

## Český eD´system získal dvoch popredných slovenských hráčov v distribúcii IT

Gabriela Jarošová

V distribúcii informačných technológií na Slovensku sa v nasledujúcich mesiacoch zmení rozloženie síl. Česká spoločnosť eD´system, jeden z najväčších distribútorov na trhu za riekou Moravou, kupuje BGS Levi, ktorá je jednotkou na slovenskom trhu. Tento rok už získala – hoci nepriamo, cez spriaznenú firmu – kontrolu nad ďalším veľkým distribútorom, Euro Mediou Sk. A zo slovenského trhového koláča by si rady odkrojili aj firmy z Poľska.

**Z GARÁŽE.** BGS vznikla ešte začiatkom deväťdesiatych rokov ako dcéra rakúskej firmy, no so slovenskými spoločníkmi. Vtedy sídlila v garáži a rásť sa jej darilo aj vďaka tomu, že matka jej poskytovala dodávateľský úver.

„V Rakúsku sme mali veľmi dobrých známych, od ktorých sme tovar dostávali bez toho, aby sme zaň museli okamžite zaplatiť. To v tom čase nebolo bežné,“ spomína jeden zo zakladateľov firmy Igor Wollner. Vtedy bol ešte len čerstvým absolventom univerzity s dvojročnou praxou. No podnikaniu sa darilo a postupne sa stal jediným vlastníkom BGS Distribution, ktorá vznikla rozdelením pôvodnej firmy na spoločnosť zaoberajúcu sa veľkoobchodom a na systémového integrátora. V roku 2000 už mala spoločnosť tržby takmer 3,8 miliardy korún. Firmu vtedy prevzal zahraničný finančný investor, ktorý nepochádza z IT biznisu. I. Wollner ho nechcel konkretizovať, no naďalej zostal na čele firmy: „Speňažil som roky práce a navyše mi ostala absolútna voľnosť pri riadení.“ Mnohí z brandže ho preto aj naďalej považovali za majiteľa. Postupne prenechal bežný manažment na generálneho riaditeľa a ako prezident firmy sa zaoberal skôr stratégiou. Dohadoval aj obchod s eD´systemom.

**NEPRESVEDČIVÝ ZAČIATOK.** Český eD´system sa na slovenskom trhu snažil presadiť už dlhší čas. Ešte v roku 2003 založil dcéru eD´system Slovakia a neskôr pohltil menšie firmy Metrologie a Soft-tronik. Miestny trh – čo sa týka logistiky, produktovej a marketingovej podpory – obhospodaroval z Česka.

V slovenskej kancelárii pôsobili prevažne obchodníci. No táto stratégia eD´system medzi slovenských lídrov nevyniesla. Naproti tomu BGS po zlúčení s českým Levi International začal českej jednotke dy-



# Distribútorov IT ubúda

chať na krk aj na tamojšom trhu. Možno preto sa eD´system rozhodol svojho konkurenta radšej kúpiť.

Rokovania o akvizícii trvajú už takmer rok. Vedenie BGS Levi malo na stole viaceré ponuky. Od firiem z okolitých krajín, ale aj od veľkých európskych a amerických distribútorov. Záujem mali aj Poliaci, ktorí sa chcú očividne dostať na okolité trhy.

**POĽSKÁ KONKURENCIA.** Koncom septembra napríklad podpísala poľská firma AB zmluvu o kúpe českej holdingovej firmy AT Computers Holding, pod ktorú patria české a slovenské distribučné firmy AT Computers, vyše dve stovky maloobchodných predajní Comfor Stores a jeden z najväčších českých výrobcov počítačov AT Campus. Cez Poľsko sa na slovenský trh snaží preniknúť aj spoločnosť ABC Data.

Expanzia poľských firiem je podľa Milana Fabiána, riaditeľa Agem Computers, ktorá je slovenskou dvojkomou v distribúcii IT, dôsledkom tvrdých podmienok na ich trhu. „Ročne v Poľsku krachujú jeden až

dva hráči, pretože mnohí predávajú pod náklady,“ hovorí. Stratú sa podľa neho snažia vykryť zväčšovaním objemu predaja a úvermi. A keď už nenachádzajú nových zákazníkov doma, hľadajú ich v zahraničí. Prítom využívajú rovnaké postupy, čo kazí trh, sťažuje si.

**PRIPRAVENÉ ZMLUVY.** Z pohľadu BGS Levi vyzeral poľský partner sľubne. Lenže v čase rokovaní sa venoval viac konsolidácii aktivít vo svojej krajine ako zlúčeniu, spomína I. Wollner. Ani rokovania s dlhoročným českým rivalom eD´systemom neboli jednoduché. „Najťažšie bolo prelomiť bariéru nedôvery, že jedna alebo druhá strana sa z rokovaní stiahne a získané informácie potom využije v konkurenčnom boji,“ hovorí. Dohoda o akvizícii BGS Levi českým eD´systemom je už takmer hotová, vedenia firiem riešia už len dodatky k zmluve. Definitívny predaj slovenskej BGS Levi by mal prebehnúť koncom októbra a českej do konca tohto roku. Transakciu minulý mesiac odobrili český Úrad pre ochra-



FOTO - MILAN ILLIK

PÚ túto akvizíciu skúmal. Novým vlastníkom sa podľa informácií úradu stala spoločnosť B2 Consult. A tá podľa jeho hovorčky Alexandry Bernáthovej „nebola majetkovo ani personálne prepojená ani s jedným z účastníkov koncentrácie“. Konkrétne ani s BGS LEVI Slovakia, ani s eD´systemom Slovakia.

