

Sea-Tel

Alexander Wiese

poznać odwiedziliśmy lidera rynku morskiego sprzętu do odbioru satelitarnego. W Southampton w południowej Anglii ma swoją siedzibę europejska gałąź amerykańskiej firmy Sea-Tel.

Internet i telewizja stały się standardem na większości dzisiejszych statków, ale czy zadaliśmy sobie kiedykolwiek pytanie jak to jest możliwe, że na środku oceanu ma się dostęp do Internetu? I jak instaluje się antenę satelitarną na obiekcie poruszającym się nieustannie we wszystkie strony? Są na to sposoby, a by je bliżej



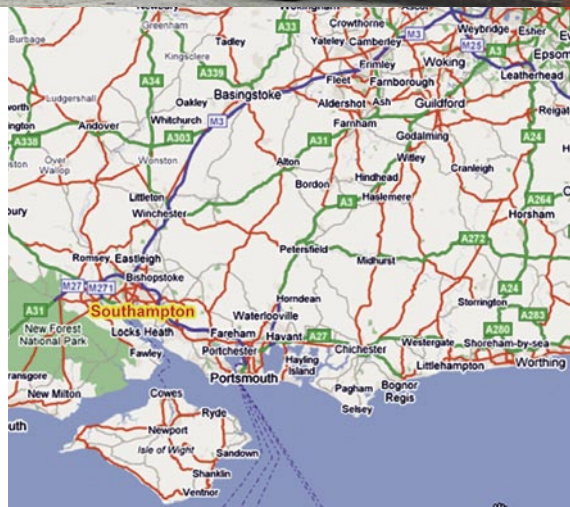
▲ Tuż obok linii kolejowej do Londynu i bardzo blisko portu lotniczego Southampton Sea-Tel założył swój oddział europejski. Na lewo znajduje się magazyn, zaś na prawo jest budynek biurowy, na którego tle widzimy Wiceprezesa Sea-Tel, Petera Boadhurst.

Sea-Tel założony został w 1978 r. przez inżyniera projektanta Roberta J. Matthews. Przed zajęciem się własnym biznesem pracował on dla COMSAT, gdzie odpowiadał za rozwój pierwszego w świecie morskiego systemu do odbioru satelitarnego.

Wymagania dla niego oparte były o ówczesne rozwiązania militarne, co oznacza, że były one wyrafinowane, jak to

zwykle ma miejsce dla tego typu sprzętu. Pewnego dnia Robert J. Matthews pomyślał sobie, że powinno się ten sam cel osiągnąć prostszymi metodami i zdecydował się założyć własną firmę, Sea-Tel.

