

Ambities in Hamburg

De mensen in Hamburg staan alom bekend om hun nuchtere en conservatieve manier van denken. Deze benadering zou in werkelijkheid wel eens hun ambitieuze kant aan het oog kunnen onttrekken. Dit is ook heel goed zichtbaar binnen het bedrijf max communication. Als satellietgroothandel zijn ze heel goed bekend maar er gebeurt nog veel meer achter hun deuren!

max communication werd opgericht door Thomas Guhlich in 1990. Zijn broer runde al een tijdje een succesvolle groothandel in computerapparatuur en dit stimuleerde Thomas om zijn eigen satellietgroothandel op te zetten. Hij

De ingang naar het nieuwe gebouw van max communication. De kantoren bevinden zich aan de linkerkant terwijl het magazijn aan de rechter-



De twee eigenaars van max communication. Organisatorisch directeur Dirk Wittenberg (links) en oprichter en technisch directeur Thomas Guhlich (rechts).



Product manager Frank Zimnik heeft redenen om te lachen. Hij voorspelt "In 2008 zal HDTV op gang komen: de Olympische Spelen en het Europese kampioenschap voetballen zullen daar zorg voor dragen. Uiteraard zal er van het merk Chess van max communication ook een HDTV ontvanger op de markt komen, misschien zelfs al in de herfst van dit jaar".



Jens Kortekamp, directeur key accounts (voorgond) met Jörn Dreyer, manager key account.



Bellers naar max communication zullen begroet worden door de vriendelijke stem van Sonja Scherdin.

reisde met een kleine vrachtwagen naar Italië en kocht daar satellietantennes.

Dit kleine beginnetje met slechts een paar medewerkers is sindsdien in een dusdanig tempo gegroeid dat het in 2004 noodzakelijk werd om de leiding van het bedrijf uit te breiden. Thomas Gühlich zocht naar een strategische partner en vond deze in de persoon van Dirk Wittenborg, in het verleden bezig in het bankwezen en consultancy. In april 2006 nam hij 50% van max communication over. Sindsdien heeft Thomas Gühlich zich beziggehouden met alle zaken die te maken hebben met inkoop, logistiek en magazijnbeheer terwijl Dirk Wittenborg zichzelf heeft beziggehouden met de financiële, verkooptechnische en strategische kant van de zaak.

max communication bedient satelliet dealers. Jens Kortekamp, directeur key accounts, kwam naar voren met de slogan: "Eén gezicht naar de klant toe". Dit houdt simpelweg in dat satelliet dealers geen andere leveranciers nodig hebben aangezien max communication in staat is ze alles te leveren dat ze voor hun dagelijkse gebouwen nodig hebben vanaf standaard producten zoals schotels, LNB's en ontvangers tot aan kleinere zaken zoals antennemastbeugels en coaxkabel. Jens Kortekamp legt uit: "Vandaag de dag zijn veel dealers er niet erg happig op om hun eigen voorraad op te bouwen aangezien ze hiervoor kapitaal nodig zouden hebben en ook omdat bestaande voorraad de neiging heeft nogal snel ouderwets te worden". Het Precies-Op-Tijd principe heeft ook zijn weg gevonden naar de satelliet detailhandelaars en dit houdt in dat deze dealers moeten kunnen vertrouwen op onmiddellijke levering door groot-handels zoals max communication zonder dat ze zelf elk product in grote aantallen op voorraad hoeven te houden.

Om te helpen dit doel te verwezenlijken verhuisde max communication in november 2006 naar een nieuw pand. Naast de 1000 vierkante meter kantoorruimte, zelfs meer dan genoeg ruimte om nog verder uit te kunnen breiden, is het magazijn 3000 vierkante meter groot en bevindt zich in het industriepark van Rellingen, ten noordwesten van Hamburg, naast de A23 snelweg. Verkoopmanager Michael Sierakowitz legt uit: "Tegenwoordig werken er 36 medewer-

kers voor max communication, waaronder 10 werknemers in de verkoop, vier in de technische dienst en de productmanager en directeur key account".

