

# Miljonair in 4 jaar – misschien zelfs 3! SonicView, USA

SonicView is nog steeds te vinden in dit bedrijvenpark. Twee units worden gehuurd door SonicView. "Maar binnen een paar maanden gaan we verhuizen naar ons eigen pand", zegt Steve Falvey, SonicView CFO, "Het magazijn hier is gewoon te klein voor onze groeiende verkopen." ■



*Als je er in slaagt om meer satellietontvangers te verkopen in het eerste jaar dat je in bedrijf bent dan je ooit had durven dromen, dan zou het niet al te moeilijk moeten zijn om het miljoen te behalen in vier jaar – wie weet, misschien zelfs in drie jaar! SonicView, gevestigd in Californië, werd pas aan het eind van 2006 opgericht. Bobby Sanz werd in de zomer van 2007 eigenaar en de verkopen zijn sinds die tijd dramatisch toegenomen. Dat is nogal een succesverhaal, één dat Tony Lively, verkoopmanager van SonicView, ons tot in detail uit moet leggen.*

In de zomer van 2007 nam Bobby Sanz het opstartende bedrijf SonicView over. Toen begon de actie. Tony legt uit: "SonicView was een beginnend satellietontvanger bedrijf dat het opnam tegen een aantal grote spelers op de Noord Amerikaanse markt. Het bedrijf begon met maar drie werknemers. Het was aanvankelijk maar een kleine onderneming. Met een superieure productlijn en kennis van de Noord Amerikaanse markt verkreeg Bobby de exclusieve Amerikaanse en Noord Koreaanse distributierechten voor een Koreaanse ontvangerfabrikant."

Bobby trok een team van eerste klas professionals aan om zijn bedrijf te laten groeien. Steve Falvey, die voor een grote Amerikaanse bank werkte als vicepresident, kwam aan boord. Na zijn pensionering begon hij als CFO bij SonicView en sinds die tijd runt hij de dagelijkse zaken. De beslissing om aan boord te springen bij SonicView was eigenlijk vrij eenvoudig: Bobby Sanz is zijn zoon.

Steve zijn ervaring als bankmanager opende financiële deuren voor SonicView en maakte het mogelijk hun ontvangerbedrijf in grootse stijl op te bouwen.

In 2008 verdubbelde de omzet ten opzichte van toen Bobby het bedrijf net had overgenomen. De verwachtingen voor 2009 zijn alweer naar boven toe bijgesteld.

Waar komt dit optimisme vandaan? "De FTA markt in Noord Amerika staat nog in zijn kinderschoenen", legt Tony uit, "De vele immigranten beginnen er nu pas achter te komen dat ze de TV van thuis gratis via de satelliet kunnen kijken." De ontvangers van SonicView worden gemaakt met het oog op deze markt.

"Er is een tweede markt van kijkers die tot nu toe hebben betaald voor hun TV ontvangst, maar er langzaam achter komen dat er een groot aantal kanalen is dat gratis gekeken kan worden." Met de economische teruggang die momenteel bezig is vragen velen zich af waarom ze nog geld zouden afschuiven naar een leverancier van betaal TV.

SonicView opent nog een derde markt voor zichzelf met hun uitbreiding naar Zuid Amerika. "Dit is een grote en onontgonnen markt", is Tony van overtuigd, "We noemen het 'witte ruimte'."

Het professionalisme van SonicView is goed te zien: eerst worden alle verzenden en transportzaken uitgezocht voordat er lokale dealers worden geselecteerd. "We beperken onze risico's doordat we voornamelijk tot de grens versturen; de rest wordt verzorgd door onze lokale partners." Misdaad en corruptie zijn zaken waar een bedrijf als SonicView zich ver van moet houden. Tony vervolgt: "We verlangen altijd betaling vooraf, hiermee beperken we de risico's tot een minimum."

Een blik op hun productpalet toont dat hier een georganiseerde hand aan het werk is. De ontvangers zijn precies geconfigureerd voor de markt. Er is het luxe model HD8000 voor HDTV ontvangst via de satelliet en terrestriaal, dan is er ook de SV360 Elite, die TELE-satelliet pas geleden heeft geïntroduceerd en die voorzien is van twee satelliet-tuners en de SV360 in een één tuner versie.

Tegen de tijd dat SonicView arriveert op de CES show in Las Vegas in januari 2009, zullen ze nog drie ontvangers hebben om aan de wereld te tonen: een HDTV versie van de SV360 met één of twee tuners en een light versie voor de Zuid Amerikaanse markt met een enkele tuner en een UHF modulator in plaats van een HDMI uitgang.

Tony voorzagt ons van een blik in hun zaken: "We verkopen ongeveer evenveel van elk van onze drie modellen, oftewel 30% elk."

SonicView heeft momenteel 11 medewerkers en levert alleen aan groothandelaren. "Onze klanten zijn acht regionale distributeurs in de Verenigde Staten, Canada en Mexico", legt Tony uit en vervolgt, "Deze distributeurs leveren op hun beurt weer aan ongeveer 130 dealers."

SonicView verwacht het productpalet nog verder uit te breiden. Tony legt uit: "In 2008 waren accessoires maar 10%



■ CFO, Steve Falvey is een voormalig bankier. Steve weet hoe je een bedrijf succesvol kan financieren en het vlotjes naar de top kan leiden.



