

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 „specifika“, 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. Vzástol 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.



Eduard Kvasnica, Euro Media SK: Očekávania sa naplnili, dosiahli sme historicky najvyššie predaje v oblasti notebookov, LCD, MFP, ako aj spotrebného materiálu a dátových médií.

Milan Varačka, SWS: V oblasti skladby sa realita odvíjala podľa predpokladov. Rok 2006 sa niesol v znamení notebookov, LCD monitorov, multifunkčných tlačových zariadení a spotrebnej elektroniky v širokom spektre – digitálne foto a videozariadenia, HD rekordéry, LCD/plazmové televízory.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Stejně jako v loňském roce jsme se snažili prodávat na Slovensku celý náš sortiment a nezaznamenali jsme žádné větší rozdíly v prodejnosti jednotlivých značek oproti prodejům v Čechách. Pro podporu prodeje jsme rozšiřovali funkčnost e-commerce a nabídli jsme slovenským dealerům možnost využít náš nástroj pro B2C – eReseller.



Jak jste se vyrovnali s tlakem na zvyšování ceny za dopravu kvůli zvyšování ceny pohonných hmot?

Mariana Makusova, Agem Computers: V období zvyšovania cien pohonných látok sme hľadali alternatívy prepravy, pri ktorých by výrazne nestúpili naše náklady. Využili sme služby dopravných spoločností, ktoré na rast cien pohonných hmôt nereagovali výraznejším zvýšením cien.

Marek Timura, AT Computers: Konkurenčný tlak prakticky nedovolil preniesť tieto náklady na našich partnerov, našťastie tento tlak na konci roka ustal.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Dopravné náklady sa zvyšujú nie len cenou PHM, ale aj konkurenčnými tlakmi. Viac distribútorov ponuka dopravu k zákazníkovi zdarma, aby si získalo ich priazeň. Takto zvýšené náklady znižujú náš zisk.

Petr Slouka, eD' system Czech: Zvyšovanie cen za dopravu je realita a dlhodobý trend, se kterým musíme všichni v distribuci počítat. Jediné východisko vidím ve zvyšování naší vlastní efektivity.

Eduard Kvasnica, Euro Media SK: Zvyšovanie cien pohonných hmôt sa nás v podstate nedotklo. Podarilo sa nám po vzájomnej dohode s prepravcami udržať ceny na porovnateľnej úrovni predchádzajúceho obdobia.

Milan Varačka, SWS: V roku 2006 sme takéto problémy neriešili, jednak v druhej polovici roka ceny palív výrazne klesli, a snáď

aj preto, že ceny dopravy sú na Slovensku už tak vyššie ako v Čechách.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: V tomto bode jsme spíše překvapeni, jak to byl pro naše konkurenty „nepodstatný“ náklad.

Jak vidíte průniky českých distributorů na Slovensko a naopak v uplynulém období?

Mariana Makusova, Agem Computers: Trhy sú príbuzné a v súčasnom období už všetky distribučné spoločnosti predávajú na oboch trhoch.

Marek Timura, AT Computers: Sme jedným z českých distribútorov na slovenskom trhu. Vstup do EU a s tým spojený voľný pohyb tovaru výrazne ovplyvnil situáciu jak na slovenskom, ako aj na českom trhu, a táto skutočnosť si vyžaduje prispôsobenie obchodnej politiky, vrátane výrobcov. Myslím si, že situácia na trhu nie je ešte ustálená a pre-rozdeľovanie trhu bude pokračovať aj v roku 2007.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Českí distribútori poznamenávajú nárast na slovenskom trhu. Sú úspešní hlavne v segmente SMB kde je zákazník citlivý na cenu a ponuku iných. Východiskom je kreditný rámec, doprava zdarma atd.

Petr Slouka, eD' system Czech: Celý uplynulý rok byl již ve znamení faktu, že se český a slovenský trh stává (opět) trhem společným a všechny významné společnosti nyní operují na obou trzích. Z hlediska postavení firmy na trhu je tedy potřeba nahlížet na obě země jako na jeden trh. Rok 2006 byl podle očekávání rokem postupující regionalizace a konsolidace distribučního trhu. Menší distributoři mají situaci čím dál obtížnější.



