

Σπύρος Μανωλόπουλος / SPACE HELLAS

Το σχέδιο μετά την απόκτηση της SingularLogic

Η εταιρεία που σηματοδότησε την πανελλαδική τραπεζική δικτύωση μέσω των υπηρεσιών Data Communication έχει εξελιχθεί σε έναν πολυεπίπεδο τεχνολογικό οργανισμό 700 και πλέον ανθρώπων, έχει διπλασιάσει τα οικονομικά της μεγέθη και καλύπτει πλέον σχεδόν το σύνολο της βεντάλιας των τεχνολογικών υπηρεσιών

Εχουν περάσει σχεδόν 37 χρόνια από τότε που ο εκλιπών Δημήτρης Μανωλόπουλος ξεκινούσε στον 2ο όροφο του γυάλινου-πλέον- κτηρίου που δεσπόζει στα όρια του Χολαργού και της Αγίας Παρασκευής τη Space Hellas. Ενα τέλεξπάνω σε ένα καφάσι που βρέθηκε πρόσκαιρα μέχρι να διαμορφωθεί ο χώρος των γραφείων και η όρεξη του ιδίου και των συνεταίρων του, όπως του κ. Χρήστου Μπέλλου, ήταν η αφετηρία μιας μεγάλης προσπάθειας που ξετυλίχθηκε με τα χρόνια. Από εκείνη την αφετηρία στα μέσα της δεκαετίας του '80 έχουν αλλάξει πολλά. Η Space Hellas, που από το 2013 έχει περάσει στα χέρια της δεύτερης γενιάς υπό τον κ. Σπύρο Μανωλόπουλο, έχει καταφέρει όχι μόνο να πολλαπλασιάσει το μέγεθός της, αλλά να καταστεί μία από τις ισχυρές εγχώριες δυνάμεις σε έναν κλάδο-κλειδί για την ψηφιακή μετάβαση της χώρας. Έτσι από την εταιρεία που σηματοδότησε την πανελλαδική τραπεζική δικτύωση μέσω των υπηρεσιών Data Communication, έχει εξελιχθεί σε έναν πολυεπίπεδο τεχνολογικό οργανισμό 700 και πλέον ανθρώπων.

«Είμαστε πλέον πραγματικά το "One stop shop" στον χώρο της πληροφορικής και της τεχνολογίας», λέει στο «business stories» ο πρόεδρος της εταιρείας Σπύρος Μανωλόπουλος. Από το 2013, όταν ανέλαβε την ευθύνη διοίκησης και ακολουθώντας πολυεπίπεδη στρατηγική, τα βασικά σημεία της οποίας είχε φροντίσει να αφήσει παρακαταθήκη η προηγούμενη γενιά, έχει καταφέρει να διπλασιάσει τα οικονομικά μεγέθη αλλά και την ίδια την εταιρεία που πλέον καλύπτει σχεδόν το σύνολο της βεντάλιας των τεχνολογικών υπηρεσιών. «Απευθυνόμαστε στο μεσαίο και μεγάλο κομμάτι της αγοράς, σε μεγάλους οργανισμούς, είτε σε ιδιωτικό είτε σε δημόσιο τομέα, οι οποίοι έχουν τα εξής χαρακτηριστικά: έχουν παρουσία σε πολλαπλά σημεία εντός και εκτός Ελλάδας, καθώς έχουμε παρουσία και εκτός συνόρων εδώ και αρκετά χρόνια. Και σαφώς μπορούμε να υποστηρίξουμε μεγάλους πελάτες, είτε είναι μια κυβέρνηση, είτε μια τράπεζα, μια βιομηχανία, ένας telecom operator, μια ασφαλιστική εταιρεία. Να τους υποστηρίξουμε σε πολλαπλά σημεία και δίνοντάς της σύνθετες λύσεις παρέχοντας και την τεχνική υποστήριξη σε αυτές. Και μιλάμε για λύσεις A-Z. Καλύπτουν δηλαδή όλο το κομμάτι της υποδομής: δικτύωση, routing, switching, firewalling, IT, storage, servers, printing, security



