

IT na Slovensku – konsolidace pokračuje

Opět přinášíme průzkum IT trhu na Slovensku, provedený Reseller Magazinem, doplněný některými konkrétními čísly, rozhovory s nejdůležitějšími společnostmi v oblasti distribuce a „oficiálním“ názorem IDC, který vyplývá z důkladné znalosti trhu jak v celém regionu CEMA, tj. střední a východní Evropy a Afriky, tak v České republice a na Slovensku.

Hrubý národní produkt Slovenska vzrostl v loňském roce o osm procent, a zatímco výdaje na informační technologie na Slovensku se podle IDC v roce 2005 navýšily o více než třináct procent na 980 milionů dolarů, v roce 2006 už měly s jedenáctiprocentním růstem přesáhnout miliardu dolarů. V loňském roce tedy byly pro slovenský IT trh, tedy i ten distribuční, předpoklady růstu slibné. Ty se také naplnily, a to jak co do absolutních čísel, tak co do předpokládané prodejnosti jednotlivých produktů.

Produktová skladba

Co se týče odhadu prodejnosti komodit, dá se říci, že slovenský trh přesně kopíroval český, a pravděpodobně že oba kopírovaly trh světový. Ten je dán jednoznačnými trendy – poklesem ceny produktů vůbec, z hlediska nejužitečnějších komodit pak LCD panelů, což mělo za výsledek pád cen nejen LCD panelů, ale i cen notebooků.

Dále se naplňují „světové“ předpoklady analytické společnosti Gartner ohledně multifunkčních produktů (MFP – tiskárna, skener, kopírka). Ohledně prodejnosti jednotlivých komodit tedy jednoznačně vládá nárůst prodeje notebooků a stolních PC, přestože někteří z distributorů nebyli s růstem prodeje stolních

Výroční zpráva o stavu trhu v SR za rok 2006

firma	obrat 2004	obrat 2005	obrat 2006	růst 06/05	srovnatelnost s předchozími výsledky
BGS Levi Group	NA	NA	10 200		–
Asbis SK	2 561	3 694	2 970	-20 %	✓
Agem Computers	1 790	2 050	2 746	34 %	✓
Euromedia SK	1 125	2 444	2 633	8 %	✓
eD' system	250	1 006	1 411	40 %	✓
AT Computers	491	758	1 225	62 %	✓
Tech Data Distribution	400	640	1 000	56 %	✓
SWS Distribution a.s.	411	486	560	15 %	✓
DNS	NA	NA	118		–

Obraty jsou uvedeny v milionech SK

Zdroj: DCD Publishing 2006

PC příliš spokojeni, jelikož podle nich jejich prodej mírně stagnoval. To je způsobeno obchodním (finančním) pohledem na věc, protože počet prodaných kusů rostl podstatně rychleji než finanční ekvivalent. Jinými slovy – trh rostl v počtu prodaných kusů razantněji než ve finančním objemu.

Stejně jako v Čechách, tak i na Slovensku, se vloni dobře prodávaly LCD monitory a multifunkční produkty, a stejně jako u nás se začaly skvěle prodávat navigace GPS, a také PDA doplněné o GPS. Ke konci roku také nastal boom přehrávačů MP3, pravděpodobně spojený s vánoční nákupní horečkou – MP3 jsou totiž relativně levné, takže si je mohou dovolit širší vrstvy.

V sortimentu spotřební elektroniky jednak došlo k určité stagnaci jak v digitálních fotoaparátech, jednak se nenaplnily předpoklady ohledně digitální domácnosti – trh zatím příliš nepřijímá domácí zařízení, založená na Windows Media Center, resp. dnes už Windows Vista.

Zatímco u nás byl jednoznačně problémovým zákon o registračních pokladnách, na Slovensku se s podobným lapsusem ze strany vládnoucích orgánů, jenž by nabudil poptávku a pak velkopanský takovou pobídku zmuchlal a hodil do koše, zaplatěbůh nepotkali.

Jak si distributoři vedli

Téměř všichni distributoři IT přítomní na Slovensku dobře rostli. Jejich výsledky však nelze vždy absolutně srovnávat, protože například BGS uvádí konsolidovaný obrat za celou BGS Levi Group. I z toho se dá ale potvrdit před-

poklad z loňského roku, kterým byla pokračující konsolidace obou trhů a vzájemný průnik českých distributorů na slovenský trh a slovenských na český. Všeobecně distributoři také uvádějí, že musejí ku příkladu zefektivnit činnost nejen kvůli neustálému tlaku na snižování ceny, a tím i mar-

žet, ale i namátkou, cena paměťových SD karty klesla v průběhu loňského roku o 70 %. S tím souvisí i snaha většiny distributorů působících na slovenském trhu o prosazení internetového obchodu B2B svými prodejci.

