

Čeká nás další revoluce?

Výsledky za rok 2008, boj o síť a distribuce v roce 2009

V LOŇSKÉM ROCE ZASÁHLO ČESKOU I SLOVENSKOU DISTRIBUCI ICT NĚKOLIK ZÁSADNÍCH UDÁLOSTÍ. KROMĚ VÝZNAMNÝCH AKVIZIC SE JEDNALO O DOPAD PROBLÉMŮ GLOBÁLNÍCH FINANČNÍCH TRHŮ NA TUZEMSKOU EKONOMIKU. POKLES VÝDAJŮ NA ICT POKRAČOVAL I V PRVNÍM ČTVRTLETÍ A PŘINESL PRVNÍ OBĚŤ V PODOBĚ MILIARDOVÉHO DISTRIBUTORA. NA DRUHOU STRANU NOVÍ DISTRIBUČNÍ GIGANTI ZVYŠUJÍ SVOU AKTIVITU NA NAŠEM TRHU. S KÝM JSTE SI NAPLÁNOVALI LETOŠNÍ RŮST VY?

Tomáš
Punar

Neprve malé ohlednutí za rokem 2008 z pohledu výsledku trhu s informačními technologiemi. Podle sesterské společnosti našeho vydavatelství IDG, analytické skupiny IDC, rostl český trh IT v roce 2007 o 20,8 %. V loňském roce, přes nepříznivý vývoj globální ekonomiky zejména v posledním čtvrtletí roku 2008, to bylo dokonce 22,6 %. Musíme však poznamenat, že velkou část z těchto dvouciferných růstů tvořil kurzový pohyb české koruny vůči americkému dolaru. V roce 2009 analytici společnosti IDC očekávají zpomalení meziročního růstu v České republice až na 6,2 %.

IDC dále uvádí, že v roce 2008 představoval největší položku celkových výdajů na IT v ČR hardware, a to 44 %. IT služby se podílely na celkovém objemu trhu 37 % a software 19 %. Pro porovnání, v celém regionu střední a východní Evropy činil podíl hardwaru na celkovém trhu 63 %, IT služeb 23 % a softwaru 14 %, zatímco v západní Evropě se utratilo nejvíce za IT služby (47 %), následoval hardware (33 %) a software (20 %).

S vývojem prodeje technického zboží v jednotlivých produktových segmentech se můžete seznámit v tabulce, která shrnuje výsledky studie GfK Temax Czech Republic.

Kdo je kdo v distribuci?

Distribuční trh se v předchozích letech vyznačoval silným trendem regionalizace v oblasti Polsko-Česko-Slovensko. Při srovnávání obrátů distribučních společností tak začalo docházet k velké hře s čísly, kdy jednotliví hráči zveřejňovali výsledky tu za jeden trh, tu za všechny, a ve výsledku znemožnili vzájemné srovnání. Pokusili jsme se proto o netradiční pohled a analyzovali obraty distributorů z hlediska jejich regionálního působení v Česku a na Slovensku (případně z hlediska vývozu do ostatních zemí). Přiznávám, že ani tento pohled není zcela dokonalý, protože za obraty jednotlivých společností stojí například výsledky dceřiných společností (které se přímo dis-

tribucí nezabývají), akvizice, případně rozdílná fiskální období. Nicméně základní představu o výkonech distributorů v loňském roce si jistě uděláte (viz tabulku na str. 4).

Ke zmíněnému trendu regionalizace se v loňském roce přidala ještě konsolidace. Jednička na trhu eD' system rostl, i díky loňské akvizici svého přímého konkurenta BGS Levi. Ačkoliv tak obrát skupiny v České republice dosáhl hodnot vysoko nad výsledky konkurence, je distributor spokojen jen částečně.

