

# Érvényesülési törekvések Hamburgban

**Hamburg lakossága közismerten** megfontolt és hagyományörző gondolkodású. Az ilyen állásfoglalás pillanatnyilag el tudja rejteni szemünk előtt az érvényesülési törekvéseiket. Ez látható a „max communication” részvénytársaság esetében is. Mint műhold nagykereskedő, jól ismert, de ennél sokkal több történik a fő bejáraton belül!

A „max communication”-t Thomas Guhlich alapította 1990-ben. A testvére egy sikeres számítógép nagykereskedelmi üzletet vezetett és ez adta Thomas-nak az ötletet, hogy beindítsa a saját műhold nagykereskedelmi üzletét. Elutazott tehát egy kis teherautóval

A „max communication” új épületének a bejárata. Jobbra vannak az irodák, balra pedig a raktár.



„max communication” két tulajdonosa: az ügyvezető igazgató Dirk Wittenborg (baloldalt) és az alapító és műszaki igazgató Thomas Guhlich (jobbaldalt).



A termékmenedzsernek van miért mosolyognia. Jóslata a következő: 2008-ban a HDTV felülkerekedik, erről majd az Olimpiai Játékok és az Európai labdarúgó bajnokság fog gondoskodni. Természetesen, a „max communication” Chess védjegyének szintén lesz HDTV vevőegysége, talán már ez év őszére”.



Jens Kortekamp értékesítési igazgató (az előtérben) Jörn Dreyer-el az értékesítési ügyvezető.



A „max communication”-nek telefonálókat Sonia Scherdin barátságos hangja fogadja.

Olaszországba és ott antennákat vásárolt. Szerény vállalata, csak néhány alkalmazottal indult, de hamarosan olyan mértékben megnövekedett, hogy 2004-ben szükségessé vált az irányítását megerősíteni. Thomas Guhlich megfelelő irányítótársat keresett és megtalálta Dirk Wittenborgban, aki előzőleg banküzlettel foglalkozott és tanácsadással. 2006 áprilisában átvette a „max communication” részvényeinek több mint 50 százalékát. Azóta Thomas Guhlich kezel minden ügyet, ami a vásárlásra, a gazdaságos szállításra, raktározásra és az áru vámraktárba való elhelyezésére vonatkozik, míg Dirk Wittenborg az üzlet pénzügyi, értékesítési, tervezési, szervezési és irányítási oldalával foglalkozik.

A „max communication” ellátja a műhold kiskereskedőket. Jens Kortekamp, az értékesítési igazgató a következő jelszóval jött elő: „Egy arcot a vevő felé”. Ez az egyszerű módja, hogy a kiskereskedő ne legyen kénytelen más ellátó felé fordulni hanem csakis a „max communication”-hoz. Képeseknek kell lennünk mindent leszállítani a kiskereskedőknek, amire csak szükségük van a napi forgalmuk során, kezdve a szabványos termékektől mint a tányérantennák, vevőfejek és vevőegységek a kisebb tételekig, mint amilyenek az antennaárbóc tartók és a koaxiális kábel. Jens Kortekamp kifejti: „Manapság sok kiskereskedő többé nem törekszik saját tartalékokat képezni, mert az tőke igényes művelt és a tárolt áru is gyorsan elavul. A „pontosan időben” elv is utat talál a műhold kiskereskedők felé és így ezek az kiskereskedők azonnali szállítóhoz jutnak, ha olyan nagykereskedőhöz fordulnak mint a „max communication” ahelyett, hogy minden termékből nagyobb mennyiséget legyenek kénytelenek raktáron tartani.

Hogy a fentieket szavatolja, a „max communication” 2006 novemberében átköltözött egy új épületbe. Ráadásul nyert 1000 négyzetméternyi irodahelyiséget, még sok szobát az esetleges további terjeszkedéshez és 3000 négyzetméteres raktárat a Relingen ipari parkban, Hamburg északnyugati részében, az A23-as autópálya közelében. Sierakowitz Michael piactervezési igazgató kifejti: „Jelenleg 36 alkalmazott dolgozik a „max communication”-nek, közéjük tartoznak tizen az eladásból, négyen a műszaki szolgál-

tatásból, valamint az ügyvezető igazgató és az értékesítési igazgató”.

