

Ambiciones en Hamburgo

La gente de Hamburgo es muy conocida por su inteligencia y la manera conservadora de pensar. Esta actitud podría esconder realmente su punto de vista ambicioso. Esto también puede verse fácilmente en la compañía Max Communications. ¡Como comerciante al por mayor del satélite, son muy conocidos pero hay mucho más detrás de sus puertas de entrada!

Max Communications fue fundada por Thomas Gühlich en 1990. Su hermano había estado trabajando en un exitoso negocio de venta al por mayor de computadoras y esto le dio el incentivo a Thomas para empezar su propio negocio al por mayor de equipos de satélite. Él viajó

La entrada al nuevo edificio de Max Communications. Las oficinas están a la izquierda con el almacén a la derecha.



Los dos dueños de Max Communications: El Director titular gerente Dirk Wittenborg (izquierda), y el Fundador y Director titular Técnico Thomas Gühlich (derecha).



El Gerente de producto Frank Zimnik tiene razón para sonreír. Él piensa que "en el 2008 será el lanzamiento de la HDTV: los Juegos olímpicos y los campeonatos de Fútbol europeos se cuidarán de eso. Naturalmente, la marca de fábrica Chess de Max Communications también tendrá un receptor de HDTV, o quizás incluso en otoño de este año."



Jens Kortekamp, Director titular las Cuentas Importantes (en primer plano) con Jörn Dreyer, Gerente Cuentas Claves.



Las visitas a Max Communications son saludadas por la voz amistosa de Sonja Scherdin.

con un pequeño camión a Italia y compró allí las antenas del satélite.

Este pequeño comienzo con sólo unos empleados ha crecido subsecuentemente hasta el extremo que en 2004 fue necesario extender el mando de la compañía. Thomas Gühlich buscó un compañero estratégico y encontró a Dirk Wittenborg, anteriormente dedicado a la banca y consultoría. En abril del 2006 él compró el 50% de Max Communications. Desde entonces Thomas Gühlich ha estado ocupándose de todos los asuntos relacionados con las compras, logística y almacenaje, mientras que Dirk Wittenborg ha estado involucrándose con la parte financiera, las ventas y lado estratégico del negocio.

Max Communications sirve a distribuidores del satélite. Jens Kortekamp, Director titular las Cuentas Importantes, propuso el eslogan: "Una cara al cliente". Esto simplemente significa que distribuidores realmente no necesitan cualquier otro proveedor ya que desde Max Communications se podría entregar todo aquello que necesiten para su funcionamiento diario, productos normales como los platos, LNBs y receptores hasta artículos menores como mástiles de antena y rollos de cable. Jens Kortekamp explica: "Hoy muchos distribuidores tienden a no construir su propia acción ya que esto requeriría capital y también porque la acción existente tiene el potencial de ponerse anticuado bastante rápidamente". El principio de "Siempre a Tiempo" también ha encontrado su manera de cuidar a los distribuidores del satélite y esto significa que estos distribuidores tienen que confiar en entregas inmediatas de los comerciantes al por mayor como Max Communications sin tener que abastecer cada producto en grandes cantidades.

Para ayudar a garantizar esto, Max Communications se trasladó a un nuevo edificio en noviembre del 2006. Además del almacén de 1000 metros cuadrados para Operaciones Especiales, hay sitio suficiente para incluso extensa expansión, el almacén es de 3000 metros cuadrados y está localizado en el parque industrial de Rellingen, al noroeste de Hamburgo, al lado de la autopista A23. El Gerente de Ventas Michael Sierakowitz explica: "Hoy trabajan en Max Communications 36 empleados, esto incluye

a 10 empleados en ventas, cuatro en el servicio técnico así como un Gerente de Producto y un Director titular para Cuentas Claves".

Ahora las ocultas ambiciones saldrán finalmente a la superficie. ¿Qué es exactamente lo que hace el Director titular de Cuentas Claves? Jens Kortekamp nos dice más: "Por el momento, el 70% de las ventas Max Communications está en comercio doméstico, mientras que se exporta el 30% a Europa. Pero nosotros queremos cambiar eso." Su trabajo es construir las relaciones con comerciantes al por mayor en los países europeos. "Max Communications tiene una única manera de trabajar con otros distribuidores. La calidad constante así como un servicio sensible y la garantía del precio son sumamente importantes." Max Communications ve una oportunidad aquí para aplicar sus experiencias en otros países y exportar su promesa de calidad. No hay ningún comerciante del satélite al por mayor a lo largo de Europa, sólo están aquellos que son nacionales", explica Jens Kortekamp. Hay actualmente un hueco en este mercado al que Max Communications quiere acercarse.

¿Hay algún otro hueco? Nosotros le propusimos esta pregunta a Frank Zimmik, gerente de Productos con muchos años de experiencia en la industria del satélite. "Max Communications ha construido sus propias marcas de fábrica": Chess como una marca de fábrica para la distribución de señal y Platinum como una marca agresiva en precios", nos comenta Frank Zimmik, "Pero hay más, nosotros también ofrecemos nombres de primera clase como Topfield para equipos PVR, también ALPES es un compañero oficial para LNBs y Ventage para los receptores." ¿Dónde irá todo esto? "Como un distribuidor Europeo nosotros ofreceríamos productos basados en una región y/o país, como, un receptor como Conax para el mercado escandinavo o una unidad de CI para el mercado griego". Max Communications ha hablado con la mayoría de los fabricantes de China, para ocuparse de la adaptación de las unidades a los países de destino que les permiten entregar productos específicos para una región.

La última meta para entregar a destinos a lo largo de Europa fue destacada por Dirk Wittenborg que nos dijo que "para lograr esta expansión



Una mirada en el almacén: Palets de productos del satélite

empezaremos a poner al día nuestra infraestructura de IT después de nuestro movimiento el pasado mes de noviembre. Nuestro objetivo es lanzar nuestro proyecto con un software comercial totalmente integrado en marzo de este año. Nuestro nuevo sistema de ventas va en esa línea y esta prevista para el tercer trimestre de 2007: pueden recibirse las órdenes y pueden procesarse directamente desde los clientes y empezar en el cuarto trimestre los módulos en diferentes idiomas, primero en inglés y francés a los que seguirán otros idiomas".

Cuando usted lea esto, Max Communications ya tendrá activado otro puntal para apoyar la distribución a lo largo de Europa: la vinculación con Coface para que puedan ofrecerse a los clientes varias opciones de financiación de su compra. Esto significa que pueden hacerse ventas de productos a plazo a clientes con tal de que ellos tengan una historia de crédito positiva.

Estos son los muchos y diferentes planes, que son sorprendentemente ambiciosos para una compañía que ya se ve como una de las tres grandes distribuidoras al por mayor del satélite más grandes en Alemania y puede ser pronto verdaderamente el primer comerciante al por mayor Europeo. ¡Buena suerte!



Los técnicos de servicio siempre están ocupados en contestar por el teléfono las preguntas de servicio de los clientes o reparando receptores o multiconmutadores defectuosos. Desde la izquierda: Saim Taskiran, Rainer Flemming y Manfred Schmidt.



Los stocks móviles se trasladan automáticamente para hacer más sitio. El gerente de almacén Hüseyin Kök con uno de sus platos del satélite.