

DVBShop Worldwide



Nema puno distributera satelitske opreme koji se mogu pohvaliti činjenicom da su aktivni širom svijeta. Većina je ipak usmjerena samo na domaće tržište ili na još nekoliko susjednih država. Jedan od rijetkih tvrtki za distribuciju koja posluje na globalnoj razini jest DVBShop iz Njemačke. Željeli smo saznati kako je DVBShop uspio postati jedan od pionira u poslu globalne distribucije satelitske opreme, te smo ugovorili sastanak s Axelom Hundtom, većinskim vlasnikom tvrtke DVBShop, u Münchenskoj zračnoj luci. Za to nismo morali putovati daleko, jer se u Münchenu nalazi i sjedište TELE-satelita.

Naravno, postoji dobro objašnjenje za činjenicu da je DVBShop postao globalna kompanija, no ne može se poreći ni to da je tome pridonijelo i nekoliko neočekivanih obrta. No, najprije smo željeli od Axela Hundta saznati kako je sve započelo. „1987. godine počeo sam raditi kao menadžer projekta, a kasnije i kao menadžer kupnje za

tvrtku iz oblasti osobnih računala.“, objasnio nam je.

Tijekom 1994. godine od zaposlenika postao je vlasnik: osnovao je tvrtku „Columbus Computer“ i započeo distribuciju komponenti za osobna računala. To je toliko dobro funkcioniralo da je na kraju imao 28 zaposlenika.

IAT Multimedia, velika riba iz te branše, saznala je za mladu tvrtku Axela Hundta i od njega ju je otkupila 1998. godine.

Sjedište tvrtke DVBShop nalazi se u ovoj modernoj poslovnoj zgradi u blizini Münchenske zračne luke.

„Ispostavilo se da je to bio dobar potez: polovicu novca za tvrtku dobio sam u gotovini, a polovicu u dionicama“, sjeća se Axel. Nije mu problem bila ni činjenica da se morao odreći gotovo polovice gotovine da bi platio poreze na kapitalnu dobit – ipak su dionice i dalje bile njegove. Ugovor o kupnji predviđao je da on ostane na čelu tvrtke još tri godine.

Na kraju svog trogodišnjeg ugovora, Axel Hundt je odlučio napustiti IT industriju i započeo je raditi kao nezavisni konsultant za menadžment pri raznim tvrtkama srednje veličine, i to u odjelima za upravljanje, financije, knjigovodstvo i logistiku. U tom periodu uspio je pronaći dovoljno vremena da se posveti svom hobi – prijemu satelitskih signala pomoću PC kartica. Time se započeo baviti još 1998. godine – u najranijoj fazi on je napravio PVR uređaj koji je omogućavao snimanje MPEG-2 streamova.

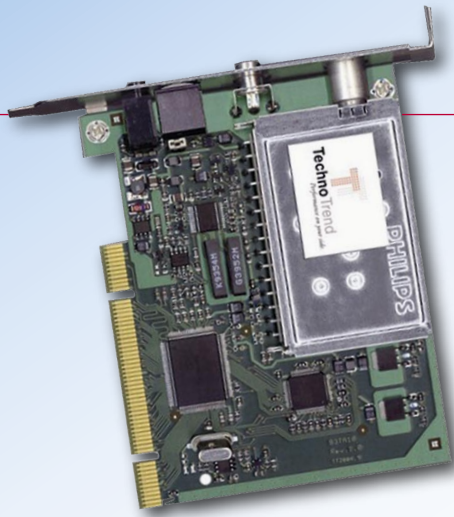
Tijekom 2001, potaknut najviše dosadom, odlučio je posjetiti sajam računalne opreme CeBIT u Hannoveru u Njemačkoj. I kada je posjetio štand tvrtke TechnoTrend, otkrio je PC karticu kojom možete obaviti baš sve ono što biste mogli pomisliti da napravite pomoću PC kartice. Pitao je za

TELE-satellite World 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



Your world of digital
Television & Broadcast



je bila i kvaka: „Kartice nisam smio prodavati u Njemačkoj.“

Ovo ograničenje uplašilo bi mnoge, no Axel Hundt je sve to vidio kao zlatnu mogućnost i fokusirao se na prodaju ovih kartica širom svijeta. Ispostavilo se da će to predstavljati kamen temeljac njegove nove tvrtke koju je osnovao 2001. godine i nazvao posve odgovarajuće – DVBSHop. U pitanju je bila trgovina, a Axel je prodavao opremu za DVB prijem.