„Před realizací akvizice jsme si dali čtyři cíle. Prvním byla integrace týmu obou firem, a to především obchodního týmu a týmu nákupu. Přeskolení na nový informační systém proběhlo úspěšně, stejně jako vytvoření nových týmů. Jednalo se přitom o nejnáročnější úkol, protože lidé jsou konzervativní a museli se přizpůsobit podnikové kultuře své konkurenční firmy. Dalším cílem bylo zvýšení počtu klientů. V současnosti máme nejvyšší počet klientů v historii společnosti, takže i tady se podařilo dosáhnout plánovaných cílů. Počet partnerů narostl o více než jednu třetinu. Pokud jde o celkový obrát, musím říci, že spokojeni nejsme, protože je menší, než jsme si plánovali. Čtvrtým cílem byly podíly na trhu v klíčových komoditách. Z dvanácti klíčových komodit jsme z našeho pohledu v deseti uspěli, pro-

tože jsme dosáhli součtu podílů na trhu obou společností. Shrnu-li tedy čtyři stanovené cíle, v případě tří jsme spokojeni a akvizici celkově hodnotíme jako úspěšnou,“ komentoval v rozhovoru na webu ChannelWorldu výsledky akvizice Robert Growka, generální ředitel eD' system Czech.

Upevnění pozice jedničky skupina dále potvrdila letošním navýšením základního kapitálu o 150 milionů korun na celkových 300 milionů a úspěšnou realizací partnerského setkání eD Expo 2009. Akci navštívilo více než 600 partnerů a vystavovalo zde rekordních 44 společností. Video z akce můžete shlédnout na webu ChannelWorldu.

V loňském roce byla dále dokončena akvizice společnosti Abakus Distribution, kterou koupila skupina Servodata, zaměřená na distribuci s přidanou hodnotou. Dlouhodobá spolupráce budějovického distributora IT Planet se společností 100Mega Distribution zase vyvrcholila v loňském roce sloučením pod značku 100Mega Distribution.

Ze zajímavých událostí stojí rovněž za zmínku říjnová změna majitele distributora Kvazar-Micro, kterým se nově stala skupina JSC Sitronics. Distributor nyní působí jako samostatná divize dodavatele telekomunikačních řešení a IT pod názvem Sitronics IT.

Výsledky prodeje technického spotřebního zboží v jednotlivých produktových segmentech a čtvrtletích v roce 2008 (v mil. Kč).

Typ zboží	Q1 2008 (mil. Kč)	Q2 2008 (mil. Kč)	Q3 2008 (mil. Kč)	Q4 2008 (mil. Kč)	Q4 2008/ /Q4 2007 (v +/- %)	Q1-Q4 2008 (mil. Kč)	Q1-Q4 2007/ /Q1-Q4 2008 (v +/- %)
Spotřební elektronika	4 339	4 152	4 502	7 816	9,2 %	20 809	11,6 %
Foto	636	817	749	908	-19,6 %	3 109	-18,2 %
Velké domácí spotřebiče	3 413	3 680	3 708	3 667	-18,1 %	14 469	-9,1 %
Malé domácí spotřebiče	1 083	996	995	2 001	-6,2 %	5 075	-0,4 %
Informační technologie	6 176	5 209	5 259	6 959	-20,0 %	23 603	-12,2 %
Telekomunikace	2 142	2 115	2 650	3 798	4,7 %	10 704	-2,7 %
Česká republika (celkem)	17 789	16 969	17 862	25 149	-7,6 %	77 769	-4,4 %

Zdroj: GfK Temax Czech Republic, GfK Retail and Technology (březen, 2009)

Jak hodnotíte vývoj trhu v prvním čtvrtletí a které novinky, změny či podporu připravujete pro resellery do konce tohoto roku?

Robert Growka, generální ředitel holdingu eD'system Czech

Podle našeho názoru se prodejní situace na trhu stabilizovala. Úroveň prodeje je nižší než v minulém roce ve srovnatelném období. V našem portfoliu jsou však i produktové řady, které navzdory ekonomické recesi stále rostou. Další vývoj bude záležet především na finanční stabilitě a síle individuálních partnerů v IT kanálu.

V tomto roce bychom se rádi zaměřili zejména na obchodní a obslužnou podporu naší partnerské sítě. Naši nabídku (v současné

době nejširší na trhu) považujeme za dostatečně komplexní a ucelenou. Logistický systém dodávek je podle našeho názoru již v perfektním stavu, neboť podle našeho ISO měření dosahujeme v logistice o řád lepších parametrů než naši navazující dopravci. Kam bychom však rádi upnuli svou pozornost, je oblast služeb a komfortu pro naše partnery.



