

# GT-SAT

Dit is waar GT-SAT zijn hoofdkwartier heeft sinds augustus 2007; het bedrijf zelf is al in 2004 opgericht. De kantoren zijn ondergebracht in het rechter deel van het gebouw, het magazijn neemt de linker helft in beslag. Naast de twee partners Guil en Tom werken er nog twee mensen; één administratieve kracht en één logistiek expert.

De antenne-uitrusting is nodig om uitvoerige testen uit te voeren met de LNBs op alle beschikbare satellieten voor de verzending ervan. GT-SAT huurt ook een magazijn in het drielanden gebied tussen België, Nederland en Duitsland, wat nog eens zo'n 2000 vierkante meter aan opslagruimte oplevert, verdeeld in een sectie met reeds betaalde invoerrechten voor Europese bestemmingen en een deel voor niet-Europese bestemmingen, waarvoor nog geen invoerrechten zijn betaald. "Dit magazijn is 24 uur per dag, 7 dagen per week geopend", legt Tom uit, "zodat we te allen tijde producten kunnen verzenden."

## 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>



**Zelden is een bedrijf** zo slim georganiseerd als GT-SAT. Elk stukje past in het volgende, vergelijkbaar met een legpuzzel. Maar het blijkt dat, toch, een hoop moeite en hard werk nodig is geweest om zo'n soepel lopende organisatie te krijgen. We zijn afgereisd naar het kleine Luxemburg, in het hart van Europa om te ontdekken hoe ze vanuit het niets zo'n succesvol bedrijf hebben kunnen opzetten.

Luxemburg heeft een bevolking van slechts een half miljoen mensen. "Voeg daaraan ongeveer 100.000 mensen toe die dagelijks heen en weer reizen vanuit Frankrijk, Nederland en Duitsland om hier te werken," onthult Guil Mediouni een economisch feit van zijn geadopteerde land. Samen met Tom Schultz is hij een gelijkwaardige partner in GT-SAT, "hoewel we dit nooit hadden bereikt zonder onze partner Jack" volgens Tom.

Jack is de eigenaar van LNB fabrikant Litec

in Taiwan en geeft leiding aan productiefaciliteiten in Shenzhen, China.

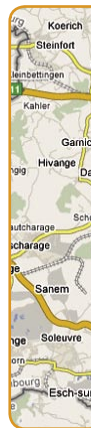
Toevallig zijn veel dingen per ongeluk gebeurd. Tom Schultz komt uit Oldenburg in Duitsland en werd hoofd export bij een grote fabrikant van satellietaccessoires in 1996. In 2001 besloot hij zijn baan op te zeggen en ging hij werken bij een grote distributeur van satellietapparatuur in Luxemburg, waar hij Guil Mediouni, uit Israël, ontmoette die ook in die industrie werkzaam was sinds 2000. Tom

en Guil konden het uitstekend met elkaar vinden, vooral omdat ze allebei hun werk erg serieus nemen, wat er voornamelijk op neer komt klanten serieus te nemen.

Met dit in het achterhoofd besloten ze een stap verder te gaan met hun idealen. GT-SAT werd in 2004 opgericht, met de steun van hun partner en vriend Jack Chao van Litec in Taiwan, die net een productielijn voor LNBs had opgezet in Shenzhen.

"Een samenwerking gebaseerd op vertrouwen, volledige ondersteuning en wederzijdse beloning door samen te werken," is niet alleen intern hun motto maar ook hun houding naar klanten toe.

"Dit was een droom die uitkwam: onze eigen baas zijn, onze eigen beslissingen





◀ Dit is GT: Guil Mediouni rechts en Tom Schultz aan de linkerkant.

Tom zijn moederstaal is Duits, Guil spreekt Hebreeuws als eerste taal, wat Engels de voorkeursstaal maakt binnen GT-SAT. Tom is een ochtendmens, terwijl Guil een nachtuil is, wat ervoor zorgt dat er altijd ten minste één van hen beschikbaar is voor klanten, min of meer de klok rond. Guil draagt zorg voor de financiën en technologie, terwijl Tom de marketing en logistiek specialist is.

compleet met kantoorruimten en veel magazijnruimte. "We hebben nu zelfs ruimte om meer werknemers aan te nemen," legt Tom uit. "Op dit moment zijn we op zoek naar mensen die werkzaam zijn in de verkoop, boekhouding, logistiek evenals in engineering."

Klinkt alsof er veel personeel nodig is? Guil heeft het verhaal hierachter: "Onze huidige groei maakt het aannemen van meer personeel noodzakelijk, om deze groei ook voort te kunnen zetten."

En hoe snel groeit de onderneming dan? Guil haalt zijn laptop te voorschijn en toont ons de harde feiten. "2005 was ons eerste boekjaar en toen behaalden we een omzet van 2,1 miljoen euro. In 2006 groeide dat uit naar 5,8 miljoen en in 2007 zagen we onze omzet stijgen naar 7,3 miljoen euro." De doelstelling voor 2008 is gesteld op 10 miljoen, een bedrag dat veel zegt over de verwachtingen van Guil en Tom. Ze zijn duidelijk van plan marktleider te worden.

De meeste klanten van GT-SAT zijn leveranciers voor programma-aanbieders, wat de grote aantallen bulkleveringen verklaart. Het is zelf zo dat GT-SAT indirect LNBs levert

nemen en – bovenal – onze visie toepassen van een samenwerking met klanten," zegt Tom.