S obzirom na to da je bio prisiljen koncentrirati se na globalno tržište, intenzivno se posvetio ovom zadatku: „Najprije sam postavio Web stranicu na engleskom i naučio kako ispuniti carinske obrasce neophodne za izvoz u inozemstvo.“, objasnio nam je i dodao: „Danas DVBSHop isporučuje robu u sve zemlje svijeta i znamo koliki su troškovi isporuke i kakve su carinske formalnosti za sve zemlje.“

Do kraja 2001. godine za njega je već radilo troje zaposlenika, a posao se do te mjere razgranao da je Axelova garaža postala premalena, bez obzira na sav trud koji je uložio da u nju sve ugura. „Tvrtka koja me je opskrbljivala kartonskim kutijama postala je moj centar za isporuku početkom 2004. godine.“ Zahvaljujući tome, on je dobio dovoljno vremena da proširi svoju Web stranicu i napravi njene verzije na drugim jezicima, doda odjeljak za download, forum i kalkulator za konverziju valuta. Također je proširio i ponudu uređaja DVB-C i DVB-T PC karticama.

cijenu 500 komada ovih PC kartica – u pitanju je bio model S1600 PC – i odmah ih je naručio. Za manje od tjedan dana kamion je došao do njegove garaže i istovario paletu s proizvodima.

Sada je morao smisliti način da proda ove PC kartice. Kontaktirao je prijatelja koji se bavio DX-ingom i kartice je ponudio na većem broju satelitskih foruma na Internetu. I dogodilo se nešto što uopće nije očekivao: za svega dva mjeseca uspio je prodati sve PC kartice!

„Odmah sam uputio drugu narudžbu i saznao da se na isporuku iz tvornice čeka dva do tri mjeseca.“ I što je poduzeo?

„Sjetio sam se da imam prijatelja koji radi u Siemensu. Već sam znao da su i oni kupovali ove kartice.“ Zatim je uslijedilo iznenađenje: Siemens je imao 6.500 komada prethodnog modela TechnoTrendove PC kartice S1300 na lageru i nije znao što bi s njim radio. Axel Hundt uočio je priliku, no tu

Ono što je još pomoglo da DVBSHop do danas uspješno posluje jesu troškovi transporta. Iako je u početku činjenica da se Axel Hundt nalazi u blizini Münchenske zračne luke predstavljala sretnu okolnost, jer je skraćivala vrijeme isporuke proizvoda u sve krajeve svijeta, globalizacija je Axelu Hundtu postavila nove zapreke: DHL je otvorio središte u Leipzigu u istočnoj Njemačkoj i počeo je nuditi vrlo povoljne uvjete za isporuku proizvoda. Za tvrtku koja posluje na globalnoj razini poput DVBSHopa, čijih je 80% prodaje odlazilo na inozemstvo, troškovi transporta predstavljaju vrlo značajan faktor poslovanja.

I što je Axel Hundt poduzeo u vezi s tim? Kao i u prošlosti, kada se morao fokusirati na međunarodnu prodaju, i sada su ga okolnosti potaknule da smisli dobro rješenje: „Jedan od mojih najvećih klijenata u Njemačkoj bio je Mario Giebler koji je slučajno živio u blizini Leipziga. On je gotovo isključivo prodavao opremu u Njemačkoj.“

Nije prošlo puno vremena da stvari profunkcioniraju. „Odlučili smo osnovati društvo s ograničenom odgovornošću.“ Axel Hundt već je imao značajan broj kupaca širom svijeta, dok se Mario Giebler fokusirao na domaće tržište. No, Mariova lokacija bila je u blizini značajnog i jeftinijeg transportnog čvorišta.

Upitali smo Maria Gieblera kako je uopće započeo prodavati komponente za satelitski prijem: „Ja sam po struci elektromontažer“, objasnio nam je. Radio je u malom poduzeću sa 7-8 kolega.

„1995. moj šef odlučio je da je vrijeme da se u ponudi tvrtke nađu i instalacije satelitskih prijemnih sustava“, sjeća se on i dodaje: „Prvu antenu sam montirao 1995. godine. U pitanju je bio sustav za prijem satelita ASTRA s antenom promjera 60 cm.“

U 2000. godini odlučio je započeti prodaju satelitskih komponenti i u tu svrhu napravio Web stranicu preko koje je prodavao PC kartice. U to doba je započeo s radom jedan servis koji je nudio Internet preko satelita i koji je financijski podržao razvoj PC kartica za prijem podataka. Vješti entuzijasti brzo su uspjeli otkriti način na koji mogu modificirati ove kartice kako bi mogli primati i TV i radio signale. Ove dotirane kartice dosegle su nevjerojatnu popularnost, a Mario je u ponudi imao pravi proizvod u pravom trenutku. Tijekom 2003. godine odlučio je napustiti svoj dotadašnji posao i u potpunosti se posvetiti prodaji preko Web stranice. Ubrzo nakon toga pronašao je novog distributera PC kartica: DVBSHop.

