

“Alleen het Beste”

Alexander Wiese

Alleen de beste merken en de beste kwaliteit, dat is de businessstrategie van satelliet-groothandel Doebis. Hun klanten zijn geen eindgebruikers, maar bestaan uitsluitend uit dealers en andere groothandels. De concentratie op de productkwaliteit is een logische consequentie bij het focussen op de dealers: waar eindgebruikers hoofdzakelijk naar de prijs kijken en misschien minder naar de kwaliteit, is dat bij professionals meestal het tegenovergestelde. Omdat professionele antenne-installateurs door hun klanten worden betaald voor het opzetten van een perfect satellietstelsel, hebben deze kwaliteitsmaterialen nodig. Ook deze professionals letten wel degelijk op de kosten.

In 1987 door Hilmar Doebis opgericht, is het bedrijf letterlijk vanuit een garage begonnen. Deze garage werd later een schuur. Hilmar was een satellietenthousiast en hield zich toen vooral bezig met de verkoop van actuators, waarmee hij een groot succes had. Zijn bedrijf groeide, maar na 10 jaar had hij zijn persoonlijke limiet bereikt. Omdat hij een klantenbestand van meer dan 1000 binnen – en buitenlandse adressen had opgebouwd, werd zijn bedrijf voor anderen zeer aantrekkelijk. Het bedrijf Gäfgen zag het potentieel en nam Doebis in 1998 over. Gäfgen is van oorsprong een groothandel op het gebied van elektronische installaties; het werd al in 1920 opgericht.

Na de overname door Gäfgen werd het bedrijf geleid door Rainer Werking. Christoph Goebels is eigenaar en bestuurder van Doebis. In 2003 verhuisde Doebis naar een nieuwe locatie in het industriegebied van het kleine stadje Muendersbach en op maar 17 km afstand van de snelweg naar Frankfurt.

Het feit dat het moederbedrijf werkt in de elektronische installaties kan aan het gebouw gezien worden: zodra het buiten donker wordt, gaan de lichten aan het plafond automatisch aan – maar alleen wanneer een sensor detecteert dat iemand die ruimte is binnengegaan. Zelfs de magazijnen worden verwarmd, maar niet met een normaal verwarmingssysteem. Dit systeem



▲ Rainer Werking noemt zichzelf bescheiden “Teamleider” en niet Algemeen Manager. In werkelijkheid leidt hij Doebis. Hij heeft beslist geen titel nodig, want hij bezit er al één: hij is momenteel de Duitse Seniorekampioen Shot-put!

is veel meer ingenieus. Rainer Werking legt uit: “er zijn 10 gaten geboord die 70 meter diep de grond in gaan. Van daaruit wordt het grondwater, met een constante temperatuur van 14° C (57° F) via circulatiepompen naar het in de vloer verwerkte verwarmingssysteem gevoerd.” Wat in de



▲ De vestiging van Doebis in Muendersbach. De kantoren zijn aan de voorzijde van het gebouw, de magazijnen aan de achterkant. Een bord op de deur geeft aan dat hier meerdere talen gesproken worden: naast Engels en Duits kunnen klanten ook communiceren in het Turks, Russisch en Frans.



Deze twee vrouwelijke medewerkers hebben totaal geen moeite om tussen zoveel mannen te werken. Kerstin Kramer (links) beantwoordt alle binnenkomende telefoongesprekken terwijl Jutta Lang (rechts) de mediakant van het bedrijf behartigt, zowel het webdesign als de advertenties die in iedere uitgave van TELE-satelliet verschijnen. Jutta heeft nogal wat werk voor de boeg: Doebis is van plan een online winkel te beginnen waar geregistreerde klanten hun orders kunnen plaatsen.



Hier is het technisch ondersteuningsteam: Dennis Hering (links), Erol Alguel (midden) en Claus Ruebesam (rechts). Claus vertelt: "We verwerken alle binnenkomende reparatieopdrachten dezelfde dag." Er blijft niets liggen; dit is allemaal onderdeel van de klantenservice van Doebis. Ieder werkstation heeft drie antenneverbindingen met het antennepark aan de voorkant van het gebouw. Daar vind je een 1.0 meter gemotoriseerde antenne, een 1.2 meter gemotoriseerde antenne, een Toroidal 90 voor Turksat, Arabsat, Hotbird, Astra, W3A en Thor, een Maximum E85 Multifocus schotel en een 1.0 meter multifeed. Een kleine 60cm antenne met een kabellengte van meer dan 30 meter dient als referentiepunt. "Hierdoor kunnen we testen of een ontvangstprobleem ontstaat bij de ontvanger of aan de kant van de antenne", legt Claus uit.

winter wordt gebruikt om te verwarmen, wordt in de zomer ook weer gebruikt om te koelen. Gäfgen vindt het altijd weer prachtig om bezoekers de voordelen van de, hier in de Doebis fabriek gebruikte, energiebesparingsmaatregelen te laten zien.

