

5 марта 2012 г.
Пресс-релиз

OCS объявляет итоги 2011 года

Компания OCS, входящая в «Национальную компьютерную корпорацию», сообщает об итогах 2011 года. Оборот вырос на 49,6% по сравнению с 2010 годом. Закупки техники осуществили 9100 дилеров из 620 городов и населенных пунктов, что превышает показатель прошлого года на 12%.

«В начале года мы определили для себя три основных вектора. Рост, опережающий рынок, по старым направлениям бизнеса - это отлично удалось, наш органический рост по старым линейкам составил 33% при росте рынка менее 20% по разным источникам. Расширение продуктового портфеля – мы запустили более 20 новых ИТ-линеек, старт которых дал компании 4% оборота и отличные перспективы на будущее. Выход на совершенно новый рынок – мы купили опытного дистрибутора БТЭ с профессиональной командой и солидной экспертизой, компанию MT-Trade. Новое направление добавило в объем бизнеса компании 9% и впечатляющие возможности на ближайшие годы», - отметила Роксана Янборисова, исполнительный вице-президент компании OCS.

1. Продажи в 2011

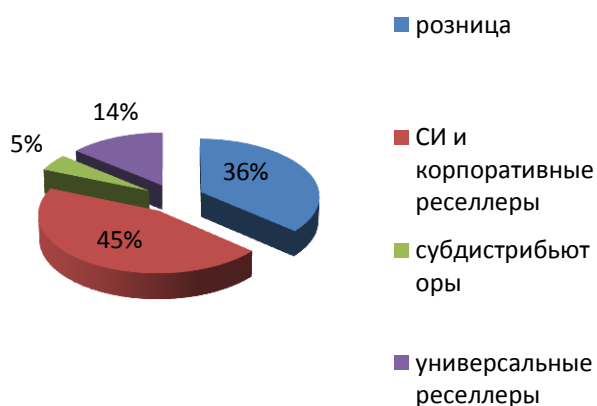
2011 год начинался незначительным ростом оборотов: интеграторы доделывали прошлогодние проекты; крупнейшая розница распродала излишки складов, затоваренных в надежде на бурные предновогодние продажи; активный бизнес был в основном со средней и мелкой розницей и компаниями, работающими на сегменте СМБ. Существенная активизация продаж произошла в конце февраля 2011, и до сентября рост продаж был чрезвычайно высоким. В сентябре, при появлении негативных признаков в мировой политике и экономике, сопровождавшихся повышенной волатильностью курса доллара, рост притормозился. В отличие от 2008 года, когда до отдаленных регионов проявления кризиса докатывались медленно, в 2011 году торможение рынка произошло быстро и по всей стране одновременно. В середине октября динамика восстановилась, и доля четвертого квартала составила традиционные 38% от годового оборота. Тем не менее, надо отметить, что некоторые проекты были перенесены на 2012 год. На корпоративном рынке наибольшее оживление наблюдалось в медицине, образовании, телекоме и нефтегазовом секторе. По мнению большинства регионов, в 2011 году усилилась тенденция федерализации рынка.

2. Каналы и география продаж

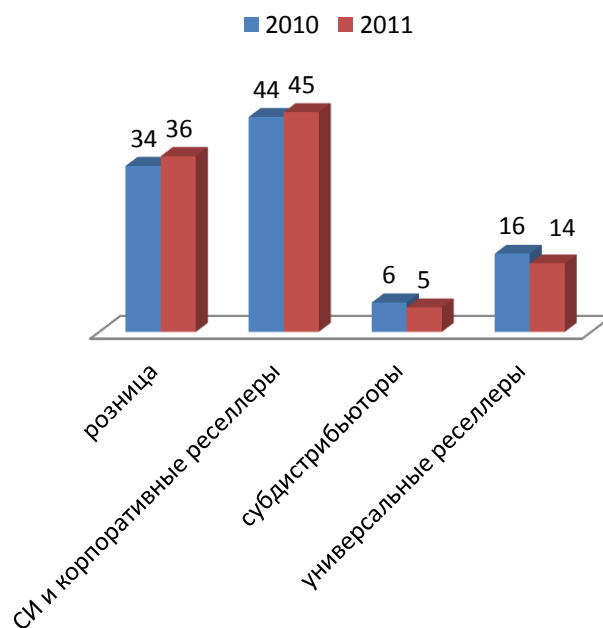
Традиционно OCS делит свой канал продаж на четыре крупных сегмента: системные интеграторы и корпоративные реселлеры; розница; субдистрибуторы; универсальные реселлеры.