DVBSHop osnovan je 2005. godine kao društvo s ograničenom odgovornošću, pri čemu je Axel Hundt vlasnik 80%, a Mario Giebler 20% kapitala. Tijekom 2007. godine DVBSHop prodao je više od 30.000 PC kartica širom svijeta, iako Axel Hundt nije siguran hoće li se ta brojka uopće značajnije uvećati u 2008. godini.

◀ Narudžbe se obrađuju istog dana. Pri tome ne dolazi ni do kakvih zastoja, jer je skladište uvijek puno. Čak i velike narudžbe se odmah obrađuju.



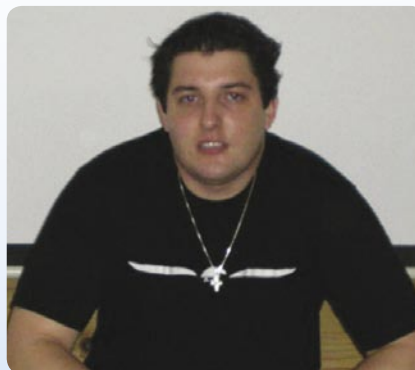
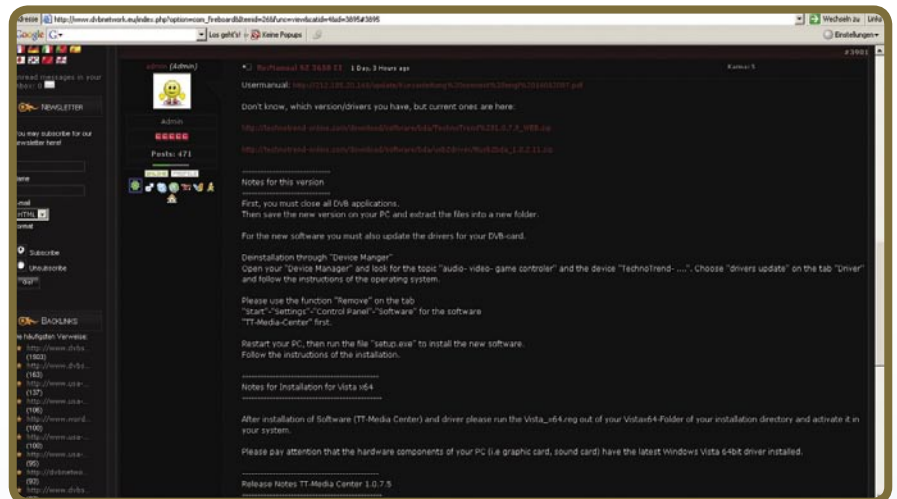
„Sve ovisi o tome hoćemo li uspjeti pronaći dodatne distributere“, otkrio nam je svoju strategiju poslovanja. „Posao s PC karticama dobro funkcionira u zemljama Bliskog istoka, Sjeverne Amerike, Južne Amerike i bivšeg Sovjetskog Saveza“, kaže Axel Hundt. On poziva distributere i vlasnike trgovina u tim područjima na suradnju s DVBShopom. Njemu je poznato da u tim zemljama postoji tražnja za karticama, a zna i kako ih može isporučiti tamošnjim potrošačima.

Što se HDTV prijema tiče, Axel Hundt nam je rekao da je u 2007. godini 40% prodanih PC kartica imalo ugrađene DVB-S2 tunere. „Očekujemo da će se taj udio u 2008. godini povećati na 60%, a da će u 2009. sve PC kartice imati podršku za DVB-S2 standard.“ Zanimljiva napomena: ukoliko i dalje kupujete DVB-S kartice u velikim količinama, trebate ih se riješiti što prije – ovo predstavlja još jedan argument u prilog poslovanja s profesionalcem koji zna što se događa na tržištu.

„Ono što i dalje nedostaje jest kartica s modulom za uvjetni pristup (CAM)“, komentira Axel Hundt s žaljenjem što proizvođači PC kartica i dalje razmišljaju u nacionalnim okvirima i ne poklanjaju pažnju globalnom tržištu.

No, to istodobno predstavlja i priliku za tvrtku poput DVBShopa. Kao zaključak, Axel Hundt je naglasio: „Prepreke nisu problem, one predstavljaju prilike koje trebate iskoristiti!“

Servis za kupce DVBShopa



▲ Korisnici dobivaju odgovore na pitanja na forumu www.dvbnetwork.eu. Instalacija PC kartica ponekad može zadavati muke, jer je svako PC računalo konfigurirano na različiti način. Srećom, većina problema je poznata odranije. Stoga će korisnici uz pomoć funkcije pretrage moći pronaći odgovore.

◀ Daniel Bechter je moderator foruma DVB Network. On je specijalist za računala i rekao nam je sljedeće: „Prvu PC karticu kupio sam 2000. U pitanju je bila vrhunska TechnoTrendova kartica.“ On se najviše interesira za kućna kina. Daniel testira sve nove PC kartice koje uđu u ponudu tvrtke DVBShop.