

الظموح فى همبورج

إن الناس فى همبورج معروفون بمستوى عقولهم العالية و تركيزهم فى التفكير ، و هذه الميزة قد تخفى طموحهم و هذا ما يمكن أن تلاحظه أيضا فى شركة max communication كون الشركة تبيع معدات استقبال الأقمار الصناعية و هى شركة معروفة و لكن لا يوجد الكثير أمام أبوابهم الأمامية !

لقد تأسست شركة max communication على يد السيد / Thomas Gühlich عام 1990 و كان اخوة مدير ناجح فى مجال تجارة الجملة

مدخل المبنى الجديد لشركة max communication
على اليسار و المخازن على اليمين



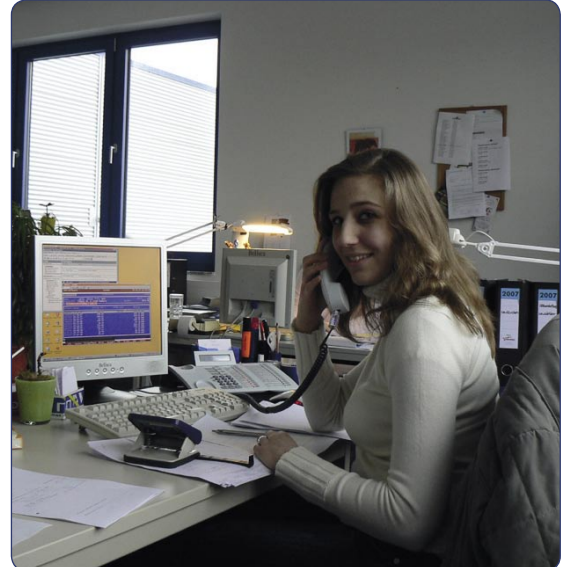
ملاك الشركة : المدير الإداري / Dirk Wittenborg على الشمال و المؤسس و المدير
اللفني السيد / Thomas Gühlich على اليمين



مدير الإنتاج / Frank Zimnik لديه سبب للاهتمام حيث انه يتنبأ أن عام 2008 هو عام إقلاع نظام التلفزيون الفائق التفاصيل : دورة الألعاب الأولمبية و بطولة أوروبا لكرة القدم و طبيعيا أن شركة max communication سوف يكون لديها ريسيفر تحت اسم Chess لاستقبال القنوات الفائقة التفاصيل و ربما يظهر هذا الريسيفر فى خريف هذا العام ."



السيد / Jens Kortekamp مدير إدارة الحسابات (فى الخلفية) مه السيد / Jörn
مدير الحسابات Dreyer



يتم الرد على الطلبات التلفزيونية بصوت رقيق هو صوت السيد /

Kortekamp . و هناك فجوة حالية في السوق التي ترغب الشركة في الوصول إليها .

فهل هناك فجوات أخرى ؟ لقد القينا هذا السؤال على السيد / Frank Zimnik مدير الإنتاج الذي أفاد انه مع الحصول على خبرة كبيرة على مر السنين " إن شركة max communication قد بنت أسماء تجارية : Chess كاسم الموزعين و Platinum كاسم لمنتجات اقتصادي " و أضاف قائلا " لكن هناك المزيد فنحن نوفر أيضا أفضل ما توصلت إليه التكنولوجيا و خر الرئيسفر Topfield للتسجيل ، كما أننا الشريك الرسمي لوحدة خفض الشوشرة من نوع ALPS و أجهزة الرئيسفر من نوع Vantage " .

و أين تذهب كل هذه المنتجات ؟ "كوننا وكلاء أوروبيين نحن نوفر منتجاتنا في مناطقنا و دولنا مثل أجهزة الرئيسفر المزودة بكامة مدمجة من نوع نظام التشفير Conax لدول الاسكندنافية أو مزودة بفتحة لإدخال الكامات للسوق اليونانية " إن الشركة قد تربتت من الشركات المنتجة و التي معظمها في الصين في تبنى مواصفات طبقا للبلاد التي تصل إليها هذه المنتجات .

إن الهدف الكبير هو توصيل المنتجات من خلال أوروبا و هذا ما يتبناه السيد / Dirk Wittenborg و قال لنا " لكي يكتمل توسعنا لقد حدثنا البنية الأساسية لشبكة الشركة بعد الانتقال في نوفمبر الماضي و خططنا أن نقوم بعمل برامج التشغيل الخاصة بنا في شهر مارس من هذا العام و سوف تظهر متاجرنا الإلكترونية على شبكة الإنترنت في الربع الثالث من عام 2007 : يمكن استلام الطلبات و شراءها مباشرة من عملائنا ابتداء من الجزء الرابع من هذا العام و سوف تكون لغة التعامل بالإنجليزية و الفرنسية و سوف تضاف لغات أخرى قريبا " .

