

Van Dealer naar Producent

Alexander Wiese

Fortec Star werd opgericht als een commerciële onderneming. Maar al snel bleek dat onvoldoende te zijn: ze begonnen een samenwerkingsverband met een Koreaanse fabrikant en brachten een ontvanger op de markt onder hun nieuwe merknaam. Kantoorruimte werd gehuurd in Toronto in september 2001. Ze begonnen met vier medewerkers en zijn inmiddels met zijn zestien. Hun hoofdkwartier is feitelijk in de stad Mississauga maar dat is een voorstad van Toronto en is gelegen direct naast Toronto's internationale luchthaven Pearson.

Waarom Toronto? "Het had overal in Noord Amerika kunnen zijn", verklaart David McGrath, de in Canada geboren algemeen manager van Fortec Star. "Toen onze directeur een kantoor wilde openen vloog hij gewoon naar Toronto. Hij begon van de stad te houden en besloot om hier te beginnen met Fortec Star".

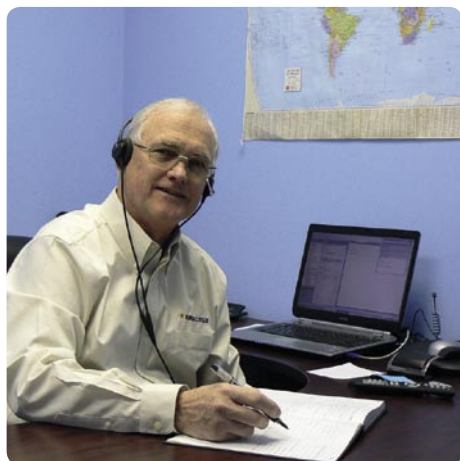
Maar deze dubieuze keuze bleek tamelijk voordelig uit te pakken. Een aanzienlijk deel van hun omzet blijkt in Toronto te zijn. "De



Eenheid 8 is het gedeelte van dit lange commerciële gebouw op Skymark Avenue 2780 dat evenwijdig loopt aan de hoofdweg Eglinton Avenue Oost en dat Fortec Star's kantoren bevat. Het pakhuis bevindt zich in een ander complex nabij een serviceaanbieder.



Algemeen manager David McGrath wijst de plaats van hun groothandelaren aan op een kaart van de VS.



Don McEwen, verkoopmanager voor Noord Amerika, is de contactpersoon voor de groothandelaren en hij organiseert ook hun bezoeken aan de SBE handelsshow's in Atlanta en Reno in 2007

markt voor FTA producten in Noord Amerika is verdeeld in drie marktgebieden", verklaart David McGrath de plaatselijke situatie. Dit heeft hoofdzakelijk te maken met de etnische markt, dat wil zeggen, de vrij ontvangbare anderstalige programma's voor immigranten. In Canada zijn deze klanten voor het overgrote deel geconcentreerd in Toronto, Montreal en Vancouver. In de VS zijn ze hoofdzakelijk gevestigd in Californië, een staat met net zoveel inwoners als heel Canada, alsook in Florida, Texas en New York. Ruwweg 65% van hun verkopen zijn gerelateerd aan producten voor de ontvangst van anderstalige kanalen.

"Wij werken met slechts ongeveer 30 groothandelaren", merkt David op terwijl hij hun zakelijke model beschrijft, "Deze groothandelaren verkopen dan aan lokale dealers en installateurs". David gaf ons nog wat meer inzicht: "Toen we in 2001 begonnen in Noord Amerika, waren er maar ongeveer 75 FTA kanalen die ontvangen konden worden. Inmiddels zijn het er eerder 275 in de Ku-band".

Een andere bijzonder belangrijke bron voor zaken vormen de religieuze kanalen die ongeveer 25% van hun verkopen omvatten. "Voor het Glorystar netwerk bieden we de Mercury II satellietontvanger waarin we deze kanalen al voorgeprogrammeerd hebben".

Er is zelfs nog een derde bron van inkomsten, namelijk ontvangers voor bijzondere toepassingen zoals satellietontvangst in vliegtuigen, of ontvangst via kabelnetwerken en als laatste maar zeker niet de minst belangrijke: de markt van de satellie hobbyisten.

