

Kwaliteit gemaakt door AB-COM

ab-com

Hoge kwaliteit voor een redelijke prijs – dat is de missie van de Slowaakse ontvangerfabrikant AB-COM die in 2005 op de markt kwam met zijn op Linux gebaseerde set-top ontvangers. De SD ontvanger 200S was gelijk een succes in die dagen en wordt nog steeds in groten getale verkocht, omdat het één van de beste Linux ontvangers op de markt is die veel waar voor zijn geld biedt. De uitvoerend directeur Juraj Masaryk vertelde ons in het kort het verhaal van het verleden van AB-COM en een blik in wat de toekomst voor AB-COM in petto zou kunnen hebben.



TELE-satellite World

www.TELE-satellite.com/...

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ara/abcom.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/bid/abcom.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/bul/abcom.pdf
Czech	Česky	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ces/abcom.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/deu/abcom.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/eng/abcom.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/esp/abcom.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/far/abcom.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/fra/abcom.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/hel/abcom.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/hrv/abcom.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ita/abcom.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/mag/abcom.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/man/abcom.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ned/abcom.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/pol/abcom.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/por/abcom.pdf
Romanian	Românesc	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/rom/abcom.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/rus/abcom.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/svs/abcom.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/tur/abcom.pdf

Available online starting from 27 March 2009

■ Het gebouw van AB-COM in Slowakije. Eén van de bezorgauto's kan vooraan gezien worden.

Strikt genomen viert AB-COM dit jaar zijn 20e verjaardag, maar het bedrijf heeft substantiële veranderingen doorgemaakt in het verleden en wordt in feite sinds 1992 beschouwd als satellietbedrijf.

Tot die tijd was AB-COM een PC distributeur die door twee partners was opgericht. In 1992 kwam Juraj Masaryk bij het team. Hij had al eerder als manager in- en verkoop bij een satellietdealer gewerkt maar besloot dat hij op een gegeven moment zijn eigen ideeën wilde uitvoeren.

Juraj Masaryk ontving aanvankelijk 25 procent van de aandelen van de bestaande AB-COM partners en begon zijn carrière met het uitbreiden van het bedrijf met het leveren van satellietcomponenten. In het begin bood AB-COM MMDS componenten aan



■ Juraj Masaryk is een gediplomeerd technicus en leidt AB-COM als uitvoerend directeur. In alle bescheidenheid noemt hij zichzelf manager in- en verkoop en is continue op zoek naar manieren om de bedrijfsprocessen te optimaliseren. Hier laat hij het organisatiediagram zien van de 29 medewerkers bij AB-COM. "Sommige werknemers hebben meerdere gebieden waarin ze verantwoordelijk zijn en het diagram toont hoeveel tijd ze steken in de verschillende taken", legt Juraj uit. "Elke week worden alle activiteitenrapportages verzameld en geëvalueerd." Dankzij deze slimme organisatiestructuur is AB-COM goed voorbereid op toekomstige groei.





■ Een blik in de AB-COM winkel. Particuliere klanten kunnen hun satellietcomponenten direct op het terrein van AB-COM kopen. Verkoopmanager Peter Hrnko is één van de vijf medewerkers in de winkel en toont hier een AB-COM ontvanger. Terwijl de verkoop van satellietontvangers goed is voor 70 procent van de omzet, levert AB-COM ook alle andere satellietbenodigdheden aan 3000 dealers in Slowakije en de Tsjechische Republiek.

voor terrestriële televisie, wat een segment is dat vandaag de dag nog steeds bestaat maar geen noemenswaardige betekenis heeft voor de omzet.

Vandaag de dag bezit Juraj Masaryk 60 procent van AB-COM, de twee andere partners zijn slapende partners geworden die het dagelijkse bestuur aan Juraj overlaten. "AB-COM richt zich nu alleen nog op satellietontvangers," vertelt Juraj Masaryk ons. Hierin ziet hij potentieel voor de toekomst en hierin kan hij al zijn ideeën implementeren.

