

DVBShop Mondiale



Non esistono molti rivenditori satellitari che possono dirsi attivi a livello mondiale. La maggior parte di essi sono concentrati nel proprio paese e forse in poche nazioni confinanti. Uno dei pochi rivenditori attivi a livello mondiale è DVBShop in Germania. Volevamo sapere come DVBShop sia diventato uno dei pionieri tra i rivenditori satellitari mondiali ed abbiamo deciso di fare visita a Axel Hundt, un socio di maggioranza di DVBShop, presso l'aeroporto di Monaco. In verità non dovevamo viaggiare a lungo; Monaco è anche la sede di TELE-satellite.

Naturalmente, c'è tutta una storia dietro il perché DVBShop si sia sviluppata come azienda mondiale e come un numero di coincidenze abbiano giocato un ruolo in questo sviluppo. Ma in primis volevamo sapere da Axel Hundt come tutto fosse iniziato. Ci ha spiegato, "Iniziai a lavorare nel 1987 come Project Manager e quindi come Purchasing

Manager per un'azienda nel campo informatico."

Nel 1994 passò dall'essere un impiegato all'essere un proprietario: fondò la società "Columbus Computer" che distribuiva componenti per PC. Funzionava tanto bene che finì coll'aver 28 impiegati. IAT Multimedia, un grosso nome nell'industria, venne a sapere della giovane azienda di Axel Hundt e l'acquistò da lui nel 1998. "Si rivelò una buona mossa:

metà dalla cifra dell'acquisto la ricevetti in contanti e l'altra sotto forma di azioni", egli ricorda. Non ebbe problemi nel dare via quasi la metà del contante come tasse di capital gain - aveva ancora le azioni. Il contratto d'acquisto prevedeva che sarebbe rimasto in carico nell'azienda per altri tre anni.

Al termine di questo contratto triennale, Axel Hundt si ritirò dall'industria dell'IT e lavorò come consulente indipendente per diverse aziende di media grandezza, nel dipartimento del controllo, finanza, contabilità e logistica. Durante questo tempo era ancora in grado di trovare tempo per il suo hobby: la ricezione satellitare con schede PC, una cosa di cui già si era occupato a partire dal 1998: si era costruito un primo PVR col quale semplicemente registrava gli stream MPG2.

Nel 2001, principalmente per svagarsi, decise di visitare la manifestazione fieristica CeBIT ad Hannover, in Germania. Fermandosi presso lo stand della TechnoTrend, scoprì una scheda PC che era in grado di fare qualsiasi cosa si potesse desiderare che una scheda PC facesse. Chiese quanto

DVBShop ha la sua sede in questo moderno complesso vicino all'aeroporto di Munich.

TELE-satellite World

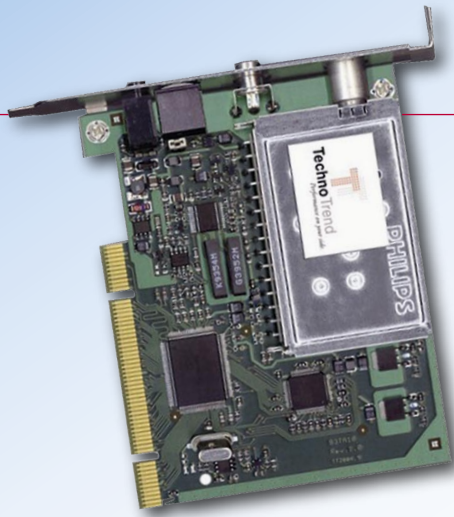
www.TELE-satellite.com/...

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



c'era un inghippo: "Non avevo il permesso di vendere quelle schede in Germania."

Questa restrizione avrebbe scoraggiato altri, ma Axel Hundt la trovò un'occasione d'oro e si concentrò sulla vendita di queste schede a livello internazionale. Questa si rivelò come la pietra angolare della sua nuova azienda, che egli fondò nel 2001 e chiamò DVBSHOP: un nome appropriato - la sua azienda era uno "shop" ed egli vendeva componendi "DVB".

potessero costare 500 di quei modelli di schede PC S1600 ed immediatamente fece un ordine. Non più tardi di una settimana dopo un camion si fermò presso il suo garage e scaricò un bancale.

