

ČESKÝ TRH V ROCE 2007:

DISTRIBUTOŘI A DODAVATELÉ PC

Velkoobchodní trh s výpočetní technikou u nás loni rostl o 11 %, trh PC vyjádřený v kusech téměř o třicet – a poprvé se prodalo víc notebooků než stolních PC. Podobu trhu určovaly hlavně fúze. Ze silných se stali ještě silnější, prostor pro malé se zmenšil.

Rok 2007 byl specifický třemi hlavními faktory. Prvním z nich je **silná ekonomika** generující solidní poptávku po IT ze strany podniků i domácností. S tím úzce souvisí druhý faktor: neustále **posilující koruna** vůči euru a zejména vůči slábnoucímu dolaru. Euro za samotný rok 2007 kleslo o korunu, dolar o tři (a obě tendence pokračují i letos). Tento vývoj snižuje ceny dovezeného zboží, což se týká naprostě většiny digitálních technologií prodávaných na českém trhu. Také proto jsme se dočkali extrémního poklesu cen např. u notebooků – jde o působení konkurenčního mechanismu, ale bez silné koruny by pokles cen nemohl zajít tak daleko.

Třetím zmíněným faktorem je **slabší poptávka ze strany veřejné správy**, protože šlo o volební rok, kdy byly mnohé nákupy pozastaveny. V posledním kvartálu si však

ČESKÝ DISTRIBUČNÍ TRH V ROCE 2007				
	2007	2006	Růst	Podíl na trhu
1. eD' system Czech	10.114	8.860	14,2%	19,6%
2. Tech Data Distribution	6.500	6.050	7,4%	12,6%
3. ATComputers	6.173	5.335	15,7%	12,0%
4. BGS Levi Czech	6.148	6.000	2,5%	11,9%
5. SWS	4.680	3.900	20,0%	9,1%
6. Actebis Computer	2.237	1.960	14,1%	4,3%
7. DNS	1.843	1.506	22,4%	3,6%
8. 100Mega Distribution	1.800	1.600	12,5%	3,5%
9. Asbis CZ	1.065	1.275	-16,5%	2,1%
10. Servodata	1.036	703	47,4%	2,0%
11. Abacus Computer	1.010	1.004	0,6%	2,0%
12. Konsigna	1.000	800	25,0%	1,9%
Ostatní	8.000	7.500	6,7%	15,5%
Celkem	51.606	46.493	11,0%	

Tabulka 1

Pozn.: údaje o obratu v milionech Kč

veřejný sektor část tohoto „přístupu“ vynahránil.

Trh PC: hodně počítačů za málo peněz

Na trhu osobních počítačů padly dvě zajímavé bariéry.

Poprvé v historii se u nás prodal **milion PC** (více méně; podle našich čísel jde o 980.000) a poprvé je mezi nimi více notebooků než stolních PC.

Českému trhu osobních počítačů stejně jako v loň-

ském roce dominují značky **Acer a Hewlett-Packard**, na třetí místo se vyšvihl **Asus**. Tito tři dodavatelé jsou jediní, kdo se dostal do šesticifer- ných čísel. Asus je kromě toho nejrychleji rostoucím dodavatelem, do značné míry tak převzal roli Aceru z minulých let.

Ve všech třech případech lze za hlavní příčinu úspěchu označit agresivní cenovou politiku. Přestože se první notebook s cenou pod 10.000 Kč na českém trhu objevil již koncem roku 2006 (šlo o speciální vánoční slevu u modelu HP 500), v běžné nabídce se stroje v těchto cenách ocitly až loni. Jsou to právě zmíněné tři značky, kdo ce-

O CO STRUČNĚ JDE:

Český distribuční trh v roce 2007 vzrostl o 11 %. Trh osobních počítačů vyjádřený v kusech vzrostl o 29,3 %, poprvé dosáhl hranice milionu kusů a poprvé se prodalo víc notebooků než stolních počítačů. Prodej PC ve finančním vyjádření však nevzrostl pravděpodobně o více než 10 %. Trhu PC dominují značky Acer, HP a Asus. Na distribučním trhu vznikl gigant: skupina eD' system po definitivním sloučení s BGS Levi ovládá jeho plnou třetinu a tento podíl zřejmě ještě vzroste.

