

# 3S zanotują w tym roku 100 mln zł

**W 2015 r. fundusz zarządzany przez Enterprise Investors za 86 mln zł kupił 76 proc. akcji grupy 3S. Jej zarząd jest dzisiaj pod koniec pierwszego, realizowanego w uzgodnieniu z nowym inwestorem, 3-letniego biznesplanu.**



**Jacek Groyecki**, członek zarządu i współzałożyciel Grupy 3S

*– Negocjując inwestycję, obok wzrostu organicznego, pokazaliśmy inwestorowi kilka potencjalnych celów akwizycji. Wskazaliśmy rynek warszawski, jako wart wejścia. Wskazaliśmy na przewidywany wzrost biznesu data center – rozumianego nie tylko jako kolokacja, ale przede wszystkim, jako sprzedaż rozwiązań ICT – a więc naszym zdaniem wart inwestycji. Realizujemy ten plan z niewielkimi modyfikacjami: trochę szybciej rozwijają się usługi oferowane przez **3S Data Center** oraz biznes naszej spółki zależnej **SGT**. W samej 3S satysfakcjonujące wzrosty*

*notujemy wciąż w obszarze usług telekomunikacyjnych, natomiast wolniej rośnie biznes czysto infrastrukturalny. Co do akwizycji – w roku 2016 przejęliśmy krakowskiego **Fibertecha**, z kolei w 2017 – zorganizowaną część przedsiębiorstwa **IT Works** – mówi **Jacek Groyecki**, członek zarządu i współzałożyciel grupy.*

Rok 2017 ma się zamknąć dla 3S kwotą ponad 100 mln zł skonsolidowanych przychodów przy wyniku EBITDA przekraczającym 30 proc. W stosunku do roku 2016 oznacza to wzrost zarówno przychodów jak wyniku EBITDA o 20 proc.

*– Co do roku 2018 właśnie go budżetujemy. Wstępnie zakładamy wzrost przychodów grupy na poziomie 15 proc. Dobrego roku spodziewamy się w spółkach 3S Data Center i SGT, którym szczególnie sprzyja rynkowa koniunktura – mówi Jacek Groyecki.*

Główny podmiot grupy – spółka 3S S.A. – koncentruje się na usługach *stricte* telekomunikacyjnych, wypracowując główną część sprzedaży oraz wyniku EBITDA całej grupy.

*– Przewidujemy, że przychody samego 3S S.A. urosną w tym roku o ok 7 proc. Przy czym sprzedaż usług telekomunikacyjnych dla biznesu szybciej, natomiast wolniej biznes infrastrukturalny, np. przychody z dzierżawy włókien światłowodowych – naszego tradycyjnego obszaru. Razem z uwzględnieniem przychodów Fibertecha biznes telekomunikacyjny przyniesie w 2017 r. ponad 60 mln zł. Sprzedaż usług w centrach danych przyniesie ponad 21 mln zł, a ponad 26 mln zł – sprzedaż usług telewizyjnych realizowana przez SGT S.A. Około 2 proc. całości przychodów grupy pochodzi z transakcji pomiędzy powiązаныmi podmiotami – mówi Jacek Groyecki.*

Przeważającą część przychodów grupy stanowią usługi telekomunikacyjne, z czego zadowalające wzrosty dają usługi dla firm, natomiast dynamika podstawowych usług operatorskich powoli się wypłaszcza. Lepiej pod

względem wyglądają usługi data center, a jeszcze lepiej IT (tu działa dodatkowo efekt niskiej bazy).

*– Jeśli chodzi o obszar telko, gdzie kiedyś nastawialiśmy się na klientów generujących co najmniej 1 000 zł rachunku miesięcznie, dzisiaj rozszerzamy obszar działania: uważamy, że warto sięgnąć także po klienta generującego mniejsze przychody. Portfolio pozwala nam pozyskiwać bardzo różnych klientów: od bardzo małych, kupujących pojedyncze usługi telekomunikacyjne, do takich, którzy korzystają z dedykowanych rozwiązań, płacąc za nie kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie – mówi Jacek Groyecki.*

Podstawowe usługi operatorskie takie, jak dzierżawa włókien, teletransmisja, czy hurtowy internet nadal są dla 3S atrakcyjnym biznesem, ale silna konkurencja robi swoi: wolumen sprzedaży rośnie, ale ceny spadają. Wzrost przychodów jest zatem niewielki.

