

Nowi na rynku: Golden Media



■ Centrala Golden Media w Rudersbergu koło Stuttgartu w Niemczech. Pracuje tu 10 pracowników w budynku o powierzchni 500 m kw. Menadżer Generalny Rose Chakir mieszka w domu na lewo od firmy.

Wkrótce po ukazaniu się tego numeru *TELE-satellite*, młoda firma będzie świętować swój pierwszy rok działalności. Mowa o Golden Media, firmie z Rudersbergu koło Stuttgartu w Niemczech. Założono ją we wrześniu 2009 roku, a już zdążyła znacząco urosnąć. Postanowiliśmy odkryć sekret tego szybkiego sukcesu.

GOLDEN®
Media



Rudersberg
(Stuttgart)



Unią Europejską, dzięki któremu produkty wytworzone w Wolnej Strefie Tangier importowane są do Europy z bardzo niskim cłem. Czas wysyłki z Maroka do Niemiec to zaledwie trzy dni!”

Golden Media odkryli bardzo ciekawą niszę: produkcja zlokalizowana blisko Europy, ale z kosztami pracy jak poza Europą. Rose Chakir podaje jeszcze inne powody takiej strategii biznesowej: „Mamy tu nie tylko bardzo krótkie drogi zaopatrzenia, ale także niezwykła elastyczność w modyfikowaniu kontraktów w krótkim czasie. Nie byłoby to możliwe gdybyśmy musieli dostarczać towar drogą morską. To zabiera kilka tygodni.” I jest jeszcze inny powód: „Możemy nadzorować jakość przy pomocy naszych własnych inżynierów tam na miejscu gdyż czas podróży między Niemcami a Marokiem jest minimalny.”

To bardzo interesujący pomysł na biznes, a sukces jaki odnotowali natychmiast po uruchomieniu firmy dowodzi, że strategia się sprawdza. Mając zaledwie 10 pracowników Golden Media potrafili sprzedać 100 000 odbiorników w pierwszym półroczu działalności.

Aby dowiedzieć się jeszcze więcej zwracamy się do Daniela Schaal. Jest on Menadżerem Technicznym w firmie i wie dokładnie jak wyposażone są odbiorniki. Wyjaśnia nam jakiego typu odbiorniki sprzedali w pierwszych sześciu miesiącach: 60% sprzedaży stanowiły odbiorniki HDTV, a 10% modele SD. Pozostałe 30% to odbiorniki naziemnej TV, z których 10% to modele MPEG-2, a 20% modele MPEG-4.”

Daniel Schall dodaje: Sprzedajemy modele MPEG-4 nawet w tych krajach, gdzie naziemna telewizja pracuje nadal w MPEG-2, ponieważ prędkiej czy później pojawi się i tam MPEG-4, a klienci pragną odbiorników, które nie staną się przestarzałe w takim momencie.”

Oprócz odbiorników satelitarnych, naziemnych i kablowych, Golden Media dostarcza też akcesoria takie jak: kable koncentryczne, czasze satelitarne i konwertery. Jeśli idzie o konwertery, Golden Media są nieźle zaopatrzeni. „mamy nawet konwertery combo na pasma C i Ku”, komentuje Daniel Schaal, Inną ciekawostką jest nasz konwerter twin na polaryzującą kołową.” Według Rose Chakir, „W naszych pierwszych sześciu miesiącach sprzedaliśmy już 250 000 konwerterów.”

W jednym z wielu małych miast otaczających Stuttgart, wśród wielu małych, ale ciężko pracujących firm, natykamy się na trzy czasze antenowe przed budynkiem administracyjnym. Niosą one jasny przekaz dla każdego przechodnia: tu mieści się siedziba firmy satelitarnej. Ta firma to Golden Media.

Już sam wygląd budynku dobrze kojarzy się z nazwą firmy, a ponadto „gold” kojarzy się z „Gold Souk” na Bliskim Wschodzie. Właściwie to skojarzenie jest tu całkiem na miejscu. Golden Media wypracowali sposób działania, w którym

zarówno producent jak i dystrybutor mogą odnosić sukcesy nawet w obecnych czasach kiedy to cena staje się coraz istotniejsza.