Eduard Kvasnica, Euro Media SK: Český a slovenský distribuční trh IT sa opäť viac priblížil. Tak ako naša spoločnosť zvýšila svoj podiel v ČR, tak naopak českí distribútori si upevnili svoje postavenie na Slovensku.

Milan Varačka, SWS: Vnímame to ako konkurenciu v pozitívnom slova zmysle, to znamená takú, ktorá nás núti pracovať lepšie. Snáď by som mal len výhradu k niektorým českým distribútorom, ktorí predávajú na Slovensko za nižšie ceny ako v Českej republike.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Myslím, že jsme v loňském roce dobře predikovali chování naší konkurence. Čeští distributoři na Slovensku meziročně rostli a určitě v tom budou pokračovat i v roce 2007. V Čechách se kromě BGS a Asbisu objevila pobočka Agemu.

Jaké vnější vlivy ovlivnily váš byznys v roce 2005?

Mariana Makusova, Agem Computers: Ani domáce ani európske zmeny v legislatíve výraznejšie neovplyvnili náš obchod. Posilňovanie koruny oproti euru a americkému doláru v poslednom štvrtroku viedlo k menším stratám pri predaji tovaru dovezeného v predchádzajúcom období.

Marek Timura, AT Computers: Negatívny vplyv znižovania kurzu dolára a eura voči korune pri plnení obrátových plánov je, myslím vyvažovaný tým, že si zákazníci môžu dovoliť kúpiť za rovnakú sumu viac produktov, resp. kvalitnejšie a drahšie produkty. Pozitívny vplyv na distribučný biznis má samozrejme vysoký rast ekonomiky na Slovensku.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Pozitívne vplyvy – reformné opatrenia vlády na rozvoj ekonomiky akou bola daňová reforma atd., následný ekonomický rast a zvýšený dopyt po IT. Negatívne vplyvy – straty z kurzových rozdielov pri kolísaní slovenskej koruny.

Petr Slouka, eD' system Czech: Aplikace legislativy kolem autorských odměn znamenala pro firmy mnoho další neproduktivní práce a úsilí navíc.

Eduard Kvasnica, Euro Media SK: Najväčším problémom nám spôsobilo posilnenie slovenskej koruny v druhej polovici roka 2006 a opätovné znižovanie cien IT produktov.

Milan Varačka, SWS: Samozrejme poklesy cien majú dopad na celkový obrát a zisk, keď stál pred rokom LCD televízor 80 tisíc slovenských korún, dnes stojí porovnateľný model polovicu, a to už nehovorím o flash pamätiach, kde medziročný prepád cien napr. u SD kariet bol až 70 %. Vývoj kurzu slovenskej koruny v roku 2006 hodnotíme pozitívne. EU, ak sa nemýlim, zasiahla len raz a známa „olovená“ eko-norma nemala veľký vplyv na obchod. Ak sa pozrieme na domácu legislatívu, tu sme nám predviedli ako slovenský, tak aj český zákonodarný zbor v takmer federálnej zhode a zákon o autorských poplatkoch bol na svete. Možno raz história bude hodnotiť rok 2006 ako rok začiatku demontáže jedného zo základných pilierov práva, konkrétne

prezumpcie nevinu. Som rád, že aspoň odborná verejnosť v Čechách má odvahu veci nazvať pravým menom.

Které tři nejlepší události působily v roce 2006 na vaši firmu?

Mariana Makusova, Agem Computers: Konsolidovali sme svoje produktové portfólio a posilnili ho o známe a silné značky.

Marek Timura, AT Computers: Prestahovanie obchodného oddelenia v Bratislave do nových priestorov a dobudovanie jeho technickej infraštruktúry malo pozitívny vplyv na komunikáciu obchodného oddelenia s našimi obchodnými partnermi. Pozitívne hodnotím aj spoluprácu distribútorov pri recyklačných poplatkoch v rámci SEWA.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Ročný nárast HDP na Slovensku o asi 8 % mal za následok aj nárast celkového dopytu po IT.

