

# „Само най-доброто“

Alexander Wiese

**Само най-добрите** продукти и най-доброто качество - това е бизнес стратегията на компанията Doebis, занимаваща с търговия на едро със сателитни продукти. Техните клиенти са също предимно търговци на едро, а не крайни клиенти. Наличието на качествени продукти е логично следствие за поддръжане на контакт с тези търговци: докато крайния потребител се вълнува предимно от цената и не толкова от качеството, при професионалистите е точно обратното. Тъй като клиентите искат от монтажниците да направят перфектна инсталация на тяхната сателитна система, то за тази цел, последните трябва да използват високо качествено оборудване. От друга страна, те също не са безразлични към своите разходи.

Основана през 1987г. от Hilmar Doebis, компанията започва своята дейност в гараж, който впоследствие се превръща в склад. В миналото, Hilmar е бил сателитен ентузиаст и успешно е продавал мотори. Фирмата му постепенно се разраства, но 10 години по-късно той достига своя праг на развитие. С акумулирането на огромна клиентска база, състояща се от над 1000 вътрешни и международни адреси, бизнесът му става много привлекателен за други фирми. Компанията Gäfgen създава потенциалните възможности и през 1998г. придобива Doebis. Gäfgen е стара фирма, основана през 1920г., занимаваща с търговия на едро на електронно инсталационно оборудване.

След като Gäfgen поема компанията, Rainer Werking става управител в нея, а Christoph Goebels става собственик и оператор в Doebis. През 2003г. Doebis се мести в нова сграда в бизнес квартала на малкия град Muendersbach, който е само на 17 км от основния аутобан за Франкфурт.

Фактът, че основната компания действа в областта на електронното инсталационно оборудване може да се види и от самата сграда: след като се стъпни, светлините на тавана светват, веднага след като детекторите уловят влизане в стаята. Дори и складовете се отопляват, въпреки че това не е нормална отопли-



▲ Rainer Werking се определя скромно като „Лидерът на екипа“, а не като главен управител. На практика обаче, той е човека, управляващ Doebis. Но на него не му трябва титла, тъй като вече си има такава: той е шампион за сеньори по стрелба!

телна система, а нещо много гениално. Rainer Werking обяснява: „Правят се 10 сондажа, които достигат до 70 метра дълбочина в земята. От там, подземната вода, която е с постоянна температура 14 °C, се изпраща чрез циркуляционни



▲ Сградата на Doebis в Muendersbach. Офисите се намират от предната страна, а складовете са отзад. Един знак на предната врата указва, че тук се говори на много езици: освен английски и немски, клиентите могат да си общуват и на турски, руски и френски.



Тези дами нямат проблем да работят в изцяло мъжка компания. Kerstin Kraemer (отляво) отговаря на всички телефонни обаждания, а Jutta Lang поддържа медийната страна на бизнеса, като се занимава с уеб дизайн на сайта и изработва рекламите за TELE-satellite. Jutta Lang я очаква много работа в бъдеще: Doebis планира пускането на онлайн магазин, в който регистрираните клиенти ще могат да правят своите заявки.



Това е екипа за техническа поддръжка: Dennis Hering (вляво), Erol Aiguel (в центъра) и Claus Ruebesam (вдясно). Claus коментира, "Ние обработваме всички пристигащи поръчки за ремонт още в самия ден на постъпването." Всяка работна станция има 3 антени връзки към антенния комплект, намиращ се на фасадата на сградата. Тук ще видите 1.0-, и 1.2-метрови моторизирани антени, 90 см тороидална антена за Turksat, Arabsat, Hotbird, Astra, W3A и Thor, Maximum E85 мултифокусна антена и 1.0-метрова, мултифийд антена. Една малка 60 см антена с над 30-метров кабел служи като еталон. "Тя ни позволява да определим дали проблема на приемането е в приемника или в антената", обяснява Claus.

помпи към подовата термopомпена отоплителна система." И ако през зимата тя се използва за отопление, то през лятото служи за охлаждане. Gäfgen с удоволствие показва на посетителите предимствата на тази енергоспестяваща технология, използвана в сградите на Doebis.

