

Stav ICT distribučního trhu v ČR a SR v roce 2007

Jaký tedy opět byl, trh informačních technologií u nás, ale i na Slovensku? Dá se s jistotou říci, že v obou zemích byl velmi dobrý. Například v České republice překonal podle IDC čtyřmiliardovou dolarovou hranici s celkovým investovaným objemem 4,1 miliardy dolarů, oproti původnímu odhadu 3,7 miliardy dolarů, zatímco v roce 2006 činil tento objem 3,45 miliardy dolarů a v roce 2005 „jen“ tři miliardy dolarů; na Slovensku překročily celkové investice podle IDC do IT hodně přes miliardu dolarů, přičemž v roce 2006 přesáhly 1,1 miliardy dolarů a v roce 2005 s 980 miliony dolarů již miliardovou hranici atakovaly.

Uvedená čísla jsou značná, značný je také růst, a to přes pokračující posilování koruny (nebo snad i díky jemu), a tím i neustále padající kurz dolaru i eura vůči naší, ale i slovenské domácí měně – dlouhodobý vývoj všech čtyř kurzů je uveden v tabulkách, přičemž tyto údaje poskytují obě národní banky – ČNB a NBS. Tyto objemy se podařilo naplnit také díky řadě příznivých vnějších, ale i vnitř-

ních vlivů, a to především růst ekonomiky jak v Česku, tak na Slovensku. Za více než 43% prodaného IT zboží přitom podle IDC může hardware; softwarové pirátství je na 39% úrovni.

Nejdůležitější události roku 2007

Trh IT v obou zemích, kromě růstu ekonomiky a posilování obou národních měn, byl dále poznamenán několika pozitivními, ale i negativními faktory.

Snad nejdůležitější událostí loňského roku byla pokračující konsolidace obou národních trhů. Vloni pokračovala expanze skupiny eD' system na Slovensko a po začleňování Euro Media SK ještě došlo k tomu, že tento největší distributor koupil BGS Levi Group. Tento nákup byl oznámen na podzim loňského (2007) roku a krátce nato schválen antimonopolními úřady obou zemí. Fakticky tak došlo ke sloučení skupiny eD' system se skupinou BGS Levi a s Euro Media SK a ke konečnému oznámení došlo letos, 7. února 2008. Tento distributor pak rozšiřuje svoje operace i v Polsku. V těsném závěsu nato pak došlo ke koupi AT

Computers Holding polskou distribuční společností AB, kotovanou na varšavské burze.

Distributor Actebis Computer, resp. jeho mateřská spo-

lečnost, ABC Data, rozšířili svou přítomnost na Slovensku od konce prvního kvartálu 2007.

Hlavní výše zmíněné akvizice tedy znamenají především snahu distributorů být v všech třech regionálních trzích a zachovat si tím partnerství s největším výrobcem na světě – HP. Kromě toho došlo ke stabilizaci již konsolidovaných distributorů, jako například Servodata s Abakus Distribution a Actebisu s ABC Data. V roce 2007 tedy zkompletovalo zastoupení českých distributorů na Slovensku, mj. Konsigna na Slovensku operovala už celý rok a další společnosti, jako například společnost Tech Data Distribution, SWS, AT Computer, Servodata, ale i Penta, jsou zde přítomny řadu let. S tím vším souvisely i personální změny, jež znamenaly nejen výměnu stříž, ale i personální posilování řady distributorů.

Rovněž došlo k určitému posunu v konsolidaci distribuce HP, která však má v znam spíše pro distributory a prodejci prakticky nepocítí – konsolidace (regionalizace) distribuce HP totiž znamená nabídku systémové a procesní infrastruktury od HP pro partnery z řad distributorů.

Světové distribuční události

Z celosvětového hlediska pak Avnet koupil Magirus, což sice nemá přímý vliv na n-

