

# Distributoři rostli rychleji než trh

(Pokračování ze str. 1)

## Předpoklady a vlivné faktory

Všichni, kdo lze považovat za guru v odhadech, tj. distributoři a analytické společnosti (IDC, Gartner), odhadovali, že prim v prodeji budou hrát **notebooky, multifunkční produkty** (tiskárna/skener/fax) a **LCD monitory**.

Řada distributorů a výrobců se také těšila na naplnění zákona o **registračních pokladnách**, který znamenal potenciální výtěžnost trhu až tři miliardy korun. Mezi odhadnutelné faktory, které bylo třeba vzít v úvahu, patřil už **autorský zákon** a poplatky za některé komodity (nosiče, tiskárny, kopírky apod.), nevyjasněnost ohledně poplatků za **elektroodpad** (tj. komu a kolik – Rema System x Asekol). Problém s elektroodpadem je pro distributory spíše administrativní – platit se bude, nekonzistentní postup ministerstva životního prostředí znamenal pro distributory mnoho práce navíc.

Mezi neodhadnutelné faktory vývoje trhu pak bezpochyby patří vývoj **kurzu koruny** proti dolaru a euru (viz samostatná tabulka), jenž se bezpochyby promítá do celkového výsledku, ať už přímo, nebo nepřímo – snižování ceny dolaru znamená snazší dovoz, ale také zkresluje výsledek celkového obrátu v distribuci – buď znamená, že při konstantním kurzu by se prodalo více, nebo by mohl u cenově velmi citlivých komodit znamenat nižší počet prodaných kusů.

Dalším odhadnutelným faktorem, který má vliv především na projektové zakázky do

státních institucí, je **politická situace**, jež má nepřímou úměru. Při její stabilitě se do státního sektoru prodá více, při nestabilitě méně. Na toto téma se ostatně shodli jak distributoři s přidanou hodnotou, tak prodejci, kteří do státních institucí na projektové bázi dodávají.

Pozitivním faktorem je bezpochyby **příliv zahraničních investic**, přímých i nepřímých, které jsou motorem poptávky po IT technologiích.

Růst cen pohonných hmot pak vedl k mírnému **zvýšení nákladů na dopravu**. Někteří dopravci dokonce zkrachovali kvůli tomu, že cenu nepřizpůsobili nákladům a nepromítli je do ceny. Mýtus „dopravy zadarmo“ se tedy asi brzy rozplyne.

Co se týče dopravy zboží, pak podle vyjádření většiny prodejců se konec roku nevyvíjel předchozím letům a nevykázal výrazný výkyv.

Dalším, velmi ovlivňujícím faktorem pro náš IT trh, byla avizovaná **konsolidace distribuce** produktů HP v celém regionu, tedy nejen České republiky, ale spojeně i Slovenska a Polska. Její posunutí bezpochyby mělo zneklidňující charakter, který by se mohl promítnout i nečitelného chování některých distributorů.

## Jak se tedy prodávalo

Zatímco v roce 2005 se prodalo PC a notebooků téměř 600 tisíc a růst počtu prodaných jednotek činil zhruba 17 procent oproti roku 2004, v roce 2006 se jich u nás prodalo téměř

tři čtvrtě milionu a růst počtu prodaných kusů byl téměř 25procentní.

Počet prodaných stolních počítačů a notebooků se vyrovnal díky čtyřnásobnému tempu růstu prodeje notebooků oproti růstu prodeje stolních PC.

Nejvíce desktopů u nás prodal HP, následovaný firmou Dell, domácími značkami Lynx a Barbone, teprve za nimi se umístily společnosti Acer a Fujitsu Siemens Computers. Zbytek patří AT Computers s jeho značkami Autocont, Triline a Comfor.

V notebookech si nejlépe vedl Acer doháněný ve čtvrtém čtvrtletí Asusem; HP vykazuje na třetím místě stabilní pozici s růstem přes 20 procent a jeho model Pavilion mu otevřel dveře k novým trhům domácích uživatelů. Co se týče notebooků, jejich cena prudce klesla, modely od renomovaných značek (Acer, Asus, HP, Fujitsu Siemens apod.) se objevovaly masově i v maloobchodních řetězcích a staly se součástí mohutných reklamních aktivit. Nákupní dealerská cena klesla na konci roku u nejlevnějších notebooků hluboko pod hranici 15 tisíc korun. Určitým překvapením je comeback náboženství Apple Computer s téměř 200procentním růstem, značka Lenovo se v prodeji stabilizovala a vykázala desetnásobné tempo růstu oproti minulému období.

Prodej komoditních serverů na platformě x86 sice do celkového počtu prodaných jednotek příliš nepřispívá, jsou však na nižší vyšší marže než na PC a notebookech, a navíc

## Co ovlivnilo vaše výsledky?

**Petr Slouka, eD' system Czech, ředitel:** Jednoznačně se potvrzuje trend vysokého růstu prodeje notebooků, LCD monitorů a MFP (multifunkčních produktů). Výrazně jsme posílili svou pozici na slovenském trhu a otevřeli zastoupení v Polsku. Oba tyto trhy rostou rychleji než polský. Co se týče negativních vlivů, například dva naši partneři negativním způsobem ovlivňovali kvalitu našich dodávek a situaci budeme muset důrazně řešit. Naopak, podařilo se nám úspěšně nasadit nový informační systém, který nám otevřel možnosti k vytvoření nového standardu práce se zákazníky. Nyní uvedeme silně vylepšený on-line systém B2B pro obchodování s dealery.

