

# Компания «Марвел-Дистрибуция»

## ИТОГИ РАБОТЫ В 2010 ГОДУ

Компания «Марвел-Дистрибуция», входящая в группу компаний «Марвел», в 2010 г. увеличила оборот более чем в два раза по сравнению с 2009 г., по многим направлениям опередив рост рынка. 2010 г. стал для «Марвел-Дистрибуции» значимым, так как уже в IV квартале компания превзошла показатели докризисного 2008 г. Оборот в 2010 г. вырос на 102% по сравнению с 2009-м и на 49% — по сравнению с 2008-м.

Двукратный рост стал возможен, в частности, благодаря значительному расширению дистрибуторского портфеля: в 2010 г. он пополнился 21 контрактом, компания «освоила» несколько новых продуктовых ниш. К последним относятся электронные книги (контракты с Lbook, Onext, PocketBook, ViewSonic) и планшеты (Apple iPad и ViewPad). Линейка комплектующих пополнилась корпусами и блоками питания Antec и Chieftec. Сетевые решения — продукцией IronPort, Tandberg, Scientific Atlanta, входящими в состав компании Cisco. В портфолио голосовых решений появилось оборудование Avaya Blue, а также профессиональные гарнитуры Jabra. Также направление Apple было усилено программным обеспечением Parallels и был добавлен еще один поставщик компьютерных аксессуаров — Targus. Для расширения присутствия «Марвел-Дистрибуции» в Казахстане был заключен контракт с Acer на поставку ноутбуков и персональных компьютеров в этот регион. Спектр Hi-Fi- и Hi End-решений пополнился продукцией еще шести вендоров.

Сегодня в ассортимент «Марвел-Дистрибуции» входит продукция более чем 70 вендоров, которая является наиболее востребованной на рынке.

### Структура доходов компании

Уверенным ростом 2010 г. закончили все четыре департамента

компании «Марвел-Дистрибуция».

Максимальную динамику показал департамент, занимающийся продажами ноутбуков, серверов и ПК, — он вырос на 144% по сравнению с 2009 г. и его доля в обороте компании увеличилась с 39 до 47%. Доля департамента «Сети и телекоммуникации» держится на уровне 27% в общем обороте, и продажи по сравнению с 2009 г. возросли на 105%. Доля департамента «Комплектующие, периферийное, цифровое оборудование, мобильные средства коммуникации» стабильно снижается, в 2010 г. на него пришлось 25%, однако это не помешало департаменту увеличить продажи на 51%. Департамент «Аудио/видео» занимает 0,5% в обороте, показав при этом годовой рост на 76%.



Доли продуктовых департаментов в бизнесе «Марвел» в 2010 г.

### Темпы роста

Из продуктовых направлений наибольший рост продемонстрировали «Голосовые решения» — на 207%, «Десктопы» — на 165%, «Ноутбуки» — на 162%, «Сетевые решения Enterprise» — на 99%, «Сетевые решения SMB» — на 91%.

Рост по многим другим направлениям также солидный. Так, продажи продукции категории «Серверы и СХД» увеличились на 86%, «Мобильные телефоны и смартфоны» — на 73%, ИБП — на 62%, «Мониторы» — на 59%.

### Каналы, партнерская сеть

Результатом внимательного подхода «Марвел-Дистрибуции» к работе с партнерами разных категорий стало существенное увеличение партнерской базы: в 2010 г. она выросла на 25% и составила 2826 партнеров из 164 городов. Причем, существенное увеличение базы произошло за счет региональных компаний, на долю которых пришлось 39% оборота в сегменте реселлерских продаж без учета сетей, занимающихся продажей бытовой техники. На региональных партнеров — корпоративных реселлеров компания планирует сделать упор и в 2011 г.

Претерпела изменение структура канала. Так, в 2010 г. максимальную динамику показали продажи в сетях, специализирующихся на поставках бытовой техники, куда по сравнению с 2009 г. было продано на 170% больше оборудования.

Доля продаж, приходящаяся на постоянных партнеров, в 2010 г. составила 91%, и 8% продаж пришлось на новых партнеров, которые начали работать с «Марвел» в 2010 г.



Структура дилерской сети в зависимости от специализации партнеров

### Первая десятка вендоров

Ниже приведена десятка лучших вендоров компаний.

1. Cisco;
2. Packard Bell;
3. Hewlett-Packard;
4. Apple;
5. HTC;
6. IBM;
7. Acer;
8. APC;
9. Sony;
10. D-Link.

Компания Cisco по-прежнему остается вендором №1 в продуктовом портфеле компании. Оборот по продукции Apple, дистрибуторское соглашение с которой было заключено лишь в 2009 г., в 2010 г. был увеличен более чем в 16 раз, и сейчас на долю данного вендора приходится 6% всего оборота компании. В категории ноутбуков стабильный рост показывает продукция Packard Bell, по которой уже второй год подряд наблюдается сильная динамика: в 2010 г. по сравнению с 2009-м оборот был увеличен более чем в шесть раз, и сейчас вендор вышел на второе место в общем обороте «Марвела». Компания HTC переместилась с 9-го на 5-е место, увеличив оборот на 154% за год.

### Маркетинговая активность

В 2010 г. компания «Марвел-Дистрибуция» провела 105 мероприятий для партнеров: 47 семинаров и тренингов по продукции своих вендоров в 19 городах России и других странах СНГ; 11 неформальных встреч с партнерами в Москве и Подмосковье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Екатеринбурге и Бишкеке, а также многодневную партнерскую конференцию на теплоходе по маршруту Санкт-Петербург — Кижи — Санкт-Петербург. Лучшие партнеры «Марвел» побывали с компанией в шести разных странах мира. В прошедшем году компания провела 27 онлайн-семинаров (вебинаров), которые позволяют удаленно рассказывать дилерам о новых продуктах, технологиях и возможностях работы с компанией «Марвел». Всего в 2010 г. в мероприятиях, организованных компанией «Марвел», приняли участие более 1750 партнеров из почти 800 компаний. За прошедший год компания провела также 119 маркетинговых программ по продукции 33 вендоров.