Petr Slouka, eD' system

Czech: Podařilo se nám úspěšně nasadit nový informační systém, který nám otevřel možnosti k vytvoření nového standardu práce pro zákazníky. Výrazně jsme také posílili naši pozici na slovenském trhu.



Milan Varačka, SWS: Ak mám hodnotiť tri najlepšie vplyvy roku 2006, uviedol by som nasledujúce: presťahovanie sa do nových priestorov s lepším zázemím pre ďalší rast, ďalej rozšírenie hardvérových distribúcií, napríklad, Acer, Epson a Kingston, plus pozitívny výhľad pre získanie ďalších kontraktov v roku letošnom. Také výrazný postup vo vnímaní SWS Distribution predajcami ako širokospektrálneho distribútora pre softvér, hardvér, digitálne foto a spotrebnú elektroniku.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution:

Prvním důležitým faktorem pro nás bylo podepsání distribuční smlouvy se společností Hewlett-Packard pro Slovensko na začátku roku 2006. Druhým pozitivním bodem bylo personální posilování naší pobočky kvalitními pracovníky v čele s naším novým Country Sales Managerem pro Slovensko, Jano Kubáněm. Třetím faktorem je získání naší slovenské domény techdata.sk

Které tři nejhorší faktory působily v roce 2006 na vaši distribuci?

Mariana Makusova, Agem Computers: Výrazné posilnenie slovenskej koruny v relatívne krátkom období spôsobilo finančné

straty na tovare nakúpenom v čase, keď mala slovenská koruna nižšiu hodnotu.

Marek Timura, AT Computers: Výrazný podiel jedného z distribútorov HP deformoval aktivity ostatných v plnení plánov.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Nová vláda krátila rozpočet IT projektov pre štátnu správu, čím sa znížil celkový potenciál trhu koncom roka.

Eduard Kvasnica, Euro Media SK: Extrémne rýchle posilnenie slovenskej koruny, pokračujúci tlak na znižovanie obchodnej marže a výrazný pokles cien u notebookov a LCD monitorov.

Milan Varačka, SWS: Autorské a recyklačné poplatky, jednak zmysluplnosť a jednak úsilie, ktoré bolo nutné na zabezpečenie logistiky. Zde by som uviedol následujúce vplyvy – niektoré dumpingové aktivity konkurencie, a také že presun začiatku predaja nových verzií Windows Vista a Office 2007 až na rok 2007 určite ovplyvnil výsledky hlavne vo štvrtom kvartáli roku 2006.

Máte k vývoji trhu na Slovensku v roce 2006 další připomínky?

Marek Timura, AT Computers: Vstup nových distribútorov a ich logistické systémy výrazne eliminovali význam a pozíciu subdistribútorov, ktorí si museli nanovo hľadať svoje miesto na trhu IT.

Co očekáváte od trhu v roce 2007 ve vašich klíčových segmentech?

Petr Jandík, Actebis Computer, ředitel: Přenesení valné většiny portfolia asi 90 značek na Slovensko, značky budou vkládány postupně. Chtěli bychom docílit 80% hranice objednávek přes webový portál již v prvním roce našeho působení na Slovensku.

Mariana Makusova, Agem Computers: Vyhládávanie nových distribučných kanálov, rozšírenie distribučnej siete, orientácia na silné spoločnosti, maloobchodné reťazce a systémových integrátorov.

Marek Timura, AT Computers: Naše dobré výsledky v roku 2006 sa odrazili hneď na začiatku roka 2007 podpisom distribučných kontraktov na Acer a Intel platné pre SR. Čo sa týka našich B2B a B2C portálov, tak na základe odoziev od partnerov si myslím, že sme lídrom trhu a túto pozíciu si mienime udržať.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Očakávame zvýšený predaj do segmentov SMB a retail. Predaj cez internet bude narastať ďalej, lebo na Slovensku je ešte značný nevyužitý potenciál.

**VELKOOBCHOD
VÝPOČETNÍ TECHNIKOU**

UŽ 13 let jsme tu pro Vás...

