

Jiuzhou dobija do 50-tki

Alexander Wiese

Jiuzhou został założony w 1958 i wówczas był producentem komponentów do komunikacji. Ich kwaterą było i nadal jest Mianyang City w prowincji Sichuan, jednym z centrów high-tech w Chinach. Obecnie Jiuzhou jest konglomeratem 48 różnych firm, związanych z przemysłem komunikacyjnym. Z powodu swojej wielkości, Jiuzhou należy do pierwszej 500-ki chińskich firm. W zeszłym roku firma sklasyfikowana została na 264. pozycji. 50. urodziny były wystarczającym powodem, aby złożyć wizytę w Oddziale Shenzhen Jiuzhou, który to zajmuje się sprzętem satelitarnym.

Przedstawialiśmy już Jiuzhou w wydaniu 03/2007 i wspomnieliśmy wtedy między innymi, że to jedyna firma satelitarna, na terenie, której jest przystanek metra. Tymczasem Jiuzhou przeniósł się do znacznie większego kompleksu biurowego. Obecnie przystanek metra nie znajduje się już na terenie ich firmy, ale kilkaset metrów dalej. Wkrótce po publikacji tego wydania, otwarta zostanie stacja Ke Ji Yuan, na przedłużeniu linii nr 1 Shenzhen. Doskonały prezent urodzinowy dla Jiuzhou!

Pan Nung Yue, odpowiedzialny za sprawy budowlane w Jiuzhou, wyjaśnia nam, „Budowa rozpoczęła się w 2003, a została zakończona w 2007. Obecnie mamy do dyspozycji w sumie 36 000 m kw. powierzchni biurowych.” Aktualnie nie cała ta powierzchnia jest zajęta. W dziewięciu piętrowym budynku pracuje teraz 2000 pracowników. „Budynek może pomieścić nawet 4000 pracowników”, twierdzi Nung Yue. Jak widać, zarząd Jiuzhou optymistycznie patrzy w przyszłość.

A co ma do powiedzenia kierownictwo? Zapytaliśmy York Xie Generalnego Menadżera Shenzhen Jiuzhou Electric Co., Ltd. o sytuację w Jiuzhou. Odpowiedział nam, „W 2007 zrealizowaliśmy sprze-

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



▲ Generalnym Menadżerem Jiuzhou w Shenzhen/Chiny jest York Xie

▲ Na dachu budynku Jiuzhou Electric : siedem anten, naturalnie własnej produkcji, profesjonalnie postawionych po to, aby inżynierowie rozwoju mogli odbierać wszystkie dostępne satelity z maksymalną siłą. Nung Yue, odpowiedzialny za utrzymanie budynku pozuje do zdjęcia wraz z inżynierem rozwoju.

daż w wysokości 120 milionów USD. W 2008 spodziewamy się wzrostu o 60%." Brawo, to wzrost o jakim inne firmy mogą tylko pomarzyć. Chcieliśmy dowiedzieć się jak rozkłada się ta sprzedaż. York Xie wyjaśnia: „50% naszej produkcji trafia na lokalny rynek chiński, a drugie 50% eksportujemy.” Dał nam także wgląd w politykę biznesu: „40% naszej sprzedaży ma związek z produkcją dla dystrybutorów, zaś 60% jest skierowane do dostawcy treści programowych.” Warto podkreślić tę drugą kategorię gdyż operatorzy komunikacyjni są wybredni w wyborze dostawców odbiorników. Ich model biznesowy opiera się nie tylko na odbiornikach zapewniających doskonały odbiór, ale także wysoką niezawodność. Wsparcie posprzedażne powinno istnieć jeszcze na wiele lat po wprowadzeniu sprzętu do obrotu. „Takie wymagania może spełnić zaledwie kilku producentów”, tłumaczy York Xie, „W Chinach mamy tylko dwóch takich producentów, a jednym z nich jest Jiuzhou.”

