

Sea-Tel

Alexander Wiese

scenario en wij bezochten de marktleider op het gebied van maritieme satellietontvangst in Southampton in zuidelijk Engeland, wat de plaats is waar het Amerikaanse bedrijf Sea-Tel zijn Europese tak gevestigd heeft.

Internet en televisie zijn tegenwoordig op de meeste schepen standaard opties geworden, maar heb je je ooit afgevraagd hoe het mogelijk is om midden op de oceaan een internetverbinding op te zetten? En hoe installeer je een satellietantenne op een vaartuig dat maar de hele tijd alle kanten uit beweegt? Er zijn oplossingen voor dit



▲ Direct naast de spoorlijn naar Londen en heel dichtbij de luchthaven van Southampton is de locatie waar Sea-Tel zijn Europese tak heeft gerealiseerd. Het magazijn bevindt zich aan de linkerkant en het kantoorgebouw waar Peter Broadhurst, vicepresident van Sea-Tel, voor staat bevindt zich aan de rechterkant.

Sea-Tel werd in 1978 opgericht door ontwerper Robert J. Matthews. Voordat hij ondernemer werd had hij al voor COMSAT gewerkt en hij had de leiding bij het ontwikkelen van het eerste maritieme gestabiliseerde satellietontvangststelsel in de wereld.

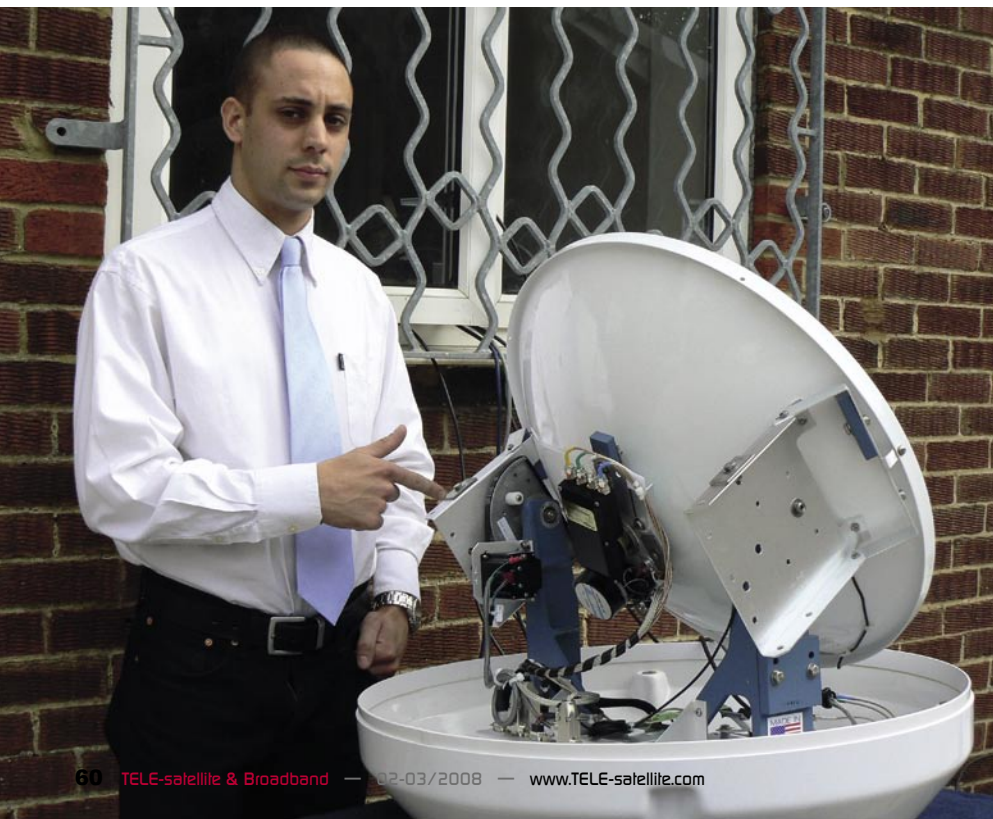
De specificaties waren gebaseerd op actuele militaire ontwerpen wat inhield dat de specificaties heel vooruitstrevend waren, iets dat meestal het geval is voor

militaire taken. Op een dag dacht Robert J. Matthews bij zichzelf dat er toch een goedkopere manier moest zijn om hetzelfde doel te bereiken en hij besloot zijn eigen bedrijf op te richten, namelijk Sea-Tel.