Kto może lepiej nam wytłumaczyć na czym polega ten sposób jak nie Menadżer Generalny, pani Rose Chakir? Wyjaśnia nam: Ściśle współpracujemy z producentem wytwarzającym swoje produkty w Wolnej Strefie Tangier w Maroku.”

Sama lokalizacja nie wyjaśnia jeszcze sukcesu Golden Media. Szefowa kontynuuje: „Maroko ma specjalny układ z

Zaawansowani czytelnicy zauważą, że

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/ara/goldenmedia.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/bid/goldenmedia.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/bul/goldenmedia.pdf
Czech	Česky	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/ces/goldenmedia.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/deu/goldenmedia.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/eng/goldenmedia.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/esp/goldenmedia.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/far/goldenmedia.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/fra/goldenmedia.pdf
Hebrew	עברית	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/heb/goldenmedia.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/hel/goldenmedia.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/hrv/goldenmedia.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/ita/goldenmedia.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/mag/goldenmedia.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/man/goldenmedia.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/ned/goldenmedia.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/pol/goldenmedia.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/por/goldenmedia.pdf
Romanian	Română	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/rom/goldenmedia.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/rus/goldenmedia.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/sve/goldenmedia.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1009/tur/goldenmedia.pdf

Available online starting from 30 July 2010

■ Budynek produkcyjny GIM w Wolnej Strefie Tangier w Maroku. Tu produkowane są odbiorniki Golden Media. Zdolności produkcyjne GIM pozwalają na produkcję także dla innych dystrybutorów pod inną marką.



konwertery z polaryzacją kołową nie są popularne w Europie Zachodniej. Dokąd je zatem wysyłają w Golden Media?

Odpowiednia osobą do zadania takiego pytania jest Ilija Velitchko, Menadżer Sprzedaży. Odpowiada on za kraje bałtyckie i Europę Wschodnią. Wyjaśnia: „40% sprzedaży idzie do krajów bałtyckich i Europy Wschodniej, 35% do Europy Zachodniej, a 25% do Afryki Północnej.”

Firma od samego początku jest biznesem międzynarodowym i stąd też wynika kolejny element sukcesu Golden Media w tak krótkim czasie: pracownicy firmy są doświadczonymi profesjonalistami w swoich dziedzinach.

Rose Chakir sprzedawała odbiorniki satelitarne już w 1994 roku. Jej biurem był pokój dzienny, a magazynem szopa na narzędzia jej dziadka mieszcząca się za domem. Mieszka tam do dziś, a budynki Golden Media są zaledwie cztery metry dalej na tej samej działce. Do pracy nie ma więc daleko!

„Niestety nasz lokalny magazyn już nam nie wystarcza”, wyjaśnia, „wynajęliśmy profesjonalną powierzchnię magazynową w sąsiednim mieście.” Stamtąd wychodzą dostawy do Wschodniej i



■ Ilija Velitchko odpowiada w Golden Media za sprzedaż w krajach bałtyckich i Europie Wschodniej.

■ Rose Chakir pokazuje nam w showroomie odbiorniki Golden Media. Firma sprzedaje także akcesoria w rodzaju kabli, konwerterów i multiprzelączników.



■ Menadżer Techniczny Daniel Schaal jest bardzo zaangażowany w ustalaniu prawidłowych specyfikacji technicznych odbiorników.



„Obecnie wprowadzamy na rynek serię Uni-boxów”, wyjaśnia Daniel Schaal, „Ciekawostką jest tutaj złącze głowicy – można zainstalować dowolny tuner jaki tylko jest nam potrzebny, na przykład stworzyć kombo satelitarne i naziemne, albo włożyć dwa satelitarne.”

