



login

ok

[registrace](#)

[mobilní verze](#) | [Businessworld](#) | [Computerworld](#) | [GameStar](#) | [HD World](#) | [PC World](#) | [ScienceWorld](#) | [SecurityWorld](#)

ChannelWorld

[Hardware](#) | [Software](#) | [Periferie a příslušenství](#) | [Spotřební elektronika](#) | [SMB](#) | [Služby](#) | [Video](#)

[Zprávy ČR](#) | [Zprávy SR](#) | [Zprávy svět](#)

vyhledávání



Distribuční trh očima distributorů

[Články](#) | 29.05.09

V druhém tištěném speciálu Channelworldu vyšla analýza distribučního trhu, kde jsme vám slíbili, že vás podrobněji seznámíme s názory a plány výkonných zástupců distributorů. Tady jsou.



Zástupcům distributorů jsme položili dvě otázky. První se týkala hodnocení vývoje distribuce v oblasti IT v prvním čtvrtletí a druhá pak plánům pro zbytek kalendářního roku. Seznamte s podporou, kterou pro vás největší hráči na trhu připravují.

Otázky:

- 1) Jak hodnotíte vývoj trhu v prvním čtvrtletí?
- 2) Jaké novinky, změny či podporu připravujete pro resellery do konce tohoto roku?

Robert Growka, generální ředitel společnosti eD´system Czech



1) 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.

2) 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.

Martin Wanke, marketingový ředitel společnosti AT Computers



1) 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 řeším 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 městech ČR a SR apod. První čtvrtletí nehodnotíme špatně.

2) Loni jsme proškolili přes 1 900 zákazníků na dvanácti dvoudenních setkáních a v deseti městech ATC RoadShow, rozdali jsme desítky milionů v dárkách, 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 šrotovým na PC (desktopy) - slevou 1 000 Kč na naše počítače do domácností. Na další projekty se všichni můžou těšit, více však zatím neprozradím.



Stanislav Skalička, obchodní ředitel společnosti SWS

1) Toto období je pro všechny distribuční firmy dosti těžké, protože se potýkají s nedostatkem likvidity, poklesem obrátů a kreditními problémy. Každá z distribučních firem se s těmito problémy potýká po

svém. Někdo s menšími a někdo s většími úspěchy. Nicméně nepředpokládáme žádné pády distributorů.

2) Připravujeme rekonstrukci některých funkcí našeho webu, tak aby se zjednodušilo vyhledávání a objednávání z ceníku. Plánujeme zaktivnit přístup našich směrem k našim zákazníkům.

Petr Jandík, ředitel společnosti ABC Data



1) V prvním čtvrtletí jsme s vývojem jako firma relativně spokojeni. Obraty se pohybovaly na úrovni předchozího roku, avšak co se týká zisku, kvartál dopadl velmi dobře. Důvodem byla zejména strategie týkající se udržení co nejvyšších marží spolu s nárůstem menších aktivních zákazníků, kde se marže dají generovat. Nenásledovali jsme a nebudeme následovat firmy, které o překot vyprodávají a pracují pouze s „udržovací“ marží. To je cesta do pekel. V době, kdy se méně prodává je nutno právě zdražit.

2) Určitě se bude jednat o podepsání několika velice zajímavých distribučních smluv, které v tuto chvíli máme rozjednány, a spějí k úspěšnému dokončení. Jako každý rok budeme dělat zajímavé roadshow po krajských městech, dealerské dny jednotlivých značek a v neposlední řadě máme již teď připraveny nové moduly, které zpříjemní nakupování zákazníků u nás.



Jan Žáček, marketingový manažer společnosti DNS

1) Jsou patrné projevy ekonomické recese, partneři a jejich zákazníci spíše vyčkávají s realizací nových projektů. Mimo nejvíce postižená odvětví (výrobní průmysl) ale poptávka po technologiích, i když snižená, je patrná - typicky v segmentech telco, utility a veřejné správy.

2) Neplánujeme žádné zásadní novinky, chceme se ale víc soustředit na marketingovou podporu našich partnerů, především formou společně realizovaných projektů, oslovujících jejich stávající a potenciální zákazníky.



Roman Lamacz, ředitel společnosti Lama Plus

1) První čtvrtletí letošního roku se vyvíjelo velice dobře s cca 25% nárůstem obratu. Jestli něco „škodilo trhu“, tak to nebyla hospodářská krize, ale kurzové rozdíly a distributoři, kteří „jsou na prodej“, tudíž nepotřebují zajišťovat dlouhodobý rozvoj a likvidují ceny na trhu.

2) Změnili jsme design webových stránek tak, aby byly více přehledné. Na podzim však přijde podstatně větší změna, kde se kromě dalších změn vzhledu můžou dealeri těšit na spoustu nových funkcí, které jim především zjednoduší práci.

Michal Andrlík, regionální marketingový manažer společnosti Alef Nula

1) 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 (04/2009 - 04/2010) očekáváme 8% růst.