**100MEGA
DISTRIBUTION**

100MEGA Distribution s.r.o.

Železná 7, 619 00 Brno

tel.: +420 548 220 077, fax: +420 548 220 070

www.100mega.cz

Petr Slouka, eD' system Czech: Očekáváme postupující konsolidaci distribučního kanálu, zvýšený tlak na efektivitu a kvalitu poskytovaných služeb, především logistiky.

Eduard Kvasnica, Euro Media SK: V roce 2007 plánujeme rozšířit naše distribuční kontrakty v oblasti networkingu a počítačových komponentov. Předpokládáme pozitivní prínos našej minuloročnej investície do vylepšenia nášho B2B rozhrania a do nasadzovania B2C aplikácií.

Milan Varačka, SWS: Vzhľadom k pozitívnym trendom v oblasti vývoja kúpyschopnosti očakávame rastúci dopyt domácností po IT a spotrebnej elektronike. Tento segment najlepšie obsluhujú retailové refazce a e-shopy, z čoho vyplýva, že obchod s retailermi a e-shopmi cheme výrazne posilniť. V korporátnej sfére očakávame, že akcelerátorom byznysu, či už softvérového alebo hardvérového, budú novinky od Microsoftu, Windows Vista a Office 2007, hlavne v oblasti softvéru, kde sme asi najznámejší, očakávame tento rok výrazný rast.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: V roce 2007 hodláme nadále poskytovat kvalitní služby pro dealery, a to jak v oblasti broadlinových produktů, tak i podporovat své aktivity v oblasti VAD – zejména CAD, networkingu a bezpečnosti. Chystáme se také na změnu informačního systému a plnou integraci do prostředí Tech Data Europe. Postupně se připravujeme na fázový přechod do regionálního logistického centra v Boru u Tachova, které zatím zavazí Německo a Rakousko.

Jaký vývoj očekáváte na slovenském trhu ve svých nejdůležitějších komoditách?

Petr Jandík, Actebis Computer: Posílení pozice naší firmy jako regionálního distributora. Budeme 100% zastoupeni v Polsku (ABC Data PL), v ČR (Actebis Computer) a na Slovensku (ABC Data).



Mariana Makusova, Agem Computers: Předpokládáme zvyšovanie predaja notebookov, LCD a navigácií GPS. Záujem o informačné technológie stúpa u všetkých vekových kategórií, stúpa počítačová gramotnosť, je predpoklad zvyšovania predaja (nový užívatelia, obnova počítačového vybavenia súčasných užívateľov). S uvedením OS Windows Visty na trhu očakávame nový záujem o desktopy a zvýšený záujem o upgrade starších počítačov.

Marek Timura, AT Computers: Intel a Microsoft prišli s novými technológiami (CoreDuo, resp. Vista) a očakávam synergický

efekt v záujme o tieto technológie. AT Computers je na ne pripravený aj pri výrobe vlastných počítačov. Stieranie rozdielu medzi spotrebnou elektronikou a IT, ako aj znižovanie cien LCD panelov, prinesie masový predaj LCD televízorov. Notebooky sa stanú podobnou komoditou ako mobilné telefóny s relatívne rýchlou obmenou modelov.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Očakávame naďalej nárast v predaji notebookov a LCD monitorov. Spotrebná elektronika sa užívateľsky aj technologicky blíži k IT – tam očakávame nárast v predaji.

Petr Slouka, eD' system Czech: I nadále budou posilovat notebooky, LCD a MFP.

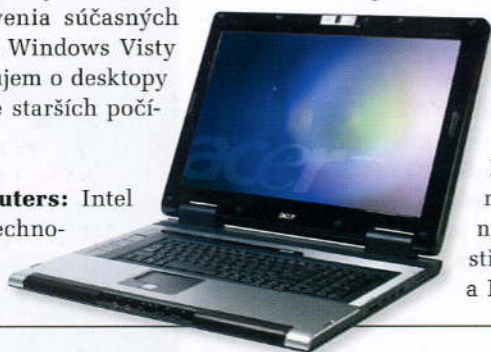
Eduard Kvasnica, Euro Media SK: Očekávame ďalší rast v oblasti prenosných počítačov a mobilnej komunikácie. V súvislosti s nástupom nového operačného systému Microsoft Vista očakávame zvýšený dopyt po počítačových komponentoch v súvislosti s upgradom starších PC. To samé očakávame v pokračovaní nárastu obratu spotrebného materiálu a CD/DVD médií.