De verlichting - en verwarmingssystemen zijn niet het enige afwijkende dat bij Doebis te vinden is: een bezoeker bij de hoofdingang zal geen balie met een receptioniste aantreffen, hij loopt direct binnen in de verkoopruimte. "Effectief" is het beste woord om de manier waarop Doebis werkt te omschrijven. In 1998, toen Doebis in andere handen overging waren er slechts 7 werknemers, momenteel zijn dat er 18. Rainer Werking, die de titel "Team Leader" op zijn visitekaartje benadrukt, telde ze voor ons: "We hebben vijf technische werknemers, vier kantoormedewerkers plus een teamleider, vijf magazijnmedewerkers plus een supervisor, een mediaontwerper en mijn secretaresse die ook de telefoon beantwoordt."

Doebis heeft alles wat een satellietinstallateur nodig heeft, en nog wat meer. Welke satellietdealer heeft er tegenwoordig een 4.9 meter schotel nodig? Geen probleem,

Een blik in de verzendafdeling: Maximillian Steiger maakt een pakket gereed voor verzending, terwijl magazijnopzichter Wilfried Kleeman zich met de verzendlijsten bezighoudt. De dozen op de pallets in de achtergrond zijn al verzendklaar en kunnen naar één van de twee verzendcontainers gebracht worden. Er staan altijd twee containers op de laadvloer. Doebis werkt met het transportbedrijf GLS; de containers worden dagelijks opgehaald en de pakketten worden bij de klanten afgeleverd.



"we kunnen zo'n schotel onmiddellijk leveren, we hebben ze op voorraad", verklaart Rainer Werking als hij ons de schotel laat zien. Zeker, daar is hij, de droom van een DX-er, klaar om meegenomen te worden! Natuurlijk ligt de hoofdzak van hun handel bij andere producten: "70% van onze verkopen betreffen ontvangers", geeft Rainer Werking aan, "10% zijn LNB's, 5% signaalanalyzers en de rest bij schotels en accessoires."

Dat ontvangers de hoofdmoot zijn van de verkoop ligt voor de hand: dit zijn de duurste producten. Hoe zit het met HD ontvangers? Rainer Werking verraste ons: "Voor

Een blik op de antenneafdeling van het magazijn. Rainer Werking toont ons de twee meest gevraagde typen schotel. In de rekken rechts liggen montage-ringen voor de 1.9 meter antennes. Doebis heeft ook 3.05 en 3.65 meter schotels op voorraad!



Het verkoopteam aan het werk: opdrachten van klanten vinden hun weg naar Karl-Friedrich Morgenthal (links) en Rainer Six (rechts)...



...en Thorsten Mueller (links) en Peter Michels-Thies (rechts), die ook projectmanager is.



boden; Doebis is de hoofddistributeur voor Humax in de Duitstalige gebieden. Ook modellen van Topfield en Eycos worden aangeboden.

Hoe zien de verkopen er geografisch uit? "75% van onze verkopen zijn binnenlands en de resterende 25% internationaal, binnen Europa", vertelt Rainer Werking, "we verwachten niet dat deze verhouding in de toekomst zal veranderen." Aan een internationale uitbreiding wordt momenteel niet gedacht. Nieuwe klanten moeten eerst door een strikte set controles: "Doebis verlangt bewijs van wie zij zijn, en ook hun belasting - en BTW nummers hebben we nodig", verklaart Rainer Werking hun strategie om alleen maar aan professionele dealers te verkopen.

Hoe ziet Doebis de toekomst? "Home Multimedia, dat zijn ontvangers met netwerkverbindingen", onthult Peter Michels-Thies, de projectmanager. "HD ontvangers", suggereert Rainer Werking, "Ons bezit is 8000 vierkante meter, waarvan 1100 vierkante meter pas bezet is. We kunnen ten allen tijde met 500 vierkante meter uitbreiden." Er is genoeg ruimte voor continue uitbreiding van Doebis! Focussen op dealers was een succesvolle strategie, en gekoppeld aan rationeel en effectief management is het mogelijk om aantrekkelijke prijzen aan te bieden. Doebis bereidt zich goed voor op de toekomst!

2007 zijn 20% van onze ontvangers HD modellen, voor 2008 verwachten we dat dit stijgt tot 40% - maar natuurlijk nog meer met de juiste HD kanalen."

Doebis legt zich voornamelijk toe op kwaliteitsmerken. "Tot een paar jaar geleden waren sommige van onze producten een 'private label'" vertelt Rainer Werking, "maar daar zijn we vanaf gestapt." Dat was een juiste beslissing; dit gaf Doebis de vrijheid om producten van kwaliteitsfabrikanten te distribueren. "We hebben momenteel meer dan 1000 modellen ontvangers", legt productmanager Karl-Friedrich Morgenthal uit. Ieder model van Humax wordt aange-

In het magazijn is niet veel vrije ruimte te vinden. Geen probleem, uitbreiden is nog altijd mogelijk.

Rainer Werking toont ons zijn favoriete foto: "Waar Eenheid is, is ook Succes." Hij vertelt dat het eindresultaat er ongeveer zo uitziet: "Als het in het magazijn erg druk wordt, wordt het management er ook bij betrokken: we stropen onze mouwen op en gaan samen aan de slag om ervoor te zorgen dat alles gereedkomt voor verzending". Teamwork wordt werkelijkheid.

