – mówi prezes Eurotela.

Magdalena Wierzchowska
m.wierzchowska@pb.pl ☎ 22-333-99-99