

# NaHLAS z TRHU



Foto: © Evgeny Gulyaev - Fotolia.com

1. Čtete pravidelně (alespoň dvakrát týdně) informace z mailingů a webových portálů distributorů a výrobců?
2. Jak se vám v Q1 2015 dařilo (z pohledu obrátu)? A jak se u vás vyvíjel prodej notebooků a desktopů?

## Petr Jirchář

majitel,  
In Copy



1 Dívám se na občasníky hlavně kvůli cenovým „trhákům“. Jinak neserfuji a cíleně nesháním informace. Důvod je jednoduchý – nemám na to čas. Pokud nějakou informaci nutně potřebuji, tak si ji seženu. Obecně mám rád krátké výtahy s odkazem pro více údajů v případě zájmu. Naopak mě odradí několikastránkový dokument, byť by byl zajímavý.

## Tomáš Pilský

obchodní ředitel,  
CZC.cz



1 Vzhledem k charakteru prezentovaných informací jsou weby a newslettery distributorů zajímavé hlavně pro nákupčí či produktové manažery. Informace by pro ně však byly daleko užitečnější v segmentované podobě. Mě osobně by přiměl tyto stránky navštěvovat obsah, který by se věnoval dění na poli IT obecně a pravidelně přinášel informace o tom, jakým směrem se trh ubírá.

## Petr Schrom

výkonný ředitel,  
Exasoft



1 Snažím se je číst, pokud jsou alespoň trochu zajímavé. Nejužitečnější jsou pro mne informace o produktových novinkách včetně údajů, v čem je produkt lepší, a pak informace z trhu – třeba o tržních podílech v daném segmentu.

## Stanislav Skalička

obchodní ředitel,  
SWS



2 Q1 2015 byl pro SWS mimořádně úspěšný, dosáhli jsme celkově 16% nárůstu obrátu. Stejně tak se dařilo notebookům, které kusově vyrostly o 60 %, obrátově o 42 %. K těmto číslům je ovšem nutné poznamenat, že jsou ovlivněna prodejem notebooků s OS Bing do firem, které na ně dostaly speciální podmínky s tím, že si je musí vzít na sklad. Což bude znamenat, že se prodej z distribuce těchto notebooků v Q2 zpomalí. Souvisí to s koncem fiskálního roku u mnoha výrobců a s hodnocením jednotlivých zastoupení.

## Vladimír Prinke

obchodní ředitel,  
eD' system Czech



2 První kvartál kalendářního roku se vcelku vydařil. Prodeje nám meziročně vyrostly o více než 19 %. Co se týče desktopů, tam prodeje na kusy stagnovaly, stejně tak i v objemu tržeb (nevýrazné odchylky). Naopak prodeje notebooků na počty kusů vyrostly zhruba o 10 %, ale v objemu prodeje to díky poklesu cen dělalo -2 %.

## Petr Vaněk

obchodní ředitel,  
AT Computers



2 Tržby v prvním čtvrtletí 2015 rostly v naší společnosti hezkou hodnotou přes 10 %. Velký vliv na to měl, vzhledem k velkému zájmu prodejního kanálu, prodej počítačů a notebooků. Obávám se, že řada z těchto nákupů byla předzasoobením, což by ovlivnilo prodeje v aktuálním kvartálu, kalendářním Q2.

## David Petrovič

obchodní ředitel,  
100Mega Distribution



2 Z hlediska celkového obrátu máme 6% nárůst meziročně. V PC jsme u HAL3000 zaznamenali pokles zhruba o 28 %, protože jsme omežili prodej nejlevnějších Bing sestav vzhledem k restrikcím od Microsoftu. Levná PC jsou navíc nahrazována prodejem levných notebooků, což je další důvod, proč prodeje klesaly. Na druhou stranu se nám zvedá průměrná prodejní cena, protože nejprodávanějšími počítači v portfoliu HAL3000 se stávají herní sestavy.

Připravil: Matěj Čuchna

## A jaký je váš názor?

Máte co říct k tématům, která se objevují v rubrice NaHLAS z TRHU, ale zatím jsme vás neoslovili? Neváhejte. Zajímá nás, co si myslíte, a rádi se o váš názor podělíme s ostatními. Máte otázky na výrobce a distributory? ChannelWorld vám dává možnost se zeptat všech naráz na jednom místě. Uvítáme tipy na názorové dotazy do dalších vydání. Pokud máte svůj tip nebo byste rádi přidali svůj postoj k ostatním, dejte nám vědět na [channelworld@idg.cz](mailto:channelworld@idg.cz).