**Stanislav Skalička, SWS, obchodní ředitel:** Očekáváme sbližování trhů – polského, slovenského a českého a možný vstup firem Ingram Micro nebo MediaMarkt.

**Ondřej Pavlík, Tech Data Distribution, ředitel:** Většina produktových skupin se prodávala v souladu s celkovou situací na trhu. Nad průměrem růstu firmy se pohybovaly skupiny PC, softwaru, síťové prvky a komponenty. Osobně jsem proti celému konceptu autorských poplatků. Protože my, Tech Data, jako součást dodavatelského řetězce dotčeného zboží tento poplatek pouze přenášíme, zaplatí ho v konečném součtu každý z nás spotřebitelů. Vadí mi ale a priori obvinění mé osoby, že si kupuji vyjmenované produkty s cílem někoho okrást. Dále považuji za nelepšící se oblast korupce a její vnímání českým a slovenským občanem jako jevu, který je vlastně integrální součástí našeho života. V meziročním srovnání se nedařilo prodejem mobilních telefonů, serverů a tiskáren. K těm drobnějším negativům patří nevysvětlitelné ochlazení poptávky po PC



v hlavní sezóně 2006. Spotřební elektroniku jsme zavedli do portfolia v říjnu a tento pohyb je správným pro další rozložení rizika našeho podnikání. Chystáme se také na změnu informačního systému a plnou integraci naší pobočky do prostředí Tech Data Europe. Za nedílný faktor bych uvedl lidi v Tech Data, jichž si velmi vážím, a kteří se velmi podíleli na úspěchu celé firmy. V řadě výkonnostních parametrů jsme nejlepší evropskou pobočkou Tech Data.

**Martin Wanke, AT Computers, marketingový ředitel:** Myslím, že zákazníci jsou stále citlivější na služby, řešení e-businessu a marketingovou podporu distributora. To se nám osvědčuje, reselleri naše služby dobře hodnotí a díky tomu naše výsledky rostou. Cena dopravy je otázkou kalkulací přepravců, zatím to naši zákazníci nepocítíli.



Tab. č. 1: Obraty distribučních firem za rok 2005 a předchozí

firma	obrat 2003	obrat 2004	obrat 2005
eD' system Czech	8 196	8 754	9 830
Tech Data Distribution	4 950	5 500	6 000
AT Computers	4 500	5 010	5 510
BGS Levi Czech	3 678	4 216	4 829
SWS	2 373	2 804	3 250
DNS *	1 117	1 237	1 449
100Mega Distribution	990	1 012	1 400
Avnet *	1 100	1 200	1 280
TS Bohemia	862	1 016	1 250
ASBIS CZ	1 490	1 220	1 250
Konsigna	1 092	1 057	1 140
Actebis Computer	840	880	1 071
LAMA Plus	730	800	1 050
Agora Plus	670	820	1 000
Alef 0 *	667	693	908
Abacus Electric	606	799	850
Penta	700	803	800
Servodata *	547	575	632
Soft-Tronik *	473	499	614
Elko Trading	480	460	400
Abakus Distribution	399	246	288
RRC	62	89	95

Zdroj: DCD Publishing, srpen 2006

Výsledky jsou uvedeny v milionech Kč  
Celkový objem trhu IT v ČR za rok 2005 činil podle IDC 3 miliardy dolarů.  
\* VAD - distributor s přidanou hodnotou

Tab. č. 2: Přehled obratu distribučních firem v ČR v roce 2006\*\*

firma	obrat 2006	doplnění	srovnatelnost s předchozími výsledky
BGS Levi Group	10 205	konsolidovaný obrat společností – BGS Levi Czech a BGS Levi Slovakia	-
eD' system Czech	10 031	konsolidovaný obrat za ČR a SR	✓
Tech Data Distribution	6 750	konsolidovaný obrat za ČR a SR	✓
AT Computers	6 580	konsolidovaný obrat za ČR a SR	✓
SWS	3 900	pouze ČR	✓
Actebis Computer	1 944	pouze ČR	✓
Avnet *	1 850	pouze ČR	✓
100Mega Distribution	1 600	pouze ČR	✓
DNS *	1 596	výsledek je konsolidovaný za ČR a SR	✓
T. S. Bohemia	1 420	pouze ČR	✓
Asbis CZ	1 275	pouze ČR	✓
Konsigna	1 156	konsolidovaný obrat za ČR a SR	✓
Servodata + Abakus Distribution *	1 095	nový subjekt	-
Abacus Electric	1 004	pouze ČR	✓
Alef 0 *	1 000	konsolidovaný obrat za ČR, SR, HU	✓
Soft-Tronik *	838	pouze ČR	✓
Servodata *	749	konsolidovaný obrat za ČR a SR	✓
Penta	734	zařazena nově	-
Elko Trading	580	pouze ČR	✓
Abakus Distribution	346	pouze ČR	✓
RRC-CZ	295	pouze ČR	✓
Agora Plus	nedodali	-	-
Lama Plus	nedodali	-	-

