

Distribuce se změnila

Po loňském roce už nebude distribuce v ČR a SR jako dřív

Marek Šalanda, Jakub Truschka

Rok 2007 by se dal nazvat rokem překvapení či slučování nebo rokem regionalizace. Stačí si vybrat. Jisté je však jedno. Česká a slovenská distribuce se mění, stává se nadnárodní, dalo by se říci evropskou. Co tedy rok 2007 znamenal? A kam půjdeme v tom dalším? Jak se to dotkne vás, prodejce a dodavatele ICT řešení?

Výčet distributorů, kteří se s námi rozloučili v roce 2007, je možná zatím nejdelší, jaký kdy byl: BGS LEVI (BGS Distribution i LEVI International), Euro Media (v ČR, na Slovensku dále funguje pod svojí značkou, ale již v holdingu kolem eD' systému), RIDEA distribution, ABAKUS - DISTRIBUTION a samozřejmě také ovládnutí skupiny kolem AT Computers polskou AB, ovládnutí společnosti IT Planet brněnskou 100MEGA Distribution či ovládnutí Actebisu (na Slovensku ABC Data) polským technologickým fondem MCI.

Akvizice, nové obzory

Ale pěkně popořádku. Lidrem roku 2007 se stal jednoznačně eD' system (v obratu a ve fúzích). Nejdříve ovládl na Slovensku Euro Media a poté došlo k neočekávanému spojení s BGS LEVI.

eD' system měl již dříve zájem o LEVI International, ale nakonec z celé transakce sešlo kvůli zamítavému postoji vedení LEVI. Když jsem v roce 2005 dělal rozhovor s majitelem tehdejší slovenské BGS Igorem Wollnerem, zmiňoval také snahu spojit se s eD' systémem (Computer Business 01/2005).

Zvolil tehdy nakonec LEVI, protože mu byla podle jeho slov bližší firemní kulturou. Na druhé straně již tehdy naznačoval plány opustit distribuci IT a vrhnout se jiným směrem. Spojení s LEVI mu tehdy mělo přinést hlavně novou energii a chuť zabývat se IT distribucí, protože neviděl prostor, jak odprodat za zajímavou cenu tak velkou firmu, jakou byla BGS. Po spojení firem ale na hledání zájemce o koupi BGS LEVI přijal Daniela Kunze, bývalého ředitele Tech Data Distribution. Daniel Kunz se stal ředitelem pro akvizice a dojednal odprodej BGS LEVI. Igor Wollner tak se svými manažery zcela odchází z BGS LEVI, totéž udělal management její české části.

Pro eD' system tak bude rok 2008 především ve znamení udržet si zákazníky BGS LEVI. Přitom bude velmi důležité, jak citlivě bude vnímat rozdíly mezi zákazníky eD' systému a BGS LEVI. Obojí jsou trochu jiní, protože nakupovali buď u jednoho, či u druhého, tedy spíše jedním způsobem u jednoho a jiným u druhého. To je těsně po spojení pro resellery klíčové. Z dlouhodobého hlediska však budou vítězit i v tomto případě klasické hodnoty – cena (související s autorizovanými distribucemi), dostupnost a servis.

Počátkem roku 2007 také došlo k převzetí firmy ABAKUS - DISTRIBUTION firmou Servodata, což

pro ni znamenalo právě v tomto roce velmi dobrý tah. ABAKUS byl totiž distributorem s přidanou hodnotou mj. také Microsoftu. A právě Microsoft v roce 2007 výrazněji zvýšil své marketingové a obchodní aktivity na poli bezpečnostních produktů.

RIDEA distribution ještě loni na jaře oznamovala rozšíření skladu a snahu růst. Šlo však pravděpodobně o poslední pokus o investici, který buď vyjde, nebo ne. Nevyšel. A tak ke konci roku ukončila RIDEA svoji činnost.

Noví majitelé také hrají roli

Již méně citlivě vnímáme změny majitelů, i když mohou mít z dlouhodobějšího hlediska svoji významnou roli a pomohou pochopit případně další akvizice. Společnost 100MEGA Distribution získala 100% podíl ve firmě IT Planet, čímž završila proces z roku 2006, kdy ve firmě získala většinu. Doplnila tak především své portfolio v oblasti výroby počítačů (viz další článek věnovaný vlastním značkám počítačů distributorů).

Polský distributor AB zase odkoupil AT Computers (v Česku i na Slovensku), AT Compus (výroba počítačů) a centrálu maloobchodních prodejen Comfor Stores. AB však zatím nezměnilo název firmy či nijak negativně nezasáhlo do fungování AT Computers ve vztahu k resellerům. O tom svědčí mj. i výsledky v hlasování o nejlepšího IT distributora, kde AT Computers skončila na druhém místě ve velmi těsném závěsu za SWS.

Totéž lze říci o ovládnutí skupiny kolem ABC Data polským technologickým fondem MCI. Podle rozhovoru s Ondřejem Pavlíkem, ředitelem Tech

Data Distribution, byla ve hře o koupi této skupiny také Tech Data. Zde je nejvíce pravděpodobné, že je MCI pouze přechodný majitel a bude chtít ABC Data prodat dál.

