

DVBShop Wereldwijd

Er zijn niet zo heel veel satellietverkoopers die kunnen zeggen dat ze wereldwijd actief zijn. De meesten van hen concentreren zich op hun eigen land en misschien nog op een paar aangrenzende landen. Eén van de paar dealers die wereldwijd actief zijn is DVBShop Duitsland. Wij wilden graag weten hoe DVBShop één van de pionierende wereldwijde satellietdealers werd en besloten een bezoekje te brengen aan Axel Hundt, een hoofdaandeelhouder in DVBShop, op de luchthaven van München. Daarvoor hoefden we niet echt ver te reizen, want München is ook het thuis van TELE-satelliet.

Uiteraard is er een verhaal achter de reden dat DVBShop zichzelf ontwikkelde tot een wereldwijd bedrijf en hoe een aantal toevalligheden een rol speelde in die ontwikkeling. Maar we wilden eerst via Axel Hundt achterhalen hoe het allemaal begon. Hij legde het ons uit: "Ik begon indertijd in 1987 te werken als Projectmanager en later

als Inkoopmanager voor een bedrijf in de computerindustrie".

In 1994 maakte hij de overstap van werknemer naar eigenaar: hij richtte het bedrijf "Columbus Computer" op en ging PC onderdelen distribueren. Dat bleek zo goed te werken dat hij uitkwam op 28 werknemers. IAT Multimedia, een grote naam in deze industrie, hoorde over Axel Hundt's jonge bedrijf en kocht het van hem in 1998. "Dit bleek een goede zet te zijn:

de helft van de aankoopprijs kreeg ik contant en de andere helft was in de vorm van voorraad", herinnert hij zich. Hij had er ook geen enkel probleem mee ongeveer de helft van de cash weg te geven in de vorm van winstbelasting – want hij had immers de voorraad nog. Het koopcontract verzag erin dat hij nog drie jaar aan de leiding van het bedrijf bleef staan.

Aan het eind van zijn driejarige contract nam Axel Hundt afstand van de IT industrie en werkte als onafhankelijke managementconsultant voor diverse bedrijven van gemiddelde grootte op de bestuurlijke, financiële, boekhoudkundige en logistieke afdeling. Gedurende die periode zag hij weer kans tijd te maken voor zijn hobby: satellietontvangst met PC kaarten, iets waar hij zich al sinds 1998 mee bezighield: al vroeg construeerde hij een PVR waarmee hij eenvoudigweg MPG2 streams opnam.

In 2001 besloot hij, voornamelijk uit verveling, een bezoekje te brengen aan de CeBIT computerbeurs in Hannover, Duitsland. Toen hij stilstond bij de TechnoTrend stand ontdekte hij een PC kaart die werkelijk alles kon wat je van een PC kaart mocht verwachten. Hij vroeg wat 500 PC kaarten

TELE-satellite World

[www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/)

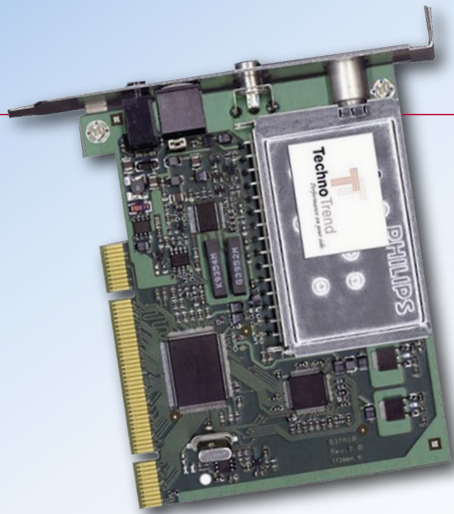
Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ara/dvbshop.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bid/dvbshop.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bul/dvbshop.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/deu/dvbshop.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/eng/dvbshop.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/esp/dvbshop.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/far/dvbshop.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/fra/dvbshop.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hel/dvbshop.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hrv/dvbshop.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ita/dvbshop.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/mag/dvbshop.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/man/dvbshop.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ned/dvbshop.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/pol/dvbshop.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/por/dvbshop.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/rus/dvbshop.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/sve/dvbshop.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/tur/dvbshop.pdf

DVBShop heeft zijn hoofdkwartier in dit moderne kantorencomplex vlakbij de luchthaven van München.



Your world of digital
Television & Broadcast



had geen toestemming om deze kaarten in Duitsland te verkopen”.

Deze beperking zou de meeste anderen afgeschrokken hebben maar Axel Hundt zag hierin een gouden kans en richtte zich erop deze kaarten internationaal te verkopen. Dit bleek uiteindelijk de steunpilaar te zijn voor zijn nieuwe bedrijf dat hij in 2001 oprichtte en DVBSHOP noemde: een toepasselijke naam – zijn bedrijf was een winkel en hij verkocht DVB componenten.

