

Nešlo o špatnou finanční situaci!

O prázdninách jsme mohli být svědky další firemní akvizice, která se přímo týkala jedné z našich distributorských firem - Soft-troniku. Na její příčiny, ale také důsledky, jsme se zeptali jejího ředitele.

Chip: Jaký bude mít v červnu proběhlá akvizice Soft-troniku (ST) firmou DNS vliv na další vývoj ST na našem trhu?

Boris Nevrlý (BN): Cílem akvizice bylo zejména přinést našim partnerům výhody našeho členství ve významné nadnárodní skupině, kterou skupina DNSInt.com jako jeden z největších distributorů Sunu v Evropě rozhodně je. Zmíněnými výhodami jsou zejména rozšířené možnosti v nabídce financování projektů, rychlosti dodávek a v neposlední řadě pak implementace podpůrných partnerských programů v mnoha oblastech, na něž se v této skupině klade značný důraz. Dalším významným vlivem je pak ještě vyšší důraz na spolupráci s firmou Sun Microsystems.

Chip: Dojde ke sjednocování produktového portfolia v rámci DNSint.com a ST?

BN: My jsme již na začátku roku ohlásili některá rozhodnutí o změnách v našem produktovém portfoliu. Jejich společným jmenovatelem bylo prohloubení strategie specializace a distribuce s přidáním hodnotou. Přestali jsme distribuovat některé produkty, které do této strategie nezapadaly a vedly k přílišnému "rozmělnění" našich aktivit. Přitom některé z těchto produktů, jako např. IBM PC a Intel servery či 3COM, nám vloni generovaly významný podíl na obratu. Nelze však dělat dohromady specializovanou distribuci sofistikovaných Sun systémů a "jednoduchých" PC, stejně jako nelze opravdu kvalitně dělat současně distribuci jednoho typu produktů od různých konkurenčních výrobců - například unixové servery od Sunu a současně od IBM nebo HP či Compaqu. Jsme zastánci strategie "jedné platformy," kterou je u nás v případě unixových systémů Sunu. Akvizice DNSInt.com jen podpořila tyto změny, protože strategie skupiny je totožná. Žádné zásadní změny již není potřeba dělat, i když jisté posuny se možná ještě odehrají, není to však nic dramatického, ani časově "horkého".

Chip: Připravují se personální změny ve vedení ST?

BN: Pokud vím, tak ne. Naopak setrvání současného managementu bylo nezbytnou podmínkou pro akvizici ze strany německých investorů.

Chip: Jaké bylo finanční pozadí celé transakce?

BN: Velmi jednoduché a transparentní. Dohodla se cena, podepsala se smlouva a cena se zaplatila. Ptáte-li se na výši, tu nezveřejňujeme.

Chip: Byla provedená akvizice výsledkem finanční situace ST?

BN: Bezpochyby ano. Nebýt velmi dobré finanční situace naší firmy, bezpochyby by investor neměl zájem. Jejich cílem nebylo koupit "něco levného," nýbrž vstoupit na trh, využít naší pozice a rozšířit svůj obchod v Evropě. Pokud jste tedy slyšel "šumy" (já ano), že akvizice byla důsledkem naší špatné finanční situace ("museli se prodat..."), a vaše otázka směřuje tímto směrem, pak vás musím zklamat.

Chip: Jaký má vztah ST Group Wrocław k české pobočce ST? Proč byla akvizice českého ST výsledkem podepsání smlouvy mezi DNSint.com a ST Group Wrocław?

BN: Firma ST Group Wrocław vlastnila 80 procent našich akcií. Nicméně přesnější specifikace je, že akvizice byla výsledkem podepsání smlouvy mezi DNSInt.com, ST Group, mnou a panem Vlčkem, jako majiteli zbývajících 20 procent akcií.

Chip: Byli i další zájemci o ST?

BN: Ne, respektive o tom nevím.

Chip: Jaký je vztah mezi DNSint.com a DNS, s. r. o., působící na našem trhu?

BN: Žádný. Z předchozího společného působení v holdingu CHS si na sebe pravděpodobně pamatují lidé z managementů, ale to je vše. Management německé DNS vykoupil firmu zpět od CHS již v roce 1999, ještě předtím, než začaly známé problémy CHS. Důvodem byla právě nejednotnost názorů na strategii - jednoplatformní (německá DNS) versus multiplatformní (CHS). Poté co se CHS dostala do

problémů, byla z ní vykoupena i česká DNS, ale úplně jinými lidmi nebo investory... a dnes je tedy společný jen název.

Chip: Připravujete nějaké novinky pro vaše dealery?

BN: Celou řadu, první byly ohlášeny na Sun Foru 6. září v Praze. Jedná se zejména o nové podpůrné programy v oblasti autorizací, podpory prodeje a podobně a v neposlední řadě již nyní nabízíme širší možnosti financování a logistiky. To je první krok, další budou postupně následovat.

Chip: Plánujete odlišení od ostatních distributorů s přidanou hodnotou?

BN: Odlišení je základní potřebou v konkurenčním boji. Naším hlavním odlišením je v principu specializace a jednoplatformnost, která umožňuje daleko více individuálně spolupracovat s našimi partnery a výrobci a nabídnout podstatně vyšší kvalitu. Například v oblasti distribuce Sunu jsme jediní na trhu, kteří programově jinou platformu nedělají a dělat nebudou.

Chip: Jak vidíte svou pozici na trhu?

BN: Velmi dobře a hlavně s dobrou perspektivou.

Chip: Půjdete opět na Slovensko?

BN: Letos ne - co bude dále, není v této chvíli rozhodnuto.

Děkuji vám za rozhovor.

Za Chip se ptal Jiří Palyza