CO Z TOHO PLYNE:

Trh výrazně vzrostl, dokonce více, než se dalo čekat z celkového růstu české ekonomiky. Vpřed jej ženou fúze, cenové války a likvidační politika větších dodavatelů vůči menším, tedy faktory na straně nabídky. Poptávka je vysoká, ale cenově citlivá a pokud se pokles cen zastaví, zájem nakupujících ochabne.

novou latku posouvá neustále dolů. V tuto chvíli nabízí řada dodavatelů v čele s Acerem a HP notebooky za ceny pod 10.000 Kč včetně DPH.

Zákazníkův ráj je v tomto případě dodavatelským peklím. Významný podíl na poklesu cen má neustále posilující kurs koruny, přesto lze stav trhu bez přehánění označit za rozvinutou cenovou válku s nabídkami na hranici únosnosti.

Likvidační politika největších dodavatelů je úspěšná v tom smyslu, že značně omezila prostor tuzemských výrobců. Za významné už lze označit jen tři: značku **Lynx** (ve vlastnictví skupiny eD' system), **ATComputers** (se značkami počítačů AutoCont, Triline, Comfor a Premio) a **TS Bohemia** (se značkou Barbone). V nižších prodejních číslech najdeme ještě Abacus Computer.

Lynx je pozoruhodný tým, že jako jediný domácí dodavatel v roce 2007 rostl, a to o plných 50 %, tedy výrazně rychleji než pořádně přehřátý trh. Značka je dobře zavedená už z dob Levi International, zaměřená z větší části na domácí použití a zejména jako platforma pro počítačové hry. Odpovídá tomu její image i způsob prodeje – převážně sestavy na zakázku, na straně uživatele se očekávají technické znalosti a speciálním přáním se dodavatel snaží vždy vyhovět. Lynx se zkrátka střelil do důležitého místa na trhu a dobře svou pozici využívá.

AutoCont, po dlouhá léta dominující značka českého trhu PC, je naopak na sestupu. Není vyloučeno, že jde o přesun priorit pod vedením **nového majitele, polského distributora AB**, který koupil 19. září za 779 mil. Kč od jejích akcionářů firmu AT Computers Holding, a. s. Tu tvoří čtyři

společnosti: ATComputers a AT Computers Slovakia (distributor), AT Compus (největší tuzemský výrobce osobních počítačů) a Comfor Stores (řetězec prodejen, částečně vlastněných, částečně jde o frančizy, je jich přes 150 v ČR a 63 na Slovensku). Celkový konsolidovaný obrat těchto firem v roce 2006 dosáhl 6,833 mld. Kč, čistý zisk 72 mil. Kč.

AT Computers Holding formálně vznikl v létě letošního roku rozdělením společnosti AutoCont, a. s., na dvě hlavní části. Druhou je AutoCont Holding, orientovaný na služby a řešení. Prodávající stranou, tj. akcionáři společnosti AT Computers Holding, je 25 fyzických osob. Jednání o prodeji trvalo téměř rok.

AB S.A. je čtvrtým největším polským distributorem. Sídlo má ve Wroclawi. Je kotován na varšavské burze cenných papírů (ABE). V roce 2006 dosáhla firma obrat 1,23 mld. PLN (8,95 mld. Kč) a čistého zisku 9,6 mil. PLN (70 mil. Kč). Meziroční růst obratu činil 25 %. Největším akcionářem je generální ředitel a předseda představenstva pan Andrzej Przybyło (jeho rodina vlastní 44,93 % akcií). Bezprostředně po oznámení akvizice vzrostl kurs akcií AB S.A. o 6 %. AB transakci financuje z 80 % emisí akcií, z 20 % kreditem.

Prozatím není jasné, jakou politiku AB v České republice zvolí a jakým způsobem bude své nově nabyté zdejší firmy řídit. Management ATComputers zatím nedoznal zásadních změn.

Fúze, slučování: málo prostoru pro konkurenci

Přestože převzetí ATComputers polským AB představuje významnou změnu na trhu, nejde o tu největší. Tou totiž je **spojení**

ISA 2006 SLES10

Windows Vista

Exchange 2007

Windows Server 2008

PowerShell

Oracle 10g SQL 2005

autorizovaná


školení IT profesionálů

Praxe vyžaduje dobře vyškolené a certifikované odborníky


<p>Školení:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲ Microsoft ▲ Novell ▲ Novell SUSE ▲ Oracle 	<p>Testování:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲ Prometric ▲ Pearson VUE ▲ Novell Practicum (CLP, CLE)
---	--