Aangezien hij genoodzaakt was zijn inspanningen internationaal te focussen, wijdde hij zichzelf intensief aan dit thema: “Ik maak mijn website eerst in het Engels en leerde hoe ik het douanepapierwerk in moest vullen voor levering over de hele wereld”, legt hij uit, “vandaag de dag levert DVBSHOP aan ieder land ter wereld; we kennen de verzendkosten en douaneformaliteiten voor elk land”.

Tegen het eind van 2001 had hij drie werknemers; de zaken verliepen zo florissant dat ze het punt bereikten waar zijn garage niet groot genoeg meer was, ongeacht hoe hard hij zijn best deed alles erin te persen. “Het bedrijf dat mijn verpakingsmaterialen leverde werd begin 2004 mijn uitvoercentrum”. Dit gaf hem eindelijk wat tijd om zijn website uit te breiden door er een aantal talen aan toe te voegen, een download sectie, een forum en een valuta rekenmachine. Hij breidde ook zijn assortiment uit door DVB-C en DVB-T toe te voegen.

Een andere ontwikkeling die hem hielp

DVBSHOP naar zijn huidige positie te brengen waren de verzendkosten. Terwijl het in het begin een gelukkig toeval was dat Axel Hundt dichtbij de luchthaven van München zat en zodoende een korte rit had om zijn producten over de hele wereld te leveren, wierp globalisatie nieuwe hordes voor hem op: DHL opende een vrachtcentrum in Leipzig in oostelijk Duitsland en begin bijzonder voordelige verzendtarieven aan te bieden. Voor een globaal bedrijf zoals DVBSHOP dat in 2005 voor 80% internationaal verkocht, waren vrachtkosten een hele hoge kostenfactor.

Hoe reageerde Axel Hundt op dit gegeven? Zoals in het verleden, toen hij zich op de internationale verkopen moest richten, kwam hij vanuit noodzaak met een goed plan: “Eén van mijn grootste klanten in Duitsland was Mario Giebler die ook nog eens vlakbij Leipzig zat. Hij verkocht vrijwel exclusief binnen Duitsland”.

Het duurde niet lang voordat de puzzelstukjes op hun plaats vielen. “We besloten wederzijds om een corporatie te vormen”. Axel Hundt hield zich bezig met alle internationale klanten terwijl Mario Giebler zich richtte op de binnenlandse clientèle met zijn veel voordeliger verzendkosten.

Wij vroegen aan Mario Giebler hoe hij in de verkoop van satellietonderdelen verzeild geraakt was: “Van huis uit ben ik een elektrisch installateur”, legde hij uit. Hij werkte bij een klein installatiebedrijf met 7-8 werknemers.

“In 1995 besloot mijn toenmalige baas om ook installaties van satellietantennes aan te gaan bieden”, herinnert hij zich, “ik installeerde mijn eerste antenne in 1995, een eenvoudig 60 cm ASTRA systeem”.

In het jaar 2000 besloot hij om daarnaast ook satellietonderdelen te gaan verkopen. Hij creëerde zijn eigen website via welke hij PC kaarten verkocht. Indertijd begon een Internet-via-satelliet dienst die de benodigde PC kaarten voor dataontvangst financieel ondersteunde. Handige doehet-zelvers ontdekten al snel hoe ze deze datakaarten moesten ombouwen zodat ze ook voor TV en radio ontvangst gebruikt konden worden. Deze gesubsidieerde kaarten werden plotseling populair. Mario had het juiste product op het juiste moment.

In 2003 stopte hij met zijn oorspronkelijke baan en richtte zich fulltime op zijn website. Hij vond al snel een nieuwe leverancier voor de PC kaarten die hij verkocht: DVBSHOP.

DVBSHOP werd in maart 2005 een corporatie; Axel Hundt bezat 80% van het bedrijf en Alex Giebler had 20%. In 2007 verkocht DVBSHOP meer dan 30.000 PC kaarten over de hele wereld, Axel Hundt weet echter niet zeker of deze aantallen naar wens zullen stijgen in 2008.

“Het hangt ervan af of we al dan niet extra distributeurs zullen vinden”, zei hij

◀ **Bestellingen worden nog dezelfde dag verwerkt. Dat is geen probleem, want het magazijn is goed gevuld. Zelfs grote bestellingen kunnen onmiddellijk afgehandeld worden.**

van dit model S1600 PC zouden moeten kosten en plaatste onmiddellijk een bestelling. Nog geen week later stopte er een vrachtwagen bij zijn garage die een pallet uitlaadde.

Nu moest hij zien van deze PC kaarten af te komen. Om te beginnen zocht hij contact met een DX vriend en begon deze kaarten aan te bieden op diverse satellietfora op het internet. Hij kon zijn ogen niet geloven: in nauwelijks twee maanden verkocht hij al zijn PC kaarten!