■ Tony Lively, verkoopmanager van SonicView leest het nummer van TELE-satelliet met het SonicView testrapport. "Ik heb best veel geleerd van TELE-satelliet", onthult hij. "Ik geniet vooral van de rapporten vanuit allerlei verschillende landen".



■ De van oorsprong Braziliaanse Patricia Moreira Renco is hun international business consultant en werkt aan het opzetten van het Zuid Amerikaanse dealer netwerk.

**TELE-satellite World**

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

Download this report in other languages from the Internet:

- |            |            |  |
|------------|------------|--|
| Arabic     | العربية    | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ara/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ara/sonicview.pdf</a> |
| Indonesian | Indonesia  | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bid/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bid/sonicview.pdf</a> |
| Bulgarian  | Български  | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf</a> |
| Czech      | Česky      | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ces/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ces/sonicview.pdf</a> |
| German     | Deutsch    | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/deu/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/deu/sonicview.pdf</a> |
| English    | English    | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/eng/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/eng/sonicview.pdf</a> |
| Spanish    | Español    | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/esp/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/esp/sonicview.pdf</a> |
| Farsi      | فارسی      | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/far/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/far/sonicview.pdf</a> |
| French     | Français   | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/fra/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/fra/sonicview.pdf</a> |
| Greek      | Ελληνικά   | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hel/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hel/sonicview.pdf</a> |
| Croatian   | Hrvatski   | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hrv/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hrv/sonicview.pdf</a> |
| Italian    | Italiano   | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ita/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ita/sonicview.pdf</a> |
| Hungarian  | Magyar     | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/mag/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/mag/sonicview.pdf</a> |
| Mandarin   | 中文         | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/man/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/man/sonicview.pdf</a> |
| Dutch      | Nederlands | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ned/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ned/sonicview.pdf</a> |
| Polish     | Polski     | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/pol/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/pol/sonicview.pdf</a> |
| Portuguese | Português  | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/por/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/por/sonicview.pdf</a> |
| Russian    | Русский    | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/rus/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/rus/sonicview.pdf</a> |
| Swedish    | Svenska    | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/sve/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/sve/sonicview.pdf</a> |
| Turkish    | Türkçe     | <a href="http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/tur/sonicview.pdf">www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/tur/sonicview.pdf</a> |

Available online starting from 30 January 2009



Dit is magazijnbeheerder Chris Witcomb. Hij legt uit: "Eén doos bevat vijf ontvangers en 1000 van deze dozen passen in één container wat neerkomt op een totaal van 5000 ontvangers." Dat is het minimum aantal dat een distributeur moet afnemen, maar voor velen van hen is dat lang niet genoeg. "Als een zending aankomt is hij binnen een dag alweer volledig doorgestuurd," merkt Chris op.

Ken Cherry is voorraadbeheer specialist en regelt niet alleen het versturen naar de distributeurs maar handelt ook alle formaliteiten af die komen kijken bij het importeren van zendingen uit Zuid Korea. "Het transport over zee neemt ongeveer een week in beslag, plus een dag om door de douane te komen," legt Ken uit.



Manager technische ondersteuning Adam Dunn aan het werk tijdens het repareren van een defecte ontvanger. Hij legt uit: "We krijgen maar weinig ontvangers terug, vorig jaar 0,002% van de jaarlijkse verkoop." De hoge kwaliteit van de SonicView producten is nog een reden voor hun sensationele succes.



van onze omzet maar verwachten dit aandeel in 2009 aanzienlijk te vergroten, om precies te zijn, accessoires zouden in de toekomst de helft van onze omzet kunnen genereren." Dit zou dan vooral gaan om multiswitches en HDMI kabels, maar ook LNB's en USB sticks voor PVR's.

Bobby Sanz heeft nogal wat plannen voor de toekomst en is goed voorbereid om dit allemaal te verwezenlijken: professionele financiering, perfect uitgedachte producten, ideaal geschikt voor de markt en optimale timing.

Wie weet, misschien lukt het SonicView wel om ontvangermiljonair te worden in slechts drie jaar!

Deze zegels worden gebruikt door SonicView om de eindgebruiker te tonen hoeveel vertrouwen ze hebben in hun dealers. Deze zegels krijgen ze pas als ze doorgelicht zijn door SonicView; de dealers plaatsen deze zegels vervolgens op hun homepage.

De technische ondersteuning bij SonicView wordt geleverd door Dick en Julie Sweeney uit Michigan en Rick Caylor (foto) die in de buurt van Kansas City, Missouri woont. Hij is de specialist van SonicView als het gaat om ingewikkelde problemen en helpt klanten bij het oplossen van ontvangstproblemen en dan specifiek bij gemotoriseerde systemen. Rick wijst op zijn schotels en zegt: "Ik heb zes schotels met daaraan 13 ontvangers. Een 3,0 meter massieve schotel, een 2,5 meter aluminium schotel, beide met een motor, plus een 90cm schotel voor DirectTV, een 75cm schotel voor Galaxy 24 en twee gemotoriseerde 75cm schotels." Rick is een actieve feedjager en is in het bijzonder geïnteresseerd in autoraces, waarvoor hij ook beheerder is van een satellietforum waar hij lijsten van feeds van autoraces plaatst: [www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor](http://www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor)

