

Millionär in 4 Jahren - vielleicht auch in 3! SonicView, USA

Noch ist SonicView in diesem modernen Gewerbegebiet zu finden. Zwei Einheiten hat SonicView angemietet. "Aber in wenigen Monaten werden wir in unser eigenes Building umziehen," sagt Steve Falvey, SonicView CFO, "denn das Lager hier ist viel zu klein für unseren stark gewachsenen Umsatz." ■



Wenn man im ersten Geschäftsjahr mehr Satelliten-Receiver verkauft als man sich erträumt hat, dann schafft man es locker, in vier Jahren 1 Million Geräte umzusetzen - wahrscheinlicher sogar bereits nach 3 Jahren. Die Firma SonicView in Kalifornien wurde erst Ende 2006 gegründet. Bobby Sanz übernahm die Firma in 2007 und seit dem haben die Verkäufe dramatisch zugenommen. Eine erstaunliche Erfolgsgeschichte, die uns Tony Lively, der Sales Manager von SonicView, genauer erklären muß.

Im Sommer 2007 erwarb Bobby Sanz das Start-Up-Unternehmen SonicView. Damit begann alles. Tony Lively erzählt: "SonicView war eine neue Satelliten Receiver Firma, die gegen harte Konkurrenz auf dem nordamerikanischen Markt antrat. Die Firma startete mit nur drei Angestellten. Es war ein sehr kleines Unternehmen zu Beginn. Aber mit einer hervorragenden Produktpalette und dem Wissen um den nordamerikanischen Markt gelang es Bobby, die exklusiven Vertriebsrechte für den amerikanischen und weltweiten Raum eines koreanischen Receiver-Herstellers zu erwerben."

Bobby versammelte ein Team von erstklassigen Profis um sich und so wuchs die Firma. Steve Falvey, der für eine große amerikanische Bank als Vizepräsident gearbeitet hatte, kam ins Team. Nach seiner Pensionierung startete er als CFO bei SonicView und seitdem führt er die Firma im Tagesgeschäft. Die Ent-

scheidung für SonicView fiel ihm leicht, denn Bobby Sanz ist sein Sohn.

Steve's Erfahrungen als Bankmanager öffnete SonicView den finanziellen Spielraum, das Receivergeschäft in größerem Stil aufzubauen.

Im Geschäftsjahr 2008, dem ersten nach der Übernahme durch Bobby, verdoppelte sich der Umsatz. Und die Erwartungen für 2009 wurden bereits erhöht gegenüber der ursprünglichen Planung.

Woher kommt der Optimismus? Tony erklärt: "Der FTA-Markt in Nordamerika steht erst am Anfang! Die vielen Immigranten hier entdecken erst jetzt, dass sie ihre Heimatprogramme kostenlos über Satellit sehen können." Genau für diesen Markt sind die FTA-Receiver von SonicView konzipiert. "Ein zweiter Markt sind die Zuseher, die bis jetzt für Programme bezahlt haben, und nach und nach entdecken, dass sie eine Vielzahl von Programmen auch frei empfangen können." In wirtschaftlich nicht so guten Zeiten stellt sich natürlich für viele Zuseher die Frage, warum sie Geld für einen Pay-TV-Anbieter bezahlen sollen.

Einen dritten Markt eröffnet sich SonicView durch die Expansion in den Süden Amerikas. "Das ist ein riesiger und unerschlossener Markt", ist Tony begeistert: "Wir nennen es 'white space'." Die Professionalität von SonicView und seinem CFO Steve zeigt sich in der Vorgehensweise: es werden zuerst die Transportwege ausgearbeitet, bevor vor Ort Händler gesucht werden. "Wir reduzieren unser Risiko, indem wir meist nur an die Grenze liefern, und alles andere den Partnern vor Ort überlassen." Kriminalität, Schwund und Korruption sind leider Themen, mit denen sich eine Firma wie SonicView auseinandersetzen muß. Tony ergänzt: "Wir verlangen immer Vorkasse, sodaß unser Risiko minimal ist."

Ein Blick auf die Angebotspalette bei SonicView zeigt, dass auch hier eine ordnende Hand am Werk ist. Die Receiver sind exakt auf den Markt abgestimmt. Es gibt das Modell HD8000 als Oberklassengerät für den HDTV Empfang sowohl via Satellit wie terrestrisch, dann den SV360 Elite, den TELE-satellite kürzlich vorstellte und der über zwei Satelliten-Tuner verfügt, und den SV360 Premiere als Ein-Tuner-Gerät. Zur CES Messe in Las Vegas im Januar 2009 führte SonicView drei weitere Modelle ein: den SV360 als HDTV mit 1 und 2 Tunern, sowie für den südamerikanischen Markt eine Light-Version mit einem Tuner, und UHF-Modulator, statt HDMI.