В отличие от 2010 года, когда локомотивом роста на ИТ-рынке был ритейл, в 2011 опережающими темпами рос корпоративный рынок. Однако в ритейл-сегменте необходимо отметить взрывной рост интернет-торговли. Сотрудничество с интернет-магазинами, а также бизнес по БТЭ позволил компании и в этом году увеличить долю ритейл-партнеров в обороте: с 34 до 36%. Тенденция к небольшому снижению доли уже не первый год наблюдается у субдистрибуторов и универсальных реселлеров. Всего закупки оборудования и программного обеспечения осуществили 9100 дилеров из 620 городов и населенных пунктов. Доля самого крупного дилера компании составляет 2,8% (против 4,3% в 2010 году).

Структура канала продаж, 2011



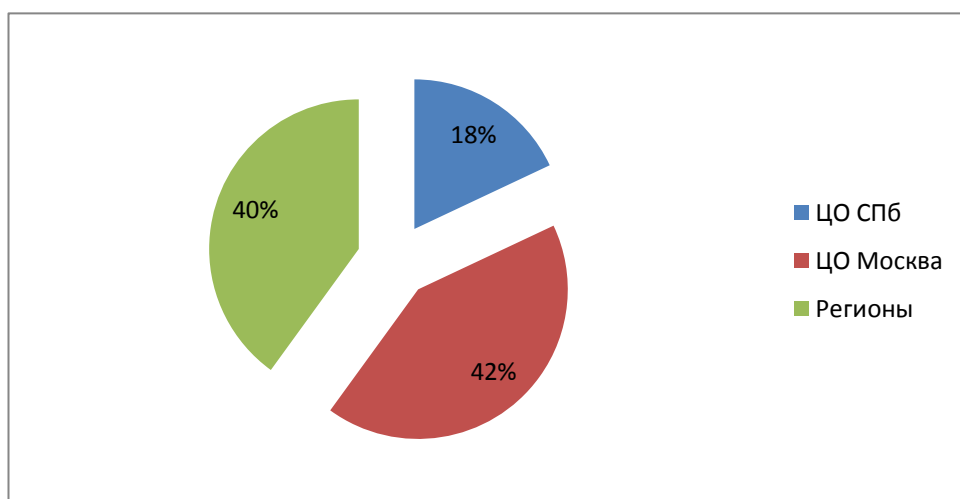
Динамика долей



Доли различных каналов продаж отличаются в разных регионах и у различных региональных бизнес-юнитов. Так, например, доля продаж в ритейл наиболее высока в РБЮ Средняя Волга, где она достигает 46%. А в РБЮ Урал и РБЮ Поволжье превагирует корпоративный сегмент, превышая 65%.

Среди филиалов лидерами роста были РБЮ Восточная Сибирь (рост 43%) и РБЮ Западная Сибирь (рост 42%). Лишь немного отстал РБЮ Урал – 38%. Филиалы, расположенные ближе к Москве, показали более скромный рост - чуть более 20%. Это обусловлено активностью в этих регионах федеральных игроков, бизнес с которыми ведется преимущественно через центральный офис OCS.

География продаж, 2011 г.



3. Продуктовый портфель

В 2011 году в OCS стартовало более 60 новых линеек (более 20 ИТ-линеек и 40 БТЭ-линеек) - абсолютный рекорд за всю историю компании. Рекорд состоялся благодаря выходу в

новый сегмент – бытовой техники и электроники (БТЭ) – через покупку дистрибуторского бизнеса, давно и успешно оперирующего на данном рынке.

В ИТ-сегменте OCS расширяла свое присутствие в традиционных сегментах, закрывая последние «лакуны», и выходила на новые для себя сегменты: видеоконференцсвязь и видеонаблюдение. Появились такие новые линейки: оборудование и софт IBM; решения телеприсутствия, аудио- и видеоконференцсвязи Cisco TelePresence (Tandberg) и Polycom; программно-аппаратные комплексы Oracle; корпоративное оборудование Dell; решения по управлению сетями Juniper Networks; средства видеонаблюдения для систем безопасности Pelco by Schneider Electric; решения для безопасности электронной почты и доступа в Интернет Cisco IronPort; графические процессоры NVIDIA Tesla; программное обеспечение Corel, ABBYY, SecureTower (от Falcongaze), Embarcadero; решения по управлению электроэнергией Schneider Electric; продукты и системы с KVM-коммутаторами ATEN; тестовое и измерительное оборудование JDSU; ноутбуки Samsung; сумки и чехлы для портативной электроники Golla; Wacom – графические планшеты и аксессуары; SVEN – акустические системы; SSD-диски Kingston Technology.