و هناك العديد من الخطط الطموحة الأخرى لشركة ترى من نفسها واحدة من اكبر الشركات لتجارة الجملة في ألمانيا و ربما تصبح قريبا أول شركة على مستوى أوروبا كاملة كشركة لتجارة الجملة / حظ سعيد !

مدير الحسابات مع شعاره " وجه واحد للعميل " و هذا يعني ببساطة أن موزعين و وكلاء الشركة لا يحتاجون إلى شركات أخرى وسيطة حيث أننا قادرون على توصيل جميع الطلبات إليهم طبقا لاحتياجاتهم اليومية ابتداء من الطلبات العادية مثل الأطباق ، وحدات خفض الشوشرة و أجهزة الرئيسفر ،إلى الطلبات الصغيرة مثل حامل قاعدة التثبيت و الكوابل المحورية ، و أضاف " إن العديد من الموزعين اليوم لا يرغبون في أن يكون لديهم مخزون كبير حيث أن هذا يحتاج إلى رأس مال كما إن المخزون قد يصبح قديما بسرعة " و يعتمد الموزعون على خدمة توصيل طلباتهم بسرعة من مخازننا بدون الحاجة لوجود مخزون لديهم .

و لضمان تحقيق هذا قامت شركة max communication بالانتقال إلى مبنى جديد في نوفمبر 2006 لمكاتب بمساحة 1000 متر مربع و العديد من الغرف للتوسع المستقبلي ، و يتكون المخزن من 3000 متر مربع في المنطقة الصناعية في Rellingen شمال غرب هامبورج بجوار طريق A23 ، و يقول السيد Michael Sierakowitz مدير التسويق " لدينا اليوم 36 موظف يعملون في شركة ، بما في ذلك 10 موظفين في مجال المبيعات ، أربعة في الخدمة الفنية و مدير إنتاج و مدير حسابات " .

و الآن سوف يظهر الطموح الخفي إلى السطح ، فماذا يفعل مدير الحسابات ؟ لقد اخبرنا السيد / Jens Kortekamp بالمزيد " في هذه اللحظة 70% من مبيعات شركة max communication للاستهلاك المحلي و 30% للتصدير لأوروبا و لكن نريد تغيير هذا " و مهمته هي بناء علاقات مع بائعي الجملة في الدول الأوروبية " إن لدى شركة max communication طريقة فريدة في التعامل مع الموزعين و الجودة الثابتة بالإضافة إلى الخدمة المتواصلة و ضمان السعر و هو أمر هام جدا ، و تنظر شركة max communication في كل فرصة لتقديم خبرتها إلى الدول الأخرى و تصدير منتجاتها الواعدة ، فلا يوجد شركات كبيرة لتجارة الجملة في جميع أنحاء أوروبا و جميع تلك الشركات محلية ، هذا ما أفاده السيد / Jens



نظر على المخازن : بالئات منتجات أجهزة استقبال الأقمار الصناعية

لأجهزة الكمبيوتر و أعطى السيد / Thomas دفعه لبدا تجارة الجملة لأجهزة استقبال الأقمار الصناعية و لقد سافر على شاحنة صغيرة إلى إيطاليا و اشترى أطباق استقبال الأقمار الصناعية .

و هذه بداية صغيرة مع استخدام عدد قليل من الموظفين و عندما كبرت الشركة عام 2004 كان من الضروري التوسع في التحكم في الشركة و لهذا بحث السيد / Thomas Guhlich عن شريك إستراتيجي و وجد السيد / Dirk Wittenborg الذي له علاقة سابقة في مجال البنوك و الاستثمارات ، و في إبريل 2006 كان نصيبه أكثر من 50% أصول الشركة ، و منذ ذلك الحين و السيد / Thomas Guhlich يقوم بالتعامل مع جميع العمليات الخاصة بالشراء و الإمداد و التخزين بينما يقوم السيد / Dirk Wittenborg بالاهتمام بالأمور التجارية و المبيعات و الجانب الإستراتيجي في العمل .

إن شركة max communication تخدم الشركات الموزعة ووكلائها لأجهزة استقبال الأقمار الصناعية ، و قال السيد / Jens Kortekamp



فنيين الخدمة دائما مشغولون في الرد على أسئلة العملاء بالتليفون أو إصلاح أجهزة الرئيسفر أو السويتشات من اليسار : Flemming ، Saim Taskiran و Manfred Schmidt



المخزون المتحرك يمكن نقله لتوفير مساحات اكبر ، السيد / Hüseyin Kök مدير المخازن و معه أطباق من الاطباق .