### [Napisz do autora](#)

*– Nieco krzywdy wyrządziły nam w tym obszarze pieniądze unijne. Bezustannie spotykamy się z bezpośrednią konkurencją usług oferowanych w dotowanych sieciach. Charakter tych projektów wymusza nieracjonalny spadek cen na rynku. Szczególnie frustrujące jest, kiedy przedsiębiorca telekomunikacyjny zderza się z konkurencją sieci samorządowych – mówi Jacek Groyecki.*

Ciekawostką jest, że Grupa 3S sama nie mogła sięgnąć po dotacje, ponieważ przyjęta w programie definicja MSP wykluczała ją z udziału. Samo 3S spełniało kryteria „małej i średniej firmy”, ale rozpatrywane było łącznie ze swym byłym akcjonariuszem – dużą grupą logistyczno-chemiczną PCC SE.

### *Na nowe rynki*

3S stara się o organiczny wzrost poprzez sprzedaż usług, o wzrost przez akwizycje oraz

*wchodzimy ostrożnie, zwykle podążając za pozyskanymi klientami.*

przez rozwój geograficzny. Dzisiaj spółka dysponuje ok. 3,5 tys. km własnej sieci szkieletowej zlokalizowanej głównie na Górnym Śląsku. Sieć dostępową buduje tylko w technologii optycznej (bez stosowania radiolinii). Poza rodzimym rynkiem aglomeracji katowickiej obecna jest także w

Krakowie, we Wrocławiu, Opolu, w Warszawie. Ma także klientów w Rzeszowie, Wałbrzychu, Nowym Sączu oraz w Tarnowie.

*– Na nowe rynki wchodzimy ostrożnie, zwykle podążając za pozyskanymi klientami. Istotną rolę w rozbudowie naszego zasięgu odegrały kontrakty z operatorami komórkowymi, którym 3S dostarcza włókna do podłączenia nadajników sieci mobilnej. Rozpoczęcie od zera działalności na nowych rynkach wydaje się nam dzisiaj chybionym pomysłem. Należy wchodzić tam, gdzie są klienci – pozyskani dzięki własnym działaniom sprzedażowym, albo dzięki akwizycjom. Poprzez akwizycję Fibertecha weszliśmy na rynek krakowski i chcielibyśmy się tam jeszcze umocnić. Chcielibyśmy umocnić się we Wrocławiu. Rozważaliśmy wejście na rynek trójmiejski – mówi Jacek Groyecki.*

Duże nadzieje spółka wiąże z rynkiem warszawskim.

*– Warszawa zawsze nas nęciła i w przyszłym roku chcielibyśmy się zauważalnie tam rozwinąć. Tak przez pozyskiwanie nowych klientów, jak i przez organiczną rozbudowę infrastruktury. Dzisiaj mamy w stolicy i własne centrum kolokacyjne i kilkadziesiąt kilometrów własnej sieci – mówi Jacek Groyecki.*

Grupa 3S nie do końca jest zadowolona z tempa rozwoju biznesu *data center* w stolicy. Koncepcja ośrodka 3S BOX w Warszawie oparta była o osobną spółkę z udziałem zewnętrznych partnerów.

*– Życie zweryfikowało nasze założenia. Przyjęty model okazał się nie tak*

*skuteczny, jak tego oczekiwaliśmy, a w efekcie – komercjalizacja ośrodka na warszawskim Annopolu jest opóźniona w stosunku do planów – mówi Jacek Groyecki.*

Grupa 3S niedawno rozstała się z partnerami, którzy mieli pomagać w budowie biznesu data center w stolicy.

*– Jesteśmy jednak cierpliwi i z taką cierpliwością podchodziliśmy do każdego nowego przedsięwzięcia. Warszawski rynek ma duży potencjał, który z pewnością uda się nam wykorzystać – mówi Jacek Groyecki.*

A inne akwizycje? Potencjalnie na sprzedaż będzie telekomunikacyjna (co najmniej) część **ATM**.

*– Nie prowadzimy w tej chwili żadnych rozmów z właścicielami tej spółki. Czy operacja o takiej skali byłaby dla nas realna? Myślę, że tak, przy czym taki przypadek – mówię tu o porównywalnych wielkościach biznesów – rozpatrywać by trzeba raczej jako fuzję, niż przejęcie – mówi Jacek Groyecki.*

Przed sprzedażą udziałów do funduszu Enterprise Investors grupa 3S wycofała się z bezpośrednich działań na rynku detalicznym, gdzie 2 lata wcześniej zaczęła skupować lokalne sieci telekomunikacyjne. Spółka SSH, poprzez którą prowadzony był projekt została potem wchłonięta przez innego operatora – firmę Syrion z Żor, która kontynuując działania konsolidacyjne urosła do ok. 17 tys. abonentów.

