

# Ambicije u Hamburgu

**Hamburžani su poznati** po trezvenosti i konzervativnom načinu razmišljanja. To bi neke neupućene moglo navesti da pomisle da nisu ambiciozni. Tako se mogu prevariti i oni koji pomisle na tvrtku max communication. Naravno, dobro su poznati kao distributer satelitske opreme, ali iza njihove kapije krije se još mnogo toga!

Tvrtku je osnovao Thomas Guhlich 1990. godine. Njegov je brat posjedovao uspješnu tvrtku za prodaju računala i opreme i potaknuo je Thomasa da započne vlastiti biznis vezan za prodaju uređaja i opreme za satelitski prijem.

Ulaz u novu zgradu tvrtke max communication. Uredi se nalaze na lijevoj strani, a skladišta na desnoj.



Dvojica vlasnika max communicationa: Generalni direktor Dirk Wittenborg (lijevo) i osnivač i tehnički direktor Thomas Guhlich (desno).



Product manager Frank Zimnik ima se razloga radovati. On predviđa da će „2008. godine HDTV dobiti krila: za to će se pobrinuti Olimpijske igre i Europsko prvenstvo u nogometu. Naravno, max communication će pod brendom Chess ponuditi HDTV prijemnik, možda već ove jeseni.“



Jens Kortekamp, direktor za ključne kupce (lijevo spreda) sa Jörn Dreyerom, menadžerom za ključne kupce.



Poslovne partnere koji kontaktiraju max communication dočekat će prijatan glas Sonje Scherdin.

Malim kamionom odvezao se u Italiju i tamo kupio satelitske antene.

Od ovog skromnog početka sa svega nekoliko zaposlenih tvrtka je rasla izuzetnim tempom, tako da je 2004. bilo neophodno ojačati njeno upravljanje. Thomas Guhlich je tražio strateškog partnera i uspio pronaći Dirka Wittenborga s iskustvom u oblastima bankarstva i konzaltinga. U travnju 2006. on je postao vlasnik 50% max communicationa. Od tada se Thomas Guhlich bavi svim poslovima u svezi s kupnjom, logistikom i skladištenjem, dok zaduženja Dirka Wittenborga obuhvaćaju financije, prodaju i strateški aspekt poslovanja.

max communication opslužuje prodavaonice satelitske opreme. Jens Kortekamp, direktor za ključne kupce, smislio je sljedeći moto: „One face to the customer” – „Jedno lice okrenuto kupcu”. To zapravo znači da prodavači ne trebaju imati druge dobavljače, jer je max communication sposoban isporučiti im sve što im je potreban za uspješno poslovanje: standardne proizvode, poput antena, LNB-a i prijemnika; ali i sitne dijelove poput obujmice za antenske stupove i koaksijalnog kabela. Jens Kortekamp objašnjava: „Danas mnogi prodavači opreme ne žele praviti vlastita skladišta, jer su za to potrebna ulaganja i jer postojeće zalihe lako mogu brzo zastarjeti.” Princip „just-in-time” (taman na vrijeme) također je pronašao put do oblasti satelitske maloprodaje: prodavači opreme moraju se osloniti na praktično trenutne isporuke dobavljača poput tvrtke max communication, što znači da ne mogu svaki proizvod kod sebe držati u većoj količini.

Kako bi uspio osigurati ovo, max communication se u studenom 2006. preselio u novu zgradu. Pored poslovnog prostora od 1000 četvornih metara u industrijskoj zoni u Rellingenu, mjestu na autocesti A23 sjeveroistočno od Hamburga, koji je dovoljan i za buduću rast, tu je i skladište od 3000 m<sup>2</sup>. Marketinški menadžer Michael Sierakowitz objašnjava: „Danas za max communication radi 36 zaposlenih, od kojih 10 u prodaji, 4 u tehničkim

uslugama, te product manager i direktor za ključne kupce.”

