

遍及全球的 DVBSHOP

没有太多的卫星器材经销商能说他们的业务遍及全球。大部分是专注于自己的国家或附近的一些国家。而业务遍及全球的经销商里就有德国的 DVBSHOP。我们想知道 DVBSHOP 如何变成了誉满全球的卫星经销商,于是决定去慕尼黑机场拜访 DVBSHOP 的一个大股东艾克赛尔·胡恩特。其实我们并不一定要走多远,《国际卫星电视》杂志社就在慕尼黑。

当然, DVBSHOP 发展成为业务遍及全球的公司并取得一系列成功,这背后一定有许多故事。但是首先我们想要了解艾克赛尔·胡恩特是如何开始的。他跟我们介绍说:“我 1987 年成为一位项目经

理,而后来成为一位计算机公司的采购经理。”

1994 年,他从员工变成老板:他成立了“克伦巴斯电脑公司”,最好时公司拥有 28 位员工。IAT 多媒体公司,业内一个较大的公司,发现了年轻艾克赛尔·胡恩特的公司并于 1998 年从他

手里买下了这家公司。这是个很好的转换:“价钱的一半给了我现金,而另一半是股份”,他回忆说。他也没有马上拿钱走人 - 他还拥有股份。购买合同规定要他再管理三年公司。

在他三年合同结束的时候,艾克赛尔·胡恩特离开 IT 业,成立了一个独立的管理咨询公司,为中等大小的各种不同公司在管理、财务、会计和物流管理方面提供咨询服务。在这期间,他有了继续其爱好的时间:用 PC 卡进行卫星接收,其实这从 1998 年就开始了:早期时候他装配了 PVR 来录制 MPG2 流媒体。

2001 年,出于无聊,他决定参观在德国汉诺威举办的 CeBIT 计算机展销会。当他来到 TechnoTrend 公司的展台前停了下来,他发现了一款功能多样的 PC 卡。他询问了 500 个这款 S1600 型号的 PC 卡价格然后下了订单。不到一

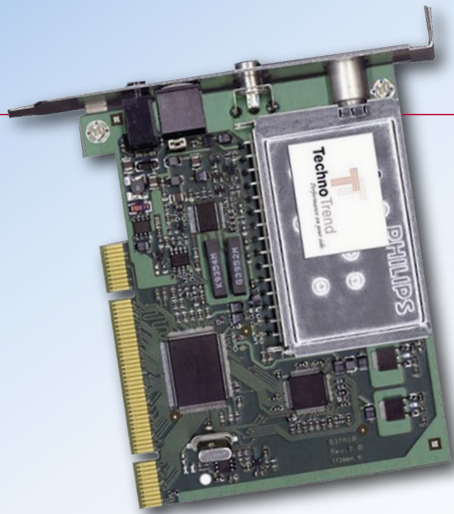
DVBSHOP 公司的总部就在慕尼黑机场附近这栋现代化的办公楼里。

TELE-satellite World www.TELE-satellite.com/...
Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ara/dvbshop.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bid/dvbshop.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bul/dvbshop.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/deu/dvbshop.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/eng/dvbshop.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/esp/dvbshop.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/far/dvbshop.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/fra/dvbshop.pdf
Greek	Ελληνικό	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hel/dvbshop.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hrv/dvbshop.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ita/dvbshop.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/mag/dvbshop.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/man/dvbshop.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ned/dvbshop.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/pol/dvbshop.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/por/dvbshop.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/rus/dvbshop.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/sve/dvbshop.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/tur/dvbshop.pdf



Your world of digital
Television & Broadcast



个星期之后，一辆卡车开到他的车库而且把满满一车货卸了个空。

现在他必须把这些卡脱手。他开始联系一个卫星电视烧友并在网上的各种不同卫星论坛上推销这些卡。连他自己都难以相信：在两个月里，他就将全部 PC 卡销售一空！

“我立刻订购第二批货，却发现要到 2~3 月后才能到货。”那现在该做什么呢？“而后，我记得我在西门子公司有个朋友，我知道他们也买了这样一些卡。”令人惊奇的是：他们库里有 6,500 个早先型号 S1300 卡却不知道怎么办。阿克赛尔·胡恩特看到了机会但却有一个限制：“我不能在德国卖这些卡。”

这个限制也许会吓走其它人，但阿克赛尔·胡恩特却看到这是一个难得的机会，于是集中精力在国外销售这些卡。这是他在 2001 年成立新公司的基础，他将其命名为 DVBSHop:

一个合适的名字 - 他的公司就是一家商店，而且销售 DVB 器材。

由于他必须做国外生意，所以就努力突出这个主题：“我建立了我的第一个英语网站，而且学习了该如何填写世界各国的关税文书。”他解释说，“今天，DVBSHop 向全球的每个国家发货，我们了解运输成本和每个国家的关税规定。”

到了 2001 年底，他有了三名员工，生意的兴隆使他的车库不够大了，即使他努力使里面的空间都挤满。“2004 年初，给我供货的公司变成了我的装运中心。”这让他拿出一些时间增加语种来扩充他的网站，并增加了一个下载分区、一个论坛和一个市价计算器。他也扩大了产品范围，增加了 DVB-C 和 DVB-T 产品。

帮助 DVBSHop 取得今天成功的另一个因素是成本。最初的时候，阿克赛尔·胡

恩特有个非常幸运的巧合就是公司就在慕尼黑机场附近，所以他把产品发往世界的运距很短。全球化也给他设置了新障碍：敦豪速递公司在德国东部的利浦泽格开办了一个货物集散中心并开始提供非常廉价的运送服务。作为一家全球性的公司，DVBSHop 在 2005 年有 80% 的货物销往国外，运输成本非常高。