2) V nadcházejícím roce se mimo jiné hodláme více věnovat trhu SMB aktivnějším nabízením Cisco Small Business produktů (dříve Linksys), přípravou rozličných zajímavých promoakcí a v neposlední řadě též posílení prodeje prostřednictvím nového e-shopu. Také hodláme oslovit dealery, kteří u nás zatím nenakupují, zapojením do připraveného loajality programu. Máme též připravený seznam bývalých zákazníků, které chceme znovu oslovit a "přitáhnout zpět", ale zveřejnění dalších konkrétních marketingových aktivit by znamenalo napovídat konkurenci. Uvidíme, jestli se nám to povede.



Rostislav Jirkal, místopředseda představenstva a výkonný ředitel společnosti Servodata

1) První čtvrtletí letošního roku proběhlo vcelku přesně dle predikcí odborníků - stagnace byznysu, která započala již na konci roku minulého, ovlivnila, a to citelně, celé první tři měsíce tohoto roku. Přesto, že bylo toto období obratově pod průměrem, je pozitivní fakt, že se stále rozjíždí nové projekty a obchod se nezastavil. Společně s našimi partnery tedy neustále hledáme všechny možnosti, jak byznys podpořit. A to například zajištěním projektové podpory i u objemově menších zakázek či aktivní pomocí s financováním projektů.

2) Nabídku svých služeb rozšiřujeme a vylepšujeme neustále, na tomto faktu nic nemění ani stávající situace. Reagujeme flexibilně na požadavky trhu, proto jsme například zavedli elektronické vystavování faktur, on-line přehledy dokladů a termínů dodání zboží pro naše zákazníky, zajištění profinancování projektů nebo pojištění pohledávek a podobně.



Josef Javora, předseda představenstva společnosti Agora DMT

1) V našich hlavních komoditách zaznamenáváme nárůst oproti loňskému roku. Ten může být částečně dán **konkurzem**, který byl vyhlášen na jednoho z konkurenčních distributorů v březnu tohoto roku. Obchodně se však projevuje příznivě do našich čísel už od prosince 2008.

2) Stále pracujeme na optimalizaci procesů směřujících k zákazníkovi. Jakékoliv novinky či změny představujeme až ve chvíli, kdy je uvádíme do života. Jsme přesvědčeni, že naše resellery příjemně překvapíme.

Jan Kočíř, obchodní ředitel společnosti Elko Trading

1) V jedné písni se říká "jednou jsi nahoře a jindy dole". To platí nejen o životě, ale i o stavu distribučního trhu. Je tedy jasné, že po letech hojnosti přichází období chudší, aby pak zase přišlo období hojnější. Proto souhlasím s tím, že toto období je obdobím pravdy a ukáže se, že přežijí jenom ti nejsilnější.

2) Kromě stálého rozšiřování sortimentu o nové produkty, dokončujeme i další změny v rámci elektronického obchodování s našimi partnery, které mimo jiné posílí a nadále zefektivní internetové obchodování a propojení přes WeBLine, MultiLine a InLine. Je to jedna z forem, kde vidíme potenciál pro udržení anebo zvýšení potenciálu firmy Elko a její pozice na trhu.

Jan Kašpar, generální manažer společnosti RRC-CZ



1) Podle našeho názoru v rámci prvního čtvrtletí došlo v reakci na pokles poptávky a aktuální situaci na trhu IT k prvním větším změnám (nejen) u distribučních společností, včetně úsporných opatření a konsolidaci portfolia produktů a služeb.

2) Neustále pracujeme na zvýšení kvality naší předprodejní podpory - nové certifikace Avaya, Motorola. Partneři mají k dispozici nový e-commerce nástroj pod názvem ThinkLink a v blízké době spustíme on-line aplikaci pro kontaktování technické podpory. Průběžně pro partnery připravujeme různé motivační a vzdělávací akce pro partnery, o které je velký zájem.



Marcus Adä, viceprezident společnosti Ingram Micro

1) Stejně jako v ostatních zemích pocítujeme krizi i v Česku. Současná situace na českém trhu je však o něco lepší než v ostatních východoevropských zemích. Pro resellery je proto ve stávající ekonomické situaci o to důležitější, aby vsadily na stabilní a spolehlivé partnery a nespolehaly se pouze na jednoho distributora a jeho sortiment. Prodejci, kteří své zboží odebírají z několika zdrojů, mohou ve výsledném



efektu nabídnout více produktů a jsou tak flexibilnější. Celkově jsme s naší obchodní strategií jako second-source distributor, tedy jako doplňkový zdroj nákupu pro ICT resellery na českém a slovenském trhu velmi spokojeni. Máme dnes v obou zemích více než dvojnásobný počet zákazníků, než jaký jsme zde měli před rokem.

David Dupuy, Senior Manager Export Channel společnosti Ingram Micro

2) Chtěli bychom dále zdokonalovat naše e-commerce řešení Ingram Micro 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 4 000 produktům z nabídky Superstore.

