

# " الأفضل فقط "

بقلم : الكسندر فايس

إن منتجات " الأفضل فقط " و أفضل جوده هو استراتيجية الشركة تجارة الجملة لمعدات استقبال الأقمار الصناعية Doebis ، إن عملاء هذه الشركة هم من الموزعون و تجار الجملة الآخرين و ليس المستهلك النهائي ، إن تركيز الشركة على جودة منتجاتها هو نتيجة منطقيّة للتركيز على الموزعين : بينما أن المستهلك النهائي ينظر إلي الثمن و ربما لا ينظر كثير إلى الجودة على عكس الأشخاص المحترفين ، حيث أن الأشخاص المحترفين يدفع لهم المال ليقوموا بتركيب أنظمة استقبال و هؤلاء الأشخاص يريدون استخدام معدات ذات جودة عالية ، و في الواقع فإن الأشخاص المحترفين ينظرون أيضا للتكلفة .

السيد / Rainer Werking يدير العمل ، و السيد / Christoph Goebels هو مدير شركة Doebis ، و في عام 2003 تم نقل مقر شركة Doebis إلى مكان جديد في مقاطعة في بلد صغيرة Muendersbach على بعد 17 كيلومتر فقط من الطريق السريع إلى فرانكفورت .

و حقيقة الأمر إن الشركة الأم تعمل في مجال التركيبات الإلكترونية كما ترى في المبني : فعند دخول الليل تضاء الأنوار في الأسقف أتوماتيكيا و لكن عندما تكتشف المجسات دخول أحد إلي الغرفة ، كما أن المخزن يتم تدفنته و لكن ليس بالطريقة العادية و لكن بطريقة أخرى عبقرية ، كما وضع السيد / Rainer Werking " يوجد عدد 10 حفر بعمق 70 متر في الأرض و هنا تكون المياه الجوفية ثابتة بحرارة 14 درجة مئوية

لقد تأسست الشركة عام 1987 على يد السيد / Hilmar Doebis و قد بدأت هذه الشركة العمل في جراج و الذي أصبح بعد ذلك مخزن . و لقد كان السيد / Hilmar من هواة استقبال الأقمار الصناعية و كان يعمل بائعا لمواتير التحريك و كان لديه نجاحات كبيرة في ذلك و قد توسعت شركته بعد 10 سنوات و أصبح لديه قاعدة كبيرة من العملاء تتكون من أكثر من 1000 عميل داخلي و خارجي ، و قد أصبح عمله مصدر جذب إلي الآخرين ، و لهذا رأت شركة Gäfgen قدرات هذه الشركة و استحوذت على إدارة شركة Doebi عام 1998 ، إن شركة Gäfgen هي شركة كبيرة و عريقة في تجارة الجملة لمعدات استقبال الأقمار الصناعية و لقد تأسست عام 1920 .

و منذ تولى شركة Gäfgen العمل أصبح



السيد / Rainer Werking يفضل الإشارة إليه " قائد الفريق " و ليس المدير العام ، و في الحقيقة انه يدير شركة Doebis و لكنه لا يحتاج إلى هذا اللقب



مصنع شركة Doebis في Muendersbach ، المكاتب في الواجهة و المخازن في الخلف ، و اللوحة على الباب ليعلم العملاء انه يمكن التعامل معهم بلغات متعددة فبالإضافة إلى الألمانية و الإنجليزية يمكن التعامل بالتركية و الروسية و الفرنسية .



موظفتان يعملان بجوار العديد من الموظفين السيدة / Kerstin Kraemer ( على على اليسار ) تقوم بالرد على التليفونات الواردة بينما تقوم السيدة / Jutta Lang ( إلى اليمين ) تقوم بتصميم المواقع والإعلانات كالتي تظهر في كل عدد من مجلة تيلي ستلايت / وهي أيضا لديها الكثير من العمل أمامها لتقوم به : إن شركة Doebis تخطط لعمل موقع بيع إلكتروني بحيث يقوم العملاء المسجلين لديها بعمل طلباتهم .