Naopak, v březnu na Slovensku vznikl nový distributor pod názvem ABC Data, kterého z Česka řídí Actebis Computer. Ten i na Slovensku spustil svůj systém obchodních zástupců a prodeje přes e-shop. V Česku měl nový systém okamžitý a silný dopad na růst obratu, hlavně díky zajímavým cenám. Na Slovensku je rozjezd zatím váhavější, což souvisí s rozjezdem zcela od začátku, tedy na zelené louce.

Obraty ICT distributorů v ČR a SR (v miliardách Kč a Sk, v roce 2007)

Distributor	2007				2006				2005				
	Celkem (mld. Kč)	Nárůst/pokles	ČR (mld. Kč)	SR (mld. Sk)	Ostatní	Celkem (mld. Kč)	ČR (mld. Kč)	SR (mld. Sk)	Ostatní země	Celkem (mld. Kč)	ČR (mld. Kč)	SR (mld. Sk)	Ostatní země
eD' system	12,46	24 %	10,12	2,85	-	10,03	n/a	n/a	n/a	9,83	n/a	n/a	n/a
BGS LEVI	10,05	n/a	6,15	4,74 ²⁾	-	10,21	n/a	n/a	-	4,83	4,83	n/a	-
AT Computers	8,53	30 %	7,30	1,50	-	6,58	n/a	n/a	n/a	5,51	5,51	n/a	n/a
Tech Data Distribution	6,50	-4 %	n/a	n/a	-	6,75	6,05	0,80	-	6,00	5,58	0,42	-
SWS	5,17	19 %	4,68	0,60	-	4,34	3,90	0,44	-	3,61	3,24	0,37	-
ASBIS	3,81	4 %	1,06	3,34	-	3,65	1,28	1,87	0,50	4,20	1,25	1,81	1,14
Avnet	2,84	8 %	1,88	1,17	-	2,62	1,82	0,80	-	1,88	1,28	0,60	-
AGEM	2,52	8 %	0,51	2,44	-	2,33	0,44	1,87	0,02	1,65	0,18	1,45	0,02
Actebis Computer (ABC Data)	2,34	19 %	2,24	0,12	-	1,96	1,96	-	-	1,07	1,07	-	-
WESTech Slovakia	2,30	25 %	-	2,43	-	1,60	n/a	1,60	n/a	1,28	n/a	n/a	n/a
DNS	1,84	15 %	1,84	-	-	1,60	1,51	0,09	-	1,45	1,37	0,08	-
100MEGA Distribution	1,80	13 %	1,80	-	-	1,60	1,60	-	n/a	1,38	1,33	-	0,05
LAMA Plus	1,40	36 %	1,25	0,18	-	1,03	1,03	n/a	n/a	1,06	1,06	n/a	n/a
Servodata	1,30	73 %	n/a	n/a	-	0,75	0,48	0,05	0,22	0,64	0,41	0,06	0,17
KONSIGNA (KONSIGNA SK)	1,10	-5 %	1,00	0,12	-	1,16	n/a	n/a	n/a	1,14	1,14	n/a	n/a
Abacus Computer	1,01	1 %	1,01	-	-	1,00	1,00	-	-	0,85	0,85	-	-
SOFT-TRONIK	1,00	23 %	1,00	-	-	0,81	n/a	n/a	n/a	0,58	0,58	n/a	n/a
PENTA	0,75	3 %	n/a	n/a	-	0,73	n/a	n/a	n/a	0,66	0,66	n/a	n/a
ELKO TRADING	0,65	63 %	n/a	n/a	n/a	0,40	0,39	-	0,10	0,30	0,24	-	0,06
RRC-CZ	0,44	47 %	0,34	-	0,10	0,30	0,30	-	-	n/a	n/a	n/a	n/a
DISKUS	0,40	-2 %	0,38	0,02	-	0,41	0,41	n/a	0	0,47	0,47	n/a	0
IT Planet	0,17	0 %	0,17	-	-	0,17	0,17	-	-	-	-	-	-

1) Poznámka k údajům za rok 2007: částky v Sk byly pro získání celkového obratu přepočítány na Kč podle průměrného kurzu v roce 2007, který zveřejnila Česká národní banka, tedy 100 Sk = 82,215 Kč.

2) Období 1-10/2007, pak byla slovenská BGS LEVI sloučena s eD' systémem Slovakia.

Obraty za rok 2007 pocházejí z údajů zveřejněných distributory, obraty za rok 2006 za ČR byly převážně převzaty z obchodního rejstříku.

Zdroj: Computer Business

Regionalizace aneb evropské zítřky

Tlak na cenu a rozšiřování Evropské unie vede řadu výrobců k myšlence regionalizace. Tedy k obsluze regionů v rámci Unie, nikoli jednotlivých států. Mají tak snahu uzavírat distribuční kontrakty pro regiony. V našem případě jde nyní o region, v němž jsou Polsko, Slovensko a Česko (do budoucna se přitom uvažuje ještě o Maďarsku). Výrobce tím zjednoduší komunikaci a logistiku, díky čemuž by mu měly klesnout náklady.