Baš tu skrivene ambicije izbijaju na vidjelo. Što je točno posao direktora za ključne kupce? Jens Kortekamp nam objašnjava: „Trenutačno, 70% prodaje max communicationa odvija se na domaćem tržištu, dok se 30% izvozi u ostatak Europe. No, mi želimo to promijeniti.” Njegov je posao uspostaviti veze s distributerima u europskim državama. „max communication ima jedinstven pristup suradnji s prodavačima opreme. Postojana kvaliteta, brza i pouzdana podrška i garantirane cijene od presudnog su značaja.” max communication ovdje vidi priliku da svoje iskustvo primijeni na druge zemlje i tako izveze garanciju kvalitete. „Ne postoje paneuropski distributeri satelitske opreme, već samo nacionalni”, objašnjava nam Jens Kortekamp. Trenutačno na tržištu u tom smislu postoji praznina koju max communication želi ispuniti.

Ima li i drugih dijelova tržišta koji se mogu tako popuniti? Ovo pitanje postavili smo Franku Zimniku, product manageru s dugogodišnjim iskustvom u satelitskom biznisu. „max communication je razvio vlastite brendove: Chess kao kvalitetni brend i Platinum kao brend ekonomske klase s kojim nastupa koristeći agresivnu cjenovnu taktiku”, kaže Frank Zimnik, „ali to nije sve. Također nudimo vrhunske proizvode poput Topfield PVR uređaja, a službeni smo partner tvrtki ALPS za njihov program LNB-a i Vantage za program prijemnika.” Kamo sve to vodi? „Kao paneuropski distributer, nudimo proizvode namijenjene određenoj regiji i/ili državi, poput prijemnika s ugrađenim Conax modulom za skandinavsko tržište ili CI prijemnika za grčko tržište.” max communication je s pretežno kineskim proizvođačima sklopio ugovore kako bi osigurao prilagodbu uređaja ciljnom tržištu i tako mogao isporučivati proizvode skrojene po potrebama svakog tržišta na kojem posluje.

Dirk Wittenborg je podvukao krajnji cilj – isporuku širom Europe: „Da bismo uspjeli ostvariti proširenje, počeli smo obnavljati našu



**Pogled na skladište: palete sa satelitskim proizvodima**

čitavu računalnu infrastrukturu nakon što smo se prošlog studenog preselili u nov poslovni prostor. Imamo plan da to uskoro okončamo i to tako što ćemo krajem ožujka ove godine prijeći na posve integrirani poslovni softver. Naš novi online shopping sustav početi će funkcionirati u trećem kvartalu 2007. godine: to znači da će biti moguće primiti i obraditi narudžbe direktno od kupaca, a početkom četvrtog kvartala prradit će i jezički moduli, najprije oni za engleski i francuski, a zatim i za druge jezike.”

Već sada, dok ovo čitate, max communication ostvarit će još jedan korak koji vodi do paneuropske distribucije: spajanje s factoring tvrtkom Coface, kako bi kupcima mogli biti ponuđeni različiti načini plaćanja. To znači da će kupci iz bilo koje europske zemlje moći kupovati sve dok imaju pozitivnu kreditnu povijest.

Ovi vrlo razgranati planovi iznenađujuće su ambiciozni za tvrtku koja sebe već smatra jednim od tri najveća europska distributera opreme u Njemačkoj i uskoro bi mogla postati prvi pravi paneuropski distributer. Sretno im bilo!



**Tehničari koji rade u servisu uvijek su zauzeti odgovaranjem na pitanja kupaca putem telefona i opravkom pokvarenih prijemnika i multiprekidača. Slijeva nadesno: Saim Taskiran, Rainer Flemming i Manfred Schmidt.**



**Mobilno skladište automatski se pomjera kako bi se napravilo što više mjesta. Upravnik skladišta Hüseyin Kök s jednom satelitskom antenom.**