Reseller Magazine – zpráva o stavu distribučního IT trhu v ČR v roce 2007

Firma	Obrat 2004	Obrat 2005	Obrat 2006	Obrat 2007	Srovnatelnost s výsledky za 2006
eD' system Czech	8 754	9 830	10 031	10 114	✓
AT Computers	5 010	5 510	6 580	7 300	✓
BGS Levi Czech	–	–	–	6 148	–
SWS	2 804	3 250	3 900	4 680	✓
Actebis Computer	880	1 071	1 944	2 237	✓
Avnet	1 200	1 280	1 850	1 880	✓
DNS	1 237	1 449	1 596	1 843	✓
100Mega Distribution	1 012	1 400	1 600	1 800	✓
T. S. Bohemia	1 016	1 250	1 420	1 507	✓
Servodata Group ¹⁾	575	632	1 100	1 302	✓
Agora DMT	820	1 000	1 600	1 300	✓
Lama Plus	800	1 050	995	1 250	✓
Alef Distribution	693	908	1 000	1 170	✓
Asbis CZ	1 220	1 250	1 275	1 065	✓
Abacus Electric	799	850	1 004	1 010	✓
Konsigna Handel	1 057	1 140	1 156	1 000	✓
Soft-Tronik	499	614	838	995	✓
Penta	803	800	734	753	✓
Schrack Energietechnik	494	503	586	728	✓
RRC	89	95	295	445	✓
Diskus	348	481	411	408	✓
Amos Software	168	156	187	261	✓
Elko Trading	460	400	580	nedodali	–
Tech Data Distribution	5 500	6 000	6 750	nedodali	–

Obraty uvedeny v Mio Kč; ¹⁾ Servodata Group – Servodata a Abakus Distribution

Zdroj: DCD Publishing, únor 2008

Reseller Magazine – zpráva o stavu distribučního IT trhu v SR v roce 2007

Firma	Obrat 2004	Obrat 2005	Obrat 2006	Obrat 2007
BGS Levi Slovakia ¹⁾	–	–	–	4 500
Asbis SK	2 561	3 694	2 970	3 340
eD' system Slovakia ²⁾	250	1 006	1 411	2 840
Agem Computers	1 790	2 050	2 746	2 440
Westech	1 032	1 582	2 080	2 430
Euro Media SK	1 128	1 927	2 626	2 260
AT Computer	491	758	1 225	1 500
Avnet	678	811	1 009	1 160
SWS Distribution	411	486	560	600
Alef Nula SK	N/A	N/A	N/A	350
Lama Plus Slovakia	–	–	149	180
Konsigna SK	–	–	–	120
ABC Data/Actebis Computer ³⁾	–	–	–	100
DNS	N/A	N/A	118	nedodali
Tech Data Distribution	400	640	1 000	nedodali

Obraty jsou v Mio SK

¹⁾ do 31. 10. 2007

²⁾ od 1. 11. 2007 včetně BGS Levi Slovakia

³⁾ ABC Data/Actebis – od 1. 4. 2007

Zdroj: DCD Publishing, únor 2008

trh, protože Magirus se věnoval distribuci HP, a tuto značku Avnet u nás v portfoliu nemá, ukazuje to však na celosvětovou stabilitu tohoto distributora s přidanou hodnotou. K minoritním událostem ve vztahu k našemu trhu pak patří změna korporátní identity Soft-Troniku, která je výsledkem začlenění společnosti

do skupiny Arrow ECS. K tomu nyní přibývá i finanční zázemí společnosti Arrow. Soft-Tronik měnil výrazně svoji korporátní identitu již před několika lety, a to od června 2001 po začlenění do holdingu DNSint.com AG se sídlem v Německu, který zahrnuje 15 národních společností v Evropě. Nyní, když se skupina DNSint.com (česká DNS je však členem skupiny eD' system) stala součástí globální společnosti Arrow ECS, není změna identity tak výrazná, jde spíše o inovaci identity stávající.

V produktové oblasti došlo k převzetí americké společnosti Gateway Acerem a k nepříliš překvapivému a dlouho diskutovanému návratu společnosti Dell (s vybranými modely) do retailu, tj. maloobchodních řetězců – což jen potvrzuje sílu nepřímého dealerského kanálu.



Dopady konsolidace

Vnitřní vlivy

Čísla uvedená v úvodu článku sice vypadají moc hezky, distributori se však musejí potýkat s pokračujícími problémy. Minimálně tři větší distributori nasazovali nový informační systém, a to z pochopitelných důvodů – sjednocení IS, ať už s mateřskou společností, nebo v rámci skupiny, případně vyměnili starý na nový kvůli zprůhlednění financí, což také krátkodobě zahýbalo s jejich pružností.

Kdo by snad netušil, co to může znamenat, ať si vymění svůj starý mobilní telefon, samozřejmě s komfortnější výbavou, třeba Nokiou za Motorolu nebo Siemens Ericsson, a to v libovolném pořadí, a zkusí si tam přefukovat údaje. Všechno sice funguje jak má (a většinou lépe), ale...

Politická situace tentokrát nezahýbala ani s jedním trhem a podle vyjádření výrobců, kteří operují jak na českém, tak na slovenském trhu, vyrovnaly kvůli předloňským volbám odložené, a tím i přesunuté dodávky do veřejného sektoru v Česku ty, které snad byly odloženy na Slovensku.