Ale Jiuzhou jest nie tylko producentem odbiorników (w tym DVB STB, ATSC STB i IP STB), wytwarza również czasze. Daisy Liu z Sichuan Jiuzhou Electronic Technology Co., Ltd. jest Menedżerem Projektu anten satelitarnych. Wyjaśnia nam, „Jiuzhou wytwarza anteny na pasmo Ku w rozmiarach 45, 60, 75, 90 i 92,5 cm.” Produkowane są również czasze na pasmo C w wielkościach: 1,2, 1,5, 1,8 i 2,4 metra.

„Naszymi bestsellerami są rozmiary 60 i

◀ Imponujący nowy budynek biurowy Jiuzhou w południowym parku technologicznym Nanshan, części miasta Shenzhen. Dziewięciopiętrowy budynek mieści biura, budynek po prawej stronie recepcję oraz kawiarnię i pokój rekreacyjny. Budynek ma dziewięć pięter nie bez powodu – „Jiu” znaczy po chińsku „Dziewięć”. Ponieważ jest to najwyższa cyfra, „Jiu” oznacza także „Długie życie”.

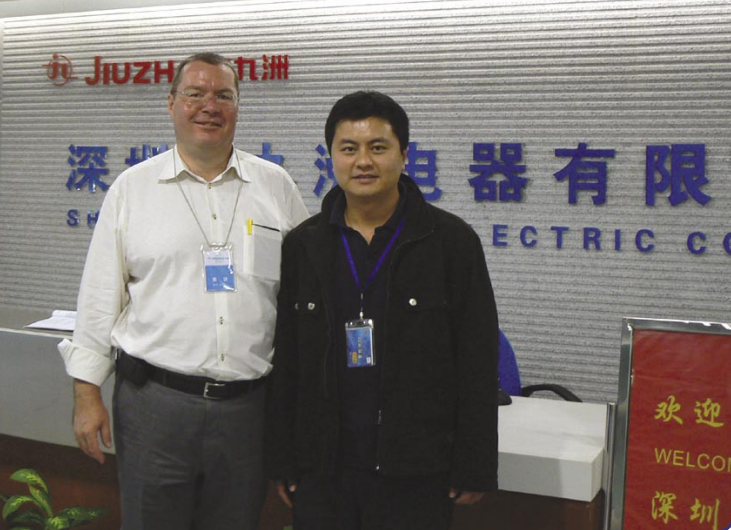
75 cm”, zdradza nam Daisy, „60% produkcji idzie na Bliski Wschód, 20% do Ameryki Południowej, 10% do Europy Wschodniej i 10% do Północnej Afryki.” Większość czasz to produkty OEM, tzn. dostarczane są z fabryki z już naniesionym logo klienta.

Profesjonalne stacje czołowe są także w portfelu produktów Jiuzhou. Rozmawialiśmy z Yonchin Shou, Dyrektorem Wydziału Eksportu Sichuan Jiuzhou Electronic Technology Co., Ltd. o tej stronie biznesu. Powiedział nam, „Nasi klienci to naturalnie lokalni dystrybutorzy, a nawet kilka kompanii kablowych.” Yonchin Shou wyjaśnił rozkład geograficzny i zadziwił nas oświadczeniem,



▲ Kto nie zechciałby kupić anteny od Daisy Liu? Jest ona Menadżerem Projektu w obszarze Dish Antennas Business.