«Η διεθνοποίηση της εταιρείας είναι στόχος που δουλεύουμε σιγά-σιγά αλλά με βιώσιμο τρόπο. Ήδη έχουμε θυγατρικές σε Κύπρο, Ιορδανία, Μάλτα, Σερβία και επιχειρούμε και σε άλλες χώρες χωρίς να έχουμε εταιρείες εκεί»

κ.ο.κ. Και βέβαια, τώρα, με την προσθήκη της SingularLogic, που ήταν μια μεγάλη κίνηση, μπαίνουμε πλέον και στο κομμάτι των εφαρμογών που έρχεται και κάθεται πάνω σε αυτή την υποδομή. Γιατί πάνω σε αυτή την υποδομή τρέχουν πλέον τα software, το ERP, το CRM, το Business Intelligence Software, και όλες οι άλλες εφαρμογές, οι οποίες πλέον ασχολούνται όχι τόσο με την υποδομή λειτουργίας όσο με την ίδια τη λειτουργία του πελάτη. Κοινώς, ο όμιλος Space Hellas μετά και την απόκτηση της SingularLogic και των θυγατρικών της πλέον προσφέρει όλη την γκάμα των υπηρεσιών και των λύσεων που παράλληλα μπορεί να τα συνθέσει υλοποιώντας μεγάλα, πολύπλοκα έργα για μεγάλους οργανισμούς».

Η επένδυση στη SingularLogic που έγινε από κοινού με την Epsilon Net είναι ιδιαίτερα σημαντική για το μέλλον του ομίλου, όπως εξηγεί ο κ. Μανωλόπουλος, δεδομένου ότι η κύρια τάση για το μέλλον της τεχνολογίας έχει στο επίκεντρο της το λογισμικό. «Όλα θα είναι software defined σε λίγα χρόνια. Ακόμα και τα δίκτυα με τα οποία ξεκινήσαμε ως εταιρεία το '85. Πλέον μιλάμε για software defined networks. Κοινώς, το σημαντικό δεν θα είναι πόσα "κουτιά" θα έχεις. Το hardware θα βαίνει μειούμενο».

Κάπως έτσι λοιπόν παραδέχεται ότι «με την προσθήκη της SingularLogic είμαστε πιο ολοκληρωμένοι. Θέλουμε την επένδυση αυτή να την αξιοποιήσουμε. Είναι μια σημαντική επένδυση που θέλει δουλειά για να αποδώσει. Οπότε η προτεραιότητα που έχουμε θέσει στο

στρατηγικό μας σχέδιο είναι να ενδυναμώσουμε τόσο αυτή όσο και τις άλλες επενδύσεις που κάναμε τα προηγούμενα χρόνια. Η SingularLogic έχει πολύ καλές ομάδες, και θέλουμε να τη βοηθήσουμε να κερδίσει το μερίδιο αγοράς που είχε χάσει. Παράλληλα να αναπτύξουμε synergies της Space Hellas και της SingularLogic ώστε πλέον να προσφέρουμε ολοκληρωμένες και σύνθετες λύσεις στους πελάτες μας.

Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής μπορούμε αύριο-θεωρητικά το λέω- να κάνουμε και μια νέα μικρή εξαγορά ή να αναπτύξουμε κάποιο προϊόν οργανικά. Πάντα όμως σε αυτόν τον άξονα, της προϊόντικής πολυπλεξίας που θα μας δώσει προστιθέμενη αξία, θα μας διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό και θα μπορεί να μας δίνει τα εφόδια να πάμε και σε άλλον πελάτη - και να βρούμε εκτός συνόρων. Η διεθνοποίηση της εταιρείας είναι στόχος που δουλεύουμε σιγά-σιγά, αλλά με βιώσιμο τρόπο. Ήδη έχουμε θυγατρικές σε Κύπρο, Ιορδανία, Μάλτα, Σερβία και επιχειρούμε και σε άλλες χώρες χωρίς να έχουμε εταιρείες εκεί». Ο κ. Μανωλόπουλος επισημαίνει ότι η συνεργασία με την Epsilon Net, με βάση και την αναδιάρθρωση που υπήρξε στη SingularLogic μέσω του σχηματισμού δύο εταιρειών, όπου ουσιαστικά συνυπάρχουν μετοχικά Space Hellas και Epsilon Net. «Είναι εξαιρετική η συνεργασία. Από τη μία κρατήσαμε εμείς το παλιό ΑΦΜ της SingularLogic διατηρώντας το 60% των μετοχών καθώς και τη διοίκηση, με το 40% να το έχει η Epsilon, και από την άλλη δημιουργήθηκε η