Interesującą cechą Uniboxów jest to, że niezależnie od wariacji z głowicami, wykorzystywana jest zawsze ta sama płyta główna. „Wypracowaliśmy ten pomysł wspólnie z naszymi partnerami o spraw rozwoju”, mówi Daniel Schaal, „a produkcją zajmuje się GIM w Maroku.” Ale to nie wszystko: „Właśnie mamy zwolnić odbiornik jednogłowicowy z Linuksem dla DVB-S/T/C. Powinien się pojawić w trzecim kwartale.”

Daniel Schaal kontynuuje, „Wkrótce pojawi się odbiornik DVB-T2, który opracujemy głównie na rynek brytyjski, ale będzie on także dostępny w Europie. W pierwszym kwartale 2011 wprowadzimy odbiornik kombo dla IPTV i HDTV, a w trzecim kwartale 2011 skrzynkę 3D. „ Jak widać Golden Media ma zaplanowaną najbliższą przyszłość bardzo precyzyjnie, a koncentrują się na tych produktach, których domaga się rynek.

Wracamy do Rose Chakir: na czym skupia się Golden Media? „Oferujemy doskonałą jakość w średnim przedziale cenowym, a wraz z nadchodzącą skrzynką linuxową wkroczymy w wyższy segment rynku.”

Ale Rose Chakir widzi także szanse w

Zachodniej Europie. „Wysyłki do Afryki Północnej odbywają się naturalnie przez nasze biuro w Maroku. Jesteśmy w fazie ekspansji i chętnie nawiązalibyśmy współpracę z dystrybutorami w innych krajach.”

Golden Media są mocno związani z lokalnymi dystrybutorami w Maroku. „Pracujemy nad rozszerzeniem naszego biznesu na Algierię i inne kraje afrykańskie”, Rose Chakir tłumaczy strategię firmy, „ale rozszerzamy się także w Euro-

pie i negocjujemy kontrakty z nowymi dystrybutorami.”

Golden Media są zdecydowanie nastawione na rozwój i nawet szukają nowych pracowników: „Potrzebujemy ludzi na stanowiska sprzedażowe.”

Pytanie o przyszłość kierujemy znów do Menadżera Technicznego, Daniela Schaal. Jakiego typu produktów możemy się spodziewać w przyszłości z Golden Media?



■ Tu załatwiane są formalności eksportowe. Nadja Chakir, z tyłu, zajmuje się Bałtyką i Europą Wschodnią, zaś Claudia Hauger odpowiada za Europę Zachodnią i Afrykę północną.



■ Helga Pohl, na pierwszym planie, zajmuje się sprawami administracyjnymi, a w tle widzimy Brigitte Widmaier, która odpowiada za sprzedaż w Europie Zachodniej.

niższym segmencie, „przede wszystkim na rynku afrykańskim, ale nie w najtańszych odbiorcach, ale raczej w niedrogich modelach HDTV.” Jest to możliwe dzięki jej współpracy z producentem GIM. „Pracuje tam 130 osób”, mówi i dodaje, że koszty transportu do krajów Afryki Północnej są jeszcze niższe niż do Europy.

Kolejnym aspektem są rozmaite poro-

zumienia zawarte pomiędzy Marokiem a innymi krajami Afryki. Maroko okazuje się być doskonałym punktem startowym dla zdobycia nowych przyczółków. „Inni dystrybutorzy z tego obszaru mogą się do nas przyłączyć”, wyjaśnia Rose Chakir, „albo bezpośrednio, albo przez naszego kooperanta GIM.” Tak czy siak, GIM otrzymuje wszystkie wskazówki technologiczne od Golden Media.



■ Najważniejsza część biznesu: Hanan Wieland obsługuje faktury i płatności.

Golden Media odkryła interesującą nisze rynkową umieszczając produkcję w Afryce Północnej, co z kolei oznacza niższe koszty transportu do Europy i naturalnie do Afryki.

Przy dobrym wyborze produktów i chęci współpracy z nowymi dystrybutorami, nic nie zatrzyma wzrostu tej firmy!