No nepriame spojenie je očividné. Spoločnosť B2 Consult je poradenskou spoločnosťou, ktorá úzko spolupracuje so skupinou eD´system, tvrdí viceprezident pre rozvoj B2 Consult Richard Havlík. Ten je zároveň hovorcom spoločnosti eD´system. A obidve české firmy sídli na tej istej ostravskej adrese.

Navyše slovenské internetové stránky eD´system a Euro Media sú takmer rovnaké. Požiadavky na registráciu nových predajcov stránka edsystem.sk presmerováva na web Euro Medie. A obidve firmy majú na webových stránkach uvedení pre bratislavské pobočky rovnakú kontaktnú adresu.

Podľa R. Havlíka je dôvodom podobných webov dohoda o strategickom partnerstve firiem, o ktorom B2 Consult informovala aj PÚ. Zmluva firmám umožňuje prehĺbiť spoluprácu napríklad v oblasti dodávok tovarov a poskytovať si navzájom špeciálne benefity. R. Havlík ich nechce konkretizovať, tvrdí, že ide o obchodné tajomstvo. Prečo je presmerovaná registrácia nových predajcov, vysvetlíť nevedel.

nu hospodárskej súťaže aj slovenský Protimonopolný úrad (PÚ) SR. Ten dospel k záveru, že spojenie firiem nenaruší hospodársku súťaž, pretože zlúčená firma bude čeliť významného konkurenčného tlaku. Predovšetkým zo strany firiem Asbis SK, Agem Computers, Euro Media a WesTech, uvádza PÚ v tlačovej správe.

**ŠIKOVNÁ KLUČKA.** Lenže úrad nezohľadnil, že eD´system pred niekoľkými mesiacmi získal nepriamu kontrolu nad žilinskou Euro Mediou a v jeho rukách sa tak ocitli dvaja z piatich lídrov trhu. Ľudia z IT brandže o tom vedia, píše sa o tom v internetových diskusných fórach a potvrdil to aj I. Wollner.

**NEBOJÁČNI RIVALI.** Prevzatie Euro Medie a BGS Levi prirodzene vyvolalo v IT biznise špekulácie, že firmy sa časom spoja. „Nemyslím, že eD´system bude tlačíť dve značky na trhu, je to nákladné,“ myslí si jeden z pracovníkov dodávateľskej firmy, ktorý nechce byť menovaný. V možnom zlúčení vidí potenciálne nebezpečenstvo aj riaditeľ Asbisu pre Slovensko Lubomír Očko. No dodáva, že trh sa dynamicky rozvíja a pôsobia na ňom aj ďalší hráči. A spájanie by paradoxne podľa neho mohlo priniesť aj novú príležitosť na rast Asbisu, pretože konfrontácia firemných kultúr a tlak na zefektívňovanie by mohli zneistiť zamestnancov i partnerov spájaných firiem. No bol to práve As-

## Najväčší distribútori IT na Slovensku

(tržby, tis. Sk)

	2006	2005
1. BGS Levi Slovakia	5 937 000	5 799 885
2. Asbis SK	2 964 038	3 692 129
3. Agem Computers	2 747 568	2 043 061
4. Euro Media SK	2 646 309	1 967 195
5. WesTech	2 007 312	1 631 312

PRAMEŇ: TREND Analyses

bis, ktorý upozorňoval PÚ na majetkové prepojenie eD´systemu a Euro Medie.

Naopak, M. Fabiánovi z Agemu sa vrásky kvôli eD´systemu nerobia: „Nerozmýšľam nad tým. Ak sa spoja, bude o jedného konkurenta menej.“ A čím je firma väčšia, tým je menej flexibilná, hovorí. Agem je posledným z najväčších slovenských distribútorov, ktorý konsolidácii a zahraničným investorom odoláva.

Ponuky na kúpu M. Fabián dostáva, no z dôvodu klesajúcich ziskových marží v brandži je ich menej ako v minulosti. A pochádzajú od finančných skupín, o ktoré nemáme záujem, pretože sme finančne silná firma, tvrdí. Lákavá by pre neho bola skôr ponuka od partnera, ktorý by mal zaujímavé portfólio produktov a priniesol by značky, ktoré Agem ešte nepredáva.

**BUDÚCE VYHLIADKY.** Ako bude vyzerať podnikanie eD´systemu na Slovensku po úspešnom dokončení predaja BGS Levi? Firma bude minimálne niekoľko mesiacov využívať marketingovú značku BGS Levi, no po právnej stránke bude vystupovať pod názvom eD´system Slovakia. Meniť sa zrejme nebude ani fungovanie zabehnutej organizácie firmy. „Nechceme výrazne zasahovať do niečoho, čo dobre funguje,“ vysvetľuje hovorca skupiny eD´system R. Havlík.

Keďže v ČR plánujú manažéri firmy uzavrieť predaj až na konci roka, o spôsobe konsolidácie tamojších spoločností zatiaľ nerozhodli. Chceme zachovať to najlepšie z oboch firiem, hovorí R. Havlík. No hovoriť o konkrétnych krokoch je podľa neho predčasné.

TREND

www.datalock.sk



7. ROČNÍK ODBORNEJ KONFERENCIE  
**TECHNOLÓGIE PRE RIADENIE**

TECHNOPOL Bratislava 18. 10. 2007

Hlavný organizátor a odborný garant

**datalock**  
informačný náskok