że 40% tych produktów kierowane jest do Ameryki Łacińskiej. „30% idzie do Europy Wschodniej, w tym Rosji, 20% na Bliski Wschód i 10% na Azję Południowo-Wschodnią. Nie spodziewaliśmy się takiego rozkładu, Yonchin

◀ **David Xia, po prawej, Menadżer Sprzedaży Zagranicznej wyjaśnia Alexandrowi Wiese na czym polegają sukcesy sprzedaży odbiorników satelitarnych Jiuzhou.**

Shou wyjaśnia, puszczając do nas oko, „To kwestia ceny – nasze produkty są mniej więcej o połowę tańsze niż te producentów zagranicznych, choć zwykle wyższe niż u innych chińskich producentów”. Dzięki temu Jiuzhou potrafiło zdobyć wysoki udział w rynku w Ameryce Łacińskiej, ponieważ w tych krajach jakość jest najważniejszym kryterium. 20% ich profesjonalnej produkcji skierowana jest na technologię analogową, 30% na cyfrową, 50% na światłowodową.

◀ **Komponenty sprawdza się przed i podczas produkcji. Tu widzimy dwóch techników pracujących w laboratorium testowym.**

Jiuzhou jest także źródłem konwerterów LNB. Spotkaliśmy Jerrego Chu, Wiceprezesa Shenzhen Xiang-Cheng Electronic Technology Co., Ltd, siostrzanej firmy Jiuzhou, której centrala jest także w nowym budynku biurowym Jiuzhou. Powiedział nam, „W Chinach jesteśmy pierwsi, którzy wprowadzili na rynek konwerter monoblok z wzrostem 4,3°. Jest on przeznaczony dla Europy do odbioru ASTRY na 19,2° E i 23,5°, a także 28,2° To świetne rozwiązanie jeśli chcemy odbierać jednocześnie kanały HDTV.

◀ **Także oprogramowanie trzeba sprawdzać. Na zdjęciu technik sprawdza funkcje programowe odbiornika Jiuzhou.**

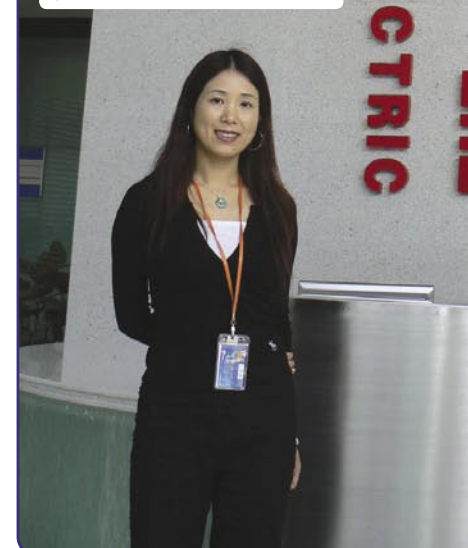
„Oferujemy monobloki LNB we wszelkich wariantach: pojedyncze, twin a nawet quad.” Jiuzhou oferuje także monobloki z wzrostem

◀ **O 12:00 w południe jest czas na lunch. Kantyna Jiuzhou oferuje pracownikom duży wybór potraw. Jiuzhou troszczy się o pracowników. Pracują od 8:30 do 18:00, a w soboty do 12:00. Przerwa na lunch trwa półtorej godziny, podczas której wielu pracowników chińskim zwyczajem ucina sobie drzemkę.**

pem 3° i 6°. Oprócz tego, produkowane są tu także konwertery na pasmo C, „ale stanowią one zaledwie 5% sprzedaży, przy tendencji spadkowej”, zdradza Jerry Chu, „Multiprzekaźniki mają się za to całkiem nieźle. Robimy je od 2007 i sprzedajemy jako produkty OEM.” W Jiuzhou nie zapominają o przyszłości, „Zespół inżynierów pracuje nad rozwojem LNB na pasmo Ka, ale na rynek możemy wejść dopiero za kilka lat”, w momencie kiedy, według oceny Jerrego Chu, będzie na nie duże zapotrzebowanie. Jest on w stanie zwiększyć produkcję do maksimum 1 000 000 sztuk miesięcznie.