Ora doveva liberarsi di queste schede per PC. Iniziò a contattare un amico DXer ed ad offrire quelle schede presso vari forum in Internet. Non ci poteva credere: in soli due mesi aveva venduto tutte le sue schede per PC!

"Ordinai subito una seconda consegna e scoprii che c'erano ordini arretrati di 2-3 mesi." Cosa fare adesso?

"Allora mi ricordai di un amico che avevo alla Siemens; sapevo che anche loro avevano acquistato quelle schede." Allora venne la sorpresa: Siemens aveva 6.500 schede del precedente modello S1300 in magazzino e non sapeva esattamente cosa farsene. Axel Hundt intravide la sua occasione, ma

Dal momento che fu obbligato a concentrare i suoi sforzi a livello internazionale, si dedicò intensamente a questo tema: "Impostai il mio sito web prima in inglese ed imparai come compilare i documenti dei clienti per le spedizioni in tutto il mondo." spiegava, "Oggi, DVBSHOP effettua spedizioni in qualsiasi paese del mondo; conosciamo i costi di spedizione e le formalità doganali di ogni paese."

Alla fine del 2001, egli aveva tre impiegati; gli affari fiorirono al punto che il suo garage non era più grande a sufficienza per quanto si sforzasse di stipare dentro ogni cosa. "L'azienda che mi riforniva del materiale di imballaggio divenne il mio centro di completamento all'inizio del 2004." Questo finalmente gli diede un po' di tempo per espandere il suo sito web coll'aggiungere altre lingue, una sezione per il download, un forum ed un convertitore per le valute. Inoltre espanse la gamma di prodotti aggiungendo DVB-C e DVB-T.

Un altro sviluppo che aiutò a portare DVBSHOP all'attuale posizione furono i costi di spedizione. Mentre agli inizi fu una fortunata coincidenza che Axel Hundt stesse vicino all'aeroporto di Monaco avendo così poca strada da percorrere per spedire i suoi prodotti in tutto il mondo, la globalizzazione gli creò nuovi ostacoli: la DHL aprì un centro di spedizione a Lipsia in Germania est ed iniziò ad offrire costi di spedizione molto bassi. Per un'azienda globale come DVBSHOP che nel 2005 aveva spedito all'estero l'80% delle sue vendite, i carichi di spedizione erano un fattore di costo molto alto.

Cosa fece Axel Hundt a questo proposito? Come in passato, dove fu costretto a dedicarsi alle vendite internazionali, fece di necessità virtù: "Uno dei miei maggiori clienti in Germania era Mario Giebler, che stava proprio vicino a Lipsia. Egli vendeva quasi esclusivamente all'interno della Germania."

Non ci volle molto perché le cose scattassero. "Decidemmo mutualmente di formare una Società a responsabilità limitata." Axel Hundt si occupa di tutta la clientela internazionale, mentre Mario Giebler si concentra sulla clientela domestica, con i suoi costi di spedizione molto ridotti.

Abbiamo chiesto a Mario Giebler com'è finito a vendere componenti satellitari: "Veramente sono un installatore di impianti elettrici", ha spiegato. Ha lavorato per una piccola società di installazioni con 7-8 impiegati.

"Nel 1995 il mio capo decise di offrire anche installazioni di antenne satellitari", ricorda, "Installai la mia prima antenna nel 1995; un semplice sistema da 60 cm per ASTRA."

Nell'anno 2000, decise inoltre di iniziare a vendere componenti satellitari. Fondò il suo sito web attraverso il quale vendeva schede per PC. Allora iniziò un servizio per Internet via satellite che supportava finanziariamente le schede PC necessarie per la ricezione dei dati. I tuttofare intelligenti scoprirono presto come convertire queste schede dati in modo che potessero ricevere anche TV e radio. Queste schede sovvenzionate divennero rapidamente popolari. Mario aveva il prodotto giusto al momento giusto.

Nel 2003 abbandonò il suo impiego originale e si dedicò a tempo pieno al suo sito web. Presto trovò un nuovo fornitore per le schede PC che vendeva: DVBSHOP.

DVBSHOP divenne una Società a responsabilità limitata nel marzo 2005; Axel Hundt possedeva l'80% e Mario Giebler aveva il 20%. Nel 2007, DVBSHOP vendette più di 30.000 schede PC in tutto il mondo, anche se Axel Hundt non è sicuro che questi numeri cresceranno apprezzabilmente nel 2008.