Vnější vlivy

K tomu všemu pokračoval pád kurzů dolaru a eura vůči oběma národním měnám, což mělo na jednu stranu pozitivní vliv na nákup, a tím pádem i prodejnost zboží, ale na druhou stranu to mělo negativní vliv, který znamenal pokračující nežádoucí padání jednotkových cen, a to zvláště u notebooků. Jeden z distributorů se svěřil, že sice prodali o 25 % notebooků více, ale když jejich cena padla o 20 %, pak prakticky nula od nuly pošla.

S tím se koneckonců potýkají i samotní prodejci, protože musejí hledat další a nové cesty, jak vydělat na doplňkovém zboží a službách – určitý návod jim k tomu dalo letos Reseller Forum, které se právě této problematice už věnovalo v Čechách i na Slovensku (viz rubrika „Setkání“). Pokles jednotkových cen všeobecně je pro distributory velmi nepříjemný, protože cena za obsluhu zboží

Reseller Forum

18. března 2008
Konferenční centrum CITY
Praha 4

GPS navigace

Reseller Forum – GPS navigace

Produkty z oblasti GPS navigace byly v minulém roce jedním z nejrychleji rostoucích produktových segmentů. Reseller Forum Vám přináší kompletní pohled na současné trendy, produktové novinky formou prezentací a ukázek produktů výrobců a současně představení distributorů, kteří Vám jejich nákup zprostředkují. Součástí semináře je i výstavka nabízeného zboží i připravovaných novinek, takže je možné získat i technické detaily a diskutovat se zástupci výrobců a distributorů.

Vše na jednom místě

Jak se přihlásit:

Registrace na www.resellerforum.cz

VSTUP ZDARMA!

Kompletní průběžně aktualizovaná agenda na www.dcd.cz

O Reseller Forum

Reseller Forum je platforma komunikace mezi jednotlivými články prodejního řetězce – výrobcem – distributorem – koncovým prodejcem. Reseller Forum je platforma nabízející přesně definované skupině – prodejcům informačních a komunikačních technologií, spotřební elektroniky, softwaru a služeb spojených s těmito produkty – snadnější a komfortnější prostor pro orientaci na současném trhu.

Pro koho je seminář určen?

Seminář je určen zejména pro prodejce navigací a prodejce příslušenství k nim.

Podmínky registrace

Reseller Forum není určeno pro koncové uživatele. Podmínkou vstupu je registrace a splnění podmínky být prodejce produktů nebo služeb spojených s IT. Pořadatel akce si vyhrazuje právo zrušit účast subjektům, které nebudou splňovat tato kritéria.

HLAVNÍ PARTNEŘI:



DISTRIBUTOŘI:



Pořadí Top 5 výrobců v ČR – stolní PC a notebooky

Výrobce	2006	2007
Acer	135 685	179 717
Hewlett-Packard	120 067	163 786
ASUS	68 870	118 363
Fujitsu/Fujitsu Siemens	57 073	78 385
Dell	72 056	78 100
Ostatní	328 491	370 157
Celkem	782 242	988 508

Pořadí Top 5 výrobců v ČR – stolní PC

Výrobce	2006	2007
Hewlett-Packard	63 200	68 129
LYNX	31 993	49 177
Dell	47 970	48 850
Fujitsu/Fujitsu Siemens	21 869	23 862
Acer	23 716	21 150
Ostatní	244 406	243 803
Celkem	433 153	454 971

Pořadí Top 5 výrobců v ČR – notebooky

Výrobce	2006	2007
Acer	111 969	158 567
ASUS	68 870	118 363
Hewlett-Packard	56 868	95 657
Fujitsu/Fujitsu Siemens	35 204	54 523
Dell	24 086	29 250
Ostatní	52 091	77 178
Celkem	349 088	533 538

Zdroj: Garner, 2008

K velkému oživení došlo v černobílém laserovém tisku, a to jak u tiskáren, tak u multifunkčních produktů. Barevný laserový tisk se již stal pro segment SMB stálíci. S prodejností tiskáren samozřejmě rostly i celkové výdaje za tonery a další spotřební materiál jako další zdroj vítaného výdělků – někteří distributoři a prodejci se kvůli tomu úspěšně specializují právě na tonery apod. Kromě toho rostly LCD monitory, nejvíce se logicky prodalo 19", opět pro jejich nízkou cenu. Zajímavou komoditou se staly GPS navigace, které mají ještě růst před sebou; prodej přehrávačů MP3 úspěšně pokračuje, třebaže pro svoji láci nemají přílišný vliv ani na obrát, ani na zisk. Neméně důležitou komoditou se díky pokračující mobilitě stávají síťová řešení – pro domácnosti ADSL Wi-Fi routery, pro vyšší segmenty pak sítě jako takové, a s nimi i bezpečnostní řešení.

