

Jiuzhou's vier punten

Alexander Wiese



Is er een satellietbedrijf dat te vinden is bovenop een metrostation? Ja, dat is er: Jiuzhou in ShenZhen, China. Zodra je uitstapt uit metrolijn #1 op het CheGongMiao station loop je gewoon naar de "D" uitgang en je vindt jezelf in de foyer van één van de grootste kantoorgebouwen op Shennan Avaneue in de Futian sector van ShenZhen; de vrije handelszone direct tegenover Hong Kong.

Jammer genoeg zullen de medewerkers van Jiuzhou niet veel langer in staat zijn van het korte loopje naar het metrostation te genieten. "Binnen een paar maanden zullen we gaan verhuizen naar ons nieuwe kantoorpand", verklaart Linda Lee, assistent marketing directeur van Jiuzhou. Erman Tang, marketing directeur/bedrijfsleider, reageert, "We groeien nog constant".

Naast de administratieve krachten werken er ook 250 technici, softwareontwikkelaars en programmeurs. Zij hebben allen als taak de ontwikkeling van DVB en IP-TV (alleen voor DSL) producten en daarnaast nog een nieuwe productlijn - te weten LCD TV's met ingebouwde DVB ontvangers.

Naast de kantoren van Jiuzhou in ShenZhen hebben ze ook filialen in Beijing, waar ze 50 DVB-C softwarespecialisten in dienst hebben en ook in Miam Yang waar 100 programmeurs beziggehouden worden. Productiefaciliteiten zijn ondergebracht in ShenZhen. Dit uitgebreide R&D team houdt zich voor 80% bezig met software en voor 20% met hardware. Jiuzhou doet al het ontwerpwerk zelf; alleen de chipset wordt betrokken van een ander bedrijf, zoals standaard gebeurt. Technisch directeur David Liu licht een tipje van de sluier op: "Voor HDTV zijn het de chipsets van ST en ATI; voor SD maken we gebruik van de chips van NEC en Conexant voor producten in de middenprijzen en die van Cheertek voor het



Assistent marketing directeur Linda Lee in het midden vergezeld van haar collega's, manager overzeese verkopen Huang Wei (rechts) en technisch directeur David Liu (links), voor een wandrek gevuld met ontvangers die door Jiuzhou op de markt worden gebracht onder de naam DION.

laaggeprijsde segment". Betaal TV aanbieders vormen een veel kritischer klantenbestand voor Jiuzhou: zij schaffen ontvangerstapparaatuur aan in hele hoge aantallen. Volgens David Liu, "Zijn we momenteel in staat ontvangers te leveren voor NDS, Irdeto, Viaccess en Conax. Nagravisioen komt er snel aan".

Ondanks de talrijke grote groepen klanten voor betaal TV, is toch 70% van de totale pro-

ductie gericht op eenvoudige FTA ontvangers, terwijl 20% van hun ontvangers voorzien is van CI/CA en 10% geleverd wordt met een PVR. Huang Wei, manager overzeese verkopen, heeft hier het volgende op te zeggen: "In het jaar 2005 besloegen onze geëxporteerde producten ruwweg 80% van onze volledige productie. In 2006 was het eerder in de richting van 65% terwijl we voor 2007 een exportverhouding van 50% verwachten".

Maar wat betekenen deze cijfers nou werkelijk? De vraag thuis in China is dramatisch aan het groeien! Ondanks de vermindering van het exportpercentage verwacht Jiuzhou een toename van de overzeese verkopen voor 2007.

Huang Wei helpt ook mee om de zaak te laten lopen: "We zijn van plan om aan heel veel handelsbeurzen deel te gaan nemen in 2007", inclusief ANGA Keulen, SCat India, MBA USA, CeBIT Istanbul, CCBN Beijing en CommunicAsia Singapore. Daarnaast zijn er de twee maal per jaar draaiende superbeurzen Canton Fair (15-20 april en 15-20 oktober) en de vrijwel parallel lopende Hong Kong Electronics Show (12-17 april en 12-17 oktober).

Om behulpzaam te zijn in het bevorderen van zijn groei, heeft Jiuzhou vier punten aangenomen als zijn motto: 1. Beste kwaliteit, 2. Snelle beslissingen, 3. De klant is onze partner en 4. Eerlijke prijzen. Voor 2007 belooft Jiuzhou een DVB-S2 HDTV ontvanger tegen het begin van het tweede kwartaal en zowel een LCD TV met ingebouwde DVB-S2 ontvanger als een DVB-S2 ontvanger met ingebouwde PVR tegen het einde van 2007.

We kunnen niet wachten!



Manager overzeese verkopen Huang Wei toont de geografische distributie van de export: 46% van de producten van Jiuzhou gaat naar Europa (inclusief Rusland), 30% vindt zijn weg naar het Midden Oosten, 20% naar Zuidwest Azië terwijl de resterende 6% verdeeld wordt tussen Australië en Zuid Amerika.



Het verkoopteam aan het werk. Bestellingen voor Jiuzhou producten komen hier binnen en worden door de werknemers verwerkt.



Een kijkje in een kantoor van één van de softwareontwikkelaars



Er zou geen vooruitgang zijn zonder testeenheden. Prototypes worden hier in elkaar gezet en getest.



De daadwerkelijke productie: de foto toont een deel van de assemblagelijijn voor satellietontvangers.