Don McEwen, verkoopmanager voor Noord Amerika, voorziet ons van wat inzicht vanuit zijn gezichtspunt: "65% van onze verkopen

bestaat uit de Mercury II ontvanger". Dit model is voorzien van een NEC chipset en is al beschikbaar sinds april 2006, kort na de introductie van de Lifetime Classic ontvanger (Thomson chipset) in februari 2006. De distributie van Fortec Star's eerste en succesvolste blind-scan Lifetime Ultra ontvanger, voor het eerst op de markt gebracht in 2002, werd tegen het einde van 2006 stopgezet.

In aanvulling op ontvangers, levert Fortec Star ook een reeks LNB producten en daarnaast ook nog een complete familie STAB motoren.

Wat zouden we van Fortec Star kunnen verwachten in de toekomst? David McGrath geeft ons inzage in iets nieuws: "Fortec Star is geïn-



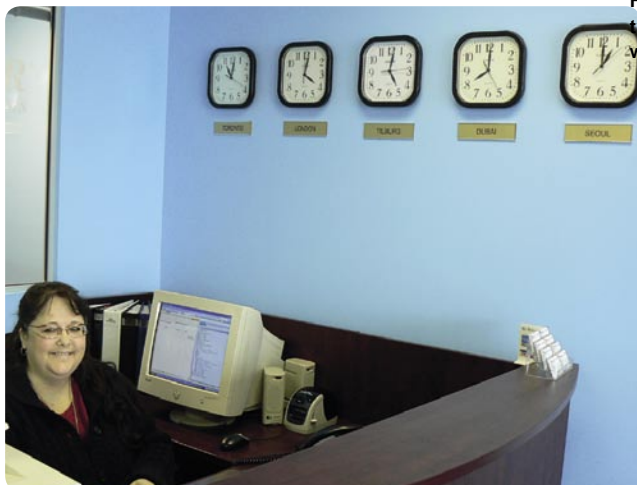
Fortec Star levert geen producten COD (contant bij aflevering). Masie Gillingham houdt een oogje op de te ontvangen rekeningen en houdt de te betalen rekeningen met argusogen in de gaten.

teresseerd in een R&D bedrijf in Korea". Dat zal het eenvoudiger maken voor het bedrijf om regio-specifieke producten te ontwikkelen. "In de zomer van 2007 zal een nieuwe FTA ontvanger op de markt komen; een goedkopere versie van de Mercury II. In de herfst volgt er een ontvanger met ingebouwde CI en kort daarna zullen we een HD ontvanger hebben – eerst een satellietversie gevolgd door een combo box met terrestrische ontvangst".

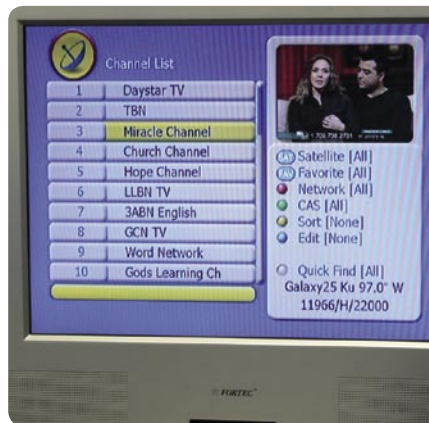
Wow! Fortec Star heeft een hoop nieuwe producten op stapel staan! Dat zal zeker een aanvulling betekenen op de leidende positie die het bedrijf nu al inneemt.



Fortec Star's satelliet-schotels staan op het dak en zijn nauwelijks zichtbaar. De twee schotels aan de linkerkant zijn 90 cm modellen, waarvan er één bestuurd wordt door een STAB HH90 motor en de andere door een STAB HH120 motor.



Kantooradministratrice en telefoniste/receptioniste is Shirley Mosher. Zij verwerkt ook de douane documentatie voor de productexporten naar de VS. De klokken op de muur tonen de tijd bij de andere Fortec Star locaties.



Het menu van een Glorystar voorgeprogrammeerde ontvanger. De kanaallijst is vooringesteld voor de religieuze kanalen die deze aanbieder onder contract heeft.

De middelste schotel is voorzien van een monoblock en uitgericht op de 97° en 101° West posities terwijl de bovenste 66 cm schotel geïnstalleerd is met een STAB HH100 motor.

Aan de rechterkant staat nog een 66 cm schotel met een STAB HH100 motor en nog een andere schotel voor de ontvangst van de Canadese Bell ExpressVu service op 91° en 82° West.

De UHF antenne is voor de ontvangst van de vijf HD kanalen van de CN toren plus de 10 HD kanalen die uitgezonden worden vanuit Buffalo, New York aan de overkant van meer Ontario.