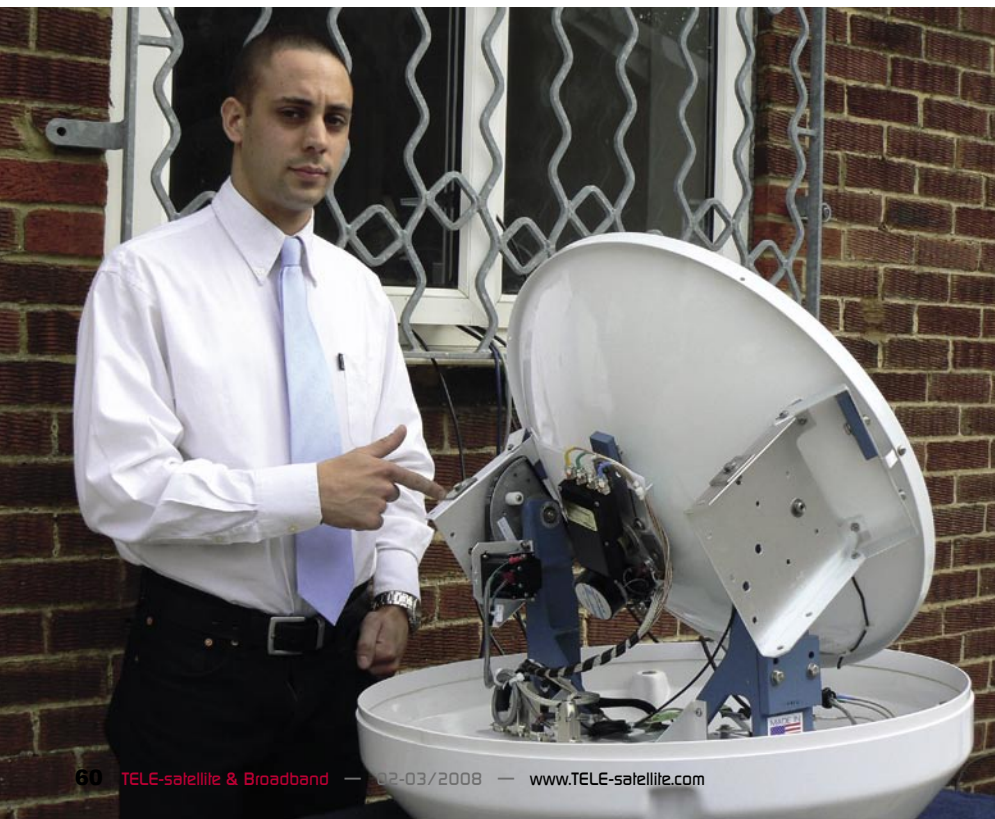
Zaczynał dosłownie w swoim garażu, a ponieważ zarówno jego dom jak i ten garaż są w Concord, jakieś 100 km na wschód od San Francisco, Sea-Tel ciągle tutaj ma



swoją siedzibę główną – w głębi lądu, a nie na wybrzeżu.

Tymczasem Sea-Tel zmienił właściciela i należy obecnie do korporacji Cobham, która jest właścicielem wielu firm z sektora przemysłowo-militarnego. Wiceprezes

◀ Stuart Broadfield, Szkolenia/Usługi, pokazuje nam wnętrze anteny typu „Coastal”. Paraboliczna antena jest bardzo głęboka i obraca się zarówno w elewacji jak i azymucie. Ponieważ wszystkie systemy Sea-Tel bazują na konstrukcji typu Cassegrain, konwerter umieszczony jest z tyłu, co widać na fotografii, i poruszany przez silnik dla uzyskania prawidłowego położenia. „Wszystkie sygnały sterujące przesyłane są kablem koncentrycznym,” wyjaśnia Stuart, „aby zminimalizować liczbę połączeń i uprościć instalację.” Kąt obrotu anteny wynosi 680°, co znaczy, że może ona wykonać niemal dwa pełne obroty zanim dotrze do ogranicznika.





20% rocznie i dziś mamy obrót przekraczający 100 mln. USD."

Niezwykle interesujące jest jak ten biznes zmienił się w czasie, a nawet na nowo się przededefiniowywał. Według Petera: „systemy VSAT zaczęliśmy oferować w roku 2003 a dzisiaj VSAT generuje 65% naszego obrotu.” Pozostałe 35% daje sprzęt TVRO.

Ponieważ statki nie trwają w bezruchu trudno jest powiedzieć z jakich regionów świata pochodzą klienci. Peter ocenia, że jakieś 45% to Europejczycy, 40% Amerykanie i 15% Azjaci.

Taki rozkład wyjaśnia, dlaczego Sea-Tel założył europejski oddział w Southampton. „Mamy w Southampton 35-osobową załogę”, opowiada Peter, „zaś w centrali w USA zatrudniamy 215 osób. Tam też faktycznie są produkowane anteny.”

Inne wspierające biura mieszczą się w Norwegii, na Florydzie, a wkrótce zapewne w Singapurze. „Właśnie zakładamy biuro w Azji, aby stworzyć bliskie więzi z klientami azjatyckimi,” Peter zarysowuje plany na przyszłość.