In het begin importeerde AB-COM ontvangers van verschillende fabrikanten, "maar de prestaties voldeden niet aan mijn standaarden," herinnert Juraj Masaryk zich, "Ik wilde mijn eigen visie uit zien komen."

Maar dit was maar één van meerdere motivaties om een ontvangerfabrikant te worden, "Ik heb altijd geloofd dat Linux fantastisch zou passen bij satellietontvangers," zegt Juraj Masaryk en zo ging hij dus de voordelen die Linux bood



■ Zelfs met de meest stringente kwaliteitscontroles kan je nooit de noodzaak van reparaties elimineren. René Hubinsky is één van de vier software support technici.

gebruiken om zijn ideeën ten uitvoer te brengen. Eén van de gereedschappen hiervoor is de software van de ontvangers die in huis werd ontworpen door de softwareontwikkelaars van AB-COM. "Software voor SD ontvangers is al volledig ontwikkeld, die voor de HD ontvangers wordt de laatste hand aan gelegd." In de toekomst zullen de HD ontvangers van AB-COM een eigen Enigma HD AB versie krijgen.

Het derde en – uiteindelijk – beslissende argument voor het fabriceren van AB-COM ontvangers is het beroemde 'K' woord. "Kwaliteit is het middelpunt van onze aandacht," stelt Juraj, maar hoe kan hij garanderen dat die hoog blijft? Natuurlijk heeft Juraj ook daar een oplossing voor gevonden: De componenten worden geleverd door een Koreaanse fabrikant als zogenoemde SKD's (semi knock down onderdelen), geassembleerd door AB-COM en individueel getest.

Juraj toont ons het label achterop een AB-COM ontvanger: "Je kan het hier lezen: Getest in de EU." Dit is de manier waarop AB-COM garandeert dat ieder individueel product voldoet aan de standaarden van het bedrijf.

Maar het houdt niet op bij de productie. Waar worden de AB-COM ontvangers uiteindelijk verkocht? Tomáš Kopecký is de verkoopmanager voor Europa en vertelt ons: "We werken in bijna alle Europese landen met nationale distributeurs." Met een blik op een wereldkaart voegt Tomáš trots toe "We worden zelfs in Noord Amerika vertegenwoordigd."

Er zijn natuurlijk nog wat witte vlekken op de kaart, zoals Frankrijk, Portugal, Turkije, Groot Brittannië en Noord Afrika. "We zijn nog op zoek naar distributeurs op deze markten," voegt Tomáš toe in foutloos Engels en zegt "Ik verheug me erop in deze landen met distributeurs in contact te komen." Juraj legt uit dat "We natuurlijk onze ontvangers kunnen aanpassen aan de eisen van individuele markten. Op dit moment zijn we aan het werk met zo'n project voor de Oekraïense markt."

"Momenteel zorgen de SD ontvangers voor zo'n 30 procent van de omzet, terwijl het grootste deel van de omzet, zo'n 70 procent, van de HDTV ontvangers afkomstig is." Kijkend naar het succes van de AB-COM 200S ontvanger legt Tomáš uit dat "vanuit een strikt economisch oogpunt dit ons beste product is: Het biedt topkwaliteit met alle benodigde mogelijkheden voor een redelijke prijs." Juraj valt hem bij: "Dit is precies waarom we bezig zijn een HD model te lanceren volgens hetzelfde concept."

■ Een blik op een gebied in het assembleergebied. Dit is waar de extern aangeleverde componenten door 16 werknemers worden samengevoegd totdat een voltooide AB-COM ontvanger individueel op prestaties getest kan worden.



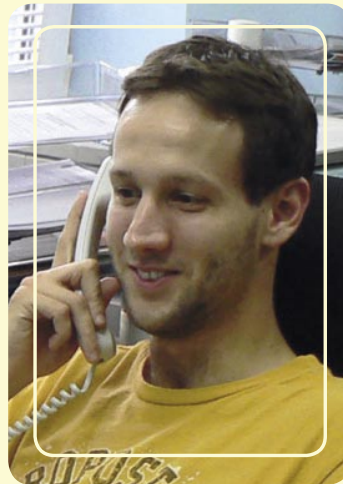
■ Magazijnbeheerder Michal Valent is bezig met het opslaan van zojuist afgemaakte AB-COM ontvangers in het magazijn en ze klaar te maken voor verzending terwijl de opdrachten binnenrollen.