Hij begon letterlijk vanuit zijn garage en aangezien zowel zijn huis als zijn garage zich in Concord bevinden, zo'n 100 km ten oosten van San Francisco, heeft Sea-Tel zijn hoofdkwartier nog altijd ver in het binnenland in plaats van aan de kust.



Ondertussen is Sea-Tel van eigenaar veranderd en het behoort nu bij de Cobham corporatie, dat een aantal bedrijven op militair en technisch gebied bezit. Sea-Tel vicepresident Peter Broadhurst legt ons uit waarom Matthews zijn bedrijf aan Cobham verkocht heeft: "Hij was al dik 70 jaar oud,



◀ Stuart Broadfield, training/ondersteuning, toont ons de binnenzijde van een antenne voor het kustgebied: de parabolische antenne is bijzonder diep en draait in relatie met de elevatie en azimut. Aangezien alle Sea-Tel systemen gebaseerd zijn op het cassegrain concept zit de LNB aan de achterkant, zoals te zien is op deze foto, en een motor blijft de LNB naar de goede positie bewegen voor de juiste ontvangstpositie. "Alle besturingssignalen worden via de coaxkabel verstuurd", legt Stuart uit, "met als doel het aantal aansluitingen te beperken en de installatie te vereenvoudigen". Het draaibereik van de antenne beslaat 680° wat inhoudt dat de antenne haast twee volledige rotaties kan voltooien voor hij op een dood punt komt.



is inmiddels goed voor een omzet van meer dan \$100 miljoen”.

Het is interessant om te zien hoe dit bedrijf in de loop van de tijd verandert en zelfs zichzelf keer op keer opnieuw uitvindt. Volgens Peter “zijn we pas in 2003 begonnen met het leveren van VSAT systemen en vandaag de dag genereert VSAT al 65% van onze omzet”. De resterende 35% wordt gegenereerd met TVRO apparatuur.

Aangezien schepen eigenlijk vrijwel nooit stationair zijn is het moeilijk om geografisch te definiëren waar de meeste klanten vandaan komen. Peter schat in dat ongeveer 45% uit Europese klanten bestaat, 40% Amerikanen en 15% Aziaten.

Deze distributie verklaart waarom Sea-Tel een Europese tak opgericht heeft in Southampton. “We hebben 35 stafmedewerkers hier in Southampton”, zegt Peter “en in het hoofdkwartier in de VS hebben we 215 personen in dienst, aangezien dat de plek is waar de antennes daadwerkelijk geproduceerd worden”.

Andere ondersteuningskantoren zijn gevestigd in Noorwegen, Florida en misschien al snel ook in Singapore. “We zijn momenteel bezig met het opzetten van een kantoor in Azië om nauwere banden te realiseren met onze Aziatische klanten”, zegt Peter als hint naar toekomstige uitbreidingsplannen.

Maar wie is er nou werkelijk op zoek naar zelfrichtende 3-assige satellietontvangst-systemen? “De meerderheid van onze klanten komt uit olie en gaswinningbedrijven die zowel hun boorplatforms als hun onderhoudsvaartuigen voorzien van onze antennesystemen”, weidt Peter uit en tovert een brede glimlach op zijn gezicht voordat hij vervolgt met de mededeling dat “de Noorse autoriteiten regels uitgevaardigd hebben die vereisen dat alle schepen uitgerust moeten zijn met een TV ontvangststelsel voor de ontspanning van de aan boord aanwezige bemanning”. We hebben het hier over goede bedoelingen! Wanneer vergelijkbare regels in andere landen uitgevaardigd zouden worden dan zou Sea-Tel dat op prijs stellen, zonder meer.