◀ **Gli ordini vengono gestiti nello stesso giorno. Nessun problema, in quanto il magazzino è ben ordinato. Anche degli ordini più grossi ci si può occupare immediatamente.**



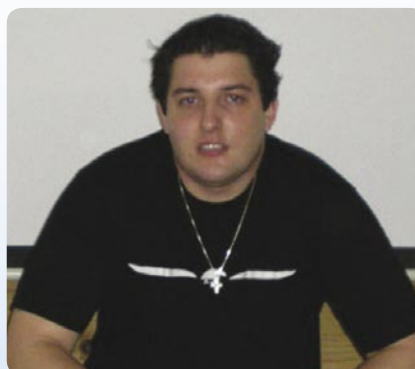
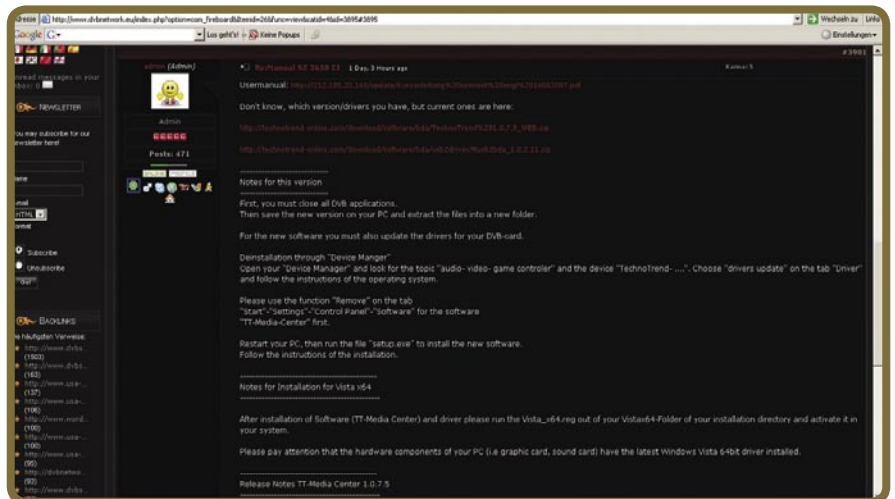
“Dipende se o meno troveremo altri distributori”, dice rivelando la sua strategia. “Il business delle schede PC va bene nel Medio Oriente, Nord America, e paesi del CSI”, si aspetta Axel Hundt. Sta invitando i grossisti e dettaglianti di queste aree a lavorare assieme a DVBShop. Sa quali schede sono necessarie in ciascuno di quei paesi ed anche come spedirle.

Sull'argomento dell'HDTV, Axel Hundt ci ha detto che nel 2007 il 40% delle schede PC vendute erano equipaggiate con sintonizzatori DVB-S2. “Per il 2008 ci aspettiamo un incremento al 60% e nel 2009 il 100% delle schede PC vendute dovrebbero essere nella versione DVB-S2.” Una nota interessante: se state ancora acquistando schede DVB-S in grande quantità, dovrete disfarvene al più presto possibile – solo un altro argomento sul quale dovrete lavorare con un professionista che conosce come muoversi in questo mercato.

“Ancora mancante è una scheda con una CAM”, commenta Axel Hundt che si lamenta del fatto che i produttori di schede per PC spesso ragionano ancora nazionalmente e non prestano attenzione al mercato globale.

E questa è proprio il tipo di occasione per una società come DVBShop. In conclusione Axel Hundt afferma che, “Gli ostacoli non sono un problema, sono un'opportunità da cui dovete trarre vantaggio!”

DVBSHOP Customer Service



▲ Le domande dei clienti ricevono risposte nel forum www.dvbnetwork.eu. L'installazione di una scheda PC può talvolta risultare complicata, dal momento che ogni PC è configurato in maniera differente. Fortunatamente, la maggior parte dei problemi è stato affrontato in precedenza. La funzione di ricerca del forum trova le risposte.

◀ Daniel Bechter modera il forum DVBNETWORK. È uno specialista di computer e ci spiega, “Ho acquistato la mia prima scheda per PC nel 2000; era una premium card della TechnoTrend.” Il suo interesse principale è nell' Home Theater. Egli testa ogni nuova scheda per PC che entra a far parte del programma di DVBShop.