Осветителната и отоплителна системи не са единственото "разточителство", което може да се види в Doebis; при влизане, посетителят не се оказва в нормално фоайе с администратор, а вместо това попада направо в залите за продажба. "Ефективност" е най-точната дума, описваща начина на работа на Doebis. През 1998г., когато компанията сменя собствеността е имало само 7 служители; днес те са 18. Rainer Werking разказва: "Имаме 5 техника, 4 служещи в офиса (плюс моя милост), 5 работещи в склада плюс супервайзер, рекламен дизайнер и моята секретарка, която също приема телефонните обаждания."

Doebis има всичко, от което се нуждае сателитния монтажник и дори малко повече. Искате 4.9-метрова антена? Няма проблем, "ще я доставим незабавно, имаме ги на склад", обяснява Rainer Werking и ни показва антената-мечта на DX-ъра! И все пак, по-голямата част на

Поглед към отдела за изпращане на стоката: Maximilian Steiger подготвя пакет за изпращане, а през това време супервайзера за склада Wilfried Kleeman преглежда документите на пратката. Кашоните върху палетите в дъното на склада са вече готови за товарене в контейнерите за доставка. Doebis работи с компанията GLS, които взимат контейнерите ежедневно и доставят кашоните директно на клиентите.



техния бизнес идва от другите продукти: "70% от нашите продажби са от приемници", отбелязва Rainer Werking, "10% - от конвертори, 5% - от сигнал-анализатори, а останалата част принадлежи на антените и аксесоарите."

Това, че приемниците представляват най-големия дял от продажбите е нормално: те са най-скъпо струващите продукти. Когато стана въпрос за HD приемниците, Rainer Werking ни учуди: "За 2007г., 20% от нашите приемници са HD модели, за 2008г. очакваме тази цифра да достигне до 40%. Разбира се, с непрекъснато растящия брой на HD

Поглед към мястото за антени в склада. Rainer Werking показва две от най-търсените антени. На рафтовете отдясно са монтажните пръстени за 1.9-метровите антени. Doebis поддържа на склад също и мрежови антени с диаметър 3.05 и 3.65 метра!





Екипът по продажби по време на работа: тук, заявките от клиентите се разпределят към Karl-Friedrich Morgenthal (вляво) и Rainer Six (вдясно)...



...както и към Thorsten Mueller (вляво) и Peter Michels-Thies (вдясно), който също е и управител на проекта.



немско-говорящите страни. Предлагат се също и моделите на Topfield и Eucos.

Как се разпределят техните продажби по света? "75% от нашите продажби са за вътрешния пазар, а останалите 25% отиват за Европа", обяснява Rainer Werking, "и не очакваме това отношение да се промени в бъдеще." За сега не са планира разширение към останалата част от света. Новите клиенти първо трябва да преминат през много стриктна система за контрол: "Doebis изисква доказателство за тяхната идентичност, а за международните клиенти искаме техните данъчни и ДДС номера, обяснява Rainer Werking стратегията на компанията за продажби само на професионални дилъри.

Как Doebis вижда своето бъдеще? "В домашните мултимедийни системи, т.е., приемниците с мрежова връзка", разкрива бъдещите планове на компанията управителя на проекта Peter Michels-Thies. "В HD приемниците", допълва Rainer Werking, "Нашата собственост е в размер на 8000 кв.м, от които 1100 кв.м. са вече заети. Можем да се разширим веднага с още 500 кв.м." Има достатъчно място за непрекъснато разрастване на Doebis! Фокусирането върху професионалните дилъри се оказва успешна стратегия, а при комбинация с рационално и ефективно управление, ще бъде възможно да се достигнат и предложат още по-атрактивни цени. Очаква се добро бъдеще за Doebis!

каналите, този процент може още да нарасне."

Doebis фокусира своите усилия върху качествените модели. "До преди 2 години, някои от нашите продукти бяха с частни етикети", пояснява Rainer Werking, "но вече се отказахме от тях." Това е било добро решение, тъй като е дало свобода на Doebis да продава продукти от качествени производители. "Понастоящем имаме 100 различни модела приемници", обяснява управителя по производството Karl-Friedrich Morgenthal. Предлагаме всеки нов модел от Numax; Doebis е техен основен разпространител за

Няма много свободно място в този склад, но разширение може лесно да се направи.

Rainer Werking показва своята любима снимка: "Успех има там, където има обединение". Той обяснява, че крайния резултат изглежда така: "Ако складовите работници са много заети, хората от управлението също се включват в работата: навиваме ръкави и работим заедно, за да осигурим пакетирането и изпращането на доставките." Работата в екип става реалност.