Milan Varačka, SWS: V oblasti PC očakávame jednoznačnú dominanciu predaja notebookov nad klasickými PC; PC typu Mediacenter sa stále nevedia presadiť. V priebehu roku 2007 by sme chceli mať v ponuke päť značiek, v printovej ponuke máme šesť značiek, a tento rok očakávame ďalší rast atramentových multifunkcií pre domácnosti a výrazný rast farebných lezroviek pre firemný segment, v oblasti digitálnych fotoaparátov a kamier už neočakávame také medziročné rasty ako v predošliých rokoch, naopak výrazne stupne predaj ostatnej spotrebnej elektroniky.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Chceme slovenským dealerům především nabídnout celou šíři našeho portfolia a okamžitou dostupnost produktů. Myslím, že je pro dealera opravdu zajímavá nabídka téměř stovky dodavatelů, a na 5 000 artiklů zboží skladem. V těchto segmentech vidíme největší příležitost jak pro nás, tak i pro naše dealery, kterou je například nejširší nabídka notebooků, tiskáren a spotřebního materiálu, softwaru včetně produktů Microsoftu (i OEM),

CAD Autodesku, monitorů, networkingu a komponent předních světových firem. Pro zajištění servisu máme k dispozici pro naše dealery servisní střediska v Bratislavě a Košicích.



Které z očekávaných událostí příštího roku může podstatně ovlivnit distribuční trh?

Petr Jandík, Actebis Computer: Celkově významný bude vstup dceřiné firmy ABC Data na Slovenský trh od 1. března. Očekáváme úspěšné zkopírování modelu, který jsme implementovali do ČR a který nám v roce 2006 zajistil v ČR 81procentní růst.

Mariana Makusova, Agem Computers: Mohli by to být legislativní změny v SR, změny v zákonníku práce nebo změny odvodového zařazení.

Marek Timura, AT Computers: Změna v distribucii HP způsobí zvýšený zájem polských distributorů o slovenský (ako aj český) trh, či už priamym vstupom, alebo akvizíciami. Od toho sa budú odvíjať všetky podstatné zmeny na distribučnom trhu.

Georgi Apostolov, BGS Levi Group: Negatívny vplyv na projektový business bude mať krátanie rozpočtu IT projektov pre štátnu správu. Využitie štrukturálnych eurofondov na rozvoj IT je reálne koncom roka a prevažne na budúci rok tj., až po odsúhlasení projektov. Ráznejší vstup Actebisu na slovenský trh určite vyvolá problémy ostatným distribútorom. Zmena distribučného modelu HP môže vyvolať mierne prerozdelenie trhu.

Petr Slouka, eD' system Czech: Sbližování trhů ČR a SR po stránce distribučních firem bude nadále pokračovat, ale už to neznamená něco zlomového, půjde jen o další posun v něčem, co už začalo a běží.

Eduard Kvasnica, Euro Media SK: Globalizácia IT trhu bude pokračovať. Okrem zvýšeného záujmu českých distribučných firiem o slovenský trh očakávame vstup niektorých poľských, poprípade celosvetových distribútorov na slovenský trh.

Milan Varačka, SWS: Distribučný trh bude pokračovať v trende koncentrácie, zvyšovania efektívnosti a postupného splývania s trhom českým. Je to spôsob ako zvládnuť súboj s konkurenciou veľkých európskych, prípadne svetových distribútorov. V Čechách už o tom vedia svoje, na Slovensku je zatiaľ ticho (pred búrkou).

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Vzhľadom k tomu, že Tech Data byla jmenována regionálním distributorem HP pro Slovensko, Polsko a Českou republiku, bude pro nás další postup tohoto projektu představovat v příštím roce jednu z nejdůležitějších událostí.