

# GT-SAT

Именно здесь располагается GT-SAT, начиная с августа 2007, компания непосредственно была основана ещё в 2004. Офисы расположены в правой половине здания, склад занимает левую половину. Кроме двух партнеров Гуила (Guil) и Тома (Tom) есть дополнительный персонал, работающий в администрации и один эксперт материально-технического обеспечения.

Антенное оборудование требуется, чтобы вести тщательные испытания малошумящих конверторов LNBS на всех доступных спутниках до их отправки. GT-SAT по договору арендует второй склад, размещённый на стыке между Бельгией, Нидерландами и Германией, обеспечивая приблизительно 2000 кв.м. площадей для хранения, которая разделена на секцию с таможенной пошлиной оплаченных товаров предназначенных для Европы и секцию с таможенной пошлиной неоплаченных товаров для неевропейских стран. "Этот склад - открыт 24/7," объясняет Том Шульц (Tom Schulz) "для того, чтобы мы могли отправлять изделия в любом момент".

## TELE-satellite World

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

Download this report in other languages from the Internet:

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



Так умно организованная компания как GT-SAT - редкость. Каждая её часть вписывается в предшествующую часть, как мозаика. Однако, как оказалось, для достижения этого потребовалось много усилий и тяжелой работы, чтобы достичь такой слаженности. Мы посетили крошечное княжество Люксембург в сердце Европы, чтобы выяснить, как они создали такой успешный бизнес с самого начала.

Люксембург имеет население лишь пол-миллиона человек. " Прибавьте к этому больше чем 100.000 людей, которые приезжают из Франции, Нидерландов и Германии ежедневно, чтобы работать здесь ", приводит этот факт Гуил (Guil Mediouni) как благоприятный для страны. Вместе с Томом Шульзом (Tom Schulz) он - равноправный партнер в GT-SAT, " Мы никогда не сделали бы это без Джека Чао (Jack Chao) нашего партнера " утверждает Том. Джек Чао (Jack Chao) является владельцем предприятия

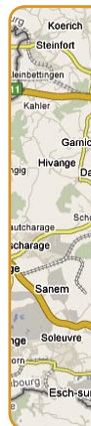
Lites по изготовлению LNB в Тайване и управляет производственными средствами в городе Шенжен (Shenzhen), Китай.

Незначай, много событий произошло случайно. Том Шульз (Tom Schulz) выходец из города Ольденбург (Oldenburg) в северной Германии в 1996 году был Директором по экспорту в большой компании спутниковых принадлежностей.

В 2001 он решил оставить ту работу и перешёл в более крупную компанию - про-

давца спутникового оборудования в Люксембурге, где он встретил Гуила (Guil Mediouni) из Израиля, который также работал в этой промышленности, уже с 2000 года. Том (Tom) и Гуил (Guil) поладили друг с другом отлично, большей частью, потому, что они воспринимали свою работу всерьез, в основном базирясь на серьезном отношении к клиентам.

Помня об этом, они решили двигаться далее на базе их идеалов. GT-SAT была основана в 2004 при поддержке их партнера и друга Джека Чао (Jack Chao), из Lites в Тайване, когда Lites только что наладил производство LNB в городе Шенжен (Shenzhen). " Партнерство, построенное на доверии, общей поддержке и взаимной выгоде из коллективной работы ", не





◀ Это - GT-SAT: Гуил (Guil Mediouni) справа и Том Шульц (Tom Schulz) слева.

Родной язык Тома немецкий, Гуил (Guil Mediouni) говорит на иврите так как, это его родной язык, оба владеют Английским языком. Том - ранняя пташка, в то время как Гуил (Guil Mediouni) - ночная сова, при этом, по крайней мере, один из них всегда доступен для клиентов круглосуточно. Гуил (Guil Mediouni) заботится о финансах и технологиях, в то время как Том - профессионал материально-технического снабжения и маркетинга.

