

Rozhovor s ředitelem společnosti soft-tronik Borisem Nevrlým a ředitelem pražského zastoupení firmy Karlem Hlaváčkem

---

**Letošní léto bylo u soft-troniku ve znamení rozšiřování aktivit, podařilo se podepsat čtyři nové distribuční smlouvy. Společnost tak obohacuje svou nabídku o produkty společností IBM, Lotus, Motorola a Siemens.**

## Distribuce a něco navíc

**Chip: Jak se dnes daří prodávat?**

**Boris Nevrlý (B. N.):** Naše firma je v pozici, kdy si nemůžeme stěžovat. Zaznamenali jsme nárůst obrátu a profitu jak meziroční z roku 1997 na 1998, tak i v letošním roce. Na konci října jsme dosáhli vzhledem ke stejnému období roku 1998 více než 30% nárůst obrátu. Protože jsme podepsali v nedávné době několik významných distribučních kontraktů, očekáváme, že meziroční nárůst bude ještě vyšší. Myslím, že se nám podařilo najít cesty, jak i v podmínkách současné české ekonomiky, které příliš velké expanzi nenahrávají, zajistit potřebné zdroje rozvoje a růstu.

**Chip: A co se daří prodávat nejlépe?**

**B. N.:** Je otázka, jakým způsobem to měřit – obratem, profitem, podílem na trhu? Já bych chtěl říci spíše jinou věc. My klademe důraz především na to, aby se rozvíjelo vždy více segmentů (ne-li všechny) z naší nabídky, abychom nebyli závislí pouze na jednom. Ten by v případě zakolísání mohl ohrozit celou firmu. Jestliže můžeme naše segmenty nabídky rozdělit na sítě a komunikace, server-based computing, SCO Unix a databáze a produkty Sun, na výše zmíněném nárůstu se podílejí stejnou měrou všechny oblasti.

**Karel Hlaváček (K. H.):** Po podepsání distribuční smlouvy se společností IBM bude určitě velmi zajímavým segmentem našeho portoflia intelovská platforma serverů, péčecěk a přenosných počítačů IBM.

**Chip: Jak je to s vaším zázemím a často diskutovanou logistikou?**

**B. N.:** Distributorské objemy si je samozřejmě žádají, a to na potřebné úrovni. Za deset let, po které už působíme na našem trhu, jsme samozřejmě prošli určitým vývojem. Pamatuji si na doby, kdy jsme všichni dělali všechno a kdy jsme např. skladovou evidenci vedli ručně na klasických skladových kartách. Dnes samozřejmě využíváme technologie daleko pokročilejší, mnoho procesů je automatizovaných s velkými nároky na informační systém. Nároky zákazníků také podstatně rostou. Jestliže jsme byli schopni dřív zboží dodat do dvou dnů, dnes musíme zajistit, aby pokud zákazník objedná zboží v půl páté, dodávku příští den obdržel. Tato věc také souvisí s první otázkou, a to se

stavem ekonomiky a stavem na trhu. Vzhledem k rostoucí konkurenci samozřejmě klesají marže a tím vzniká stále větší tlak na náklady a logistiku.

**K. H.:** Uvědomme si, že logistické zázemí soft-troniku je v Ostravě. Ovšem nikdo z pražských partnerů nepociťuje žádné zpoždování; spediční služby, které využíváme, pokrývají českou část dealerské sítě zcela dostatečně.

**Chip:** *V našich podmínkách se prodává v podstatě dvěma způsoby. Prvním je model “výrobce – distributor – dealer – zákazník”, druhým “výrobce – distributor – velký řetězec typu Makro, Tesco apod. – zákazník”. Kam patří vaše firma?*

**B. N.:** My jsme jednoznačně příkladem prvního způsobu, tedy naším modelem je schéma výrobce – distributor – prodejce – zákazník, a důvod je velmi prostý. Je jím zaměření a strategie firmy. My působíme na trhu jako distributor s přídavnou hodnotou, specializovaný na síťové produkty, unixové systémy a databáze, a s tím souvisí i skutečnost, že prodej prostřednictvím řetězců Makro a Tesco není možný. Tyto produkty potřebují poměrně vyspělé know-how i v předprodejní fázi. Patří k nim i nezbytné konzultace s našimi produktovými manažery a obchodníky.

**Chip:** *Nepředstavují řetězce reálnou hrozbu pro existenci třeba i vaší firmy tím, že se v cestě k zákazníkovi vynechá distributor a celý obchod s mnohem zajímavější cenou pro zákazníka pojede po trase výrobce – velký řetězec – zákazník?*

**B. N.:** Může to být samozřejmě obecná hrozba pro prodej prostřednictvím distribučního kanálu, a to především pro distributory, kteří prodávají zboží, jež lze úspěšně prodávat i v obchodních řetězcích. Ovšem naše produkty se jednoduše prodávat v obchodních řetězcích typu Makro nedají. Z toho důvodu nevidím ohrožení naší firmy existencí takových řetězců.

