

# Čechoslováky v distribuci

Český a slovenský trh ICT v oblasti distribuce za rok 2006

Marek Šalanda

Jako každý rok i letos přinášíme s odstupem pohled na celý loňský trh ICT v oblasti distribuce. Přinesl řadu změn, které se týkají především pojetí celého byznysu a jeho rozkročení v rámci EU.

Ať už změny vidíme či nikoli, při pohledu zdálky začínají být významné.

Předně se distributoři ICT rozhodli jednou provždy brát Česko a Slovensko jako společný trh. Jejich údaje o obrazech bývají často za oba trhy společné a již nerozlišují, co z toho tvořilo Česko a co Slovensko. Proto jsme se také rozhodli sloučit přehled českých a slovenských distributorů dohromady. Chápeme, že jde vždy o samostatné společnosti působící na daných trzích, proto v případech, kdy jsou známé obraty za oba trhy, uvádíme tyto obraty. Údaje uvádíme v Kč.

Díky tomu se také objevili dva 10miliardoví distributoři a změnilo se pořadí největších distributorů. Na prvním místě je tak BGS LEVI, následovaná těsně eD' system. Obratově jde o dva dominantní leadery na čechoslovenském trhu, neboť za nimi následuje až Tech Data (v závěsu s AT Computers) s obraty blízkými se sedmi miliardám.

Distribuce ICT sice pojímá trhy z hlediska obrátů jako společné, ale z hlediska přístupu k nim a prodeje na nich si zachovává a naopak často i zdůrazňuje potřebu lokálních zástupců. Do budoucna by tedy měla zůstat zachována lokální zastoupení v daném jazyce, která budou lépe rozumět místnímu

trhu, můžeme říci i regionu (pokud se na trh podíváme z perspektivy EU).

Lze také očekávat akvizice mezi silnými firmami jen na českém trhu a silnými společnostmi jen na slovenském trhu. Možností již mnoho nezbývá, ale příklad BGS Distribution a LEVI International ukazuje, že může jít o zajímavé konsolidace. Obě společnosti se totiž v roce 2006 definitivně propojily, a to i z hlediska distribučních smluv. Po utlumení české pobočky BGS zůstala v Česku BGS LEVI Czech (bývalá LEVI International), která se během roku také přestěhovala do větších prostor, aby mj. podpořila výrobu vlastních počítačů.

Vedle toho se Tech Datě podařil zajímavý nárůst obrátů na Slovensku, což může znamenat její viditelnější kroky na tomto trhu v roce 2007. Z posledních zpráv také vyplývá, že na Slovensko vstupuje nadnárodní holding Actebis přes polskou ABC Data.

## Česko-Slovensko-Polsko

Rok 2006 také udal nový směr expanze. Pokud jsme v minulých letech mluvili o prorůstání Česka a Slovenska, pak to již berme jako fakt a nyní sledujeme prorůstání Polska a Česko-slovenska. První impuls k tomuto pojetí dal eD' system, který vstoupil na podzim na polský

### ↓ Obraty ICT distributorů v ČR a SR

	2006				2005				nárůst/pokles
	CELKEM	ČR	SR	ostatní země	CELKEM	ČR	SR	ostatní země	v %
BGS LEVI	10,21	n/a	n/a	-	4,83	4,83	n/a	-	n/a
eD' system	10,03	n/a	n/a	n/a	9,83	n/a	n/a	n/a	2
Tech Data Distribution	6,75	6,05	0,70	-	6,00	5,58	0,42	-	13
AT Computers	6,58	n/a	n/a	n/a	5,51	5,51	n/a	n/a	19
SWS	4,34	3,90	0,44	-	3,61	3,24	0,37	-	20
ASBIS	3,65	1,28	1,87	0,50	4,20	1,25	1,81	1,14	-13
Avnet	2,62	1,82	0,80	-	1,88	1,28	0,60	-	39
AGEM	2,33	0,44	1,87	0,02	1,65	0,18	1,45	0,02	41
Euro Media	2,10	n/a	n/a	n/a	1,54	n/a	n/a	n/a	36
Actebis Computer	1,96	1,96	-	-	1,07	1,07	-	-	83
WESTech Slovakia	1,60	n/a	n/a	n/a	1,28	n/a	n/a	n/a	25
DNS	1,60	1,51	0,09	-	1,45	1,37	0,08	-	10
TOOMEGA Distribution	1,60	1,60	-	n/a	1,38	1,33	-	0,05	16
KONSIGNA	1,16	n/a	n/a	n/a	1,14	1,14	n/a	n/a	2
LAMA Plus	1,03	1,03	n/a	n/a	1,06	1,06	n/a	n/a	-3
Abacus Computer	1,00	1,00	-	-	0,85	0,85	-	-	18
SOFT-TRONIK	0,81	n/a	n/a	n/a	0,58	0,58	n/a	n/a	40
Servodata	0,75	0,48	0,05	0,22	0,64	0,41	0,06	0,17	17
PENTA	0,73	n/a	n/a	n/a	0,66	0,66	n/a	n/a	11
ELKO Trading	0,58	0,48	-	0,10	0,30	0,24	-	0,06	n/a
DISKUS	0,41	0,41	n/a	0	0,47	0,47	n/a	0	-13
Abakus Distribution	0,37	0,37	-	-	0,28	0,28	-	-	32
IT Planet	0,17	0,17	-	-	-	-	-	-	-

\*odhad Computer Businessu

Slovenské koruny byly převedeny na české podle vzorce: 1 Sk = 0,8 Kč.

Obraty za rok 2006 pocházejí z údajů zveřejněných distributory, obraty za rok 2005 za ČR byly převážně převzaty z obchodního rejstříku.

trh prostřednictvím pobočky v Krakově. Vedle toho se nejnověji ABC Data z Polska přes český Actebis rozrostla na Slovensko.