Особо хочется отметить, что OCS стала первым и единственным дистрибутором IBM, который получил возможность предлагать партнерам самый широкий спектр решений, где оборудование может сочетаться с софтверными продуктами вендора.

В сегменте бытовой техники и электроники продуктовый портфель OCS представлен такими направлениями и брендами:

Телевизоры, аудио-видео техника: Philips, Sony, Panasonic, Samsung, LG, Sharp, Toshiba,

Крупная бытовая техника: Panasonic, Samsung, LG, Indesit, Liebherr, HANSA, Candy, Sharp, Toshiba, Gorenje, Electrolux.

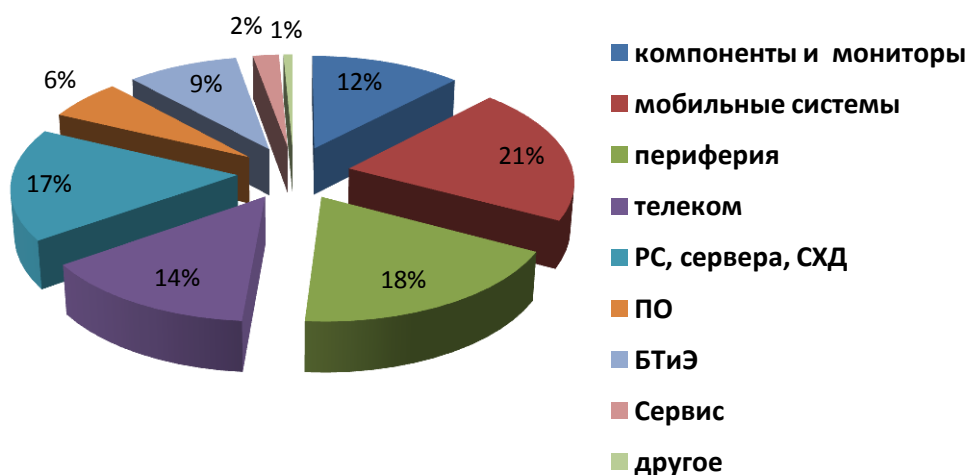
Мелкая бытовая техника: Philips, Bosch, Panasonic, Samsung, LG, Tefal, Rowenta, Sharp, Toshiba, Babyliss, Braun, Krups, Electrolux.

Встраиваемая техника: Indesit, Liebherr, HANSA, Gorenje, Samsung, Electrolux.

Аксессуары: Philips, Sony, Panasonic, Sennheiser.

Новые ИТ-линейки добавили в оборот 4%, БТЭ-линейки принесли 9% бизнеса.

Структура продуктового портфеля OCS:



4. Развитие системы интернет-продаж b2b

Отдельные элементы системы b2b существовали в OCS с 2003 года (баланс, бэклог, состояние склада и т.д.). В 2009 году появилась новая система b2b, функционал которой постоянно расширялся в течение 2009-2011 годов. В 2010 году с помощью системы B2B закупки делали около 40% партнеров, в 2011 процент вырос до 50%. А всего системой b2b пользуется 7300 партнеров, т.е. более 80% партнерской сети. Наиболее популярные линейки, продающиеся через b2b: компоненты ASUS; ноутбуки ACER, ASUS и HP; APC; D-Link; HP - расходные материалы, принтеры и серверы; жесткие диски Seagate.

5. Маркетинг

OCS продолжает развивать маркетинговые активности во всех регионах своего присутствия. Партнерские мероприятия различных форматов продолжают оставаться действенными средствами продвижения и активизации продаж. Маркетинговые службы всех региональных офисов ищут и реализовывают новые формы взаимодействия с компаниями-партнерами. Событийный туризм по стране и за границу, событийные мероприятия в офисе приобретают все бóльшую популярность. Растущая привлекательность подобных форм общения приводит к постоянному увеличению количества партнерских встреч и поездок. По-прежнему остаются популярными мультивендорные конференции, сфокусированные на одной тематике и конкретных целевых аудиториях. Круг обсуждаемых вопросов, формат (семинары, презентации, круглые столы, решение кейсов или деловые игры) подбираются с учетом профессиональных интересов и целей участников, что обеспечивает высокую эффективность проводимых мероприятий.