Novell
GOLD TRAINING PARTNER



PROMETRIC™
Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



PEARSON
VUE
AUTHORISED TEST CENTRE

Podmínky: autorizovaná školení v nadstandardně vybavených učebnách v Praze a Brně • zkušební certifikovaní lektori • výborné hodnocení od absolventů kurzů • možnost zopakování kurzu nebo vyškolení nástupce po odchodu vyškoleného profesionála zdarma (podrobnější informace na webu) • slevy pro stálé zákazníky • slevy pro zdravotnictví a školství • akreditace MŠMT



OKsystem

Na Pankráci 125 • 140 21 Praha 4 • Tel.: 244 021 111
fax: 244 021 112 • e-mail: info@oksystem.cz • www.oksystem.cz

Spojujeme software, technologie a služby

OKI
PRINTING SOLUTIONS



C8600n - první barevná A3 LED tiskárna s běžnou koncovou cenou pod 40.000 Kč (bez DPH)

Nabídněte svým zákazníkům tiskárnu OKI C8600, která přináší řešení pro každodenní barevný i černobílý tisk formátu A4/A3. Můžete s ní vytvářet vše od vizitek přes obchodní nabídky až po plakáty.

Bezkonkurenční cena, nízké provozní náklady a poloviční rozměry než je obvyklé! Nabízíme i model C8800 s PostScriptem.

Jednoduchá digitální LED technologie 26 barevných, 32 černobílých str. A4/min

Poskytujeme optimální obchodní podmínky, perfektně zásobený sklad, rychlou expedici. Prodáváme kompletní portfolio značky OKI Printing Solutions.



39.990 Kč (bez DPH)

JVMcomputers

Autorizovaný distributor značky
OKI Printing Solutions
www.jvm.cz

ČESKÝ TRH SERVERŮ S X86 ARCHITEKTUROU V ROCE 2007

	2007	2006	Růst
Acer	300	200	50,0 %
Hewlett-Packard	10.700	10.000	7,0 %
Dell	4.900	6.000	-18,3 %
Fujitsu Siemens	2.128	1.830	16,3 %
ATComputers	700	500	40,0 %
IBM	5.600	5.000	12,0 %
Abacus Computer	1.450	1.230	17,9 %
Sun Microsystems	1.200	900	33,3 %
BGS Levi + eD' system	300	500	-40,0 %
Ostatní	500	500	0,0 %
Celkem	27.778	26.660	4,2 %

Tabulka 2

Pozn.: prodeje v počtech kusů.

skupin distribučních firem eD' system a BGS Levi v jeden celek. Velká fúze započala sloučením BGS Distribution a Levi International v roce 2005.

Počátkem loňského roku skupina eD' system, do níž kromě společnosti eD' system Czech patří také DNS, převzala slovenského distributora EuroMedia. Euro Media SK dosáhla roku 2006 obrátu 2,6 mld. Sk a byla po BGS druhým největším distributorem na Slovensku, její česká dceřiná firma Euro

Media Distribution měla v roce 2006 obrát 294 mil. Kč.

Po celý rok 2007 probíhala jednání o největší a završující fúzi, k níž nakonec došlo. Skupiny eD' system a BGS Levi se definitivně sloučily v jeden celek, a to v ČR i na Slovensku. Podle prodejních čísel za rok 2007 představuje tento nový „superdistributor“ asi třetinu českého a zhruba polovinu slovenského velkoobchodu s digitálními technologiemi.

ČESKÝ TRH OSOBNÍCH POČÍTAČŮ V ROCE 2007

	2007		2006		2006 celkem
	desktop	notebook	desktop	notebook	
1. Acer	21.000	158.567	23.716	111.969	135.685
2. Hewlett-Packard	68.129	95.657	63.200	60.000	123.200
3. Asus	0	118.363	0	68.870	68.870
4. Fujitsu Siemens	23.852	54.523	21.869	35.208	57.077
5. Dell	48.850	29.250	47.970	24.086	72.056
6. BGS Levi + eD' system	52.500	0	34.108	0	34.108
7. ATComputers	41.000	1.000	52.809	932	53.741
8. Lenovo	11.300	26.500	9.000	20.000	29.000
9. TS Bohemia	21.000	3.500	30.200	1.000	31.200
10. Toshiba	0	19.240	0	10.000	10.000
11. Asbis CZ	10.000	3.000	5.848	6.844	12.692
12. Sony	0	9.500	0	8.000	8.000
13. Abacus Computer	9.441	0	10.080	0	10.080
14. Apple	2.131	2.952	n/a	n/a	n/a
Ostatní	100.000	20.000	75.000	15.000	90.000
Celkem	409.203	542.052	373.800	361.909	735.709