■ Verkoopmanager Radovan Cifra draagt zorg voor de groothandelaren in Slowakije.



■ Halo Juraj is de verkoopmanager voor groothandelaren in de Tsjechische Republiek.



■ Verkoopmanager voor Europa, Tomáš Kopecký is het aanspreekpunt voor klanten van buiten Slowakije en de Tsjechische Republiek. "We zouden het erg fijn vinden distributeurs in andere landen aan ons netwerk toe te kunnen voegen!"



■ Juraj Bobula zorgt voor de groothandelaren in Slowakije.

Tegen de tijd dat je dit blad in de hand houdt zou de lancering bijna plaats moeten vinden en van het apparaat wordt verwacht dat hij erg klein is, een smartcardlezer heeft en het intern ontwikkelde Enigma HD AB besturingssysteem zal bevatten.

"Voor het financiële jaar 2009 verwachten we stijgende verkopen van onze HD ontvangers, waardoor die 80 procent van de omzet zullen leveren en in 2010 goed zullen zijn voor 90 procent," interpreteert Tomáš de omzetverwachting voor de komende jaren. "De AB-COM 350 Prime ontvanger, bijvoorbeeld, wordt geleverd met een uitwisselbare tuner en is favoriet bij leveranciers van kabel-tv," licht Juraj nog een andere ontwikkeling toe.

Toch is DVB-C slechts één van de verschillende focussen van AB-COM. Juraj kijkt zelfs nog verder in de toekomst als hij onthult dat "Als het Enigma HD AB project is afgerond, onze softwareontwikkelaars gaan werken aan het ontwikkelen van Enigma IPTV AB."

Juraj Masaryk kan meer dan blij zijn met de ontwikkeling van het bedrijf. "Van 2007 tot 2008 hebben we een stijging van de omzet met bijna 30 procent gezien en de stijging voor 2009 wordt verwacht de 20 procent te bereiken," verklaart Juraj trots na een paar keer klikken in de zakelijke software van het bedrijf.

"De totale omzet heeft bijna de tien miljoen euro bereikt in 2008 en dat getal wordt natuurlijk in 2009 overstegen," gaat Juraj door met optimisme en vertelt ons ook dat ondertussen het nieuwe



■ Juraj Masaryk is een echte satellietenthousiasteling – zelfs wanneer hij niet aan het werk is. Hier is hij te zien op het balkon van zijn huis naast een multi-LNB schotel.

bedrijfsgebouw wordt gebouwd. "Op deze manier is er genoeg ruimte voor de toekomst."

Eén ding is zeker: AB-COM houdt er van om vooruit te denken. En dit bete-

kent dat de toekomst actief vorm wordt gegeven. Innovatie treft kwaliteit – allemaal vanuit één bron.

Het klinkt als een niet te verslaan recept voor nog meer succes.



■ AB-COM hecht zeer veel waarde aan voortdurende training: Eens per jaar worden dealers ingelicht over de laatste ontwikkelingen in een workshop. Dit 1-daagse evenement wordt gesponsord door AB-COM en biedt een welkome kans voor dealers en AB-COM om elkaar beter te leren kennen.

Service technicus Martin Ďurinský ■ gebruikt de workshop als platform voor het demonstreren van de nieuwe mogelijkheden van AB-COM ontvangers.

AB-COM zal 1 oktober 2009 in dit nieuwe gebouw trekken – de afbeelding toont de tekening van de architect. “We zijn uit het huidige gebouw gegroeid,” legt Juraj uit. De constructieploeg is op volle kracht aan het werk zodat de productiehal met een plafond van 6 meter en aangebouwde kantoorvleugel zo ■ snel mogelijk klaar is.