Kto zatem interesuje się samonaprowadzającymi się satelitarnymi systemami 3-osioowymi? „Większość klientów pochodzi z firm wydobywczych ropy i gazu. Wyprowadzają one w nasze systemy antenowe zarówno swoje platformy wydobywcze jak i statki serwisowe,” rozwija myśl Peter, by kontynuować z szerokim uśmiechem „władze Norwegii wprowadziły nowe przepisy nakładające obowiązek wyposażanie wszystkich statków w systemy odbioru TV dla rozrywki zaokrętowanych załóg.” Co znaczą dobre chęci! Jeśli podobne regulacje wprowadzą i inne kraje Sea-Tel będzie z pewnością wniebowzięty.

Innym ważnym segmentem odbiorców stanowiącym 25% są jachty i łodzie rekreacyjne, czyli statki prywatne. Jakież 10% systemów Sea-Tel trafia na komercyjne statki, tj. frachtowce. Wszystkie z wymienionych segmentów mają rosnący trend, podczas gdy statki wycieczkowe stanowią stabilne 10% zaś sprzęt OEM 5%. Pozostałe 10% sprzedawane jest na statki rybackie, ale ten segment się kurczy w wolumenie sprzedaży.

Dla tych z nas, którzy nie są zbyt biegli w tym biznesie Peter rzuca nieco światła na zasady, na jakich działa biznes budowy statków. „Jeśli dziś zamówisz statek, będzie gotów w 2010 albo 2011 r.” Czy w tym czasie zmieniają się wymagania i życzenia? Czy ceny ropy wzrosną jeszcze bardziej? A może znów trochę spadną? Czy wszystkie dziś zamówione statki będą naprawdę potrzebne i czy wszystkie z tych nowych

▲ Pośredni typ anteny (seria „04”) jest bardziej wyrafinowany. Wytwarza on sztuczny horyzont, co pozwala utrzymać podstawę anteny zawsze w poziomym położeniu. Pudełko na lewo od prawego ramienia zawiera układ sterujący systemem, a pudełko po prawej – odbiornik GPS. W takim zestawie LNB jest obracane tylko po to by precyzyjnie ustawić jego pochylenie. Moduł obrotowy połączony jest elektronicznie przez ślizgacz, co pozwala na ciągły obrót bez żadnego ogranicznika.

Sea-Tel, Peter Broadhurst wyjaśnia nam, dlaczego Matthews sprzedał swoją firmę Cobhamowi: „Miał już 70 lat, firma szybko rosła, więc sprzedaż firmy była logicznym krokiem pozwalającym utrzymać szyb-

kie tempo wzrostu.” Cenę jaką wówczas zapłacono była z grubsza równa rocznemu obrotowi. „Cobhamowi inwestycja zwróciła się” uważa Peter i kontynuuje wyjaśnienia. „Nasz wzrost trwał nadal w tempie ponad



▲ Moduł sterujący w standardzie kasety 19 calowej. Wyświetlacz pokazuje wartość w stopniach – tu widzimy 013 E dla satelity HOTBIRD, ustawienie progów jak też NID (network identification) opisujący satelitę.

Download this report in other languages from the Internet:

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

Tak wygląda magazyn: „Patrzymy na towary ▶ warte 2 miliony dolarów USD,” mówi Peter Broadhurst. Potrzeba 6 tygodni, aby towary dotarły z USA do magazynu w Southampton. „Naszym najlepiej sprzedającym się systemem jest antena VSAT 100 cm” zdradza Peter i dodaje „sprzedaliśmy dotąd ponad 2000 sztuk.” Sea-Tel oferuje trzy serie produkcyjne: „Coastal” o rozmiarze czaszy od 30 do 80 cm, serię „04” od 80 do 150 cm i serię „97” od 200 do 360 cm, która także nadaje się do odbioru pasma C. Sea-Tel dostarcza wyłącznie do specjalizowanych dilerów, a ceny wahają się od 4 400 USD za prosty system 30 cm aż do 90 000 USD za wariant 360 cm. „Statki wycieczkowe zwykle korzystają z typu 200 cm, instalując zazwyczaj dwa systemy dla zapewnienia niezawodności działania,” wyjaśnia Peter.