Jak hodnotíte vývoj trhu v prvním čtvrtletí a které novinky, změny či podporu připravujete pro resellery do konce tohoto roku?

Martin Wanke, marketingový ředitel společnosti AT Computers

Tolik diskutovaná krize se pochopitelně projevila i v IT. U nás později, než byla slyšet, ale též. Meziroční pokles však není zásadní či dramatický, k žádným radikálním řešením doposud nebylo třeba přistoupit. Nicméně jsme přišli s řadou oživovacích a podpůrných akcí pro partnery – velké množství promo akcí, oblíbené Happy Hours, slevy, řada školení a setkání, ATC RoadShow po deseti měsících ČR a SR apod. První čtvrtletí ne hodnotíme špatně.

Loni jsme proškolili přes 1 900 zákazníků na dvanácti dvoudenních setkáních a v deseti městech ATC RoadShow, rozdali

jsemě desítky milionů v dárcích, udělali jsme na 189 promo akcí. Letos chceme být našim zákazníkům ještě blíže a ještě více jim pomáhat. Kvalitní služby v oblasti logistiky či reklamaci jsou samozřejmostí. Nepolevujeme, ba naopak. Vymýšlíme stále nové a nové akce či projekty. Nedávno jsme například přišli jako první se srovnáním na PC (desktope) – slevou 1 000 Kč na naše počítače do domácností. Na další projekty se všichni můžou těšit, více však zatím neprozradím.



Kromě akvizovaných společností byla v letošním roce z distribučního trhu smazána Konsigna, která se potýkala s dlouhodobějšími problémy a období ekonomického útlumu již neustála. Činnost divize Difo zaměřené na sportovní segment zase utlumila česká pobočka distributora RRC. Dále se bude soustředit pouze na řešení pro podnikový segment.

I přes konsolidaci a částečné uvolnění trhu je podle názoru mnohých výkonných zástupců distributorů na našem trhu „předistribučováno“ (případně „over-distributed“) a v souvislosti se zpomalujícím vývojem ekonomiky (aktuální odhad Ministerstva financí hovoří o 2,3% poklesu HDP) lze do konce roku očekávat další pády, respektive akvizice.

Slovenský trh se zcela změnil

Výše zmíněné začleňování BGS Levi do struktury eD'system Czech probíhalo i na Slovensku, kde se eD'system Slovakia spojil s BGS Levi Slovakia. K 1. 9. 2008 zde navíc eD'system dokončil akvizici distributora Euro Media SK, který tímto zanikl. Výsledkem změn je výrazná dominace eD'systemu na Slovensku z hlediska výše obrátu. Distributor zde dosáhl výsledku 6 741 milionů korun, což zname-

ná o více než tři miliardy více než má dvojka trhu Asbis SK.

Významnou změnou na trhu byl samozřejmě přechod ze slovenské koruny na euro, který proběhl k 1. 1. 2009. Distributoři ho nicméně jednohlasně komentují jako bezproblémový.

Jaké jsou plány Comstoru na českém trhu?

Willem De Haan, viceprezident pro rozvoj obchodu, Westcon Group Evropa a střední Východ

Comstor - „Global Distributor of the Year“ a „Multi-Theatre Partner of the Year“ společnosti Cisco je součástí Westcon Group, předního distributora síťových, bezpečnostních, mobility a konvergenčních řešení s pobočkami v USA, Brazílii, Nizozemí, Belgii, Německu, Francii, Španělsku, Rakousku, Velké Británii, Turecku, na Středním a Dálném východě, v Austrálii a dalších zemích. V květnu otevírá také pobočku v České republice.