Общее количество мероприятий, организованных OCS – 371, общее количество дней – более 600. Зарубежных поездок – 37 (в 2010 году их было 23). Партнеры OCS исколесили Европу и Азию, побывали в Южной и Северной Америке. Пока Географическому Клубу OCS не покорилась только Антарктида. Огромное количество самых разнообразных и разнонаправленных мероприятий превратил OCS в своего рода клуб общения ИТ-рынка, где делятся информацией, обмениваются опытом, советуются. Маркетинговая служба, насчитывающая 50 сотрудников в центральном офисе и региональных бизнес-юнитах, провела 119 (против 90 в 2010 году) промо-программ.

6. Инфраструктура компании

В 2011 в компании был осуществлен ряд проектов, которые повысили стабильность бизнеса и расширили возможности по улучшению и расширению спектра сервисов для партнеров. Существенные изменения произошли в логистической инфраструктуре. Значительно расширены складские мощности в Москве, которая стала основным центром хранения и распределения товаров, что позволило приблизить товар не только к московским, но и к региональным партнерам. Также в Москве был создан удобный сервис для партнеров, позволяющий им забирать самовывозом небольшие заказы. Сервис оказался очень востребованным. Расширение складских мощностей произошло также во многих регионах. В 2011 году была изменена инфраструктура автохозяйства в Москве. В результате, к концу года мы существенно улучшили скорость и качество доставки. Так, к концу года мы осуществляли 25-30% доставок своими силами, полностью контролируя их скорость и качество. Эти улучшения коснулись и «плеча» С.-Петербург-Москва. Качественное изменение инфраструктуры позволило нам не только существенно сократить транспортные расходы на этом участке, но и повысить надежность и качество перевозки грузов.

Следуя растущим потребностям бизнеса, в прошлом году была заменена версия используемой информационной системы на современную - Microsoft Dynamics AX 2009. Также в течение года в компании был реализован проект по внедрению системы электронного архива первичной документации DIRECTUM. В 2011 завершилась консолидация группы компаний OCS и был пройден аудит МСФО, что повысило кредитный рейтинг компании и создало возможности расширения финансовых сервисов для партнеров.

6. Наши награды

В 2011 году работу компании высоко оценили и вендоры, и партнеры.

Компания OCS получила 1 место в номинации «Лучший ИТ-дистрибутор для системного интегратора» рейтинга CRN, созданного на основе опросов российских ИТ-компаний. Это почетное звание компания получает уже второй раз подряд. Также OCS вошла в Топ-5 еще в трех номинациях: «ИТ-дистрибутор для розницы»; «ИТ-дистрибутор для сборщика»; «ИТ-дистрибутор программного обеспечения».

В рейтинге «Лучший дистрибутор» канала Astera.ru, после семи лет первенства, компания OCS заняла второе место; а в рейтинге самых упоминаемых компаний - первое.

По голосованию российских премьер-партнеров Cisco, компания OCS была названа дистрибутором года.

На прошедшей недавно всеевропейской конференции ведущих дистрибуторов региона EMEA компанию OCS назвали Дистрибутором года в России и СНГ по версии EMEA Channel Academy 2012 DISTREE.

Примечание:

*РБЮ – региональный бизнес-юнит.

В компании OCS существует восемь бизнес-юнитов (БЮ). Центральный БЮ (он же ЦО, центральный офис, объединяющий города Москва/Санкт-Петербург) и семь региональных (РБЮ). Бизнес-юнит – это структурная единица компании, являющаяся центром финансовой и маркетинговой ответственности.

О компании OCS:

OCS образована в 1994 г. Сфера деятельности – дистрибуция компьютерной техники, телекоммуникационного, периферийного, сетевого оборудования, компонентов, СХД, ПО (в том числе инфраструктурного), расходных материалов, бытовой техники и электроники. Имеет самую широкую в России региональную сеть офисов со складами – в 24 городах РФ. Партнерская база OCS насчитывает более 9100 ИТ-компаний. Продуктовый портфель включает более 160 линеек от ведущих мировых вендоров.

OCS входит в состав «Национальной компьютерной корпорации» (НКК), крупнейшего многопрофильного холдинга на российском ИТ-рынке (рейтинг Forbes, «Эксперт», «Финанс.» и др.). Подробную информацию о деятельности OCS можно найти на сайте <http://www.ocs.ru>.