

Ambisi di Hamburg

Orang di Hamburg terkenal dengan cara pikir yang konservatif dan dipercaya. Sikap ini secara nyata menyembunyikan sisi ambisi mereka. Hal ini dengan mudah terlihat di perusahaan max communication. Sebagai agen besar perangkat satelit, mereka sangat terkenal tetapi ada lebih lagi di balik pintu depan mereka!

max communication didirikan oleh Thomas Gühlich pada tahun 1990. Saudaranya telah berhasil menjalankan bisnis penjualan komputer dan ini memberikan insentif bagi Thomas untuk memulai bisnis perangkat satelitnya sendiri. Dia mengendarai truk

Pintu masuk ke bangunan baru max communication. Kantor berada di sebelah kiri, sedangkan gudang di sebelah kanan.



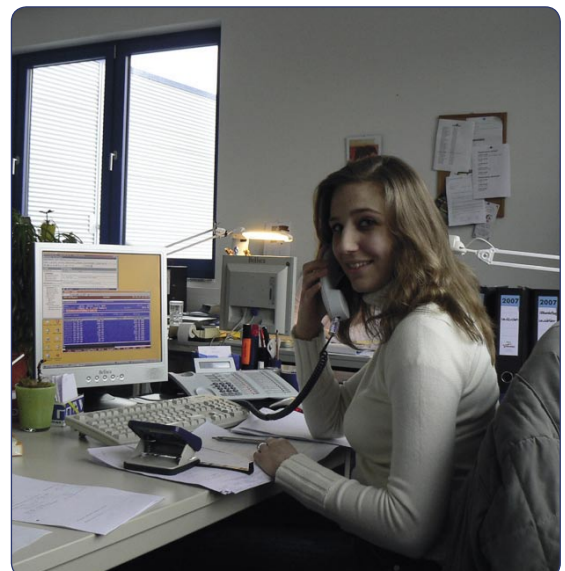
Dua pemilik max communication: Managing Director Dirk Wittenborg (kiri), dengan pendiri dan Direktur Teknis Thomas Gühlich (kanan).



Manager Produk Frank Zimmick mempunyai alasan untuk tersenyum. Dia menyatakan bahwa "Pada tahun 2008 DHTV akan tinggal landas: Kejuaraan Olimpik dan Sepakbola Eropa akan menanganinya. Biasanya, merk Chess dari max communication juga akan memiliki receiver HDTV, mungkin pada musim gugur tahun ini.



Jens Kortekamp, Direktur Key Account (depan) dengan Jorn Dreyer, Manager Key Account.



Panggilan ke max communication akan disambut oleh suara yang ramah dari Sonja Scherdin.

kecilnya ke Italia dan membeli antena satelit di sana.

Permulaan kecil ini hanya dengan beberapa karyawan, dan terus berkembang sehingga pada tahun 2004 diperlukan penambahan pengawasan terhadap perusahaan tersebut. Thomas Gühlich mencari rekan strategis dan menemukan Dirk Wittenborg, sebelumnya bekerja di perbankan dan konsultan. Pada bulan April 2006 dia mengambil alih 50% max communication. Sejak itu Thomas Gühlich telah menangani semua hal yang berhubungan dengan pembelian, logistik dan gudang, sedangkan Dirk Wittenborg memusatkan perhatiannya ke keuangan, penjualan dan sisi strategis bisnis.

max communication melayani dealer perangkat satelit. Jens Kortekamp, Director Key Accounts, hadir dengan slogan: "Satu wajah ke konsumen". Hal ini berarti bahwa para dealer tidak memerlukan supplier lain karena max communication akan mampu memenuhi segala yang diinginkan untuk kegiatan harian mereka dari produk standar seperti piringan, LNB dan receiver hingga barang kecil seperti bracket tiang antena dan kabel coax. Jens Kortekamp menjelaskan: "Sekarang banyak dealer yang cenderung tidak menyimpan stok karena memerlukan modal dan juga stok yang ada memiliki potensial untuk segera ketinggalan." Prinsip Just-in-Time juga telah menjadi pegangan para dealer perangkat satelit dan ini berarti bahwa para dealer ini harus memercayakan pengantaran yang segera dari agen besar seperti max communication tanpa harus menyimpan sendiri stok dalam jumlah besar untuk setiap produk.