Comstor nabízí své prvotřídní distribuční služby založené na produktovém portfoliu společnosti Cisco prodejcům IT, systémovým

Vývoj na slovenském distribučním trhu shrnul pro ChannelWorld Ondřej Macko, šéfredaktor největšího slovenského IT časopisu PC Revue: „Došlo k dalšímu posílení rozhodujících a velkých distributorů. Zároveň tito distributoři začali prodávat více značek a rozšířili tím spektrum produktů, které nabízejí. Vidět je též posun od značek zaměřených na cenu k těm, které se více orientují na kvalitu.“

Přicházejí ze západu

Na českém a slovenském trhu v loňském roce výrazně zvýšili aktivitu noví hráči, kteří se snaží oslovit tuzemské resellery formou exportu ze zahraničí. Jedná se o francouzskou PIXmanii-PRO a distribučního giganta Ingram Micro.

PIXmania-PRO je značka pro distribuční součást skupiny PIXmania. Ta působí ve 23 evropských zemích a 60 % svých tržeb realizuje mimo území Francie. Podle údajů poskytnutých společností má Pixmania-PRO nyní v Evropě otevřeno více než 200 tisíc zákaznických účtů. Počty zákazníků v Česku a na Slovensku však nesdělila. „Jsme v České republice a na Slovensku od roku 2006 a zažíváme velmi silný růst,“ uvedl pro ChannelWorld Jean-Emile Rosenblum, generální manažer PIXmania-PRO.

V současnosti se distributor snaží oslovit zákazníky katalogem obsahujícím více než 25 tisíc produktů, cenovou politikou založenou na snižování ceny při vyšších objemech, poskytováním dopravy na adresu koncového zákazníka a možnostmi využít podpory v mateřském jazyku.

„Příští rok plánujeme i nadále obohacovat náš katalog. Chceme vyvíjet nové služby pro prodejce, kteří tyto služby mohou začlenit do svého katalogu. Novinkou letošního roku bude nová verze našich webových stránek v místních jazycích pro český a slovenský trh,“ odhalil plány Jean-Emile Rosenblum.

Zejména jako sekundární zdroj objednávek IT zboží a jako příležitost k odlišení od konkurence se při vstupu na tuzemský trh v loňském roce profilovala také jednička v celosvětové

integrátorům i poskytovatelům telekomunikačních služeb. Společnost Comstor získala ocenění za Cisco orientované programy OneNetwork, OneVoice a OneDefense. Tyto programy, které jsou k dispozici v šesti kontinentech světa, jsou spolehlivým a jednotným zdrojem informací o produktech, situaci na trhu, a prodejními i marketingovými nástroji pro Cisco partnery. Více informací a možnost stát se registrovaným partnerem získáte na www.comstor.cz.



distribuci Ingram Micro. Distribuční služby poskytují z největšího logistického centra IT v Evropě sídlícího v německém Straubingu nedaleko českých hranic. Kromě více než 48 tisíc produktů od 350 dodavatelů nabízí Ingram například telefonickou podporu v českém a slovenském jazyce.

„V současné době máme v Česku a na Slovensku dvojnásobný počet zákazníků než před rokem,“ uvedl pro ChannelWorld David Dupuy, Senior Manager Export Channel společnosti Ingram Micro, a upřesnil další plány distributora: „Chtěli bychom dále zdokonalovat naše e-commerce řešení Ingram Mic-

ro Superstore. Výhledově chceme našim českým a slovenským zákazníkům během třetího čtvrtletí nabídnout informace o produktech a navigace, které jsou momentálně jen v němčině nebo angličtině, také v jejich mateřštině. Kromě toho plánujeme produktová 3D videa ke zhruba čtyřem tisícům produktů z nabídky Superstore.“

Revoluce v sítích? Již letos

Jednoznačným aspirantem na zprávu roku je distributor s přidanou hodnotou Westcon Group, respektive jeho část Comstor zaměřená čistě na distribuci produktů a řešení Cis-

co. Ta oznámila s platností od května tohoto roku vstup český trh prostřednictvím přímého zastoupení. Comstor zde vybuduje pobočku na „zelené louce“ a těžit bude zejména ze své pozice jediného distributora s globálním kontraktem na distribuci Cisco a velmi propracovaným modelem podpory partnerů.