расширять их бизнес на проезжей части - если не было дождя, конечно. Сегодня, GT-SAT арендует просторные постройки с офисами, с открытыми площадками и обширными площадями для складов. "Сейчас мы даже имеем комнату для большего числа работников", объясняет Том. "В настоящее время мы ведём поиск людей в отделы продаж, бухгалтерского учета, материально-технического

только их внутренний девиз, но также и их отношение к их клиентуре.

"Это была мечта, которая осуществилась: мы стали учредителями, применяя собственные решения и - прежде всего - воплотив наше видение партнерства с клиентами," говорит Том.

Джек Чао (Jack Chao), был расчетливым партнером, но дистрибуция всегда подразумевает финансовый риск.

"Мы начинали как шоу двух мужчин в моей квартире", вспоминает Том.

"Скитаясь от моей диван-кровати в гостиную, где был установлен персональный компьютер (PC), существовал постоянный риск наткнуться на кабели сети, расположение вокруг повсюду". Гараж фактически был складом и если, становилось слишком тесно, они были просто вынуждены

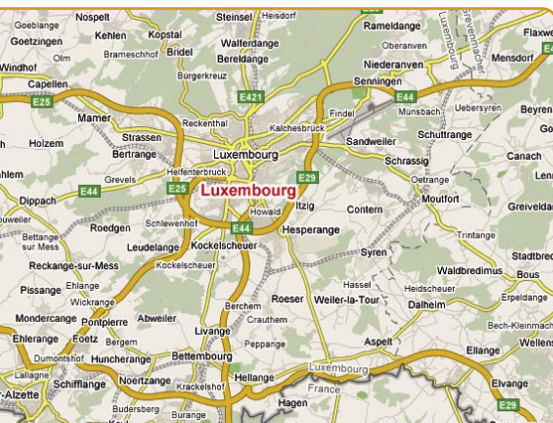
расширять их бизнес на проезжей части - если не было дождя, конечно. Сегодня, GT-SAT арендует просторные постройки с офисами, с открытыми площадками и обширными площадями для складов. "Сейчас мы даже имеем комнату для большего числа работников", объясняет Том. "В настоящее время мы ведём поиск людей в отделы продаж, бухгалтерского учета, материально-технического

снабжения, а также инженеров разработчиков". Выглядит так, что требуется много нового персонала? Гуил (Guil Mediouni) рассказывает ключевую историю: "В настоящий момент наш устойчивый деловой рост требует дополнительных работников для того, чтобы этот рост мог быть поддержан". Так, как же быстро расширяется их бизнес?

Гуил (Guil) включает ноутбук и показывает нам неопровержимые факты. "2005 был нашим первым бизнес годом и мы достигли оборота 2.1 миллиона EUR. В 2006 оборот возрос до 5.8 миллиона и 2007 рост товарооборота составил 7.3 миллиона EUR." Цель на 2008, достичь 10 миллионов, эта цифра много говорит об ожиданиях Гуила (Guil Mediouni) и Тома Шульца (Tom Schulz). Они явно намерены стать лидерами рынка.



▲ Комната контрольного оборудования GT-SAT: тут сделаны выборочные проверки, и проверены новые наработки. Техники, проверяют работу новых конвертеров присланных от изготовителя в Тайване, при приёме реальных спутниковых сигналов. Гуил (Guil Mediouni) демонстрирует кривую сигнала LNB Diamond series (видимый на изображении) на анализаторе спектра HEWLETT-PACKARD - в сравнении с серийным LNB.





▲ Каждый, конвертор GT-SAT имеет собственный регистрационный номер, чтобы каждое изделие могло быть отозвано назад. Даже на складе каждый LNB может быть найден, потому что регистрационные номера всех LNB также приклеены на коробку.

Основные клиенты GT-SAT - поставщики для программных поставщиков, что объясняет огромную пропорцию массовых поставок. По сути дела, GT-SAT косвенно поставляет конверторы поставщикам в Скандинавии и Балтийских Государствах, в Россию, и в Восточной Европе.

