

Ambitions à Hambourg

Les gens de Hambourg sont bien connus pour leur façon de penser conservatrice et droit au but. Cette attitude peut bien cacher leur côté ambitieux. On retrouve ce trait de caractère très bien dans l'entreprise max communication. Ils sont assez réputés en tant que grossistes satellite, mais il y a bien plus qui se passe derrière leur portail d'entrée.

Max communication a été fondée en 1990 par Thomas Gühlich. Son frère avait mené avec succès un commerce de gros pour ordinateurs et ceci donna l'idée à Thomas de commencer son propre commerce de gros pour le satellite. Au début, il allait à bord d'un petit

L'entrée du nouveau bâtiment de max communication. Les bureaux sont à gauche et les entrepôts à droite.



Les deux patrons de max communication : Le directeur général Dirk Wittenborg (à gauche) et le fondateur et directeur technique Thomas Gühlich (à droite).



Le directeur produit Frank Zimmik a le sourire. Il prophétise que, « en 2008 la TVHD prendra son essor : Les jeux olympiques et les championnats de foot européens s'en chargeront. Bien entendu, Chess, la marque de la maison max communication aura aussi un récepteur TVHD à proposer, peut-être déjà en automne de cette année ».



Jens Kortekamp, expert comptable (devant) avec Jörn Dreyer, gérant des grands comptes.



Ceux qui appellent max communication sont salués par la voix aimable de Sonja Scherdin.

fourgon en Italie pour y acheter des antennes satellite.

Ce début modeste avec juste quelques employés, a depuis grandi à un tel rythme, qu'en 2004 il a fallu élargir le contrôle de l'entreprise. Thomas Gühlich a cherché un partenaire stratégique et a ainsi rencontré Dirk Wittenborg, qui était dans les affaires de banking et de consultation. En avril 2006 il a repris les 50% de max communication. Depuis ce moment, Thomas Gühlich traite toutes les affaires qui touchent aux achats, à la logistique et à l'entreposage, alors que Dirk Wittenborg s'occupe du côté financier, de la vente et de la stratégie de cette entreprise.

Max communication fournit les détaillants satellite. Jens Kortekamp, directeur des comptes, a inventé le slogan suivant : « Un seul interlocuteur pour le client ». Ceci signifie tout simplement que les revendeurs n'ont pas besoin d'autres fournisseurs car max communication est à même de leur fournir tout ce dont il leur faut pour leurs affaires quotidiennes, depuis les produits standard tels que des paraboles, des LNB et des récepteurs jusqu'aux plus petites fournitures comme les fixations de mâts ou le câble coaxial. Jens Kortekamp nous explique : « De nos jours, de nombreux détaillants ont tendance de ne pas tenir un stock chez eux car ceci nécessite l'immobilisation du capital et aussi parce que le stock passe de mode très rapidement ». Ce principe du juste - à - temps, a aussi fait son chemin vers les détaillants satellite et ceci signifie que ces derniers doivent pouvoir compter sur des livraisons immédiates de la part d'un grossiste comme max communication sans devoir maintenir en stock des quantités importantes de chaque produit.

Pour assurer ce service, max communication a déménagé en novembre 2006 dans un nouveau bâtiment. En plus des 1'000 mètres carrés d'espace pour le bureaux, offrant assez de place pour une expansion future, il y a aussi l'entrepôt de 3'000 mètres carrés situé dans le parc industriel de Rellingen, au Nord-ouest de Hambourg avec accès direct à l'autoroute A23. Le directeur des ventes Michael Sierakowitz nous explique : « Actuellement, max communication compte 36 employés, ceci comprend 10 employés pour la vente, quatre au service

technique ainsi que le directeur produits et l'expert comptable ».

Et maintenant, voici enfin les ambitions cachées : Que fait exactement un expert comptable ? Jens Kortekamp nous renseigne : « Pour le moment, les 70% des ventes de max communication se font dans le pays alors que les 30% représentent les exportations vers l'Europe. Cependant, nous souhaitons changer ceci ». Son travail consiste à créer des relations avec des grossistes dans les autres pays européens. « Max communication a une façon unique pour collaborer avec les autres revendeurs. Une qualité constante ainsi qu'un service immédiat et des garanties sur les prix sont extrêmement importants ». Max communication voit ici une opportunité pour appliquer son expérience aux autres pays et d'y exporter sa promesse sur la qualité. « Il n'y a pas de grossiste satellite opérant sur toute l'Europe, seulement ceux qui travaillent sur un niveau national », explique Jens Kortekamp. Il y a donc actuellement un vide dans ce marché que max communication souhaite combler.

Y a-t-il d'autres vides ? Nous avons posé cette question à Frank Zimnik, directeur produit ayant une expérience de nombreuses années dans l'industrie du satellite. « Max communication a conçu ses propres noms de marques : Chess, est une marque pour les revendeurs et Platinum est pour le secteur premier prix », commente Frank Zimnik, « mais il y a plus. Nous proposons aussi des grandes marques comme Topfield pour la gamme des PVR et nous sommes un partenaire officiel pour ALPS dans la gamme des LNB et Vantage pour des récepteurs ». Où, tout ceci va vous mener ? « En tant que grossiste pour toute l'Europe, nous pourrions proposer des produits basés sur les régions et / ou les pays, par exemple, un récepteur avec Conax pour le marché scandinave ou un appareil avec CI pour le marché grec ». Max communication s'est arrangé avec des fabricants, dont la plupart sont en Chine, pour qu'ils adaptent les appareils selon les pays de destination, ce qui permet de fournir des produits spécifiques aux diverses régions.

L'objectif ultime de pouvoir livrer aux diverses destinations à travers toute l'Europe a été émaillé par Dirk Wittenborg, qui nous disait, « Pour pouvoir accomplir notre expansion,



Vue des entrepôts : Des palettes de produits satellite.

nous avons commencé à mettre à niveau toute notre infrastructure informatique, ceci dès notre déménagement en novembre dernier. Notre plan est de lancer au mois de mars de cette année, notre projet d'un logiciel de gestion commerciale entièrement intégré. Notre nouveau système de vente sera opérationnel en ligne durant le troisième trimestre 2007 : Les commandes pourront être réceptionnées et traitées directement de nos clients et dès le quatrième trimestre, les modules en différentes langues seront en fonction, d'abord en anglais et en français et par la suite suivront les autres langues".

Au moment où vous lirez cet article, max communication aura déjà rendu opérationnel un autre bâtiment pour traiter la distribution sur toute l'Europe : Le lien avec Coface qui offrira aux clients diverses options de financement pour leurs achats. Cela signifie que les clients pourront commander des produits sur facture pour autant que leur historique de paiements est positif.

Cette grande diversité de projets est plutôt ambitieuse pour une entreprise qui se voit déjà comme l'un des plus grands grossistes satellite en Allemagne et qui pourrait bientôt devenir le premier grossiste sur le plan européen. Bonne chance !



Le personnel technique est constamment occupé à répondre au téléphone aux questions des clients ou à réparer des récepteurs ou des multi commutateurs défectueux. De gauche à droite : Saim Taskiran, Rainer Flemming et Manfred Schmidt.



Le stock est déplacé automatiquement pour mieux exploiter l'espace. Le magasinier en chef Hüseyin Kök tenant une parabole.