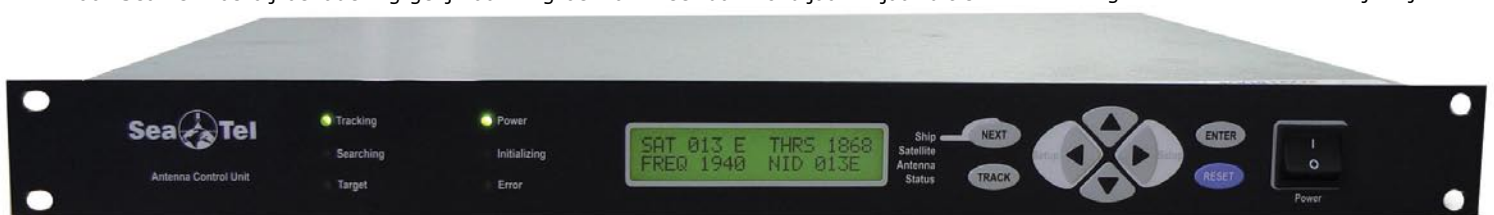
Een ander belangrijk klantensegment met een aandeel van 25% vormen jachten en pleziervaartuigen, oftewel schepen in privébezit. Zo’n 10% van de Sea-Tel systemen gaan naar de commerciële scheepvaart, dat wil zeggen vrachtschepen. Al deze segmenten vertonen een opwaartse trend, terwijl de zaken ten aanzien van cruiseschepen stabiel is met 10% en het OEM segment op 5%. De overblijvende 10% gaat naar vissersschepen, maar dit segment neemt af in volume.

Voor diegenen onder ons die nou niet zo goed op de hoogte zijn van deze zaken laat Peter een klein lichtje schijnen op de manier waarop de scheepsbouwindustrie werkt. “Wanneer je vandaag een schip besteld dan zal het tegen 2010 of 2011 klaar zijn”. Zullen de wensen en eisen tegen die tijd veranderd zijn? Zal de olieprijs verder gestegen zijn? Of misschien juist weer gedaald? Zullen alle schepen die nu in bestelling staan echt noodzakelijk zijn en

▲ De gemiddelde ‘04’ reeks omvat meer geavanceerde technologie: hij creëert een kunstmatige horizon door steeds de schotelbevestiging in een horizontale positie te houden. Het doosje links op de rechterarm bevat de besturingseenheid voor dit systeem en het doosje aan de rechterkant van de arm bevat een GPS ontvanger. In deze installatie wordt de LNB alleen gedraaid voor het fijnafstellen van de skew. De draai-eenheid is elektronisch verbonden via een sleepcontact waardoor hij eindeloos kan draaien zonder een dood punt te bereiken.

het bedrijf groeide snel en de verkoop van het bedrijf was eigenlijk de eerstvolgende logische stap om continuering van de groei te verzekeren”. De prijs die betaald werd voor Sea-Tel was bij benadering gelijk aan

de jaarlijkse omzet. “Voor Cobham betaalde de investering zichzelf terug”, volgens Peter en hij vervolgt om uit te leggen waarom. “Onze groei heeft zich doorgezet met een groei van meer dan 20% jaar in jaar uit en



▲ Dit is de besturingseenheid in het 19” rek. Het display toont de waardes in graden – hier kun je 013 O zien voor de Hotbird satelliet – en de drempelinstelling en de NID (netwerkidentificatie) PID voor het detecteren van de Hotbird.

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

« Een kijkje in het magazijn. «Je kijkt hier naar spullen met een waarde van 2 miljoen US\$», zegt Peter Broadhurst. Het duurt zes weken voordat de apparatuur het magazijn in Southampton vanuit de VS bereikt heeft. «Ons top verkopende systeem is de 100cm VSAT antenne», volgens Peter, en hij voegt toe «waarvan we er inmiddels meer dan 2000 van verkocht hebben». Sea-Tel biedt drie productieseries: de kustserie met schotelmaten tussen de 30 en 80 cm, de '04' serie van 80 tot 160 cm en de '97' serie van 200 tot 360 cm, die ook geschikt is voor C-band ontvangst. Sea-Tel levert alleen aan gespecialiseerde dealers en de prijzen variëren van 4.400 US\$ voor een simpel 30 cm systeem helemaal tot 90.000 US\$ voor de 360 cm variant. «Cruiseschepen gebruiken meestal het 200 cm type, en gewoonlijk installeren ze twee systemen per schip ten behoeve van de betrouwbaarheid», legt Peter uit.



