

GT-SAT

Tu od sierpnia 2007 mieści się siedziba GT-SAT - firmy powstałej w roku 2004. Biura ulokowane są w prawej części budynku, magazyn zajmuje część lewą. Oprócz dwóch partnerów: Gila i Toma, jeden pracownik pracuje w administracji, a jeden jest ekspertem od logistyki.

Sprzęt antenowy niezbędny jest aby przeprowadzać dogłębne testy LNB ze wszystkimi dostępnymi satelitami zanim rozpocznie się ich wysyłka. GT-Sat wynajmuje jeszcze jedno pomieszczenie magazynowe w trójpaństwowym obszarze między Belgią, Holandią i Niemcami, o powierzchni składowania 2000 m kw. Jest ono podzielona na sekcję z opłaconym cłem na towary przeznaczone na rynki europejskie i bez opłaconego cła dla rynków pozaeuropejskich. „Magazyn jest czynny 24/7,” wyjaśnia Tom „możemy wysłać towar w dowolnym momencie.”

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



Rzadko która firma jest tak dobrze zorganizowana jak GT-SAT. Każdy kawałek pasuje tu do innych jak w puzzle'ach. Jak się jednak okazuje, osiągnięcie tak gładko przebiegających procesów wymagało wiele wysiłku. Pojechalśmy do niewielkiego księstwa Luksemburg leżącego w centrum Europy, aby dowiedzieć się jak doszło do stworzenia od podstaw tak udanego biznesu.

Luksemburg ma zaledwie pół miliona obywateli. „Dodaj do tego ponad 100 000 ludzi przyjeżdżających tu codziennie do pracy z Francji, Holandii i Niemiec”, Guil Mediouni odkrywa przed nami niektóre fakty ekonomiczne swojej przybranej ojczyzny. Wraz z Tomem Schultzem są równymi współnikami w GT-SAT, „ale nigdy by nam się nie udało bez naszego partnera Jacka” dodaje Tom.

Jack jest właścicielem przedsiębiorstwa

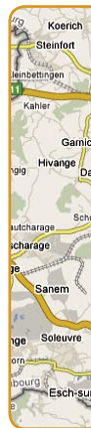
Litec produkującego LNB na Tajwanie, którego baza wytwórcza znajduje się w Schenzhen w Chinach.

Tak się złożyło, że wiele rzeczy zdarzyło się mniej lub bardziej przez przypadek. Tom Schultz pochodzi z Oldenburga w północnych Niemczech. W 1996 został Dyrektorem d/s Eksportu w dużej firmie wytwarzającej akcesoria satelitarne. W 2001 zrezygnował z tego zajęcia i przeszedł do dużego dystrybutora akcesoriów satelitarnych w Luk-

semburgu gdzie spotkał Guila Mediouni z Izraela, który rozpoczął pracę w tej dziedzinie w roku 2000. Tom i Guil doskonale się ze sobą dogadywali, może dlatego, że brali swą pracę na poważnie, co w sumie sprowadza się do poważnego traktowania klientów.

Mając to na uwadze, zdecydowali się na wprowadzenie swoich ideałów w życie i wykonali wspólny krok. GT-SAT założony został w roku 2004 przy wsparciu ich partnera i przyjaciela Jacka Chao z firmy Litec na Tajwanie, który właśnie uruchomił produkcję LNB w Schenzhen.

Partnerstwo opierające się na zaufaniu, pełnym wsparciu i wspólnych korzyściach ze wspólnej pracy,” to nie tylko ich





◀ To jest GT: Guil Mediouni po prawej i Tom Schultz po lewej. Językiem ojczystym Toma jest niemiecki a Guili mówi po hebrajsku. Język angielski jest zatem językiem firmowym w GT-SAT. Tom jest rannym ptaszkiem, zaś Guil nocną sową, co daje klientom możliwość skontaktowania się z jednym z nich niemal o dowolnej porze. Guil zajmuje się finansami i techniką, Tom jest marketingowcem i zawodowym logistyką.



wewnętrzne motto, ale także ich podejście do klientów.