那么阿克赛尔·胡恩特该如何应对呢？像过去一样专注于国际业务吗？他找出有利条件：“我在德国最大的客户是的马里奥·戈伯勒，他碰巧就在利浦泽格附近。他几乎占德国业务的绝大部分。”

没有久事情就决定了。“我们商量决定合伙成立个公司。”阿克赛尔·胡恩特处理所有的国外业务而马里奥·戈伯勒则把重心集中在国内的众多客户上，因为他有非常廉价的运输成本。

我们问马里奥·戈伯勒，他是怎么开始销售卫星器材的：“实际上，我是搞电气安装的”，他解释说。他是在一家有 7~8 位员工的小安装公司工作。

“1995年，我的老板决定推出卫星天线安装服务”，他还记得，“1995年，我安装了我的第一个天线，一个简单的 60 cm ASTRA 接收系统。”

2000 年，他决定开始销售卫星器材。他成立了自己的网站销售 PC 卡。那时，通过卫星上网的服务开始了，可以用 PC 卡接收数据。聪明手快的人们很快地发现了该如何用这些数据卡接收电视和广播。这些卡一夜之间流行起来。马里奥在正确的时间有了正确的产品。

2003 年，他放弃了原来的工作，集中精力全职做好他的网站。他很快发现一个新的 PC 卡供方：DVBSHop。

DVBSHop 在 2005 年 3 月变成了合伙公司；阿克赛尔·胡恩特拥有 80% 的股权，而马里奥·戈伯勒。2007 年，DVBSHop 在其他国家销售了超过 30,000 块 PC 卡，但是阿克赛尔·胡恩特不能确定这个数目在 2008 年是否将会略微增加。

“它要看我们是否决定再找另外一个

◀ 订单都在当天处理。由于仓库库存齐备，没有延宕任何问题。更大的订单能够被立刻处理。

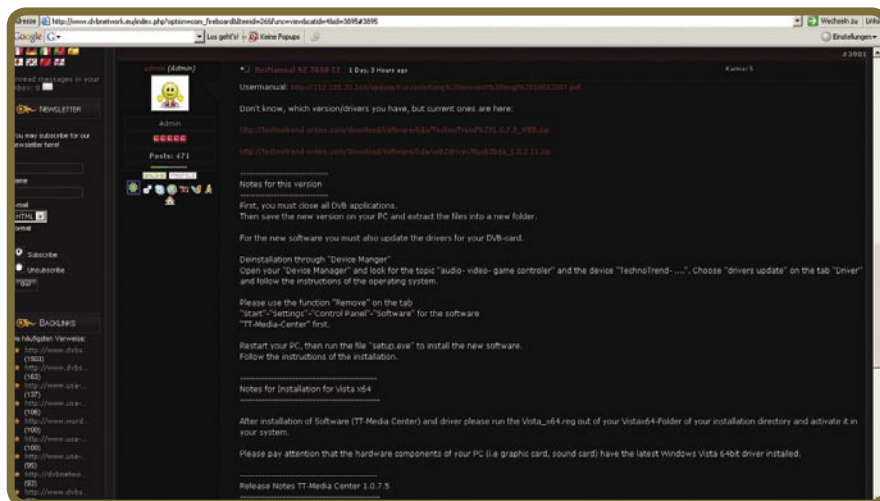


分销商”，他透露了他的策略。“PC 卡生意在中东、北美、南美和 CIS 国家看好”，阿克赛尔·胡恩特期待着。他正在邀请这些地区的批发商和零售商和 DVBSHOP 一起合作。

他知道在每个国家都需要什么卡，以及如何运送给他们。

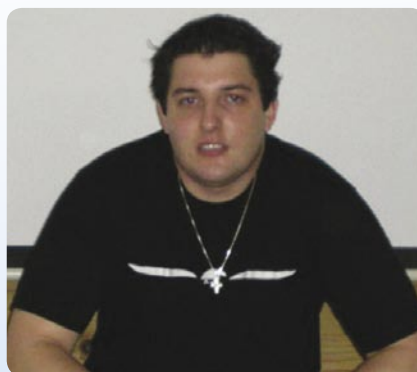
关于高清电视，阿克赛尔·胡恩特告诉我们，在 2007 年 40% 的 PC 卡装有 DVB-S2 调谐器。“2008 年我们预计增加到 60%，而到 2009 年 100% 的 PC 卡都应该是 DVB-S2 版本。”有趣的是：如果你还正在大量购进 DVB-S 卡，那你应该尽快脱手—你应该找个懂得市场的专业人士一起做。

DVBSHOP 客户服务



“还没有带 CAM 的卡”，阿克赛尔·胡恩特感到遗憾的是 PC 卡制造商只盯着国内市场，而缺乏全球眼光。

对于像 DVBSHOP 这样的公司，这就是个机会。阿克赛尔·胡恩特认为：障碍不是问题，它们是你一定要利用的机会！”



▲ PC 卡的安装有时可能会复杂些，因为每个 PC 的配置都有所不同。幸运的是，大多数问题以前都见过，借助论坛的搜寻功能就能找到答案。

◀ 丹尼尔·伯赖特管理着 DVB 网络论坛。他是一个计算机专家，向我们解释说：“我在 2000 年买了第一个 PC 卡；这是 TechnoTrend 公司的一个高级卡。”他的原来兴趣是家庭影院。他测试着每一款成为 DVBSHOP 商品的新 PC 卡。