**Chip:** *A co šedí dovozci? Setkáváte se i s tímto problémem?*

**B. N.:** Tak tomuto problému bychom mohli věnovat celý samostatný rozhovor (smích). Samozřejmě se s tímto problémem setkáváme, pálí nás, nicméně z důvodu našeho zaměření a strategie pouze okrajově. Týká se pouze části produktů, které nabízíme. Cesty, kterými se s tímto problémem vypořádáváme, jsou různé. Zejména je to jednání s výrobcem a snaha o eliminaci šedých dovozů společnými silami. Z globálního pohledu nejde pro nás o kritickou problematiku a týká se pouze určitých částí naší nabídky.

**Chip:** *Elektronický obchod – vnímáte jej jako vážnou hrozbu distribučního modelu prodeje?*

**B. N.:** Je to trochu podobné jako s velkoobchodními řetězci typu Makro. Elektronický obchod chápeme jako jeho obdobu, pouze s využitím jiného média. Nemyslím si, že by šlo o hrozbu distribučního modelu prodeje, nýbrž o jeho podporu. Je právě jednou z možností, jak zefektivnit logistiku. Těžko elektronicky např. provést konzultaci, jakou zvolit konfiguraci konkrétních produktů, v čem jsou přednosti jednotlivých technologií. Vnímám elektronický obchod jako velmi dobrý nástroj jak pro distributora, tak pro prodejce či koncového zákazníka.

**K. H.:** My sami v rámci vlastního webu máme objednávkový systém. Dealeři jej mohou podle svých požadavků využívat k elektronickému obchodování s námi. Pokud mají vlastní know-how, mohou i složitější zařízení zakoupit prostřednictvím webového objednávkového systému. Elektronického obchodování se nebojíme, naopak jej podporujeme.

**Chip: Představitelé předních firem ve sféře informačních technologií často hovoří o tom, že do tří let se bude polovina jejich obchodu realizovat prostřednictvím internetu. Myslíte si, že se tento předpoklad naplní i v našich podmínkách?**

**K. H.:** Je samozřejmě zapotřebí počítat s časovým odstupem a rozdílem mezi USA, Západní Evropou a námi. Myslím si, že ta čísla tady tak dramatická nebudou a přijdou v časovém posunu dvou až tří let. Určitě na to bude mít velký vliv i otevření telekomunikačního trhu a výše telekomunikačních poplatků, která může být stále rozhodující pro určitou skupinu lidí. Já jsem konzervativní a domnívám se, že ta čísla budou obecně nižší, než jsou v USA.

**Chip: Jak využíváte elektronický platební styk?**

**B. N.:** Elektronicky zatím komunikujeme s našimi bankami. Elektronický platební styk s našimi partnery dosud nepoužíváme, nicméně připravujeme určité kroky i v tomto směru. Perspektivně ovšem určitě půjde o velmi důležitý prvek.

**Chip: Pokud vím, soft-tronik má své sídlo v Ostravě. Co je úkolem pražské pobočky?**

**K. H.:** Pražská pobočka vznikla v roce 1994 a prošla různými stadii vývoje. Od léta 1998 se snažíme aktivizovat obchodní činnosti, marketingové činnosti a oslovování zákazníků. Chceme samozřejmě využít potenciálu, který nabízí Praha a český trh vůbec, a být zákazníkům blííž. Soft-tronik pokrývá požadavky zákazníků na celém území republiky. V současnosti jsme se v Praze personálně i prostorově rozšířili. Mimo jiné máme novou prezentační místnost, kde budeme provádět školení pro naše dealery a jejich koncové uživatele.

**Chip: Pojdme k technice. Pokud vím, je jedním z vašich posledních hitů technologie server-based computing. O co jde?**

**B. N.:** Podstata technologie server-based computingu tkví v tom, že vše je centralizováno, spravováno a řízeno na serveru, a v tom vidím také její hlavní přínos. Jelikož už tuto technologii implementujeme v naší společnosti odhadem rok a půl, vidím také její praktické důsledky. Centrální správa aplikací, dat, uživatelů a jejich problémů přináší realné úspory v nákladech. Druhou velkou oblastí přínosu server-based technologie je online zpracování informací. Všichni uživatelé přistupují ke stejným datům a pracují na společných serverech.

**Chip: Není provoz drahý díky telekomunikačním poplatkům?**

**B. N.:** Posílají se pouze uživatelské obrazovky, takže celý systém žádné zvýšené nároky na komunikační infrastrukturu neklade. Porovná-li naši situaci při provozu klasické počítačové sítě a server-based systému, nevidím výraznější rozdíl z hlediska telekomunikačních poplatků.

***Děkuji vám za rozhovor.***

*Za Chip rozmlouval Jiří Palyza.*