„To było jak zrealizowanie marzeń: bycie szefami siebie samych, podejmowanie własnych decyzji, a nade wszystko, wdrażanie naszej wizji partnerstwa z klientami,” mówi Tom.

Okazało się, że Jack jest hojnym partnerem, ale dystrybucja zawsze wiąże się ze sporym ryzykiem finansowym. „Zaczynaliśmy jako dwuosobowe przedsięwzięcie w moim mieszkaniu”, Tom cofa się myślą do czasów minionych. „Podróżowanie do pracy oznaczało dla mnie wstawanie z sofy i spacer do pokoju dziennego gdzie zainstalowany był PC. Jediną przeszkodą w „ruchu drogowym” mogły być tylko kable sieciowe wijące się po podłodze.”

Magazynem był garaż, a jeśli stawał się zbyt zagęszczony rozkładali część sprzętu na podjeździe, o ile rzecz jasna nie padało.

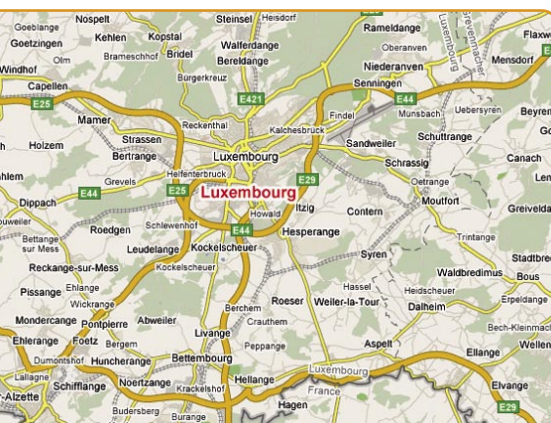
Dzisiaj GT-SAT wynajmuje przestronne pomieszczenia z otwartymi biurami i dużymi powierzchniami magazynowymi. „Mamy teraz nawet miejsce dla dodatkowych pracowników,” wyjaśnia Tom. „Obecnie szukamy pracowników sprzedaży, księgowych, logistyków, a także inżynierów.”

Wygląda na to, że potrzeba wielu osób? Guil śpieszy z wyjaśnieniem: „Aktualnie mamy silny wzrost i potrzeba nam pracowników aby go podtrzymać.”

Czyli jak szybko rośnie biznes? Guil bierze swój laptop i pokazuje nam twarde fakty. „2005 był naszym pierwszym rokiem w biznesie i osiągnęliśmy w nim obrót 2,1

◀ Warsztat GT-SAT: to tutaj przeprowadza się wyrywkowe testy i sprawdza nowe typy. Technicy przysłani przez producenta z Tajwanu sprawdzają działanie nowych LNB na rzeczywistych sygnałach.

Guil pokazuje krzywą sygnałową LNB Diamond w porównaniu z normalnym LNB – co widać na wyświetlaczu analizatora widmowego HP.





▲ Każde LNB GT-SAT ma unikatowy numer seryjny, więc historię każdego produktu można prześledzić. Jest to możliwe nawet w magazynie ponieważ numery seryjne powtórzone są na opakowaniu kartonowym.

miliona euro. W 2006 zwiększyliśmy go do 5,8 miliona, a w 2007 było to już 7,3 miliona." Cel na 2008 ustaliliśmy na 10 milionów. Ta liczba dużo mówi o ambicjach Guila i Toma. Najwyraźniej chcą zostać liderem rynku.

Większość z klientów GT-SAT jest dostawcami dla operatorów, to wyjaśnia duży udział masowych dostaw. Prawdą jest, że GT-SAT pośrednio dostarcza LNB do operatorów w Skandynawii, w Krajach Bałtyckich, Rosji i Wschodniej Europie.

