

Hamburg'da Büyük Tutkular

max communications'ın yeni binasının girişi. Bürolar sol, depo ise sağ tarafta

Hamburg'lular sakın ve tutucu düşünce yapılarıyla ünlüdürler. Bu tavırları, onların tutkulu özelliklerinin gözden kaçmasına neden olabilir. Max communication firmasında da ilk bakışta böyle bir şeyle karşılaşırız. Bir uydu toptancısı olarak bu firma oldukça iyi bilinmesine karşın, kapalı kapılar ardında bunun ötesinde büyük hedefler için duyulan arzu gizli!

Max communication 1990 yılında Thomas Guhlich tarafından kuruldu. Ağabeyi bilgisayar toptancılığı konusunda başarılı bir iş kurmuştu ve bu Thomas'a kendi uydu top-



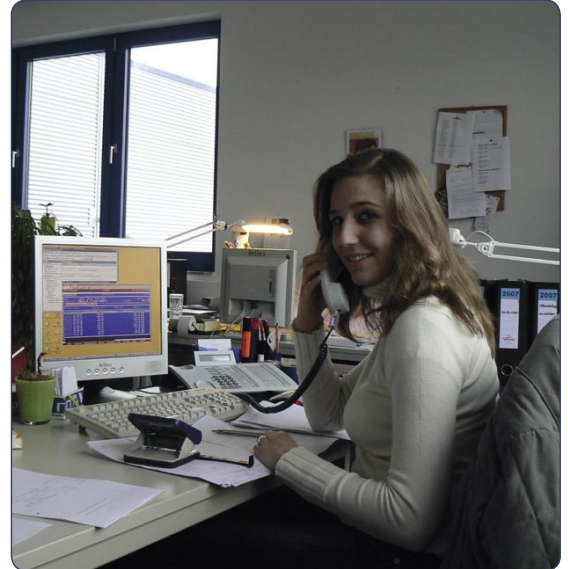
max communication'ın sahipleri İdari Müdür Dirk Wittenborg (sol) ve Teknik Müdür Thomas Guhlich (sağ)



Ürün Müdürü Frank Zimnik boşa gülmüyor. "2008 yılında HDTV uçuşa geçecek: Olimpiyatlar ve Avrupa Futbol Şampiyonaları bunu sağlayacak. Doğal olarak max communication'ın Chess markası HDTV alıcılarıyla, belki bu yıl sonbahardan itibaren hazır olacak." Diye tahminde bulunuyor



Jens Kortekamp, Ana Muhasebe Müdürü (önde) ve Jörn dreyer, İdari Ana Muhasebe



max communication'ı arayanlar Sonja Scherdin'in dost canlısı sesiyle karşılanıyor

tancılığı firmasını kurmak için gerekli teşviki sağladı. Küçük bir kamyonla İtalya'ya giderek oradan uydu antenleri satın aldı.

Birkaç personelle başlayan bu küçük girişim öyle hızlı bir tempoda büyüdü ki 2004 yılında şirket yönetimini genişletmek zorunlu oldu. Thomas Guhlich, daha önce bankacılık ve danışmanlık işleriyle ilgili olan Dirk Wittenborg ile stratejik bir ortaklık kurdu. Nisan 2006'da max communication'ın %50'sini ona devretti. O zamandan beri Thomas Guhlich satış, lojistik ve depolama işleriyle ilgilenirken Dirk Wittenborg finansal ve stratejik sorunlarla ilgilenmeyi üzerine almış.

Max communication uydu mağazalarına hizmet veren bir şirket. Jens Kortekamp, "Müşteriye karşı tek yüz" sloganı fikrini ortaya atmış. Bunun anlamı mağazaların onlardan başka hiç kimseyle çalışmak zorunda olmadığı; çünkü max communication çanak anten, LNB ve uydu alıcıları gibi standart malzemelerden anten ayak bileziği ve koaksiyel kablo gibi küçük malzemelere kadar her şeyi müşterilerine ulaştırma yeteneğine sahip. Jens Kortekamp bunu şöyle açıklıyor: "Günümüzde çoğu satıcı, kendine ait bir stoğu olsun istemiyor; çünkü bu sermaye gerektiriyor ve stoğun hızla eskimesi sorunu var." Tam zamanında ilkesi de son kullanıcıya satış yapanlar nezdinde büyük önem taşıyor. Bu prensip sayesinde satıcı malı kendi stoğunda bulundurmadan max communication'ın anında teslimatı sayesinde katalogunda bulundurulabiliyor.