Rovněž slovenský distribuční trh se musel potýkat s nárůstem cen za dopravu, což byl další obecně negativní faktor. Někteří sice tvrdí, že se jim zvýšená cena za pohonné hmoty, potažmo za dopravu, tolik nedotkla, a že koncem roku ustal. Pragmatická odpověď Karla Hlaváčka z Tech Data Distribution však naznačuje, kudy se bude cesta nákladů za dopravu nadále ubírat.

Všichni také doufali v uvedení Windows Vista ještě vloni, protože, jak kdysi řekl Alan Shugart, zakladatel Seagate: „Microsoft s k nám (dodavatelům – mezi které lze samozřejmě započítat celý řetězec výrobců-distributoři-prodejci) chová hezky. Musíme totiž dodávat stále výkonnější hardware.“

Dalším všeobecně přijatým negativním faktorem byl prakticky trvalý pokles kurzu eura a dolaru (viz tabulka kurzů), což tak znamenalo ztráty, především u zboží, které bylo delší dobu na skladě.

Na dotazy k politické situaci distributorů uvedli, že na jednu stranu slovenskému trhu IT pomohly reformní kroky na podporu rozvoje ekonomiky a daňová reforma, jejím výsledkem byl i zvýšený zájem o IT, jednak ale negativně zapůsobily škrty v projektech pro státní správu. V dosaženém obrátu se proto projevila už dříve doma nabytá zku-



Tabulka vývoje kurzů slovenské koruny

CZK	1. čtvrtletí	2. čtvrtletí	3. čtvrtletí	4. čtvrtletí	průměr/2006
2004	1,24	1,25	1,27	1,27	1,26
2005	1,28	1,29	1,30	1,31	1,30
2006	1,31	1,33	1,34	1,28	1,31
	3 %	3 %	3 %	-2 %	1 %
EUR	1. čtvrtletí	2. čtvrtletí	3. čtvrtletí	4. čtvrtletí	průměr/2006
2004	40,57	40,09	40,03	39,49	40,05
2005	38,28	38,91	38,66	38,50	38,59
2006	37,46	37,69	37,86	35,98	37,25
	-2 %	-3 %	-2 %	-7 %	-3 %
USD	1. čtvrtletí	2. čtvrtletí	3. čtvrtletí	4. čtvrtletí	průměr/2006
2004	32,46	33,26	32,76	30,54	32,26
2005	29,16	30,86	31,68	32,36	31,02
2006	31,17	29,99	29,72	27,95	29,72
	7 %	-3 %	-6 %	-14 %	-4 %

Zdroj: SNB

šenost českých distributorů, působících na slovenském trhu, kteří se dokázali více prosadit v segmentu SMB.

I slovenským distribučním trhem také určitě zamíchalo vědomí o chystaných změnách v regionalizaci distribuce produktů Hewlett-Packard.

Všichni také jednoznačně odsuzují absurditu autorského zákona a oceňují česká média, která se do něj a jeho presumpce viny dokázala bez obalu navězt – když si někdo koupí CD, neznamená to přece, že si hned na něj zkopíruje „dílo“ od autora, který jej (z principu) nezajímá. Rovněž recyklační poplatky, jejichž vybírání svoji logiku oproti poplatkům za nosiče „díla“ bezpochyby má, sjednotily distributory působící na Slovensku proti společnému nepříteli. Snad je to i tím, že systém českého autorského zákona je transparentnější.

Co se týče pozitivních vlivů, pak mezi všemi distributory, obchodujícími na Slovensku, panuje vzácná shoda – vytvořili si je většinou sami. Buď získali nové distribuce, nebo se přestěhovali do lépe vyhovujících prostor, nasadili nový informační systém, případně zlepšili rozhraní B2B nebo B2C pro elektronický styk B2B se zákazníky (resellery), či zrychlili dodávku zboží a zlepšili servis. Kvalitní lidské zdroje také mají nesporně pozitivní vliv, jak se zmiňuje Karel Hlaváček z Tech Data Distribution ve svém vyjádření. O kladném vlivu daňové reformy již byla zmínka výše.

Výhledy na letošní rok

V produktové skladbě všichni věří Windows Vista, spotřební elektronice a pokračujícímu posilování prodeje notebooků, LCD monitorů, MFP a LCD televizorů.

Letošní rok všichni distributoři na Slovensku také očekávají, že dojde k další globalizaci a pokračujícímu razantnímu nástupu zahraničních distributorů na slovenský trh, a jmenují především Actebis. Na to si ostatně Actebis, resp. polská ABC Data, brousí zuby zcela otevřeně, a oficiálně zahájil svou činnost na Slovensku prvního března.