« Amy Bishop in het reserveonderdelenmagazijn. Sea-Tel kan reserveonderdelen leveren voor apparatuur die tien jaar geleden geproduceerd is door Sea-Tel zelf en alle productiedocumentatie is direct beschikbaar en in bijzondere gevallen kunnen reserveonderdelen zelfs opnieuw gebouwd worden. Op deze manier kan Sea-Tel zijn klanten verzekeren van bijzonder lange gebruiksperiodes op een hoog niveau van betrouwbaarheid.



zullen al deze schepen satellietontvangst nodig hebben? Voor Sea-Tel ligt het antwoord niet alleen in uitstekende fabricagestandaards maar ook in een uitstekende after sale ondersteuning.

En uiteraard in het aanboren van nieuwe markten zoals het internet. «Want tegenwoordig verwachten gasten aan boord van een cruiseschip gewoon een werkende internetverbinding», legt Peter uit – of eigenlijk zelfs meer dan dat. «Wij bieden zelfs oplossingen waardoor het mogelijk wordt je eigen mobiele telefoon te gebruiken via zogenaamde pico spots».

Een andere markt voor de toekomst is mobiele ontvangstsystemen voor treinen. «Treinmaatschappijen zijn steeds meer aan het wedijveren met luchtvaartmaatschappijen en zijn daarom de aangeboden dien-

sten aan het opwaarderen», legt Peter uit.

De eerste klant is Thales, dat vanaf 2008 internet zal aanbieden in hun treinen via een bedrijf genaamd 21net. Ku-band capaciteit op de HISPASAT zal hiervoor gebruikt worden en in de trein zullen klanten in staat zijn een internetserver te bereiken via WiFi.

Sea-Tel zal de mobiele VSAT apparatuur leveren die speciaal zal worden aangepast om te passen in dit nieuwe toepassingsgebied: de antennes zullen een beperkt elevatiebereik hebben aangezien van te voren bekend zal zijn binnen welke lengtegraden de treinen zullen opereren. Op deze manier kan de antenne heel compact gehouden worden ter voorkoming van aerodynamische neveneffecten.

Sea-Tel beweegt zich in een fascinerende



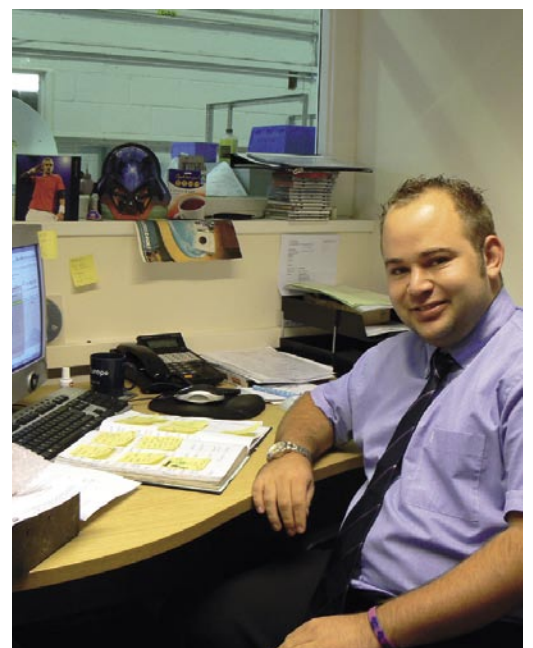
◀ Een kijkje in het kantoor van het verkoopteam. Vice-president Peter Broadhurst links en verkoopcoördinator Samantha Whittlesey aan de rechterkant.



▲ Sea-Tel hecht veel waarde aan zijn technische klantenservice. Jake Barrow-Button is één van de servicetechnici.

nichemarkt. En het valt te verwachten dat deze niche zal blijven groeien aangezien de wereld steeds mobieler aan het worden is en satellietontvangst op schepen en in treinen, maar ook in vliegtuigen en passagiersauto's technisch mogelijk is geworden.

Dus de vooruitzichten voor de toekomst zien er heel veelbelovend uit.



▲ Aaron Peach is de productieplanner en ervoor verantwoordelijk te zorgen dat alle benodigde onderdelen op tijd en volledig getest beschikbaar zijn voor levering aan de klanten.