“Ik besloot direct een tweede lading te bestellen maar ontdekte dat er een wachtlijst was van 2-3 maanden”. Wat moest hij nu doen?

“Toen herinnerde ik me een vriend die ik had bij Siemens; ik wist dat zij deze kaarten ook kochten”. Toen kwam de verrassing: Siemens had 6.500 stuks van het vorige model S1300 in voorraad en wist niet wat ze ermee moesten doen. Axel Hundt zag zijn kans schoon maar er was een probleem: “Ik



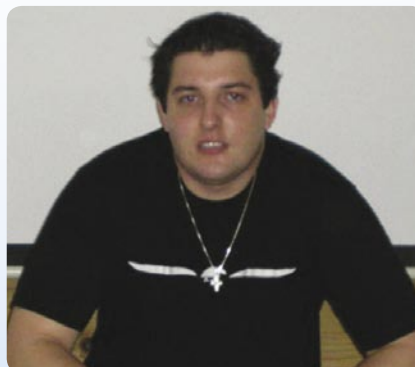
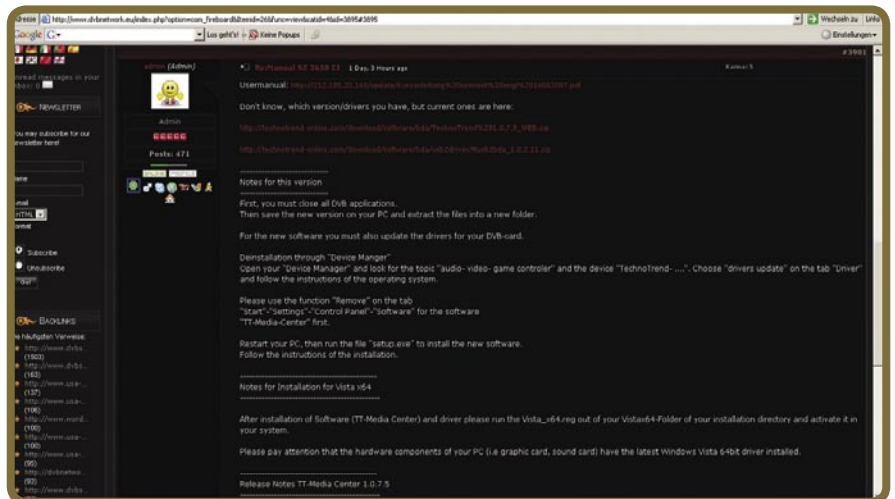
waarbij hij zijn strategie onthulde. "De markt voor PC kaarten ziet er goed uit in het Midden Oosten, Noord Amerika, Zuid-Amerika en de CIS landen", verwacht Axel Hundt. Hij nodigt groothandels en winkeliers in deze gebieden uit om samen te werken met DVBSHOP. Hij weet voor elk van deze landen welke kaarten daar nodig zijn en hoe ze verzonden moeten worden.

Over het onderwerp HDTV vertelde Axel Hundt ons, dat in 2007 40% van de PC kaarten die verkocht werden voorzien was van DVB-S2 tuners. "Voor 2008 verwachten we een toename tot 60% en in 2009 zou 100% van de verkochte PC kaarten de DVB-S2 versie moeten zijn". Een interessante opmerking: wanneer je nog steeds in groten getale DVB-S kaarten inkoop, dan moet je er zo snel mogelijk van af zien te komen – weer een ander argument waarom je met een professional zou moeten werken die zijn sporen in deze markt al verdiend heeft.

"Wat nog ontbreekt is een kaart met een CAM", merkt Axel Hundt op die het jammer vindt dat de fabrikanten van PC kaarten vaak nog steeds nationaal denken en niet veel aandacht besteden aan de globale markt.

En daar liggen nou net de kansen voor een bedrijf zoals DVBSHOP. Concluderend merkte Axel Hundt op, "Obstakels zijn geen probleem, ze zijn een gelegenheid waar je je voordeel mee moet doen".

DVBShop Klantenservice



▲ Klantenvragen worden beantwoord in het www.dvbnetwork.eu forum. De installatie van een PC kaart kan soms ingewikkeld zijn aangezien elke PC anders opgebouwd is. Gelukkig zijn de meeste problemen al vaker naar voren gekomen. De zoekfunctie van het forum vindt de antwoorden.

◀ Daniel Bechter is moderator van het DVBSHOP forum. Hij is een computerspecialist en legde ons uit, "Ik schafte mijn eerste PC kaart in 2000 aan; het betrof een premium kaart van TechnoTrend". Zijn hoofdzakelijke interesse ligt in het Home Theater gebeuren. Hij test iedere nieuwe PC kaart die onderdeel wordt van het DVBSHOP assortiment.