

# Szakmai nap a Computer 2000-nél

**A**prilis 28-án második alkalommal tartott szakmai napot a Computer 2000, előadásokra és bemutatókra hívta meg több mint 30 szakmai partnerét. A Focub 2000 névre keresztelt nap alkalmából tartott sajtótájékoztatót **Diószeghy Zoltán** bevezetkéséknél elmondta, hogy a cég az elmúlt tizenkét hónapban 11,5 milliárd forint bevételre tett szert, erre az évre pedig 14-14,5 milliárd forintot terveznek.

Ami a bevételek megoszlását illeti: 75 százalék a nagy tételben értékesített PC-kből, nyomtatókból és alapszoftverekből folyt be, a maradék az úgynevezett értéknövelt disztribúció bevétele (ez utóbbit tanácsadással, konfigurálással és szakértői segítséggel támogatott kereskedelmi értenek). Idén növelni szeretnék ennek a szegmensnek a részesedését, a személyi bővítések is ebbe az irányba mutatnak.

Ezt követően **Diószeghy** elsőként **Szabó Pált**, a cég új kereskedelmi és marketingigazgatóját mutatta be, ő elsősorban a hosszabb távú tervezésért felelős. Szabó az IBM-től érkezett a céghez, feladatai közé tartozik a telefonos kereskedőcsapat és a három üzleti egység munkájának összehangolása is. Egyébként több új szakembert is felvettek, így a cég létszáma ismét 50 fölé emelkedett.

Április elején módosították a Computer 2000 szervezeti felépítését, így a továbbiakban a cég három

üzleti egységre oszlik. A PC- és perifériaértékesítés a Volume Business Unit feladata lett, amelynek már a neve is jelzi, hogy itt klasszikus disztribútori tevékenység folyik, azaz a legfontosabb feladat a pénzügyi és logisztikai háttér biztosítása. Az értéknövelt disztribúcióval két üzletág foglalkozik: a Net&SW a hálózati termékekkel és szoftverekkel, míg a CAD az Auto-

desk és a köré csoportosuló termékek kezelését végzi.

Több új disztribúciós csatorna megnyitását is bejelentették a szakmai napon. Így a PC-s értékesítésben az eddigi IBM-vonal megtartásával (amelyben nagy sikereket értettek el), a tavaly őszele megalakult Fujitsu-Siemens rendszereit is felvették kínálatukba, mégpedig úgy, hogy a cég teljes termékcsaládját szerez-

pettik árlistájukban. Az IBM-mel fennálló jó kapcsolataik továbbépitéséért a forgalmazott termékek kiszélesítésére – a Computer 2000 nyugat-európai leányvállalataihoz hasonlóan – náluk is megjelennek a 12-40 lap/perc teljesítményű, A/3, illetve A/4 méretű színes és fekete-fehér lézernyomtatók. A grafikusok már régóta alkalmazzák a Wacom eszközeit, de a cégnek eddig nem volt hivatalos magyarországi képviselete. Ily módon április elejétől a fő profiljaként digitalizáló táblákat gyártó cég minden fontos terméke – így a Macintosh-kompatibilis eszközök is – elérhető Magyarországon. A videomeghajtóiról ismert Diamond képviselőjeként a CAD szegmens vásárlóinak kínálnak bővebb választékot, a nagy HP/UX szerverek mellett pedig a HP OpenView termékcsalád értékesítését is megkezdik. Végül két kisebb disztribúciós vonalat is nyitottak: az egyik a Symantec, a másik pedig az adatvédelmi szoftvereket gyártó Veritas.

Végül **Diószeghy** néhány szóban változott a cég elektronikus kereskedelmi tervét. Mint elmondta, egy, a külföldi leányvállalatoknál már sikerrel alkalmazott B2B (business-to-business) szoftver honosításán dolgoznak. A rendszer várhatóan ez év harmadik negyedétől fogadja majd a megrendeléseket, s ezeket automatikusan továbbítja a központi rendszerként üzemelő SAP R/2 felé. Egyébiránt ők maguk már al-

## NINCSEN KÖZÜK A TÖRVÉNYTELENSÉGEKHEZ

Több újságírók és legutóbbára a 16 óra című rádióműsor április 22-én elhangzott adása foglalkozott a Computer 2000 körüli eseményekkel. **Diószeghy Zoltán** lapunknak összefoglalva elmondta, hogy néhány évvel ezelőtt valóban szerepelt alkatrészszállítók között az amerikai Skyex, de arra is volt példa, hogy az alkatrészt nem a Skyextől közvetlenül, hanem magyar közvetítő útján vásárolták meg. Az egyik ilyen magyar cég 1997 tavaszán 137 ezer dollár maradt adósa a Skyexnek, miközben ő az áru ellenértékét a Computer 2000-tól bizonyítható módon megkapta (a másik kettő rendben fizette számláit).

A Skyex tulajdonosa, **Kluger Gyula** a Computer 2000 akkori ügyvezetője segítségével megpróbált hozzájutni a 137 ezer dollárhoz, de ezek a tárgyalások nem jártak sikerrel. Ezt követően a Skyex kártérítésért a TechDatahoz fordult, ám az elutasította kérését. Mivel a Sky-

ex tulajdonosai más utat nem láttak követelésük behajtására, Budapesten a Computer 2000 ellen indítottak polgári pert, abban a reményben, hogy a cég mégis megfizeti az általuk kért, immár 1,3 millió dollárra növekedett összeget, mivel véleményük szerint a fantomcéget (amely 137 ezer dollárát tartozik nekik) a Computer 2000 hozta létre.

– Természetesen a fenti állítások minden alapot nélkülöznek – jegyezte ki **Diószeghy**. Szerencsére – tette hozzá – a vádőrök nem ad hitelt a vádaknak, így eddig kereskedelmi kár nem érte őket.

Mivel az ügyben a vizsgálatokat a VPOP vezeti, ezért telefonon megkérdeztük a testület szóvivőjét, **Sipos Jendőt** az eredményekről. Elmondta: nem akar okeget megjelölni, mivel annak felderítése, hogy a vizsgálat alá vont személyeknek (akik az ügyben szereplő iratokat adatait) melyik céggel milyen kapcsolata volt, későbbi feladat.



**Diószeghy Zoltán**, a Computer 2000 ügyvezetője

kalmazzák az SAP, illetve az EDI alapú megoldások felhasználásával készített rendszerüket, így azokkal a gyártókkal, amelyeknek kereskedelmi csatornája lehetővé teszi ezt, elektronikus üzleti kapcsolatban állnak. Ami az általuk tervezett megoldást illeti: mivel zárt üzleti kör részére készül, ezért nincs szükség a nyilvános rendszerekre használt védelmi megoldásra, így mintegy 1200 partnerük könnyen be tud majd kapcsolódni a rendszerbe. A termékínálban jelenleg 36 gyártó mintegy 2000-féle terméke található meg, de az SAP rendszer e szám tízszeresének megfelelő választékot tartalmaz, így a rendszer használatával a partnerek lehetőségei is megsokszorozódnak.