Most a rejtett becsvágyak végre felszínre fognak kerülni. Mi pontosan a dolga a az értékesítési igazgatónak? Erről Jens Kortekamp világosít fel bennünket: „Pillanatnyilag az eladott árunk 70%-a kézbesítés útján hazai vevőkhöz jut, míg 30%-a kivitel Európába. De mi ezt meg akarjuk változtatni.” Jens Kortekamp feladata kapcsolatokat kiépíteni az európai országok nagykereskedőivel. „A max communication-nak az egyedüli járható útja: együttműködni minél több kiskereskedővel. Az állandó minőség, a felelősségteljes szolgáltatás és a szavatolt árak végtelenül fontosak”. A „max communication” az alkalmat kedvezőnek látja, hogy alkalmazza a tapasztalatait más országokban is és hogy exportálja a minőségének az ígéretét. „Azokban nincs európai méretű műhold nagykereskedő, csak országos méretű”, magyarázza Jens Kortekamp. Általában hézag van a piacon, amelyet a „max communication” akar kitölteni.

Van-e ott más hézag is? – tesszük fel a kérdést Frank Zimnik ügyvezető igazgatónak, akinek több évi tapasztalata van a műhold iparban. A „max communication” maga teremtette meg a védjegyeit: a Chess a kiskereskedői védjegye, a Platinum az olcsó és agresszív árak a védjegye” kommentálja Frank Zimnik „de itt többről van szó. Mi szintén kínálunk olyan élvonalbeli neveket, mint amilyen a Topfield a személyi videó rögzítők (PVR) esetében, ezenkívül mi hivatalos partnere vagyunk az ALPS-nak a vevőfejek ügyében és a Vantage-nek a vevőegységekkel kapcsolatban. Hova fog ez mind vezetni? „Európai méretű kereskedőként felkínálhatunk regionális érdekű termékeket és/vagy országos érdekűeket, mint amilyen a Conax-kódolású vevőegység a skandináv piacnak vagy a közös interfész egység (CI) a görög piacnak”. A „max communication” megegyezett a cégekkel, többségükben kínaiakkal, hogy elrendezzék az egységek átalakítását a cél-országok megfelelően és alkalmassá tételüket, hogy regionális érdekű terméként legyenek leszállíthatók.

A végső cél Európaszerte szállítani, és Dirk Wittenborg ezzel kapcsolatban a következőket mondta nekünk: „Annak érdekében,



**Pillantás a raktárba: raklapok a műhold termékekkel.**

hogy megvalósíthassuk a terjeszkedésünket, elkezdtük megújítani az egész IT infrastruktúránkat, amióta múlt év novemberében átköltöztünk. Azt tervezzük, hogy beindítjuk a teljesen egységesített üzleti szoftver tervezetünket ez év márciusában. Boltrendszerünk elektrónikussá válik 2007 harmadik negyedévében: a vevőtől közvetlenül kell fogadni és azonnal kezelésbe venni a megrendeléseket. Az év negyedik negyedébe ütemeztük be a nyelvmodulok aktiválását, először az angolt és franciát, és ezeket követik azután a többi nyelvek”.

Mire ezt a cikket olvasni fogjuk, a „max communication” már egy másik épület-tömbbe fog rendelkezni, amely aktiválva lesz, hogy támogassa az elosztást Európaszerte: a kapcsolat a Coface-el annak érdekében van, hogy a vevőknek a vásárláshoz különböző pénzügyi változatokat kínálhassunk fel. Ily módon a vevőknek számlázni lehet olyan termékeket, amelyeket megrendeltek, addig amíg hitelképesek.

Ezek a nagyon különböző tervek meglepően ambíciózusak egy vállalatnál, amely magát tartja a három legnagyobb német műholdnagykereskedő egyikének és amely hamarosan az első valódi európai méretű nagykereskedővé válhat. Sok szerencsét!



**A szolgáltató műszereszek állandóan el vannak foglalva vagy a vevők kérdéseire válaszolnak telefonon vagy javítják a meghibásodott vevőkészülékeket és többszörös dugaszolóaljzatokat. Balról jobbra Saim Taskiran, Rainer Flemming és Manfred Schmidt.**



**A mozgatható raktárkészlet azonnal helyére kerül, hogy több hely maradjon tartalékban. A raktárnak Hüseyin Kök az egyik tányérantennával.**