Jack bleek een gulle partner, maar distributie brengt altijd een financieel risico met zich mee. "We zijn als een twee-mans-show begonnen in mijn appartement," gaat Tom terug in de tijd. "Woon-werkverkeer was in mijn geval opstaan van mijn bed en naar de woonkamer lopen waar mijn PC stond. De enige risico's die die reis met zich meebracht waren losse netwerkkabels die overal rondslingerden."

Het magazijn was in feite de garage en als die te klein werd, dan breidden ze hun zaak gewoon uit naar het voetpad – behalve als het regende, natuurlijk.

Vandaag de dag huurt GT-SAT ruime panden



◀ GT-SAT apparatuurruimte: dit is waar willekeurige tests worden uitgevoerd en nieuwe ontwikkelingen getest worden. Technici gestuurd door de fabrikant in Taiwan testen de prestaties van nieuwe LNBs gebaseerd op echte satelliet signalen. Guil toont de signaalcurve van een diamond LNB (te zien op de foto) zoals getoond op de HP spectrum analyser – vergeleken met een gewone LNB.





▲ Elke LNB van GT-SAT heeft zijn eigen serienummer, zodat elk product achteraf getraceerd kan worden. Zelfs in het magazijn kan elke LNB getraceerd worden, doordat de serienummers van alle LNBs ook vermeld zijn op de kartonnen dozen.

aan aanbieders in Scandinavië, de Baltische staten, Rusland en in Oost Europa.

Tom vertelt welke types LNB er zijn: "In 2004 zijn we begonnen met 4 basistypes: single, twin, quattro en quad." Toen voegden ze circulaire types toe, de mini reeksen en in 2007 werd de reeks gecompleteerd door de Diamond reeksen, die hoge kwaliteits LNBs bevatten die niet alleen zeer goede ontvangstcapaciteiten bezitten, maar ook bijzonder weersbestendig zijn. "De Diamond reeks was een geweldig succes in tropische landen," legt Tom trots uit. Deze high-tech LNBs zijn tegenwoordig ook in toenemende mate populair aan het worden in Europa.

Tom en Guil steken veel energie in hun

◀ Een kijkje in het magazijn. Eén van de voornaamste redenen voor het ongewone succes van GT-SAT is het in staat zijn om grote bestellingen wanneer dan ook af te sturen, wat een vereiste is voor het vinden van wederverkopers. Tot wel 300.000 LNBs zijn opgeslagen in de magazijnen van GT-SAT in België en Luxemburg, hetgeen een flinke waarde vertegenwoordigt. Export loopt via de haven van Antwerpen in België, een container van ongeveer twaalf meter biedt plaats voor ongeveer 60.000 LNBs. "Ons bedrijf is verzekerd bij een bedrijf genaamd Coface" legt Guil uit. "Op die manier is onze kredietwaardigheid gegarandeerd."

klanten en partners. "We mikken liever op een lange-termijns zakenrelatie dan op een succes op korte termijn," verklaart Tom en Guil herinnert zich een gebeurtenis uit de starttijd van hun onderneming. "Het schakelen van een van onze eerste LNB leveringen werkte niet goed." Dat soort dingen gebeuren in het leven en GT-SAT reageerde als volgt: "We riepen alle defecte LNBs terug en hebben per luchtpost - kosteloos - vervangende types opgestuurd naar alle benadeelde klanten." Elke installateur die een slechte LNB had gehad kreeg ook, als aanvullende vergoeding, een verzameling van de nieuwste typen LNBs. "Dankzij de snelheid van onze reactie waren onze klanten niet boos en hadden wij een kans om te tonen dat we onze klanten echt als partners zien," herinnert Guil zich deze episode uit zijn carrière.

Het is vanzelfsprekend alleen maar mogelijk om zulke gebaren te maken als beide partners het even belangrijk te vinden om te investeren in zulke samenwerkingen. "We maken liever wat minder winst dan dat we ontevreden klanten hebben," valt Tom hem bij, die de pijlers van het succes van GT-SAT opsomt: "Kwaliteit, service, betrouwbaarheid, communicatie."

Als u persoonlijk kennis wilt maken met deze twee heren, kom dan naar de GT-SAT stand op de ANGA in Keulen, waar ze elk jaar aanwezig zijn. "We willen graag onze samenwerkingen uitbreiden," vertelt Tom ons en nodigt importeurs, wederverkopers en distributeurs uit om contact op te nemen met GT-SAT.

Wat GT-SAT zo indrukwekkend maakt is dat Tom en Guil als zakenpartners in harmonie werken. Ze hebben allebei hetzelfde doel en - nog belangrijker - dezelfde opvattingen hoe dat doel te bereiken.

Op deze stevige basis zal succes op lange termijn verzekerd zijn voor GT-SAT en hun huidige en toekomstige partners.

## Nieuw bij GT-SAT



▲ Dit is een eerste testversie van de nieuwe circulaire quad LNB die aan het einde van het derde kwartaal van 2008 in de schappen zal liggen. GT-SAT is ook een unicable LNB aan het ontwikkelen die ook rond die tijd uit zal komen. Een in het oog springende eigenschap van de meeste LNBs van GT-SAT is de 40mm lange bevestiging, die het installateurs mogelijk maakt de LNB perfect in focus te krijgen.

▲ GT-SAT zal deze monoblock LNB met 3" tussenruimte introduceren kort nadat dit blad in de schappen ligt. Kort daarvoor zullen een single en twin monoblock met 4,3" tussenruimte leverbaar worden.

◀ Deze circulaire LNB voor het frequentiegebied van 12,2 tot 12,7 GHz wordt geïntroduceerd tegelijk met het verschijnen van dit blad en is bestemd voor de Amerikaanse markt.

