

GT-SAT

Ez a GT-SAT főhadiszállása 2007 augusztusa óta – a vállalatot 2004-ben alapították. Az irodák az épület jobb szárnyában találhatóak, míg a raktárhelységek a bal szárnyat foglalják el. A két társon, Tomon és Guilen kívül, még egy további alkalmazott dolgozik az adminisztrációban, valamint egy logisztikai szakember is. Az antenna felszerelésnek a vevőfejekkel együtt mélyreható tesztelésen kell átesnie az összes fogható műholdat illetően mielőtt leszállításra kerül.

A GT-SAT egy másik raktárházat is bérel a hármashatáron Belgium, Németalföld és Németország között, kb 2000 négyzetméternyi tárolási területtel, amely két részlegre oszlik: az egyik a vámköteles áruk számára van fenntartva, amelyek európai címekre és a másik, a vámmentes áruk számára, amelyek nem-európai címekre lesznek kézbesítve. „Ez a raktár 24 órát van nyitva a hét 7 napján” magyarázza Tom „így a termékeket bármely időpontban útnak indíthatjuk”.



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-0805/ara/gtsat.pdf |
| Indonesian | Indonesia | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/bid/gtsat.pdf |
| Bulgarian | Български | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/bul/gtsat.pdf |
| Czech | Česky | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/ces/gtsat.pdf |
| German | Deutsch | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/deu/gtsat.pdf |
| English | English | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/eng/gtsat.pdf |
| Spanish | Español | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/esp/gtsat.pdf |
| Farsi | فارسی | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/far/gtsat.pdf |
| French | Français | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/fra/gtsat.pdf |
| Greek | Ελληνικά | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/hel/gtsat.pdf |
| Croatian | Hrvatski | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/hrv/gtsat.pdf |
| Italian | Italiano | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/ita/gtsat.pdf |
| Hungarian | Magyar | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/mag/gtsat.pdf |
| Mandarin | 中文 | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/man/gtsat.pdf |
| Dutch | Nederlands | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/ned/gtsat.pdf |
| Polish | Polski | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/pol/gtsat.pdf |
| Portuguese | Português | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/por/gtsat.pdf |
| Romanian | Românesc | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/rom/gtsat.pdf |
| Russian | Русский | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/rus/gtsat.pdf |
| Swedish | Svenska | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/sve/gtsat.pdf |
| Turkish | Türkçe | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/tur/gtsat.pdf |



Ritkán látható olyan ügyesen szervezett vállalat, mint amilyen a GT-SAT. Minden része összeillik, akár a mozaikkockák. Nyilvánvaló, azonban hogy jó sok erőbefektetésre és kemény munkára is szükség volt a szervezés munkájának zökkenőmentes elvégzéséhez. Luxemburgba, a kis hercegségébe utaztunk, Európa szívébe, hogy kiderítsük hogyan lehetett ilyen sikeres vállalkozást létrehozniuk a semmiből kiindulva.

Luxemburg lakossága kb. fél millió. „Adjunk ehhez még több mint 100 ezer ingázót, akik naponta utaznak ide Franciaországból, Németalföldről és Németországból.” közli Guil Mediouni [Gil Mediuni] a befogadó országa néhány gazdasági adatát. Tom Schulz-cal együtt ők a GT-SAT-ban egyenjogú társak „még akkor is, ha semmit sem tehetünk volna Jack, a társunk nélkül” mondja Tom.

Jack, a taiwani LITEC vevőfejgyár tulaj-

donosa és a kínai, shenzheni vevőfejgyártó üzemet irányítja.

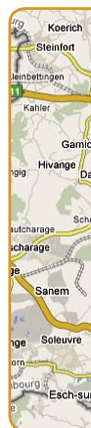
Ami azt illeti, sok múlt a véletlenül. Tom Schulz az észak-németországi Oldenburgból származik, kiviteli igazgatóvá lett egy nagy műholdalkatrészeket gyártó cégnél 1996-ban. 2001-ben elhatározta, hogy felhagy ezzel a munkával és átlép egy nagy luxemburgi műhold forgalmazóhoz, ahol találkozott az izraeli Guil Mediounival, aki szintén a vál-

latnál dolgozott 2000 óta. Tom és Guil jól összeillenek, főleg azért, mert munkájukat komolyan veszik, ami azt is jelenti, hogy a vevőiket is komolyan veszik.