### [Napisz do autora](#)

*– Założyciele 3S – między innymi ja sam – pozostali w tej spółce z niewielkimi udziałami, natomiast Grupa 3S – tak, wycofała się z tego rynku. Budowanie wartości w skali, która nas interesowała wymaga znacznie więcej czasu i większego niż sobie wyobrażaliśmy kapitału – mówi Jacek Groyecki. – Na rynku detalicznym obecna jest natomiast cały*

*czas inna spółka zależna naszej grupy, SGT S.A. – dostawca TV dla klientów lokalnych operatorów telekomunikacyjnych. Działając na ich sieciach, SGT dostarcza dzisiaj usługi dla blisko 50 tys. klientów końcowych i obsługuje ponad 70 tys. dekoderek, co lokuje ją (pod względem liczby abonentów) pomiędzy dziesięcioma największymi sieciami kablowymi w kraju. Wygląda na to, że w kolejnym, 2018 roku SGT urośnie znowu o ok. 30 proc. SGT jest zdrowym i wartościowym podmiotem naszej grupy. Generuje dobrą marżę i przyzwoity poziom gotówki. Nie da się jednak ukryć, że nieco odstaje profilem od reszty Grupy 3S, która koncentruje się na rynku B2B – mówi Jacek Groyecki.*

Na rynku dostawców usług TV zrobiło się gęsto. Mówi się o konsolidacji. Od strony strategicznej sprzedaż SGT nie jest wykluczona, ale – jak mówi Jacek Groyecki – żadnych konkretnych planów w tej sprawie obecnie nie ma.

Grupa 3S natomiast zdecydowana jest rozwijać usługi informatyczne dla biznesu.

*– Razem ze spółką IT Works przejęliśmy kilkunastu inżynierów, wzmacniając w ten sposób zespół 3S Data Center – jego kompetencje i moce przerobowe dziedzinie informatyki. Pytanie jednak, jak się na rynku IT spozycjonować i gdzie się zatrzymać. Dzisiaj wyznaczyliśmy sobie, jako granicę usługi Platform as a Service, czyli zapewnienie zasobów informatycznych w modelu chmurowym. Ostatnio zaczęliśmy się zajmować chmurą hybrydową, oferując nasze własne rozwiązania plus produkty wielkich dostawców, jak Microsoft, czy Amazon. W dalszym planie rozważamy również kolejny krok, który mógłby polegać na przejmowaniu zarządzania i obsługi tej części środowiska IT firm, która nie jest związana bezpośrednio z jej podstawową działalnością. Rynek integratorski natomiast uważamy za raczej trudny – ocenia Jacek Groyecki.*

Od trony marketingowej budowaniu wizerunku 3S, jako dostawcy



rozwiązań informatycznych (głównie „chmury”), służy cykl spotkań *Meet IT* z potencjalnymi klientami. Dla szerszej rozpoznawalności opracowano *Projekt Delta* – cykl filmów o technologiach przygotowany we współpracy z autorem telewizyjnej *Sondy 2 Tomaszem Rożkiem*.

*– To przedsięwzięcie z założenia miało charakter jednorazowy. Niemniej nasz dział marketingu jest z akcji zadowolony. Materiały wideo wyprodukowane w ramach Projektu Delta zanotowały ponad 30 tysięcy wyświetleń na YouTube’ie. W mediach i serwisach WWW partnerów projektu opublikowano ponad 30 związanych z nim artykułów. Dodatkowo pod naszym hasłem – Meet IT – w czterech miastach zorganizowano cztery spotkania dla menedżerów i specjalistów. Projekt zaczął owocować ciekawymi kontaktami, także takimi, które wprost przekładają się na działania handlowe – mówi Jacek Groyecki.*

Nie kryje, że pewnym ograniczeniem dla produkcji materiałów w ramach Projektu Delta były prawa licencyjne Telewizji Polskiej, które ograniczały swobodę wykorzystania wizerunku i potencjału Tomasza Rożka.

W Grupie 3S pracuje obecnie 270 osób. Gdyby przydzielić je do podstawowych pionów biznesowych, to na telekomunikację przypadłoby 65 proc. zatrudnionych, na centra kolokacyjne – 15 proc., usługi IT – 10 proc., a na usługi hurtowe dla ISP – 10 proc. To oczywiście nieco uproszczona struktura, ale pokazuje czym jest dzisiaj grupa.



[Napisz do autora](#)