هنا فريق الدعم الفني السيد / Dennis Hering ( على اليسار ) والسيد / Erol ( في المنتصف ) والسيد / Claus comments ( على اليمين ) "نحن نقوم بالتعامل مع عقود الإصلاح الواردة في نفس اليوم" و لا يترك أي شيء ورائنا ، فهذا يعتبر خدمة العملاء للشركة ، كل محطة إنتاج موصلة بعدد ثلاثة أطباق من مزرة الأطباق أمام المبنى و ستجد طبق ثابت بحجم 1.0 متر و طبق متحرك بحجم 1.2 متر و طبق حلقي Toroidal لاستقبال أقمار W3A, Arabsat, Hotbird, Astra و Turksat و Thor ، و طبق متعدد البؤر Maximum E85 و طبق متعدد التغذية بقطر 1.0 متر و طبق صغير بقطر 60م مع أسلاك بطول أكثر من 30 متر " هذا يسمح لنا باختبار مشاكل الاستقبال من ناحية الريسيفر أو من ناحية الطبق " هذا ما أفاده السيد / Claus

في عام 1998 عندما انتقلت الإدارة كان عدد الموظفين 7 موظفين و الآن اصبح العدد 18 موظف مما جعل السيد / Rainer Werking يشير إلى نفسه كقائد للفريق في كارت العمل ، و الذي أضاف " لدينا خمس موظفين فنيين و أربعة موظفين مكاتب و قائد للفريق و خمسة عمال في المخزن و مشرف و مصمم و سائط و سكرتيرتي الخاصة و التي ترد على التليفون أيضا .

لدى شركة Doebis كل شيء يحتاجه القائم على تركيب أنظمة الاستقبال و أكثر ، ماذا يحتاج موزع معدات استقبال أقمار صناعية هذه الأيام طبق بقطر 4.9 متر ؟ لا توجد مشكلة " يمكننا تسليم طبق بهذا الحجم فوراً فعندنا منه في المخزن " هذا ما أوضحه السيد / Rainer Werking كما أرانا الطبق ، و بالطبع إن طبق يمثل هذا الحجم يعتبر حلم لهواة استقبال الأقمار الصناعية لامتلاكه، و طبيعياً فإن أغلبية المجال التجاري للشركة تأتي من خلال منتجات أخرى فإن 70% من مبيعات الشركة من أجهزة الريسيفر و 10% من مبيعات وحدات خفض الشوشرة و 5% من وحدات قياس الإشارات و الباقي من الأطباق و الكماليات .

و عليه فإن أجهزة الريسيفر تعوض مبيعات الشركة : معظم أجهزة الريسيفر غالية الثمن ، و ماذا عن أجهزة الريسيفر التي تستقبل التليفزيون

نظرة داخل قسم الشحن : يوم Maximilian Steiger بتحضير العبوة للشحن بينما يقوم مشرف المخزن Wilfried Kleeman بتفحص العبوة المعبأة للشحن ، و الكراتين في الخلفية معبئة و مجهزة للشحن إلى إحدى حاويات الشحن ، دائما يوجد حاويتان للشحن ، إن شركة Doebis تعمل مع شركة الشحن : GLS و يتم شحن حاوية كل يوم و يتم تسليم الكراتين إلى العملاء .



و تنقل من خلال مضخات تدوير إلى نظام التدفئة الموجود على السطح و هو الذي يستخدم للتدفئة في الشتاء و أيضا في تبريد الصيف ، و تسعد شركة Gäfgen كثير عندما تحضر الزوار لمشاهدة هذه التقنيات ا للحفاظ على الطاقة في مصنع Doebis .