Jak uvedl v rozhovoru pro web ChannelWorldu Willem De Haan, viceprezident pro rozvoj obchodu Westcon Group pro Evropu a střední Východ, plány distributora nejsou nikterak skromné. „Nechceme být pro naše partnery vším, budeme ale tou nejlepší volbou pro každé řešení, které se týká Cisco. Během jednoho až dvou let chceme být v této oblasti jedničkou nebo dvojkou na českém trhu,“ řekl De Haan.

Westcon Group stál v osmdesátých letech na samém počátku zrodu ICT distribuce a působí v desítkách zemí po celém světě. Zaměřuje se na oblast bezpečnosti, konvergence a sítí. Právě oblast sítí reprezentuje Comstor. Oddělením značky kladě skupina důraz na maximální zaměření na Cisco partnery, produkty a řešení. Další značky v portfoliu slouží pouze jako nadstavba a rozšíření Cisco distribuce Comstoru.

Aleř Nula, největší tuzemský distributor Cisco, se zatím konkurence neobává. „Během uplynulého kvartálu tohoto kalendářního roku jsme nezaznamenali žádný významný pokles v prodeji Cisco produktů a řešení, na které se výhradně zaměřujeme. Celkově v nadcházejícím fiskálním roce očekáváme 8% růst,“ zhodnotil Michal Andrlík, regionální marketingový manažer společnosti, vývoj distribučního trhu v prvním čtvrtletí a výhled do dalšího roku.

Na trhu nicméně můžete očekávat v oblasti sítí tuhý boj. Kromě výrobců, již se uvedením nových produktů snaží stále aktivněji přímo konkurovat nabídce Cisco, se do něho zapojují také distributoři. Na podzim minulého roku v oblasti Cisco distribuce po personální stránce významně posílila DNS. Velmi aktivní přístup vykazuje AT Computers a resuscitační kroky podniká také Tech Data se svou VAD divizí Azlan. Vy, reselleri a zejména dodavatelé služeb s přidanou hodnotou, můžete situace využít k vyjednání lepších podmínek.

Abychom vás nepřipravili o názory dalších distributorů na vývoj trhu v prvním čtvrtletí a především abychom vás seznámili s jejich plány v tomto roce, připravili jsme pro vás na www.ChannelWorld.cz článek „Distribuční trh očima distributorů“. Vychází 30. 5. 2009 a dozvíte se v něm mimo jiné o připravované podpoře pro partnery, o plánovaných změnách v B2B e-shopech distributorů, seznámíte se s pohledem zahraničních distributorů na vývoj evropského trhu, nebo s názory výkonných zástupců distributorů na masivní výprodeje. ■