◀ Amy Bishop w magazynie części zamiennych. Sea-Tel zapewni części zamienne dla produktów wyprodukowanych nawet 10 lat wcześniej. A ponieważ wszystkie produkty wytwarzane są przez samego Sea-Tela i cała dokumentacja jest dostępna, części zapasowe można nawet w szczególnych przypadkach odtworzyć. W ten sposób Sea-Tel gwarantuje swoim klientom niezwykle długi okres użytkowania i wysoki poziom niezawodności operacyjnej.

statków będą potrzebować odbioru satelitarnego? Recepta dla Sea-Tel leży nie tylko w znakomitych standardach wytwarzania, ale także w świetnej opiece posprzedażnej.

Ponadto należy wkraczać na nowe rynki, takie jak Internet. „W końcu w obecnych czasach goście na statku spodziewają się działającego Internetu a może nawet więcej” przekonany jest Peter. „Oferujemy również rozwiązania pozwalające korzystać z własnych telefonów komórkowych poprzez tzw. pico spoty.”

Kolejnym perspektywicznym biznesem jest odbiór ruchomy w pociągach, „Firmy transportu kolejowego coraz bardziej konkurują z liniami lotniczymi i dlatego uatrak-

cyjniają swoją usługę,” twierdzi Peter.

Pierwszym klientem jest Thales, który zaoferuje Internet w swoich pociągach począwszy od 2008 roku poprzez firmę o nazwie 21net. Do tego celu wykorzystywany będzie satelita HISPASAT. Pasażerowie wewnątrz wagonów będą mieli dostęp do serwerów Internetowych przez WiFi.

Sea-Tel dostarczy przewoźny sprzęt VSAT specjalnie dostosowany do tego nowego zadania. Anteny będą miały ograniczony zakres elewacji ponieważ z góry wiadomo na jakich szerokościach będą jeździć pociągi. Dzięki temu da się skonstruować bardzo kompaktową antenę o minimalnym oporze powietrza.





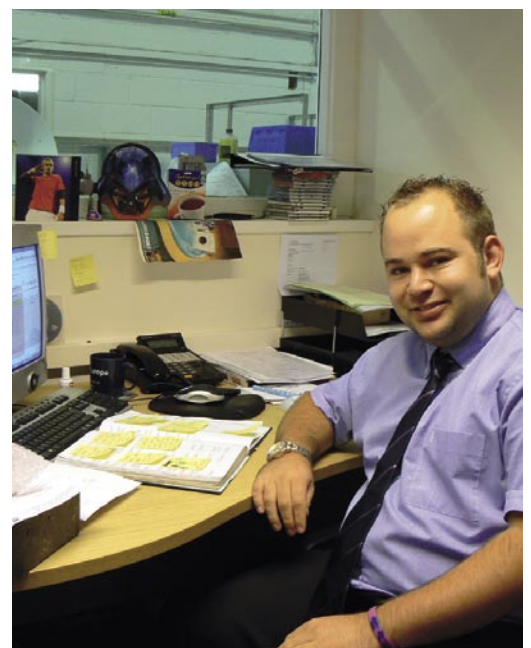
◀ Widok działu sprzedaży: Wiceprezes Peter Broadhurst (po lewej) oraz Koordynator Sprzedaży Samantha Whittlesey (po prawej).



▲ Sea-Tel przykłada wielką wagę do obsługi technicznej swoich klientów. Jake Barrow-Sutton jest jednym z techników serwisantów.

Sea-Tel operuje w fascynującej niszy rynkowej. Można oczekiwać, że nisza ta będzie rosła, ponieważ świat staje się coraz bardziej mobilny, a odbiór satelitarny na statkach, w pociągach, samolotach czy samochodach osobowych jest technicznie możliwy.

Widoki na przyszłość są obiecujące.



▲ Aaron Peach jest Planistą Produkcji i odpowiada za to aby wszystkie niezbędne komponenty były dostępne na czas i w pełni przetestowane przed wysyłką do klienta.