

Interviu

Publicatia: Wall Street

Jurnalist: Alexandru Goaga

Persoana intervievata: Alexandru Gheorghiu, Sales Manager ABC Data
Distribution



1. Care au fost principalele trei provocari ale ABC Data, dupa intrarea in Romania in 2014? Cum le-ati depasit?

Am intrat pe piata din Romania intr-un moment in care aceasta era deja supradistribuita. Distribuitorii locali aveau segmente pe care erau foarte buni, iar partenerii lor aveau un soi de automatism in procesul de achizitie.

Saturatia pietei si fidelitatea partenerilor pentru distribuitorii locali au reprezentat doua provocari puternice pentru noi. Cea mai importanta a fost insa atragerea oamenilor de calitate in echipa. Noi am inteles de mult ca oamenii sunt cei care conteaza intr-o afacere si am facut tot ce a fost nevoie pentru a cladi fundamentul ABC Data Romania - echipa.

2. Care sunt principalele provocari in prezent?

Suntem cunoscuti ca un distribuitor cu valoare adaugata. Distributia old fashion de IT a apus de mult. Nu mai poti sa muti cutii si sa ai o afacere sustenabila in IT. Provocarea pentru noi in acest moment este transformarea completa a ofertei in produse cu valoare adaugata. La asta adaugam dezvoltarea canalului SMB din teritoriu. Sunt zone in care partenerii au nevoie de suport mai puternic, iar noi avem posibilitatea si disponibilitatea acordarii acestuia.

3. La cat estimati piata de distributie IT&C in Romania si cum a evoluat aceasta in ultimii ani?

In 2015 au existat cresteri importante fata de anul anterior pe aproape toate segmentele, CE 8%, SDA 13%. TC a afisat cea mai mare crestere - de peste 20% - iar IT cea mai mica, aproximativ 3%. Trendul ascendent pe segmentul TC l-am resimtit si in 2016 si ne asteptam la o constanta si pe viitor. Nisa care a pierdut cele mai multe procente este Photo, insa nu cred ca este o surpriza pentru nimeni care observa explozia de vanzari in TC. Ca o concluzie, credem ca piata IT din Romania va cunoaste cresteri importante pe soft si servicii, iar pe segmentele hardware si personal computer vor fi cresteri ceva mai mici.

4. De ce considerati ca retailerii ar trebui sa lucreze (si) cu ABC Data, avand in vedere concurenta mare din piata si jucatorii care sunt activi de mult mai multi ani (NOD, de exemplu)?

Nu cred ca mai este foarte important de cat timp esti in piata. Mult mai mult conteaza oamenii si experienta lor, acumulata in decursul anilor. Astfel de oameni lucreaza la ABC Data Distribution, care este parte a unui grup mare – ABC Data – care opereaza pe opt pietele din Europa Centrala si de Est. Noi le putem oferi clientilor acces la o gama foarte larga si varianta de produse. In Europa Centrala si de Est distribuim peste 220.000 de produse, de la peste 1.000 de branduri.

In aceasta regiune nu mai exista un alt distribuitor care sa ofere atat de multe produse cum putem noi oferi. De aceea, noi suntem distribuitor unic in Romania al unor branduri importante. Mai mult, noi avem un model nou de business pentru piata din Romania si acesta da rezultate. Suntem o echipa foarte dinamica si cu multa experienta, care intelege ca trebuie sa fii cu un pas inaintea dorintelor clientilor. Am incercat sa definim nevoile partenerilor inainte ca acestia sa le formuleze. Si avem si o oferta de produse foarte mare, care ne ajuta sa acoperim nevoile din piata.

5. Ce afaceri ati inregistrat in 2015 si ce evolutie estimati pentru anul curent, pe piata locala?

In ultimii ani compania s-a dezvoltat rapid si constant. In 2015 am avut o crestere de 122%, iar in prima jumatate a acestui an cresterea a fost de 79%. Desigur, este mai simplu cand ai o companie care deja obtine rezultate. Totusi, este in mod evident un succes deosebit. De ce? Asa cum am spus anterior, piata din Romania este deja saturata si clientii s-au obisnuit sa lucreze cu anumiti distribuitori. O mare provocare pentru noi este sa schimbam aceasta mentalitate.

Ceea ce am reusit deja este o confirmare a faptului ca avem o oferta buna si ca intelegem foarte bine nevoile clientilor nostri.

6. Care sunt top 3 categorii de produse pe care le distribuiti si cum s-a schimbat acest clasament fata de 2014-prima parte a lui 2015?

La inceputul lui 2015 eram foarte focusati pe TC (Apple), console si procesoare. Cu toate ca nu am minimalizat importanta acestor categorii, am semnat contracte locale de distributie si atentia noastra s-a mutat asupra acestora. In primele categorii acum avem laptopurile, componentele si televizoarele. Aceste schimbari au venit ca o reactie la nevoile partenerilor nostri.

7. Cati angajati aveti, in prezent, in Romania? Pe ce segmente mai angajati si aproximativ cati oameni?

In acest moment suntem 31 de angajati si avem in plan ca pana la finele anului sa ne marim echipa cu inca 4 colegi. Echipele de vanzari si de product management vor primi colegi noi. Aceasta este cea mai buna dovada ca ne dezvoltam rapid si constant.

8. Cum considerati ca va evolua piata de distributie din Romania si din regiune? Ce vor dori clientii mai mult sau ce vor dori diferit?

Cea mai rapida dezvoltare in portofoliul nostru este in categoriile notebook, desktop, networking si componente. Piata este interesata de asemenea de produse portabile, dispozitive mici si usor de folosit, conectabile la smartphone. Toate acestea, plus interesul crescut pentru produsele de networking, sunt indicatori ai unei pietee ce se maturizeaza de la an la an. Exista o nevoie de necontestat pentru echipamente mai performante pentru conexiunea la Internet, integrate cu dispozitivele mobile. Directia este clara – Cloud.

9. Daca ati putea modifica UN lucru la ABC Data, acum, ce anume ati schimba sau imbunatati? De ce?

„Daca” este un termen care, in sintagma cu „schimbarea”, devine „CAND” pentru noi. Nu poti supravietui 25 de ani intr-o piata atat de dinamica fara sa te schimbi. Schimbarea este ceva natural si probabil ca una dintre directii va fi deschiderea canalelor pentru produse alternative. Jucarii, de exemplu.

10. Cu ce piata din regiune seamana cel mai bine Romania si care ar fi asemanarile?

Daca luam in discutie programele de parteneriat si un mediu online foarte dinamic – Ungaria ar fi prima optiune. Desigur, un factor important de luat in calcul ar fi mentalitatea, inasa ne trebuie o zi de discutie doar pentru acest subiect.