Ezt szem előtt tartva, elhatározták, hogy ötleteikkel továbblépnek egyet. A GT-SAT-ot 2004-ben alapították, társuk és barátjuk a taiwani LITEC-ben dolgozó Jack Chao segítségével, aki épp egy vevőfejgyártó üzemet indított be Shenzhenben.

„A társak közötti jó viszony a bizalomra épül, az önzetlen segítségre és a kölcsönösségre a közös munkában” ez nem csupán a belső használatra való jelszavuk, hanem ez a vevők iránti viselkedésüket is tükrözi.

„Egy álom valósult meg: a magunk urai lettünk, magunk hoztuk meg döntéseinket





◀ Ez a GT: Guil Mediouni jobbról és Tom Schulz balról.

Tom anyanyelve német és Guil első nyelve a héber, ezért lett a GT-SAT választott nyelve az angol. Tom koránkeelő, míg Guil éjjeli bagoly, minek következtében legalább egyikük elérhető a vevők számára többé-kevésbé a nap huszonnégy órájában. Guil az anyagiakkal és a technológiával foglalkozik, míg Tom a marketing és logisztikai szakértő.

ral rendelkeznek. „Most már van helyünk több foglalkoztatott számára is” magyarázza Tom. „Pillanatnyilag eladói, elszámoló, logisztikai valamint mérnöki munkára keresünk jelentkezőket”.

Ez úgy hangzik mintha egy csomó új alkalmazottra volna szükségük? Guil magyarázata erre: „Pillanatnyilag az erős üzleti tevékenységünk fenntartásához további alkalmazottakra van szükségünk, annak érdekében hogy fejlődő-képesek maradhassunk.”

Dehát milyen gyorsan fejlődik az üzleti tevékenységük? Guil előveszi a laptopját és kemény adatokat közöl. „2005-ben, az első üzleti évünkben 2.1 millió euró bevételünk volt. 2006-ban ez 5.8 millióra, 2007-ben pedig 7.3 millió euróra emelkedett.” 2008-ra a 10 milliós bevétel elérését tűzték ki, ez olyan szám, amely sokat mond Guil és Tom elvárásairól. Nyíltan vezetős szerepre törek-szenek a piacon.

A GT-SAT vevőinek zöme a programellátók szállítója, ami magyarázatot ad a többségben levő nagy rendelésekre. A GT-SAT közvetett

és mindenek felett megvalósíthatjuk a vevő-inkkel való társas viszony gondolatát” mondja Tom.

Jack bőkezű társnak bizonyult, de a forgalmazás mindig bizonyos pénzügyi rizikóval jár. „Kétszemélyes vállalként kezdtük a lakásban.” emlékezik vissza Tom. „A lakásom átváltoztatása annyiból állt, hogy fel kellett kelmem a diványomról és átgyalogolnom a nappaliban levő számítógéphez. Az egyedüli közlekedési veszélyt, így csak a padlón szer-tesztét kúszó hálózati vezetékek jelentették.”

A raktár tulajdonképpen a garázs volt és ha túlságosan szűkké vált, akkor egyszerűen kitelepítették egy részét a járdára – természetesen csak olyankor, ha nem esett az eső.

Ma már a GT-SAT tágas épületet bérel, amely nyitott terű irodákkal és nagy raktár-



◀ A GT-SAT szerelő részlege: itt végeznek véletlenszerű ellenőrzést és itt tesztelik az új fejlesztéseket is. A taiwani gyártó által küldött technikusok ellenőrzik az új vevőfejek teljesítményét valóságos műhold jelek segítségével.

Guil mutatja az egyik „Diamond” vevőfej jelgömbjét (a képen), amint az a HP spektrumelemzőn megjelenik, egy szabványos vevőfejhez viszonyítva.





▲ Minden GT-SAT vevőfej rendelkezik saját sorszámmal, úgyhogy minden termék nyomon követhető. Még a raktárban is minden egyes vevőfej nyomon követhető, mivel minden vevőfej sorozatszáma megtalálható a saját kartondobozán.

módon ellátja vevőfejekkel a nagykereskedőket Skandináviában és a balti államokban, Oroszországban és Kelet-Európában.

Tom részletezi a vevőfej típusokat: „2004-ben 4 alap típusal indultunk: az egy-, a két-, és a négykimenetű, valamint a négy-polarizációssal.” Ezeket kiegészítették a körkörös, majd a mini sorozatok és 2007-ben a magas minőségű Diamond vevőfej-sorozatok, amelyek nem csak a legmagasabb minőségű vételt biztosítják, hanem különlegesen időjárás állók. „A Diamond sorozatok nagyon nagy sikert arattak a trópusi országokban” magyarázza büszkén Tom. Az említett magas műszaki szintű vevőfejek iránt Európában is mind nagyobb a kereslet.