Untum menjamin ini, max communication pindah ke gedung baru pada bulan November 2006. Sebagai tambahan pada ruangan kantor 1000 m², terdapat banyak ruangan untuk perluasan lebih lanjut, gudang seluas 3000 m² dan terletak di kawasan industri Rellingen, barat laut Hamburg, dekat A23 autobahn. Marketing Manager Michael Sierakowitz menjelaskan: "Saat ini ada 36 pekerja max communication, termasuk 10 staff penjualan,

4 di layanan teknis serta Product Manager dan Director Key Account."

Sekarang ambisi yang tersembunyi akan segera muncul. Apa yang sebenarnya dilakukan oleh Director Key Accounts? Jens Kortekamp menjelaskan lebih lanjut: "Saat ini, 70% dari penjualan max communication adalah domestik dan 30% adalah ekspor ke Eropa. Tetapi kami ingin mengubahnya." Tugasnya adalah untuk membangun hubungan dengan agen-agen besar di negara-negara Eropa. "max communication memiliki cara yang unik dalam bekerja dengan dealer lain. Kualitas yang konstan serta layanan yang segera dan jaminan harga adalah sangat penting." max communication melihat kesempatan di sini untuk melaksanakan pengalaman mereka di negara lain dan mengekspor kualitas yang dijanjikan. "Tidak ada agen besar berskala seluruh Eropa, hanya yang lingkup nasional", Jens Kortekamp menjelaskan. Saat ini ada celah pemisah dalam pasaran ini yang ingin ditutup oleh max communication.

Apakah ada celah lain? Kami menanyai Frank Zimnik, product manager dengan pengalaman beberapa tahun di bidang industri satelit. "max communication telah menciptakan merk sendiri: Chess sebagai nama dealer dan Platinum adalah nama untuk harga ekonomis", komentar Frank Zimnik, "tetapi masih ada lagi. Kami juga menawarkan kelas high-end seperti Topfield untuk PVR, serta kami adalah rekanan resmi untuk LNB ALPS dan receiver Vantage." Akan dikirim ke mana semuanya ini? "Sebagai dealer berskala Eropa kami akan menawarkan produk berdasarkan wilayah atau negara, seperti, receiver dengan Conax untuk pasaran Skandinavia atau receiver CI untuk pasaran Mesir." max communication telah mengaturnya bersama pabrik, sebagian besar dari China, untuk menangani adaptasi unit terhadap negara tujuan sehingga memungkinkan untuk pengiriman produk yang khusus untuk wilayah tertentu.

Tujuan akhirnya adalah untuk mengirim ke tujuan di seluruh Eropa digarispawahi oleh Dirk Wittenborg, katanya, "Agar dapat memenuhi perluasan kami, kami memulai



Situasi di gudang: palet-palet produk satelit.

untuk memperbarui infrastruktur IT yang ada setelah perpindahan kami bulan November tahun lalu. Rencana kami adalah untuk meluncurkan proyek peranti lunak bisnis yang terintegrasi sepenuhnya pada bulan Maret tahun ini. Sistem toko kami yang baru akan berjalan pada kuartal tiga tahun 2007: pesanan dapat diterima dan diproses secara langsung dari konsumen dan mulai kuartal empat modul bahasa akan diaktifkan, pertama bahasa Inggris dan Perancis serta bahasa lainnya akan menyusul."

Pada saat Anda membaca tulisan ini, max communication telah memiliki blok bangunan lain yang dibangun untuk mendukung distribusi ke seluruh Eropa: terhubung ke Coface sehingga konsumen dapat ditawarkan berbagai pilihan belanja finansial. Hal ini berarti bahwa konsumen dapat ditagih untuk produk yang mereka pesan sepanjang mereka memiliki sejarah kredit yang positif.

Berbagai rencana ini agaknya ambisius bagi perusahaan yang telah melihat dirinya sebagai salah satu dari tiga besar agen perangkat satelit di Jerman dan akan segera menjadi agen yang terbesar di seluruh Eropa. Selamat!



Teknisi perbaikan selalu sibuk melayani pertanyaan konsumen dengan telpon atau memperbaiki receiver atau multiswitch yang rusak. Dari kiri ke kanan: Saim Taskiran, Rainer Flemming dan Manfred Schmidt.



Stok bergerak secara otomatis memindahkan untuk mendapatkan lebih banyak ruang. Manager Gudang Huseyin Kok dengan salah satu piringan mereka.