Z kolei chcieliśmy sprawdzić jak wygląda sprzedaż odbiorników satelitarnych. Najlepszą osobą, do odpowiedzi na to pytanie jest David Xia, Menadżer Sprzedaży Zagranicznej Shenzhen Jiuzhou Electric Co., Ltd. Kieruje

To jest Linda Lee. Jest ona Asystentką Dyrektora w Dziale Sprzedaży Zagranicznej i zajmuje się marketingiem Jiuzhou w mediach i na wystawach. Sporo podróżuje, „Ostatnio byłam na targach we Francji”, opowiada nam. W swoją pracę zawsze wkłada całe serce i duszę. „Jestem dumna z tej firmy. Wszyscy jesteście jak duża rodzina.” Wydarzenia firmowe takie jak zawody sportowe z udziałem wszystkich pracowników organizowane są regularnie. Idea jest taka, że wszyscy pracownicy powinni czuć się związani ze swoją firmą. Nic dziwnego, że przyjemnie się pracuje w Jiuzhou. Sukces firmy uszczęśliwia i pracowników.



on zespołem 19 pracowników w zespole eksportu. Spoglądając na swoje statystyki mówi, „45% naszych odbiorników trafia do Europy, a 50% idzie na Bliski Wschód, wliczając w to Turcję i Północną Afrykę, zaś reszta to pozostałe rejony świata.”

David Xia czeka na nowy rynek w Ameryce Północnej. „W roku 2008 chcemy rozszerzyć naszą sprzedaż na ten region”, wyjaśnia nam, a dotyczyć to będzie głównie odbiorników do amerykańskiej naziemnej telewizji HDTV ATSC. „Przy maksymalnej przepustowości jesteśmy w stanie produkować 900 000 skrzynek miesięcznie”, twierdzi David Xia, „jak dotąd udawało nam się zwiększać sprzedaż zagraniczną o 30% rok do roku.”

Poruszyliśmy także temat polityki rynkowej Jiuzhou, „Na niektórych rynkach używamy naszej własnej marki i staramy się ją

pozycjonować w sektorze high-end.”

Jiuzhou współpracuje także z kluczowymi dystrybutorami w

„W spokoju jest siła” mówi Budda. Dlatego Jerremu Chu Wiceprezowski siostrzanej firmy Jiuzhou, która produkuje LNB, też nie wolno przeszkadzać.

modelu biznesowym OEM/ODM. „Z sukcesem wprowadziliśmy naszą markę w takich krajach jak Tajlandia i Indonezja”, oznajmia David Xia, „To kraje leżące blisko nas, ale chcemy także rozszerzać się na kolejne kraje i landy szczególnie w Azji i Australii.” Kolejnym dużym celem rynkowym na rok 2008 jest Ameryka Łacińska.

Na koniec, York Xie Menedżer Generalny Shenzhen Jiuzhou Electric Co., Ltd. odkrywa przed nami jakie nowe produkty zostaną wkrótce wprowadzone na rynek:

Yonchin Shou jest Dyrektorem Wydziału Eksportu i odpowiada za produkty profesjonalne.

- HD DVB-S2 CI (styczeń 2008)
- HD DVB-T CI (luty 2008)
- ATSC-T HD STB (styczeń 2008)
- ISDB-T STB (czerwiec 2008)
- HD Viaccess DVB-S2 (lipiec 2008)

Jiuzhou to producent masowy, który dzięki znakomitym technikom i inżynierom rozwija i wytwarza wyrafinowane, acz ekonomiczne produkty. Z pewnością taka strategia dla wielkiego

Tutaj inżynierowie pracują nad dalszym rozwojem skrzynki DVB-S.

producenta sprawdza się na zglobalizowanym, konkurencyjnym rynku. Jiuzhou potrafił wypracować i zrealizować swoją strategię osiągając dzięki niej znakomite wskaźniki wzrostu – strategię łączenia wysokiej jakości z dużą skalą produkcji.

Jiuzhou może z dumą obchodzić w roku 2008 swoje 50. urodziny!

Inżynier przy pracy nad oprogramowaniem do skrzynki HDTV.