Epsilon SingularLogic όπου μεταφέρθηκαν όλα τα ERP προϊόντα τόσο της SingularLogic όσο και της Epsilon Net, με την τελευταία να κατέχει το 60% του νέου σχήματος και τη διοίκηση έναντι 40% της Space Hellas. Υπάρχει στενή εμπορική και τεχνολογική συνεργασία των δύο εταιρειών,

ενώ παράλληλα έχουν την αυτόνομη πορεία τους ως μέλη του ομίλου του βασικού ιδιοκτήτη και συνεργάζονται για να πάνε ολοκληρωμένα στον πελάτη και να πάρουν το μεγαλύτερο μερίδιο που μπορούν να πάρουν», σημειώνει αποκλείοντας το ενδεχόμενο συγκώνευσης μεταξύ των δύο στρατηγικών εταιρειών. Πάντως ο ίδιος εκτιμά ότι η τάση συγκέντρωσης στον κλάδο της πληροφορικής που από πέρυσι μετρά πολλά deals θα συνεχιστεί. «Όλες οι δυνάμεις παίρνουν θέση απέναντι σε μια νέα εποχή που ξεκινά για τον κλάδο, όπου τίθεται στο επίκεντρο της αναπτυξιακής προσπάθειας της χώρας», σημειώνει ο κ. Μανωλόπουλος.

Γι' αυτό και, όπως τονίζει, σημείο-κλειδί αποτελεί η συνεργασία. «Εμείς το έχουμε κάνει πράξη όλα αυτά τα χρόνια. Θα μας δείτε με τους ιδίους που ανταγωνιζόμαστε αργότερα να συνεργαζόμαστε. Δεν γίνεται διαφορετικά. Η αγορά μας είναι μικρή για να προλάβει όλο αυτό που όλοι βλέπουμε ότι έρχεται», τονίζει.

Σπεύδει, πάντως, να υπογραμμίσει πως παρά την αντιληψη που έχει διαμορφωθεί ότι οι ελληνικές εταιρείες πληροφορικής βασίζονται στα έργα του Δημοσίου για την ανάπτυξή τους, ο κ. Μανωλόπουλος λέει ότι το 80% του κύκλου εργασιών του ομίλου, που πέρυσι έφτασε συνολικά τα 80,7 εκατ. ευρώ, προέρχεται απ' τον ιδιωτικό τομέα.

«Ο τελευταίος είναι η μηχανή που θα αποδώσει και τα επόμενα χρόνια στην προσπάθεια μετάβασης», λέει. Αυτό εξάλλου είχε διαβλέψει και ο εκλιπών πατέρας του στις αρχές της περασμένης δεκαετίας, όταν και έθεσε ως προτεραιότητα της εταιρείας τους ιδιώτες πελάτες και την εξωστρέφεια. «Κίνητρό μας για συμμετοχή σε δύσκολα έργα αποτελεί και η δυνατότητα να τα αντιγράψουμε μετά στο εξωτερικό, όπως κάναμε, για παράδειγμα, με την ψηφιακή πλατφόρμα e-crime που αναπτύξαμε για την ΕΛ.ΑΣ. κατά της παιδικής κακοποίησης», τονίζει.

Μεταξύ των έργων που διεκδικεί σήμερα είναι και αυτό των ταυτοτήτων σε κοινοπραξία με τον βελγικό όμιλο Zetes.