Z komponent se vedlo velmi dobře paměťovým modulům, snad opět díky Windows Vista, a nástup, obchodní úspěch společnosti Kingston v celém regionu to potvrzuje a ani Verbatim nehodlá zůstat v boji s úložnými médii stranou.

Prodej softwaru na českém trhu osciluje už řadu let na 40% míře softwarového pirátství, což také pro celý průmysl IT znamená značné ztráty, včetně vedlejších ztrát

na zaměstnanosti a dalších přínosů. Jen na maržích u nás znamená softwarové pirátství miliardu korun ztráty – už jen proto se vyplatí software prodávat, nejlépe hned s PC.

Výhledy na letošek

Rok 2008 má v prognóze další růst ekonomiky, a to jak v Česku, tak na Slovensku. Proto i distributoři plánují růst a řada z nich rychleji než trh. K tomu je ale zapotřebí i něco udělat, takže plánují podporu – marketingovou, finanční servis prodejcům, zrychlení řešení servisu, vylepšenou kreditní politiku a splátkový prodej, slevy za rychlé platby, zlepšení záručního servisu, motivační a věrnostní programy pro zvýšení loajality partnerů, individualizaci přístupu k zákazníkům a pokračování v modernizaci či nasazování nových řešení B2B a B2C, tj. rozšíření nákupních možností. Uvidíme, a to už v průzkumu v polovině roku, jak se se svými plány distributoři vypořádají.

V produktové skladbě se příliš velké novinky neočekávají, spíše má dojít k evolučním změnám v některých oblastech. V notebookech postupně ovládnou pole LCD panely podsvícené LED, vybrané modely, zvláště ty nejmobilnější, budou osazeny pevnými disky (HDD) tvořené flash paměťmi. Určitě novinky potkají síťová bezdrátová řešení – standard Wi-Fi 802.11/n je na spadnutí (vyšší pokrytí, vyšší rychlost přenosů), avšak někteří výrobci (D-Link) s ním přišli již vloni. Od tiskáren se (kromě povinného nárůstu prodaných kusů) žádné záznaky neočekávají, stejně jako je tomu u LCD monitorů. Pokud GPS navigace dostanou lepší mapy, které se stanou i dostupnějšími, mohou se stát trhákem roku, zvláště pokud dále zlevní.

Přidaná hodnota – služby, služby

Vzhledem k tomu, že na segment SMB si brousí zuby i distributoři s přidanou hodnotou, znamená to pro menší prodejce, že by neměli zaspát dobu a naučit se prodávat i služby – VAD se přitom nemusejí bát – VAD totiž sami do přímého prodeje nikdy nejdou a sami se jen třesou na to, až nějakého dalšího prodejce, který je schopen něco do menší firmy prodat, uloví a pomohou mu – od vypracování projektu až po finanční pomoc ve spolupráci s výrobcí daných zařízení. O tom se na stránkách Reseller Magazine IT také píše každý měsíc.

Co se týče další konsolidace v distribuci, všeobecně se má za to, že dojde k určitému vydechnutí před dalším sprintem tímto směrem, protože kdo bude chtít přežít, bude kvůli tomu muset růst rychleji, než ti ostatní – tak „zní zákon“. Jen paranoidní totiž přežívají, jak pravil Andy Grove, jeden ze spoluzakladatelů společnosti Intel. ■



> RS-303 2.1

ZA MÁLO PENĚZ HODNĚ MUZYKY

Výška repro: 21,5 cm

Výkon 40 W



> RS-217 2.0

3 PÁSMOVÉ REPRO PRO PRAVOU DOMÁCI KARAOKE PARTY

Výška repro: 48,5 cm

Výkon 2x70 W



> RS-502 5.1

VÝKON, KTERÝ ZARUČENĚ ZAUJME I VAŠE SOUSEDY!

Výška repro: 48,7 cm

Výkon 190 W



> PC skříň



> Flexibilní klávesnice



> Zdroje do PC skříní



> Optické myši



> Sluchátka s mikrofoni

Kompletní sortiment
naleznete na
www.redstar.cz

REDSTAR multimedia
STOJÍ ZA TOU