Zdroj: DCD Publishing, únor 2007

Výsledky jsou uvedeny v milionech Kč  
Celkový objem trhu IT v ČR za rok 2006 činil podle IDC 3,45 miliardy dolarů.  
\* VAD - distributor s přidanou hodnotou

mohou být lepším generátorem další přidané hodnoty. Další, kdo razantně vstupuje na trh standardních serverů platformy x86, jsou Sun Microsystems s procesory AMD (Sun však nedávno podepsal smlouvu i s Intelem), a také samotný Intel s jeho CBB (Common Building Blocks) například prostřednictvím Kvazar Micro.

Ani u dalších klíčových komodit nedošlo k žádnému překvapení a jejich prodeje kopírovaly předpoklady z kraje loňského roku.

LCD monitory se všem prodávaly skvěle, a dokonce došlo u některých modelů k mírnému růstu ceny koncem roku, jenž byl dán nedostatečností výroby, a tím pádem převisem poptávky nad nabídkou.

Multifunkční produkty se také prodávaly dobře, jejich prodeje kopírují jak lokální odhady z konce loňského roku, tak celosvětové předpoklady analytických společností IDC a Gartner. Dokonce se podle některých prodejců dobře prodávaly ty dražší modely.

Nejméně stabilní odhad se ukázal kvůli posunutí zákona ohledně registračních pokladen a fiskálních tiskáren. Boom jejich prodeje se tedy nakonec nekonal. Jak praví klasik: „Každý dobrý čin bude po zásluze potrestán“, tíhu tohoto vládního rozhodnutí odnesli všichni, kdo v dobré víře investovali své prostředky jak do nákupu zboží, tak zejména do splnění legislativních podmínek jako jsou například certifikace apod. Pokud by nakonec v budoucnu ke schválení zákona došlo, může přát štěstí

**Petr Jandík, Actebis Computer, ředitel:**

Rok 2006 naplnil naše očekávání ve většině sortimentu. Abychom pokryli náklady na dopravu, museli jsme opět více prodávat. Rostli jsme přes 80 procent, původně jsme měli v plánu růst 40procentní, a i to nám nikdo nevěřil; 89 procent všech dodávek jsme vyřídili přes web a měli jsme nejvyšší objem nezaplacených objednávek v historii.

**Armand Koten, Asbis CZ, obchodní ředitel:**

Podařilo se nám rozšířit sortiment tzv. „trendy“ produktů o notebooky Toshiba a LCD monitory LG a iiyama. Dále se nám povedlo úspěšně začít s prodejem Prestigio PC – komodity, které jsme se do roku 2006 nevěnovali. Za úspěch považujeme i úspěšný vstup do retailového kanálu s produkty Canyon a Mingston. Další vývoj prodeje tradičních komodit by mohlo výrazně ovlivnit uvedení operačního systému Windows Vista.

Do našeho obratu se negativně promítla průměrná cena komodit a klesající kurz dolaru. Plánujeme rozšíření produktového portfolia a prodeje dealerům přes B2B. Další silný distributor by přijít mohl, za pravděpodobnější považují spíše případné další akvizice.

**Jan Kočíř, Elko Trading, obchodní ředitel:**

Rok 2006 byl pro nás velmi specifický – změnili jsme sídlo společnosti do větších prostor, rozšířili jsme zaměření a v personálním obsazení obchodního oddělení také proběhly změny. Můžeme konstatovat, že vše, co bylo učiněno, bylo správné a pozitivně se odrazilo na ekonomických výsledcích Elko Trading. Přibýlo mnoho nových značek a sortimentu, a tím jsme opět

posílili svoji pozici na trhu a u našich partnerů. Situace okolo elektroodpadů nás zasáhla nepřímo po stránce časového fondu. Co se týče ceny za dopravu, dokážeme neustále nacházet možnosti, jak nepřenášet výkyvy v ná-

kladech na naše partnery. Očekáváme další růst prodeje notebooků, přenosných zařízení, LCD televizí a zařízení DVB-T.

**Martin Hurtík, Abacus Electric, marketingový ředitel:**

Rok 2006 byl pro Abacus velmi úspěšný, sloučili jsme všechny společnosti Abacus pod jednu právní osobu Abacus Electric, otevřeli jsme pobočku v Brně a získali nové komodity do distribuce. Prodlali jsme hodně serverů, byť se nám nepodařilo předstihnout Fujitsu Siemens – nebylo to ale naším oficiálním cílem. Očekáváme, že na trh bude mít velký vliv Windows Vista, a to nejen s hoto- vými PC, ale i s prodejem komponent. Jsem přesvědčen, že trhem může zamíchat jen slu- čování distributorů, jejich krachy, razantní změny kurzu, případně přechod koruny na euro. Kromě permanentního tlaku na pokles ceny a snižování marží bych se ničeho neobával.