Tom wlicza rodzaje LNB: „W 2004 zaczęliśmy z 4 podstawowymi typami: single, twin, quattro i quad.” Później dodali typy na modulację kołową, serię mini, a w 2007 linia została uzupełniona o serię wysokie klasy Diamond oferującą nie tylko najwyż-

◀ Widok magazynu. Jednym z głównych czynników niezwykłego sukcesu GT-SAT jest możliwość natychmiastowego wysłania dużych partii towaru w dowolnej chwili, co jest warunkiem koniecznym dla dobrej współpracy z hurtownikami. W magazynach GT-SAT w Belgii i Luksemburgu może znajdować się nawet 300 000 LNB. Jest to spory kapitał. Eksport ma miejsce przez port w Antwerpii w Belgii. 40-stopowy kontener może pomieścić 60 000 LNB.

„Nasz biznes ubezpieczony jest w firmie Coface,” wyjaśnia Guil. „Dzięki temu nasza wiarygodność kredytowa jest zabezpieczona.”

sze parametry odbiorcze, ale także odporność na warunki pogodowe. „Seria Diamond okazała się wielkim sukcesem w krajach tropikalnych,” Tom wyjaśnia z dumą. Obecnie również i w Europie istnieje na nie duże zapotrzebowanie.

Tom i Guil przykładają dużą wagę do traktowania swoich klientów jak partnerów. „Dążymy bardziej do długotrwałych więzi biznesowych niż do krótkotrwałego sukcesu,” oświadcza Tom, zaś Guil przytacza przykład z początków ich biznesu. „Przełączanie w jednej z naszych pierwszych dostaw konwerterów nie działało prawidłowo.” Takie rzeczy w życiu się zdarzają. Oto jak postąpiło GT-SAT: „Wycofaliśmy całą niesprawną partię, a do wszystkich klientów których to dotyczyło, wysłaliśmy frachtem lotniczym za darmo zamienniki.” Każdy instalator, który otrzymał niesprawne LNB, dostał dodatkowo kolekcję najnowszych LNB jako dodatkowy prezent. „Dzięki tak szybkiej reakcji, nasi klienci nie byli na nas źli, a my mieliśmy okazję udowodnić, że traktujemy naszych klientów jako partnerów na poważnie,” Guil kończy opowieść o epizodzie z początków ich biznesu.

Oczywiście taka reakcja możliwa jest wówczas, gdy obaj wspólnicy równie wysoko cenią inwestycję w partnerstwo. „Raczej zrezygnujemy z dodatkowego zysku niż zmartwimy naszych klientów,” wtóruje Tom i wlicza filary sukcesu GT-SAT: „Jakość, usługa, niezawodność, komunikacja.”

To co sprawia, że GT-SAT wywiera takie wrażenie jest fakt, że Tom i Guil jako partnerzy biznesowi grają na tej samej nucie. Obaj mają ten sam cel i co nawet ważniejsze, takie samo rozumienie jak ten cel osiągać.

Na tak silnej podstawie, długoterminowy sukces jest rzeczą pewną dla GT-SAT i ich obecnych i przyszłych klientów.

New at GT-SAT



▲ To pierwsza próbka nowego LNB quad na polaryzację kołową. Na półkach sklepowych w trzecim kwartale 2008. GT-SAT opracowuje także konwerter unicable, a ma on się ukazać w tym samym czasie. Uderzającą cechą

▲ GT-SAT wprowadzi ten monoblok z zestawem 3° wkrótce po ukazaniu się tego numeru na półkach sklepowych. Nawet nieco wcześniej pojawią się pojedyncze i podwójne monobloki o rozstawie 4,3°.

większości LNB GT-SAT jest długi uchwyt 40 mm, pozwalający instalatorom perfekcyjnie ustawić je w ognisku anteny.

◀ To LNB na polaryzację kołową i zakres 12,2 do 12,7 GHz wchodzi na rynek wraz z obecnym wydaniem TELE-satellity. Jest ono dedykowane na rynek amerykański.