Proto ze všech akvizic distributorů cítíme snahu o získání vlivu na všech třech trzích. Jedině u eD' systému zatím nedošlo k akvizici na polském trhu, kde má firma svoji pobočku, která vznikla víceméně na zelené louce. Na druhé straně eD' systém v loňském roce již dva významné distributory koupil a to je na jeden rok velký krok, který je potřeba nyní stabilizovat.

placená inzertce

Novou hranicí se staly 2 miliardy

Po spojení českého a slovenského trhu v oblasti ICT distribuce se novou hranicí pro broadline distribuci staly 2 miliardy. Nad takovým ročním obrátem se nacházejí distributoři, kteří jsou zajímaví pro akvizice a kterým se broadline distribuce může vyplatit. V roce 2008 ji překročí s velkou pravděpodobností i 100MEGA Distribution, která získá některé zákazníky bývalé BGS LEVI (sídli také v Brně) – vlastně ji dosáhla již nyní, pokud k ní přičtete obrát společnosti IT Planet.

Pod dvěma miliardami obrátu již vidíme distributory, kteří se specializují na určitou oblast či nabízejí distribuci s přidanou hodnotou, která se vyznačuje sice výrazně nižšími obraty, ale daleko zajímavějšími maržemi.

Při pohledu na obraty jednotlivých distributorů vidíme zajímavé nárůsty obrátu u eD' systému (také díky akvizicím), AT Computers a SWS. Posledně

Slovenský trh z pohledu čísel zatím nelze příliš dobře komentovat, neboť až letos se podařilo získávat data i za Slovensko. I tak ale vidíme zajímavý nárůst obrátu Asbisu a WESTechu Slovakia, který zintenzivnil komunikaci s resellery.

Hýčkání v roce 2008

Snaha distributorů získat zákazníky bývalé BGS LEVI bude poměrně silná, a tak lze očekávat krátkodobé akce zaměřené právě pro tento účel. V roce 2008 budou tedy hrát svoji zvýšenou roli různé benefity a věrnostní programy s lepšími podmínkami než dosud.

Loni se potvrdil také předpoklad snižování počtu skladů a jejich redukce na jeden pro národní trh či pro celý region. Z trhu téměř mizí osobní prodeje zboží u distributorů a osobní prodej se stává spíše výsadou menších distributorů, jejichž logistika takovou obsluhu zákazníků ještě zvládne.

BUNDLE

P-320W + USB wifi klient G-202

- 4x 10/100 Mbps
- Wi-Fi AP 802.11g
- + USB klient



852 Kč*
3 ROKY ZÁRUKA

www.zyxel.cz

ZyXEL

*doporučené ceny pro resellery bez DPH distributorů: 100Mega, eD' system, Tech Data

Regionalizace by vám, prodejčům a dodavatelům ICT produktů a řešení, měla přinést zajímavé ceny a přístup k širšímu portfoliu distribucí. Velcí hráči také budou mít k dispozici daleko větší prostředky, díky kterým budou moci investovat do zlepšení logistiky. A to by mělo distribuci více automatizovat – čas robotiky (a to nejen hardwarové, ale i softwarové) v distribuci se tím zase přiblíží.

Ve znamení regionalizace lze také očekávat další spojování distributorů, k němuž dojde v nejbližší době. Vedle toho budou dál existovat malí lokální distributoři, kteří si budou hledat svůj prostor na trhu ve specializaci – buď v distribuci řešení, speciálního okruhu produktů, či v orientaci na zákazníka, kterého velcí distributoři neoslovují.

jmenovaná se svým obrátem dokonce přiblížila k obrátu Tech Data Distribution (mírně klesl téměř na jednu miliardu, loni to bylo 2,5 miliardy). O oblíbenosti SWS ostatně svědčí také její zvolení IT distributorem roku 2007, což organizuje časopis Computer Business.

Zajímavým hráčem bude v novém roce ASBIS CZ, který loni změnil svůj management a nyní má připravené plány pro růst. Dokonce jeho ředitel Bronislav Beneš v rozhovoru pro Computer Business zmínil možnost otevření brněnské pobočky.

Actebis již loni neměl raketový růst jako v roce 2006, ale i tak rostl zdravě a na českém trhu se stal šestým největším distributorem. V anketě IT distributor roku 2007 překvapil, neboť se stal třetím nejoblíbenějším distributorem v Česku.

Distribuce pro řetězce, přímý prodej

Posilujícím trendem se stává obsluha prodejních řetězců přes ICT distributory. Výrobce přes ně dodává řetězcům své zboží, což distributorům zvyšuje zajímavé obraty. Tento trend posiluje a o prodej do řetězců se dnes zajímají téměř všichni distributoři.

Rok 2007 znamenal velké pohyby na šachovnici polské, české a slovenské IT distribuce. Snahy těch, kdo táhli svými figurkami, budou směřovat k uhájení pozic a ke stabilizaci. Netáhli však všichni. A někteří se možná chystají ještě k dalším tahům. To podstatné z tohoto ICT byznysu vám přineseme opět na stránkách Computer Businessu. ←