Tony gibt einen Einblick in das Geschäft: "Von jeder der drei Modellreihen verkaufen wir etwa gleich viel, also jeweils 30%." SonicView, die derzeit 11 Mitarbeiter beschäftigt, beliefert nur Großhändler. "Unsere Kunden sind 8 regionale Distributoren in den USA, Kanada und Mexiko." erläutert Tony und fährt fort: "Diese wiederum beliefern etwa 130 Händler." Das Produktangebot soll weiter ausgebaut werden. Tony erzählt: "In 2008 betrafen nur 10% unseres Umsatzes Accessories, in



■ CFO Steve Falvey ist ein ehemaliger Banker. Steve weiß, wie man ein Unternehmen erfolgreich finanziert und es rasch zur Spitze führt.



■ SonicView's Sales Manager Tony Lively bei der Lektüre der TELE-satellite mit dem SonicView Testreport. "Ich habe sehr viel aus TELE-satellite gelernt," gibt Tony zu, "am besten gefallen mir die Berichte aus den verschiedenen Ländern."



■ Die geborene Brasilianerin Patricia Moreira Renco ist International Business Consultant und kümmert sich um den Aufbau des Händlernetzes in Südamerika.

TELE-satellite World

[www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/)

Download this report in other languages from the Internet:

- Arabic العربية www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ara/sonicview.pdf
- Indonesian Indonesia www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bid/sonicview.pdf
- Bulgarian Български www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf
- Czech Český www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ces/sonicview.pdf
- German Deutsch www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/deu/sonicview.pdf
- English English www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/eng/sonicview.pdf
- Spanish Español www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/esp/sonicview.pdf
- Farsi فارسی www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/far/sonicview.pdf
- French Français www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/fra/sonicview.pdf
- Greek Ελληνικά www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hel/sonicview.pdf
- Croatian Hrvatski www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hrv/sonicview.pdf
- Italian Italiano www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ita/sonicview.pdf
- Hungarian Magyar www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/mag/sonicview.pdf
- Mandarin 中文 www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/man/sonicview.pdf
- Dutch Nederlands www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ned/sonicview.pdf
- Polish Polski www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/pol/sonicview.pdf
- Portugués Português www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/por/sonicview.pdf
- Russian Русский www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/rus/sonicview.pdf
- Swedish Svenska www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/sve/sonicview.pdf
- Turkish Türkçe www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/tur/sonicview.pdf

Available online starting from 30 January 2009



Das ist Warehouse Manager Chris Witcomb. Er erzählt: "Ein Karton enthält 5 Receiver, und in einen Container passen 1000 Kartons, also 5000 Receiver." Das ist die Mindestmenge, die ein Distributor abnehmen muß, aber das ist vielen bereits eine zu kleine Menge. "Sobald eine Lieferung kommt, ist sie am selben Tag schon wieder weiterversandt," sagt Chris.

Ken Cherry ist Inventory Control Specialist und regelt nicht nur den Versand an die Distributoren, sondern vor allem auch die Importformalitäten der Lieferungen aus Korea. "Der Transport dauert etwa 1 Woche, dazu 1 Tag für die Zollfreigabe," erläutert Ken.



Technical Support Manager Adam Dunn beim Reparieren eines defekten Receivers. Er sagt: "Wir haben extrem wenig Reklamationen, im letzten Jahre waren es 0,002% Rückläufer aus dem Jahresverkauf." Die hohe Qualität der SonicView Produkte ist ein weiterer Grund für den sensationellen Erfolg der Marke.



2009 soll deren Anteil aber stark ansteigen, für die weitere Zukunft können Accessories sogar die Hälfte unseres Umsatzes ausmachen." Das betrifft vor allem Multiswitches, HDMI-Kabel, aber auch LNB und USB-Sticks für PVR.
Bobby Sanz hat einige Pläne für die Zukunft und ist bestens dafür gerüstet dass diese auch umgesetzt werden: professionelle Finanzierung, perfekt durchdachte Produkte, die ideal für den angepeilten Markt sind, und optimales Timing.

Vielleicht schafft es SonicView, schon in 3 Jahren zum Receivermillionär zu werden!

Der Tech Support von SonicView besteht aus Dick und Julie Sweeney aus Michigan, und Rick Caylor (im Bild) aus der Nähe von Kansas City in Missouri. Er ist SonicView's Spezialist für schwierige Fälle, und hilft Kunden bei Problemen im Satellitenempfang, insbesondere auch bei Drehanlagen. Rick zeigt auf seine Spiegel und sagt: "Ich habe 6 Spiegel mit 13 Receivern. Einen 3m Vollspiegel, einen 2.5m Aluminiumspiegel, jeweils mit Motor, sowie einen 90cm Spiegel für DirecTV, einen 75cm Spiegel für GALAXY 25 und zwei drehbare 75cm Spiegel." Rick ist begeisterter Feedhunter, sein Interesse gilt dem Motorsport, und er betreibt auch ein eigenes Satellitenforum dafür, in dem er die Motorsport-Feeds auflistet: www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor

Mit diesen Siegeln zeigt SonicView den Endkunden die Vertrauenswürdigkeit der Händler an. Sie werden erst nach Prüfung durch SonicView vergeben, und die Händler setzen diese Siegel auf ihre Homepage.