Том Шульц (Tom Schulz) характеризует типы конверторов: "В 2004 мы начали с четырех основных типов: одиночный, двойной, восьмёрка и четвёрка". Затем они добавили круговые типы, мини серии, и в 2007 линейку дополнил «Алмазный ряд» (Diamond series) высококачественных конверторов, которые не только позволяют принимать пороговые сигналы, но и также особенно защищены от непогоды. «Алмазный ряд» (Diamond series) имел огромный успех в тропических

◀ Вид склада. Одна из главных причин необычного успеха GT-SAT – способность отправки больших заказов в любое время, что является предпосылкой для привлечения оптовых клиентов. На складах GT-SAT в Бельгии и Люксембурге хранятся 300.000 конверторов, которые стоят огромное количество денег. Экспорт идет через порт Антверпена в Бельгии, 40-футовыми контейнерными партиями приблизительно по 60.000 штук LNBs. "Наш бизнес обеспечен компанией Soface," объясняет Guil. "Таким образом, кредитоспособность - гарантирована".

странах", с гордостью объясняет Том Шульц (Tom Schulz). Эти высоко технологичные LNBs пользуются всё большим и большим спросом в Европе на сегодняшний день.

Том Шульц (Tom Schulz) и Гуил (Guil Mediouni) считают своих клиентов партнерами.

"Мы ориентируемся на длительные деловые отношения вместо краткосрочного успеха", возражает Том Шульц (Tom Schulz) и Гуил (Guil Mediouni) вспоминает как пример начало их бизнеса. "Переключатели из нашей первой поставки LNB не работали должным образом". Случаи подобно этому происходят в реальной жизни, и вот как GT-SAT отреагировали: "Мы повторно отзывали все не работоспособные конверторы LNBs и отправляли замену авиапочтой всем клиентам бесплатно". Каждый установщик, получивший дефектный LNB, получил также комплект новейших конверторов, как компенсацию и как дополнительную выгоду. "Благодаря тому, как быстро мы реагировали, наши клиенты не были сердиты на нас, и мы имели возможность, показать нашим клиентам то, что мы действительно серьезно относимся к нашим клиентам, как к партнерам" вспоминает Гуил (Guil Mediouni) тот эпизод его деловой карьеры. Конечно, возможно только предложить такие стимулы, если оба партнера одинаково оценивают инвестиции в такие товарищества.

"Мы скорее не получим дополнительную прибыль, чем подведём наших клиентов", повторяет Том, это составляет список основ успеха GT-SAT: "Качество, обслуживание, надежность, коммуникация". Если Вы хотите

лично встретить этих двух парней, просто посетите стенд GT-SAT на выставке ANGA в Кельне, где они присутствуют каждый год.

"Мы готовы расширить наше партнёрство", говорит нам Том Шульц (Tom Schulz) и приглашает импортеров, оптовых дилеров и распространителей, сотрудничать с GT-SAT.

Что делает GT-SAT столь впечатляющей - то, что Том Шульц (Tom Schulz) и Гуил (Guil Mediouni), как деловые партнеры по-настоящему действуют сообща. Они оба имеют ту же самую цель и - и более того - то же самое понимание того, как достичь этой цели.

На этом устойчивом основании базируется длительный успех GT-SAT, их существование и грядущие партнеры.

## New at GT-SAT



▲ Это - первый испытательный образец нового четырёх выходного кругового LNB, который появится в магазинах в конце третьего квартала 2008. GT-SAT также

готовитunicable LNB, который по плану также будет доступен в то же самое время. Поразительная особенность большинства GT-SAT конверторов - крепление длиной 40 мм, которое позволяет монтажникам устанавливать LNB точно в центре.

▲ GT-SAT представит этот моноблок с углом в 3° градуса вскоре после того, как этот выпуск попадёт на прилавки. Немного ранее этого отдельный моноблок с углом в 4.3° градуса станет также доступным.

◀ Этот LNB с круговой поляризацией для диапазона частот от 12.2 до 12.7 ГГц представлен вместе с этим выпуском TELE-satellite и разработан для Американского рынка.