Sbližování českého a slovenského trhu zřejmě bude pokračovat, už ale jaksi samospádem, protože ten evoluční – zlomový průnik, už nastal. Stejně jako u nás, také na Slovensku očekávají další konsolidaci – už tak zde měli menší distributoři, jejichž úspěch se zřejmě mnohdy opíral o místní „špecifiká“, pravděpodobně problémy. Všichni také zmiňují očekávané změny v distribuci HP, kvůli kterým také může dojít k určitému přerozdělení trhu.

Kromě toho se očekává další krácení státních rozpočtů, což bude mít, podle Georgi Apostolova z BGS, negativní vliv na projektový byznys. To také podle něj může vyvést čerpání z eurofondů, avšak až ke konci roku. ■

Pohled distributorů na slovenský trh

Naplnil rok 2006 vaše očekávání, pokud jde o obrát a zisk?

Mariana Makusova, Agem Computers: Společnost Agem Computers zvyšuje predaje kontinuálně každý rok, pričom práve v roku 2006 sme zaznamenali najvyšší nárast obrátu. V porovnaní s rokom 2005 sme zvýšili v minulom roku obrát o viac ako 30%, z 2 050 miliónov slovenských korún na 2 746 miliónov korún a podobný nárast sme zaznamenali aj pri zisku. Z tohto pohľadu teda môžeme konštatovať, že sa naše očakávania naplnili.

Marek Timura, AT Computers, obchodný riaditeľ Slovensko: Naše očakávania boli naplnené. Obrát 1,225 miliardy slovenských korún za kalendárny rok 2006 prekračuje pôvodný zámer a zisk je úmerný situácii na trhu.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group, Managing Director: Dosiahli sme nárast v obráte, ktorý je úmerný nárastu IT trhu a zachovali sme si vedúcu pozíciu na Slovensku.

Petr Slouka, eD' system Czech, ředitel: Naplnil, pro nás byl rok 2006 ve znamení dalšího růstu a dalšího posílení pozice na slovenském trhu.

Eduard Kvasnica, Euro Media SK, General Manager: Hoci v roku 2006 naša spoločnosť dosiahla historicky najvyšší obrát, nesplnili sme nami naplánované hodnoty.

Milan Varačka, SWS, Business Director: V oblasti zisku sme spokojní, rok 2006 považujeme za úspešný. Čo sa týka obrátu, zostali sme mierne za očakávaniami.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution, obchodní ředitel: Na Slovensku jsme dosáhli v uplynulém roce své první slovenské miliardy, což pro nás představovalo meziroční růst 56 procent. Loňský rok proto považujeme za úspěšný. V roce 2006 jsme také dokázali nabídnout zlepšení logistických služeb, takže celé Slovensko pokrýváme s dodávkami zboží do 24 hodin (next business day).

Splnily se představy o trhu 2006, pokud jde o předpokládanou skladbu prodejního úspěchu komodit?

Mariana Makusova, Agem Computers: Jednoznačne najvyšší podiel na celkovom obráte majú notebooky. Vzrástol tiež celkový počet predaných stolových počítačov, predovšetkým hráčskych PC zostáv. Popularitu si udržiavajú LCD monitory, pričom stúpa záujem o širokouhlé monitory. Z ostatných komodít stoja za zmienku ešte procesory, základné dosky, pevné disky a grafické karty, ktorých predaj na kusy tiež stúpol, pričom sa ale ich podiel na obráte výrazne nezmenil. Rast zaznamenali GPS zariadenia, PDA s GPS a jednocelové GPS navigácie. Koncom roka sa najvýraznejšie zvýšil záujem o MP3 prehrávače.

Marek Timura, AT Computers: Očekávali sme vzostup predaja notebookov na úkor PC, ale rast notebookov nebol spojený s poklesom predaja PC. Tu boli pravdepodobne dva dôvody – jednak stále určitá nenasýtenosť trhu, jednak aj zavedenie nových technológií na trh, ako napr. dvojjadrové procesory.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Stagnácia v predaji stolových PC bola kompenzovaná nárastom v predaji notebookov. V komoditách LCD a MFP predaj narastal úmerne na dopyt trhu. Vyšší nárast sme poznamenali v produktoch pre networking. V spotrebnej elektronike sme poznamenali tiež nárast, hoci podiel toho segmentu na celkových tržbách je stále malý.

Petr Slouka, eD' system Czech: Jednoznačně se potvrzuje trend vysokého růstu prodeje notebooků, LCD monitorů a MFP. Ve všech těchto oblastech jsme předním distributorem na trhu, což nám pomáhá v růstu.