◀ A raktár látképe. A GT-SAT szokatlan sikerének egyik fő oka az, hogy bármikor útnak indíthat nagy megrendeléseket, ami pedig alapfeltétel a nagykereskedő vevők megnyeréséhez. Több mint 300 ezer vevőfej van tárolva a GT-SAT belgiumi és luxemburgi raktáraiban, ezek hatalmas értéket képviselnek. A kivitel a belgiumi Antwerpen kikötőjén keresztül történik – egy 40 lábas konténer kb. 60 ezer vevőfej szállítására képes. „Az üzleti vállalkozásunk a Coface nevű vállalatnál van biztosítva” magyarázza Guil. „Így a saját hitelképességünk biztosítva van.”

Tom és Guil nagyra tervezték üzletüket, mivel vásárlóikat társakként kezelik. „Inkább hosszú távú üzleti kapcsolatokat, mint rövid idejű sikereket tűztük ki célunknak” folytatja Tom és Guil feleleveníti üzletük kezdetét. „Az egyik első vevőfej rendelésünk esetében a kapcsoló nem működött megfelelően.” Ilyen dolgok megtörténnek az életben. A GT-SAT a következőképpen reagált: „Visszavettük az összes hibás vevőfejet és helyükbe postaköltségmentesen küldtünk újakat az összes érintett vevőnknek.” Minden szerelő, aki hibás vevőfejet kapott, megkapta ezenkívül a legújabb vevőfejek gyűjteményét külön adalékként. „Hála a gyors reagálásunknak a vevőink nem haragudtak meg ránk és alkalmunk volt megmutatni feleinknek, hogy társaknak tekintjük őket” emlékezik vissza Guil ügyvteli karrierjének erre a részletére.

Természetesen csak akkor lehet ilyen ösztönzéseket felkínálni ha mindkét társ egyformán értékeli a befektetést az ehhez hasonló társulásoknál. „Mi inkább lemondunk az esedékes profitról mintsem hogy magunkra haragítsuk a vevőinket” mondja meg Tom az elmondottakat, és felsorolja a GT-SAT sikereinek tartóoszlopait: „Minőség, segítség, megbízhatóság, kommunikáció”.

Ha ezzel a két személlyel megszeretnénk személyesen is ismerkedni, egyszerűen csak látogassuk meg a GT-SAT standját a kölni ANGA-án, amelyen minden évben részt vesznek. „Szeretnénk kiszélesíteni a társi kapcsolatainkat” mondta nekünk Tom és ezzel felkérte az importálókat, nagykereskedéseket és forgalmazókat, hogy lépjenek kapcsolatba a GT-SAT-tal.

Ami a GT-SAT-ot olyan lenyűgözővé teszi, az az, hogy Tom és Guil ügyvteli társakként tényleg együttesként működnek. Mindkettejük célja ugyanaz – mi több – ugyanaz az elképzelésük is arról, hogy hogyan érik el ezt a célt.

Ezen a szilárd úton úgy a GT-SAT mint jelenlegi és jövőendő társaik hosszú távú sikerek elé néznek.

Újdonságok a GT-SAT-nál



▲ Ez az új körkörös négy kimenetű vevőfej első teszt példánya, amely 2008 harmadik negyedében kerül forgalomba. A GT-SAT-nál szintén fejlesztés alatt áll egy egyvezetékes vevőfej, amely ugyan-

▲ A GT-SAT a következő 3° léptékű monoblokkot fogja bevezetni, rövidesen azután, hogy a jelen számunk kiadása megjelenik a pultokon. Röviddel előtte egy egykimenetű és egy kétkimenetű 4.3° léptékű monoblokk is forgalomba kerül.

◀ Ez a körkörös vevőfej a 12.2-12.7 GHz-es frekvencia tartományra, az amerikai piac számára készült és számunk megjelenésekor kerül piacra.

ebben az időszakban lesz forgalmazva. A GT-SAT vevőfejek többségének kiemelkedő tulajdonsága a 40 mm hosszú tartó, amely lehetővé teszi a szerelők számára, hogy pontosan gyűjtőpontba állítsák a vevőfejet.