و ليس فقط نظام الإضاءة و نظام التدفئة الذي يدهش الزوار في مصنع Doebis : فلن نجد الزوار بهو رئيس يوجد به موظفين استقبال و لكن بدلا من ذلك يوجد سوف يمشون مباشرة إلى غرفة المبيعات ، إن كلمة " فعالة " هو افضل طريقة لوصف كيف تعمل شركة Doebis ، و

نظرة إلى قسم الأطباق في المخزن ، السيد / Rainer Werking يمسك بيده طبقين من الأنواع الأكثر مبيعا ، و في الرف على اليمين توجد حلقة تعليق للأطباق بقطر 1.9 متر و لدى شركة مخزون من الأطباق الشبكية بقطر 3.05 و 3.65 متر .





فريق المبيعات أثناء العمل : طلبات العملاء تجد طريقها هنا إلى السيد / Morgenthal  
( على اليمين ) Rainer Six ( السيد / Karl-Friedrich ) ( على اليسار )



و السيد / Thorsten Mueller ( على اليسار ) و السيد / Peter Michels -  
( على اليمين ) و الذي يعمل أيضا كمدير للمشروع .



الفائق التفاصيل HD ؟ و قد فاجئنا السيد / Rainer Werking قائلا: " في عام 2007 كان 20% من مبيعات أجهزة الريسيفر كانت من موديلات HD و في عام 2008 نتوقع أن تقفز المبيعات إلى 40% - و بالطبع مع زيادة عدد القنوات الفائقة التفاصيل سوف تزيد المبيعات أكثر و أكثر ."

إن شركة Doebis تركز جهودها على الماركات العالية الجودة " حتى سنتين ماضيتين كانت بعض منتجاتنا " ذات لافئة خاصة " أي تخص منتجاتنا فقط و لكن الشركة تخلت عن هذا و كان قرار جيدا حيث امتلكت شركة Doebis الحرية لتوزيع منتجات ذات جودة عالية من شركات منتجة أخرى " لدينا الآن 100 موديل مختلف من أجهزة الريسيفر " هذا ما أوضحه السيد / Karl-Friedrich Morgenthal مدير الإنتاج ، إن شركة Doebis هي الموزع الرئيسي لجميع موديلات شركة Humax للمناطق الناطقة بالألمانية و لدينا موديلات من شركة Topfield و Eycos .

كيف ننظر إلى المبيعات جغرافيا ؟ " 75% من مبيعات الشركة محلية و ال 25% الباقية مبيعات للدول الأوروبية " ، هذا ما أفاده السيد / Rainer Werking و أضاف " لا نتوقع تغير في هذا المعدل في المستقبل " لا توجد لدينا خطة في التوسع الدولي في هذا الوقت فنحن نركز على الموزعين المحترفين .

ماذا ترى شركة Doebis في المستقبل ؟ الوسائط المتعددة المنزلية ، ريسيفر مع إمكانية التوصيل الشبكي و ، أجهزة الريسيفر HD هذا ما أوضحه السيد / Peter Michels-Thies مدير المشروع ، و أضاف السيد / Rainer Werking " لدينا مساحة 8000 متر مربع من الأراضي نشغل منها حاليا 1100 متر مربع و سوف نقوم بعملية التوسع على 500 متر مربع في أي وقت نشاء " و هذه مساحة كافية للتوسع المستمر لشركة Doebis ! إن التركيز على الموزعين يعتبر استراتيجية ناجحة بالإضافة إلى عملية إدارة فعالية و من الممكن توفير سعر مغرى ، إن شركة Doebis ترى لنفسها وضع جيد في المستقبل !

لا توجد مساحات شاغرة كثيرة في المخزن ، و لا توجد مشكلة حيث يمكن إضافة توسعات جديدة .

السيد / Rainer Werking يشير إلى اللوحة المفضلة إليه : أينما يوجد الاتحاد ، يوجد أيضا النجاح " و أضاف " إذا كان المخزن مشغولا بالطلبات الكثيرة فعلى الإدارة رفع الأكام و الذهاب معا إلى المخزن لتعبئة الطلبات " إن روح الفريق أصبحت حقيقة .

