

Чаканият от бизнеса бум на ИТ пазара вече се случва

06/03/2008 | TechNews.bg

Дистрибуторът АСБИС България събщи за 42% ръст на приходите през 2007 година, достигайки \$28 милиона. Наскоро компанията сключи договори с два от трите водещи доставчици на РС в света

Дистрибуторът на ИТ продукти АСБИС България отчете силна 2007 година на среща с медиите в столичния хотел Хилтън. Компанията е постигнала приходи от 28 милиона долара, с което бележи 42% ръст спрямо предходната година, събщи регионалният директор Митко Топалов.

На ИТ пазара у нас вече се случва бумът, който бизнесът очакваше. Налице е масово търсене на компютърни продукти, което оказва влияние и на развитието на [АСБИС България](#), каза Лозан Темелков, маркетинг мениджър в компанията.



Митко Топалов
регионален
директор на
АСБИС

Макар и да държи 2% от приходите на международната корпорация АСБИС Ентърпрайзис, българският дистрибутор заема второ място по заслуги в групата, което се дължи на начина на управление на бизнеса, посочи Топалов.

По все още неофициално публикувани данни, приходите на АСБИС Ентърпрайзис през миналата година възлизат на 1,4 милиарда долара, което е ръст от 40% спрямо 2006 година. Компанията се листва на Лондонската стокова борса, а от септември 2007 – и на варшавската.

Движещата тенденция на пазара в България е мобилността, като именно продажбите на лаптопи са допринесли за високия ръст на ИТ бизнеса като цяло през изтеклата година. АСБИС "хваща" вълната, макар и с известно закъснение, с две нови партньорства. От началото на годината компанията

сключи договори за дистрибуция с Dell и Acer, които са в Топ 3 на най-големите в света доставчици на РС и лаптопи.

Забавянето се дължеше на трудността да се постигнат бързо партньорства с компании от челната тройка в света, поясни Митко Топалов. Досега АСБИС дистрибутиреше единствено мобилните компютри на Prestigio, но предложенията с тази марка бяха насочени предимно към по-специфични ниши от пазара.

С лаптопите на Dell и Acer дистрибуторът ще покрие всички сегменти от пазара – домашни потребители, малък бизнес и корпоративни потребители. Пламен Цанков отговаря за бизнеса с Acer в АСБИС България, а Искрен Петричев е продуктовият мениджър за Dell.

Ценовите войни водят до загуба на интерес от страна на дилърите към продуктите, поради което АСБИС ще се опита да контролира крайните клиентски цени, така че маржът за търговците да бъде гарантиран, заяви регионалният директор на дистрибутора.

Под влияние на пазарните тенденции, АСБИС преориентира бизнеса си от предимно компонентен вече и към завършени системи, в частност лаптопи, които са движещият фактор на пазара. Мобилният сегмент расте много по-бързо от компонентния, което предопределя и новата стратегия на дистрибутора.