

Gumotexu klesly tržby, zisk ale vzrostl

Břeclavskému Gumotexu v loňském roce klesly tržby meziročně o 600 milionů na dvě miliardy korun. Zisk před zdaněním se ale ztrojnásobil na 211 milionů korun. Více než polovina tržeb loni připadla na export. Gumotex vyvážá nejvíce do USA, kam míří převážně nafukovací postelové matrace. Další odbytiště jsou země střední a východní Evropy. Gumotex zaměstnává 1280 lidí, za poslední pololetí ho v důsledku krize opustilo zhruba 50 zaměstnanců. V závěru roku 2006 se stalo novým majitelem Gumotexu konsorcium finančních investorů.

Obrat AT Computers stoupl o desetinu

Ostravská firma AT Computers loni zvýšila meziročně obrat o 9,3 procenta na osm miliard korun. S více než 50 000 prodanými kusy si také udržela pozici největšího českého výrobce osobních počítačů. Akciová společnost AT Computers vznikla v roce 1998 osamostatněním z velkoobchodní části holdingu AutoCont. Zaměřuje se na výrobu a distribuci osobních počítačů, produkci vlastních notebooků a distribuci značkových komponentů do PC a notebooků.

Diskonty Plus se vrátili do zisku

Hospodaření společnosti Plus-Discount, která loni na jaře prodala zhruba 155 tuzemských prodejen německé společnosti Plus, se vrátilo do zisku.

V boji o firmy přibude nový hráč – U

■ Do boje o firemní klientelu se vrhá i kabelový operátor UPC ■ I Novera chce cílit více na firmy a zbavuje se »svých domácích

Jan Beránek, Zuzana Luňáková

www.iHNed.cz/autori

Na trhu telekomunikačních operátorů začíná být živo. V době krize totiž operátoři začínají čím dál tím více sázet na firemní zákazníky. Nově se na ně zaměří i kabelový operátor UPC, který se dosud »zajímá« především o poskytování služeb domácnostem.

»Nechceme být jednička, víme, že pozici Telefóniky neohrozíme. Ale máme na to, být do tří let dvojkou na trhu,« tvrdí projektový manažer UPC Lukáš s Abazid.

Pro UPC tento plán znamená získat více firemních zákazníků, než jich nyní mají například GTS Novera, Dial Telecom či Česká Radiokomunikace.

Firmy jsou ale na přesné počty svých byznys klientů skoupé. »V současné době máme méně firemních zákazníků než domácností, ale ti firemní tvoří šedesát procent našich výnosů,« říká pouze Alžběta Štastná, mluvčí operátora Volný, který patří do skupiny Dial Telecom. UPC, které chce mít do konce roku dva a půl tisíce firem, už kvůli změně svého zaměření rozšířilo callcentrum a vybudovalo tým lidí, který se na byznys klientelu zaměří.

Novera bez domácností

Větší pozornost firmám bude věnovat i GTS Novera. Operátor totiž podle informací HN prodal svou divizi rezidentních zákazníků (domácností) konkurenční firmě



JDEME PO FIRMÁCH. Šéf UPC Václav Bartoň má po domácnostech spadeno i na firemní klientelu. Oslovit je chce především rychlým a levným internetem a zvýšenou péčí o klienty.

New Telekom. »Tuto informaci nebudeme dnes komentovat,« řekl obchodní ředitel firmy Eduard Picka. Vyjádření společnosti GTS Novery se nepodařilo získat.

Na firmy se navíc kromě klasických »pevných« operátorů stále více zaměřují i operátoři mobilní. Ti mohou navíc nabídnout i mobilní volání s tím, že rychlé připojení

přes ADSL si nakupují od menších alternativních operátorů.

Právě mobilní telefony přitom dost často rozhodují při volbě operátora. Firmy jako UPC nebo

Volný ale v současné době mobilní hlas nabízet nemohou, protože je mobilní operátorům zakázáno sítí nepustit.

Firmy chtějí mobilní

Ale i další velký hráč na trhu, T-Mobile, útočí – loni získal téměř procent firemních zákazníků více než v roce 2007. V únoru jsme měli v datovém milion firemních SIM karet, nyní mluvčí operátora Martin Maršálek říká: »Letos se navíc chceme zaměřit na rozvoj internetových pevných linek a od ledna chceme firmy na speciální nabídkách několik minut.« Vedem každoročně tvrdí, že v roce 2008 o nových smlouvách, které mohou být možná, že díky krizi bude méně náročnější,« varuje mluvčí T-Mobile Petr Dvořák.

I u Vodafonu se daří. V posledních měsících se mu podařilo překročit hranici půl milionu firemních klientů. »Naše firma jsme zaznamenali 510 nových firemních karet,« říká mluvčí Vodafonu Miroslav A. Dodává, že zájem o služby, které u nás dat celkové výdaje na telekomunikační služby.

Telefónica O₂ zaujímá v segmentu firemních a korporátních zákazníků první místo. Mluvčí čtyř klientů nezveřejnil, že smysl je zveřejňovat, že dříve operátor používá, že dříve, tudíž výpočtu,« vysvětluje mluvčí operátora Martin Za