

“只有最好”

Alexander Wiese

只有最好的品牌和最好的质量，这是卫星器材批发商多比斯的生意经。他们的客户只有经销商和批发商，不是最终用户。专注于经销商上必然会重视产品的质量：最终用户主要在乎价格，而并不太注重质量，但对于专业人士来说，这是相对的。因为专业的天线安装人员受雇于他们的客户来安装卫星系统，这些安装人员需要使用优质零配件。事实上，专业人员自己也正在逐渐注意成本。

1987年，由赫尔玛·多比斯在一间车库成立了这家公司。这间车库最后变成了一间谷仓。赫尔玛是一个卫星器材爱好者，他在销售天线推杆方面有了很大的成功。他的公司逐步扩大，直到10年后他遇到了瓶颈。他积累了超过1000个国内外客户，他的生意变成非常吸引人。1998年，高福根公司注意到了已取得成功的多比斯和他的潜力。高福根公司从前是一个电子安装领域中的批发商，它成立于在1920年。

自从高福根接管多比斯以后，瑞纳·沃

克英就开始加强管理。克里斯托弗·高贝尔斯是多比斯的老板和经营者。2003年，多比斯公司搬到了小城穆德斯巴赫商务区中的一个新位置，沿着高速公路主干道到法兰克福只有17公里

母公司在电子安装领域的业务特点也体现在这栋建筑物里：当有人进入房间的时候，感应器就会发现，而天花板会自动发光照亮昏暗的室内。甚至仓库的加热系统也不一般，它更具有创意。瑞纳·沃克英解释说：“总共钻了10个洞通到地下70米处。在那里，地下水常年



▲ 瑞纳·沃克英谦逊地介绍他自己是“团队领导”而不是总经理。事实上是他来管理多比斯。但是他真的不需要头衔，但他已经有一个：他是目前德国老年铅球冠军！

保持14°C(57°F)的恒温，通过循环泵将水送到地面的加热系统。”冬天用来加热，夏天用来致冷。高福根很愿意让来访者见识他们使用多比斯设备储存能



▲ 多比斯在穆德斯巴赫的场地。办公室在前面而背面是仓库。门前一个标识让每个人知道在这里可以讲多种语言：除了英语和德语，客户也能用土耳其语，俄语和法语沟通。



这两位女职员和所有的男职员一样工作。科斯汀·克莱默(左边)负责处理来电,而茱塔·朗(右边的)则负责处理网站设计、每期《国际卫星电视》的广告等媒体方面的业务。茱塔·朗正在处理面前的工作:多比斯正在筹划一个网上商店,客户们可以通过它下订单。



这是技术支持团:丹尼斯(左边)、艾柔·阿尔古(中间)和克罗斯·如白萨姆(右边)。克罗斯解释说:“我们在当天就能处理完所有的维护合同。”不会耽搁一个,我们可以领略到多比斯的客户服务。每个工作站在楼前面都有三个天线和室内相联。在这里你会发现一个 1.0 米的极轴天线,一个 1.2 米的极轴天线,最大的一个是 E85 多焦点天线,一个 1.0 米的多馈源天线,还有一个 0.9 米环焦天线,它们对着 Turksat、Arabsat、Hotbird、Astra 和 W3A 卫星。一个60cm 的小天线和一个 30 多米的电缆行灯用来做为参照。“这让我们测试接收的问题是在接收机这端还是在天线那端”,克罗斯介绍说。

量技术的好处。让来访者在多比斯印象深刻的不仅是照明和加热系统,在入口处也看不到接待大厅,而是直接进入销售场所。“高效”是对多比斯管理的最好描述。1998 年,多比斯易手的时候只有 7 名职员,而今天它已经有了 18 名。瑞纳·沃克英在他的名片上用加亮的字体印着他的职位——“团队领导”,他给我们数着:“我们有 5 位技术员,4 位办公室职员,加上 1 个团队领导,5 个库管员及其主管,1 个媒体设计师,还有我的秘书,她也负责接电话。”

卫星器材安装需要什么多比斯就有什么,而且数量充足。卫星器材经销商今天需要一个 4.9 米天线吗?没有问题,“我们立刻发货送出一个碟形天线,我们的存货中就有”,瑞纳·沃克英边显示碟形天线边说道。确信货源充足,它就在那里,一个卫星爱好者的梦想马上就能实现了!他们的多数生意来自于如下产品:“我们销售额的 70% 是接

运送部门一瞥:马克西米连·斯戴格正在准备运送一个软件包裹,而仓库主管威尔弗瑞德·克力曼正在浏览有关运送文件。后面的箱子已经准备好装入一两个集装箱。总是有两个集装箱在码头上周转。多比斯和航运公司 GLS 合作,每天都有集装箱运送给客户。



收机”,瑞纳·沃克英说,“10% 是 LNB,其余的 5% 是信号分析仪和附件等。”

销售额的大部分是接收机,原因是它们是最贵的产品。高清接收机怎么样呢?瑞纳·沃克英的回答使我们吃惊:“2007 年,我们销售接收机的 20% 是高清机型,我们预计到 2008 年会增长到 40%,当然,如果有更好的高清电视频道,销售额可能会更多。”

多比斯努力关注于质量和品牌。“直

天线仓库一瞥。瑞纳·沃克英正握住两个常见的天线。右面架上的是 1.9 米天线的环型架。多比斯的进货里也包括 3.05 和 3.65 米的网状天线!



销售团队在工作： 卡尔·弗雷德里曼·摩根泰尔(左边)和瑞纳·赛克斯(右边)负责客户的定单...



...托斯顿·米勒(左边)和计划经理彼得·米切尔斯·泰斯(右边)。



在仓库并不能见到很多的空闲空间。但是没有问题，扩容很容易。

他们销售区域又如何呢?“我们 75% 销售在欧洲,只有 25% 在国内”, 瑞纳·沃克英解释说,“我们未来也不会改变这个比例。”我们现在没有向国际拓展的计划。首要的是要牢牢抓住新的客户:“多比斯需要知道他们的情况,而对于外国客户,还需要知道他们的纳税编号和增值税编号”,瑞纳·沃克英说明他们的策略是只针对专业的经销商。

多比斯如何看待未来的市场? “家用多媒体,也就是连接到网络上的接收机”,主管计划的经理彼得·米切尔斯·泰斯说道。“高清接收机”,瑞纳沃克英补充说,“我们的场地占地面积是 8000 平方米,已经占用了 1100 平方米。我们还想要随时扩展 500 平方米。”多比斯有充足的房间来满足持续扩展业务的需要!专注于经销商已经是一个成功的策略,同时并重理性和高效的管理,提供吸引人的价格就成为可能。多比斯正在设定非常好的未来发展前景!

到两年前,我们的一些产品还是贴着‘私人标志’,瑞纳·沃克英慢慢回忆说,“但是我们放弃了这种作法,这是一个很好决策,它这给予了多比斯更多的自主权来从厂家那里得到更好的产品。”我们现在有 100 种不同型号的接收机”,产品经理卡尔·弗里德里希·摩根泰尔解释说。我们有每个型号的 Humax,在德语区多比斯是 Humax 产品的主要销售商,也有各种型号的 Topfield 和 Eycos。

瑞纳·沃克英给我们看他喜爱的照片: “哪里有团结,哪里就有成功”。他说结果看起来有点像这里:“如果万一仓库变得非常忙碌,管理必须马上解决:我们卷起袖管一起干好每件工作,直到包装装船完毕。”团队工作变成了现实效果。