Otázkou zůstává reakce AT Computers a holdingu BGS LEVI, který by se mohl pokusit o spojení s některým ze silných subjektů na polském trhu, a opakovat tak model mezi Českem a Slovenskem.



Na tento trend již reagují výrobci, kteří nyní připravují tzv. regionalizaci. Ta bude znamenat de facto uznání autorizovaných distribucí víceméně automaticky v rámci určitých regionů. Mohli bychom tak vidět autorizované distribuce platné například pro celý česko-slovensko-polský region. V takovém případě by opět vzrostla pozice českého Actebisu, který je mj. nejvíce rostoucím distributorem roku 2006.

### Jediný sklad

Dalším trendem distribuce je centralizace skladů, a tím i snižování nákladů. Tomu pomohlo především zkvalitnění přepravních služeb, kde je průkopníkem zmíněná ABC Data. Tě se podařilo do té doby nemyslitelné: přepravit ze zahraničí zboží již do druhého dne po klasické objednávce. A to i v rozumných časech pro její podání.

Druhým průkopníkem centralizace se stává Tech Data se svým centrálním skladem v Borech u Tachova. Jde ještě dále a chce z něj obsluhovat významnou část středoevropského regionu. Využije přitom technologie, které by měly umožnit ve srovnání se standardními sklady snížit chybovost, a tím i náklady spojené se skladováním.

### E-shop jako pravidlo

Centralizaci skladu vedle kvalitních přepravních služeb umožňuje také výrazný nárůst nákupů přes e-shop distributora. Distributoři své partnery učili a hlavně motivovali k využívání tohoto prodejního kanálu různými výhodami

a hlavně zlepšením poskytovaných informací a služeb ve svých e-shopech.

Rok 2007 bude především ve znamení další služby spojené s využíváním tohoto způsobu nakupování. Půjde o e-shopy prodejců, které jsou propojené s e-shopy distributora, aby měl koncový zákazník k dispozici veškerou nabídku, kterou má distributor skladem. Uvidí přitom ceny,

kteří mu nastaví jeho prodejce. Svoji roli při rozvoji tohoto způsobu prodeje bude mít především kvalita řešení a důvěra mezi distributorem a prodejcem.

### Spojení a prodeje

Z české mapy distributorů odešli dva menší hráči. eXtraPoint, který utlumil svoji distribuční činnost, a Abacus Distribution (distributor s přidanou hodnotou), který koupila Servodata. Již jsem zmiňoval utlumení čes-

ké BGS a její začlenění do Levi, resp. BGS LEVI Czech.

Došlo také ke sloučení všech poboček Abacusů pod hlavičku ABACUS ELECTRIC (firma používá obchodní značku Abacus Computer).

V případě broadlinové distribuce se jako hranice pro efektivitu udává 1 miliarda korun. Pokud bychom se ale podívali na výsledky z československého pohledu, posunul bych tuto hranici spíše na 2 miliardy. Pod touto hranicí bude již nutná specializace – ať na netradiční značky, nebo na obchodně zajímavé produktové oblasti.

### Stát versus české ICT

Rok 2006 pro prodej komodit v oblasti ICT znamenal velké poučení z komunikace s českým státem. Kroky, které v legislativě podnikl, totiž znamenaly několik ran pod pás českému ICT.

První oblastí byly registrační pokladny, které se odložily na dobu neurčitou, avšak znamenaly řadu nenávratných investic pro firmy podnikající v oboru. Druhou oblastí pak bylo uplatnění zákona o elektroodpadech v praxi, kde se výrobci a dovozci ICT spolehli na dodržení vyhlášky zákona. Případ skončil nakonec u soudu, který ale může trvat i několik let. A konečně třetí vý-

znamnou oblastí jsou autorské poplatky a jejich neúměrná výše a podivné zatížení zboží, které s autorskými právy příliš nesouvisí.

Ani zrušení ministerstva informatiky není pozitivní událostí. Pro ICT to znamená, že bude potřebovat společný hlas, který za ně bude lobbovat při přípravě zákonů.

V následujících letech bude význam ICT i nadále posilovat s tím, jak bude pohlcovat stále více oblastí průmyslu a obchodu. A to je již oblast, která přímo souvisí právě s vaším byznysem, s byznysem vás, našich čtenářů.

### Nové prodejní příležitosti

V případě prodeje koncovým zákazníkům narůstá na trhu potřeba prodejních sítí a sdružení. Ta umějí daleko lépe čelit výkyvům na trhu a tlaku na cenu. Současně s tím umějí nabídnout služby, na které by samostatný prodejce jen těžko stačil.

V případě e-shopů se bude prodej rozdělovat na dvě oblasti. Na ty, kdo prodávají na internetu, dokážou minimalizovat náklady na logistiku a snížit tím co nejvíce ceny. A na ty, kdo prodávají především v kamenných obchodech, ale nabízejí zákazníkům další služby.

Ty mohou těžit například z rozvíjející se digitalizace domácností. Ta s sebou přinese poptávku po řešeních, nikoli pouze po produktech. To bude znamenat prorůstání ICT firem do spotřební elektroniky, elektrotechniky a telekomunikací. Již dnes by v nabídce prodejce domácím uživatelům neměla chybět nějaká nabídka VoIP. Vedle těch klasických oblastí (především



notebooků) by se nemělo zapomínat na GPS. Výrazným impulsem ke zvýšení prodeje bude také uvedení Windows Vista, která by měla přivést do prodejen zákazníky, ať už ze zvědavosti, či s poptávkou.

Tím výčet nekončí. Computer Business vám i tento rok na svých stránkách přinese inspiraci pro váš další computer business a pro vaše rozšíření na trhu.