Nu zullen dan eindelijk de verborgen ambities naar boven komen. Wat doet nou precies een directeur key account? Jens Kortekamp vertelt ons daar meer over: "Op dit moment bestaat 70% van de verkoop uit binnenlandse verkopen terwijl 30% naar Europa geëxporteerd wordt. Maar dat willen we gaan veranderen". Zijn taak bestaat uit het opbouwen van de relaties met groothandels in Europese landen. "max communication heeft een unieke manier van omgaan met andere dealers. Naast een constante kwaliteit zijn een responsieve service en prijsgaranties ontzettend belangrijk". max communication ziet hier een uitgelezen kans om hun ervaringen naar andere landen uit te breiden en hun belofte van kwaliteit te exporteren. "Er zijn geen Europa-brede satelliet-groothandels, alleen de landelijk opererende", verklaart Jens Kortekamp. Momenteel is er een gat in deze markt dat max communication wil proberen te dichten.

Zijn er nog andere gaten? Wij legden deze vraag voor aan Frank Zimnik, productmanager met vele jaren ervaring in de satellietindustrie. "max communication heeft zijn eigen merknamen opgebouwd: Chess als een dealermerk en Platinum als een budget en prijsvechters naam", merkt Frank Zimnik op, "maar er is meer. We bieden ook high-end namen aan als Topfield voor PVR's, plus we zijn ook een officiële partner van ALPS voor LNB's en Vantage voor ontvangers". Waar zal dit alles toe leiden? "Als een Europa-brede dealer zouden we producten aanbieden die gebaseerd zijn op de regio en/of het land, zoals een ontvanger met Conax voor de Scandinavische markt of een CI eenheid voor de Griekse markt". max communication heeft afspraken gemaakt met de fabrikanten, waarvan de meeste uit China komen, om de aanpassing van de apparatuur voor hun rekening te nemen voor de landen waarvoor ze bedoeld zijn om ze in staat te stellen regio-specifieke apparatuur te gaan leveren.

Het ultieme doel om te gaan leveren aan bestemmingen door heel Europa werd onderstreept door Dirk Wittenborg, die ons vertelde:



Een kijkje in het magazijn: pallets vol met satellietproducten.

"Om onze uitbreiding te bereiken zijn we november vorig jaar na onze verhuizing begonnen om onze hele IT infrastructuur te updaten. Het is onze bedoeling om ons volledig geïntegreerde zakensoftware project in maart van dit jaar op te starten. Ons nieuwe winkelsysteem gaat in het derde kwartaal van 2007 on-line: bestellingen kunnen rechtstreeks vanaf de klanten ontvangen en verwerkt worden en vanaf het vierde kwartaal zullen de taalmodules actief worden, eerst in het Engels en Frans waarna andere talen zullen volgen".

Tegen de tijd dat dit artikel gepubliceerd wordt zal max communication al een volgende bouwsteen geactiveerd hebben om Europa-brede distributie mogelijk te maken: het koppelen met Coface waardoor aan klanten diverse aankoopfinancieringsmogelijkheden aangeboden kunnen worden. Dit houdt in dat de klanten hun producten op rekening kunnen kopen zolang ze een positieve kredietgeschiedenis hebben.

Al deze verschillende plannen zijn verbaazingwekkend ambitieus voor een bedrijf dat zichzelf nu al ziet als één van de drie grootste satellietgroothandels in Duitsland en al spoedig de eerste echte Europa-brede groothandel zou kunnen worden. Veel succes!



De servicetechnici zijn altijd bezig met het beantwoorden van helpdeskvragen van klanten per telefoon of met het repareren van defecte ontvangers of multischakelaars. Van links naar rechts: Saim Taskiran, Rainer Flemming en Manfred Schmidt.



Mobiele voorraad wordt automatisch verplaatst om meer ruimte te maken. Magazijnmanager Hüseyin Kök met één van hun satelliet-schotels.