Jean-Emile Rosenblum, generální ředitel společnosti Pixmania-PRO

1) V roce 2008 byl zaznamenán dobrý růst. Od počátku roku 2009, růst stále existuje, ale s místními rozdíly. Trend má tvar zubů pily, některé měsíce jsou velmi dobré a některé velmi špatné. Pozorujeme toto klima v celé Evropě, včetně Evropy východní. Kromě toho negativní účinek má devalvace měny mimo euro. Zajímavé je to, že vždy porovnáváme naše výsledky s off-line obchody (fyzické obchody). Věříme, že růst e-commerce musí být v průměru 20 až 30 % vyšší, než v off-line obchodech. Trh se spotřební elektronikou pro širokou veřejnost klesá o 15 až 20 %, zatímco růst online je stále převážně pozitivní a s pozicí hráče „Pure Player“ v e-commerce B2B Pixmania-PRO není opravdu postižena krizí. Naopak očekáváme nové příležitosti, společnosti se stále častěji obracejí na online nákup z důvodů atraktivity našich cen, a proto nabízíme více a více služeb pro naše zákazníky.

2) Příští rok plánujeme i nadále obohacovat náš katalog. Dále 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 česky a slovenský trh.

Shrnuto slovy ChannelWorldu, na distribučním trhu IT nepropukla panika a výkonní zástupci distributorů se snaží vnímat situaci racionálně. Přijímají se úsporná opatření a investice se soustředí na rozvoj podpory partnerů. Ten má dva základní proudy. Prvním je pořádání akcí, školení, seminářů a posilování osobních kontaktů, druhým směrem rozvoje podpory partnerů je pak vylepšování online nástrojů podpory nákupu i prodeje.

Pokud vás situace na distribučním trhu zajímá podrobněji, doporučujeme rozhovory, které nedávno vyšly na ChannelWorldu. Robert Growka, generální ředitel největšího hráče tuzemského distribučního trhu eD'system Czech mimo jiné [zhodnotil](#) akvizici s BGS Levi a představil plány na reklamní online podporu B2C e-shopů nabízených resellerům.

S novou tváří v čele Tech Data Distribution, Martinem Tolarem, jste se mohli seznámit v [rozhovoru](#), kde seznamuje partnery s plány dalšího směřování společnosti a vizí rozvoje divize Azlan, která se zaměřuje na distribuci s přidanou hodnotou.

Úspěšný rok z hlediska růstu obrátu v Česku i na Slovensku slavila ABC Data. Její ředitel Petr Jandík prozradil recept na úspěch i další rozvojové plány v rozhovoru, který najdete [tady](#).

Na začátku příštího týdne se můžete těšit také na podrobné představení nováčka na trhu - VAD distributora Comstor. Rozhovor ChannelWorldu poskytl Willem De Haan, viceprezident pro rozvoj obchodu ve společnosti Westcon Group Evropa a střední Východ.

Další články z rubriky

- [Distribuční trh očima...](#)
- [Gartner: výsledky trhu s...](#)
- [Rozhovor: VMware v prodejním...](#)
 - [Reportáž: Intel Solutions...](#)
- [Rozhovor: ABC Data s rekordními...](#)

Související články

- [AT Computers zorganizuje...](#)
- [Servodata získala status...](#)
- [AT Computers mění podmínky...](#)
- [RRC-CZ má v distribuci Ascom](#)
- [SD Servodata završila akvizici...](#)

Tagy

[eD system Czech](#) · [AT Computers](#) · [SWS](#) · [Ingram Micro](#) · [Pixmania-PRO](#) · [RRC-CZ](#) · [Elko Trading](#)
 · [Agora DMT](#) · [Servodata](#) · [Alef Nula](#) · [Lama Plu](#)

[Linkuj](#) | [Jagg](#) | [Delicious](#) | [Facebook](#) | [vybrali.sme.sk](#)



[FOCUS Marketing Research](#)

Výzkum trhu, reklamy, spotřebitele v ČR a SR.
Marketingové poradenství

[Ready-made společnosti](#)

Prodej ready-made společností a souvisejích služeb.

Reklamy Google

Komentáře

V diskuzi zatím nejsou žádné příspěvky.

Napsat vlastní komentář

Pro přidání příspěvku do diskuze se prosím přihlašte v pravém horním rohu, nebo se prosím nejprve [registrujte](#).

- [najdi distributora](#)
- [poslední komentáře](#)
- [nejčtenější](#)
- [aktuální číslo](#)

Vyhledejte distributora ICT nebo spotřební elektroniky podle názvu, značky v distribuci, zaměření, produktového segmentu, nebo lokality. Hledat můžete mezi téměř 250 distributory na českém a slovenském trhu. Podrobné profily obsahují obchodní i kontaktní informace. Pro vstup do databáze distributorů se nejprve přihlašte.

[NAJDI DISTRIBUTORA](#)