Regionální pohled na obraty ICT distributorů v ČR a SR (v miliardách Kč a Sk, za rok 2008)														
Distributor	2008					2007					2006			
	Všechny země celkem (mld. Kč)	Nárůst/pokles celkem 2007/2008	ČR (mld. Kč)	SR (mld. Sk)	Ostatní země (mld. Kč)	Všechny země celkem (mld. Kč)	Nárůst/pokles celkem 2006/2007	ČR (mld. Kč)	SR (mld. Sk)	Ostatní země (mld. Kč)	Všechny země celkem (mld. Kč)	ČR (mld. Kč)	SR (mld. Sk)	Ostatní země (mld. Kč)
eD' system	18,06	45 %	11,96	6,74	0,73	12,46	24 %	10,12	2,85	n/a	10,03	n/a	n/a	n/a
AT Computers	8,00	10 %	6,63	1,70	-	7,30	11 %	5,80	1,23	n/a	6,58	n/a	n/a	n/a
Tech Data Distribution	6,06	-7 %	n/a	n/a	-	6,50	-4 %	n/a	n/a	-	6,75	n/a	n/a	-
SWS	5,31	3 %	4,80	0,64	-	5,17	19 %	4,68	0,59	-	4,34	3,90	0,56	-
Asbis	4,24	11 %	1,32	3,66	-	3,81	4 %	1,06	3,34	-	3,65	1,28	1,54	0,50
ABC Data	3,00	28 %	2,61	0,49	-	2,34	19 %	2,24	0,12	-	1,96	1,96	-	-
Avnet	2,25	-21 %	1,53	0,90	-	2,84	8 %	1,88	1,17	-	2,62	1,82	0,93	-
DNS	2,05	11 %	2,05	-	-	1,84	15 %	1,84	-	-	1,60	1,51	-	-
Agem	2,00	0 %	n/a	n/a	-	2,00	-12 %	n/a	n/a	-	2,26	n/a	n/a	n/a
Lama Plus	1,96	39 %	1,28	0,20	-	1,41	26 %	1,25	0,19	-	1,12	1,00	0,15	-
100Mega Distribution	1,80	0 %	1,80	-	-	1,80	13 %	1,80	-	-	1,60	1,60	-	-
Aleř Nula	1,80	-6 %	1,40	0,46	0,02	1,92	48 %	1,57	0,35	-	1,30	1,02	0,34	-
T.S. Bohemia	1,45	1 %	1,45	-	-	1,43	1 %	1,43	-	-	1,42	1,42	-	-
Westech Slovakia	1,44	-28 %	-	1,75	-	2,00	25 %	-	2,43	-	1,60	n/a	2,02	n/a
Servodata	1,26	-3 %	n/a	n/a	n/a	1,30	73 %	n/a	n/a	n/a	0,75	0,48	0,04	0,22
Soft-Tronik	1,13	13 %	1,13	-	-	1,00	23 %	0,92	-	-	0,81	0,68	n/a	-
Abacus	0,95	-6 %	0,95	-	-	1,01	1 %	1,01	-	-	1,00	1,00	-	-
Penta	0,74	-1 %	n/a	n/a	-	0,75	3 %	n/a	n/a	-	0,73	n/a	n/a	-
Diskus	0,59	-10 %	0,37	0,28	-	0,66	17 %	0,38	0,34	-	0,56	0,41	0,18	-
Elko Trading	0,55	-15 %	0,38	0,20	-	0,65	63 %	n/a	n/a	-	0,40	0,39	-	0,10
RRC	0,51	15 %	0,51	n/a	-	0,44	47 %	0,44	-	-	0,30	0,30	-	-
Intelek	0,29	4 %	n/a	n/a	n/a	0,28	0 %	n/a	n/a	n/a	0,28	n/a	n/a	n/a
Amos Software	0,25	4 %	0,25	-	-	0,24	33 %	0,24	-	-	0,18	0,18	-	-
BGS Levi (nyní součást eD' system)	-	-	-	-	-	10,05	-2 %	6,15	4,74	n/a	10,21	n/a	n/a	n/a
Konsigna	-	-	-	-	-	1,10	-5 %	1,00	0,12	n/a	1,16	n/a	n/a	n/a
IT Planet (nyní součást 100Mega Distribution)	-	-	-	-	-	0,17	0 %	0,17	-	-	0,17	0,17	-	-

1) Poznámka k celkovým údajům za rok 2008: Všechny částky jsou uvedeny v mld. Kč; v případě, že společnost neuvádí konsolidovaný obrat za ČR a SR, částky v Sk byly přepočítány na Kč podle průměrného kurzu v roce 2008, který zveřejnila Česká národní banka, tedy 100 Sk = 79,825 Kč.

2) Poznámka k celkovým údajům za rok 2006 a 2007: Všechny částky jsou uvedeny v mld. Kč; v případě, že společnost neuvádí konsolidovaný obrat za ČR a SR, částky v Sk byly přepočítány na Kč podle průměrného kurzu v roce 2007, který zveřejnila Česká národní banka, tedy 100 Sk = 82,215 Kč.

n/a = distributor údaj neposkytl

„-“ = distributor na daném trhu nepůsobí nebo zde realizuje zanedbatelný podíl obratu

Obraty za rok 2008 pocházejí z údajů poskytnutých distributory, obraty za rok 2007 a 2006 za ČR byly převážně převzaty z obchodního rejstříku. Hodnoty byly zaokrouhleny na dvě desetinná místa. Pozor, v mnoha případech se nejedná o auditované obchodní výsledky, a přistupujte proto ke zveřejněným výsledkům pouze orientačně.

Zdroj: ChannelWorld, Computer Business (2008/04)