Tabulka 3

Obraz českého distribučního trhu se tak značně zjednodušil. Dominuje mu skupina eD' system s obratem přes 18 miliard Kč. Nemá srovnatelného konkurenta. Dva následující distributoři, **Tech Data Distribution** a **ATComputers**, každý s obratem přes 6 mld. Kč, jsou třikrát menší než jednička trhu. Dotahuje se na ně rychle rostoucí **SWS** s obratem pod 5 mld. Kč. Tím je výčet velkých distributorů ukončen, protože následuje další zlom, pod nímž najdeme šest dalších distributorů (viz tabulka) s obratem nad miliardu.

Menší, ale významná fúze proběhla na začátku roku 2007, kdy společnost **Servodata** převzala za nezveřejněných finančních podmínek softwarového distributora Abakus Distribution. Konsolidovaný obrat obou společností přesáhl v roce 2006 miliardu korun, což znamená, že Servodata výrazně posílila svou pozici na trhu value-added distribuce. Nově vzniklá skupina je důležitým hráčem především na trhu podnikových licencí produktů Microsoft a v oblasti bezpečnostních produktů (Symantec).

Výrobcům tato podoba maloobchodního trhu spíše nevyhovuje. Distributoři jsou na něm příliš vlivní, což se netýká jen skupiny eD' system, ale i její nečetné

faktické konkurence. Na druhou stranu jsou však distributoři uzavřeni do nekončící cenové války. To vše odpovídá realitě evropského i světového trhu: IT se komoditizuje, tlak na ceny je enormní, konkurence nesmírná, rozhoduje cena, nikoli přídatné služby jakéhokoli druhu – protože povaha technologií se změnila tak, že ve většině segmentů trhu nikdo žádné služby nepotřebuje.

Kromě vzájemného konkurenčního tlaku pocítují distributoři i jiné problémy. Značný vliv na ně mají například ceny pohonných hmot a s nimi rostoucí cena dopravy. Jejich odběratelé – maloobchodníci – očekávají dopravu zdarma i u poměrně malých objednávek a na základě těchto rozdílů volí, od kterého distributora nakupovat.

Za těchto okolností je jasným trendem elektronické obchodování, objednávky přes web, které umožňují logistiku optimalizovat a zlevnit. V ideálním případě jde o objednávkový řetězec fungující přímo od koncového zákazníka přes maloobchod a distributora až k výrobci, nicméně většina prakticky používaných řešení má skromnější rozsah. Přesto může být jejich vliv na úsporu transakčních nákladů významný. ■



TAKÉ DÍKY VÁM
JSME BYLI
VYHODNOCENI
JAKO
IT DISTRIBUTOR
ROKU 2007*
DĚKUJEME



*IT distributor roku 2007 je ocenění ICT komunity v České republice - volba je uskutečněna prostřednictvím hlasů resellerů, VAR či zástupců výrobců.

2007 celkem	Meziroční růst			Značka
	desktop	notebook	celkem	
179.567	-11,5 %	41,6 %	32,3 %	Acer
163.786	7,8 %	59,4 %	32,9 %	HP
118.363	n/m	71,9 %	71,9 %	Asus
78.375	9,1 %	54,9 %	37,3 %	Fujitsu Siemens
78.100	1,8 %	21,4 %	8,4 %	Dell
52.500	53,9 %	n/m	53,9 %	Lynx, eLink
42.000	-22,4 %	7,3 %	-21,8 %	AutoCont, Triline, Comfor, Premio
37.800	25,6 %	32,5 %	30,3 %	Lenovo
24.500	-30,5 %	250,0 %	-21,5 %	Barbone
19.240	n/m	92,4 %	92,4 %	Toshiba
13.000	71,0 %	-56,2 %	2,4 %	Prestigio
9.500	n/m	18,8 %	18,8 %	Sony
9.441	-6,3 %	n/m	-6,3 %	Zajímavá sestava, Abacus
5.083	n/a	n/a	n/a	Apple
120.000	33,3 %	33,3 %	33,3 %	
951.255	9,5 %	49,8 %	29,3 %	

Pozn.: prodeje v počtech kusů.