Bu konuda herhangi bir aksaklığın meydana gelmemesi için max communication Kasım 2006'da yeni bir binaya taşınmış. 1000 metrekarelik ofis alanı dışında, yeni eklenecek bölümler için de yeterince geniş sayılabilecek deponun toplam hacmi 3000 metrekare büyüklüğünde ve Hamburg'un kuzey batısında A23 Otobanının yanında Rellingen sanayi parkında yer alıyor. Pazarlama müdürü Michael Sierakwitz "Şu anda 36 personelimize hizmet veriyoruz, bunlara on satış elamanıyla dört teknik servis elemanı

ve ayrıca Ürün Müdürü ve Muhasebe Müdürü de dahil."

Şimdi artık gizli tutkularından söz etmeye geçebiliriz. Bir Ana Muhasebe müdürü tam olarak ne yapar? Jens Kortekamp bize bu konuda biraz detay sunuyor "Şu anda max communication satışlarının %70'ini yurt içi pazara %30'unu ise Avrupa pazarına yapıyor; ama bunu değiştirmek istiyoruz." Görevi Avrupa ülkelerinden toptancılarla bağlantılar kurmak. "max communication satıcılarla kendine has yöntemlerle çalışıyor. Kalitede süreklilik ve sorumluluk sahibi teknik servis ve fiyat garantisi son derece önemli." Max communication bu noktada deneyimlerini diğer ülkelere de aktarmak ve kalite güvencelerini ihraç etme fırsatını yakaladığını düşünüyor. "Avrupa çapında çalışan uydu toptancıları yok. Sadece ulusal bazda çalışanlar var." Diye açıklıyor Jens Kortekamp. Şu anda bu pazarda bir boşluk var ve max communication bu boşluğu doldurmayı amaçlıyor.

Peki başka boşluklar var mı? Bu soruyu, uydu endüstrisinde yılların deneyimine sahip ürün müdürü Frank Zimnik'e sorduk. "max communication kendi markasını yarattı: bir satış markası olarak Chess ve hesaplı fiyatıyla çekici Platinum", diye yanıtıyor Frank Zimnik, "ama dahası da var. Topfield PVR modelleri gibi üst kalite ürünler de sunuyoruz ve ayrıca LNB sektöründe ALPS ve uydu alıcılarında Vantage ile resmi ortaklığımız bulunuyor." Peki tüm bu gelişmelerin yönü nedir? "Avrupa'ya hitap eden bir firma olarak bölge ve/veya ülkeye yönelik ürünler sunuyoruz. Örneğin İskandinavya pazarı için Conax modüllü alıcılar veya Yunan pazarı için CI modüllü cihazlar gibi." Max communication çoğunluğu Çin kökenli üreticilerle cihazların hedef ülkenin ihtiyaçları doğrultusunda üretilmesi için anlaşmalar yaptığı için her ülkeye kendine özgü ürünler gönderebiliyor.

Dirk Wittenborg bütün Avrupa'ya dağıtım yapmak amacının altını çiziyor, "Genişlememizi tamamlamak için bütün BT altyapımızı



Deponun genel görünümü: uydu ürünleriyle dolu paletler

Kasım ayında taşınmamızın ardından değiştirdik. Planımız sektörel yazılım projesini Mart ayı içinde hayata geçirmek. Yeni firma yazılımımız 2007'nin 3. çeyreğinde faaliyete geçirilmiş olacak: Siparişler müşterilerden doğrudan alınıp işleme konabilecek ve 4. çeyrekte itibaren farklı dil modüllerimiz de aktif hale gelecek, önce İngilizce, ardından Fransızca ve daha sonra diğer diller takip edecek."

Siz bu yazıyı okuduğunuzda, max communication, Avrupa düzeyinde dağıtım desteğini geliştirmek için yeni bir bina daha almış olacak: Coface ile bağlantıları müşterilerinin satışta çeşitli finansal tercihler arasından seçim yapabilmesine yardımcı olacak. Yani, müşteriler pozitif kredileri olduğu müddetçe istedikleri kadar mal satın alabilecekler.

Bu çok çeşitli planlar Almanya'nın üç büyük uydu toptancısından biri olan şirketin önünde son derece önemli hedefler bulunduğunu gösteriyor ve bu sayede yakında Avrupa odaklı en büyük toptancı olmak yolunda ilerlemelerini sağlıyor. Bol şans!



Servis teknisyenleri telefonda müşterileri yanıt vererek olsun, bozuk alıcıları ya da şalterleri tamir ederek olsun daima meşguller. Soldan sağa: Saim Taşkıran, Rainer Flemming ve Manfred Schmidt.



Mobil stoğu yer kazanmak için otomatik olarak taşınmış. Depo müdürü Hüseyin Kök elinde bir çanak antenle görüldüğü