

GT-SAT

Ovo je sjedište kompanije GT-SAT od kolovoza 2007. Sama tvrtka osnovana je još 2004. godine. Uredi su smješteni u desnoj polovici zgrade, a skladište u lijevoj. Osim dvojice partnera, Guila i Toma, trenutno jedan zaposlenik radi u administraciji, a još jedan se bavi logistikom.

Antena na krovu neophodne su za provedbu detaljnog testiranja LNB-a na svim dostupnim satelitima prije isporuke.

GT-SAT najmi još jedno skladište na tromeđi između Belgije, Nizozemske i Njemačke, koje ima oko 2000 m² i podijeljeno je na dva dijela. U jednom se nalazi roba za koju je plaćena carina za europska odredišta, a u drugom roba predviđena za zemlje van Europe za koju nije plaćena carina. „Ovo skladište je otvoreno 24 sata, 7 dana u tjednu“, objašnjava Tom i dodaje da „to znači da u bilo kom trenutku možemo obaviti isporuku.“

TELE-satellite World

[www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/)

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/ara/gtsat.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/bid/gtsat.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/bul/gtsat.pdf
Czech	Česky	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/ces/gtsat.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/deu/gtsat.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/eng/gtsat.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/esp/gtsat.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/far/gtsat.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/fra/gtsat.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/hel/gtsat.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/hrv/gtsat.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/ita/gtsat.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/mag/gtsat.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/man/gtsat.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/ned/gtsat.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/pol/gtsat.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/por/gtsat.pdf
Romanian	Românesc	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/rom/gtsat.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/rus/gtsat.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/sve/gtsat.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0805/tur/gtsat.pdf



Rijetko srećemo kompanije s tako dobrom organizacijom poput tvrtke GT-SAT. Svaki djelić se uklapa u sljedeći, poput slagalice. Međutim, zavirite li ispod površine, uvidjet ćete da tako glatko poslovanje nije ostvareno samo od sebe, već je u njega uloženo puno napornog rada. Otputovali smo u Veliko Vojvodstvo Luksemburg u središtu Europe kako bismo otkrili način na koji je nastala jedna tako uspješna kompanija.

Luksemburg ima svega pola milijuna stanovnika. „Tome trebate pribrojiti oko 100.000 ljudi koji iz Francuske, Nizozemske i Njemačke svakodnevno dolaze ovamo na posao“, otkriva nam Guil Mediouni neke poslovne činjenice o svojoj izabranoj domovini. On i Tom Schulz su ravnopravni partneri u GT-SAT-u, „mada nikad ne bismo uspjeli bez Jacka, našeg partnera“, domeće Tom.

Jack je vlasnik tajvanske tvrtke za proizvo-

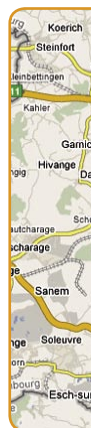
dnju LNB-a Litec i posjeduje tvornicu u Shenzhenu u Kini.

Ono što je zanimljivo jest činjenica su se mnoge stvari odigrale posve slučajno. Tom Schulz potječe iz grada Oldenburga na sjeveru Njemačke i 1996. godine postao je direktor za izvoz velikog proizvođača opreme za satelitski prijem. Pet godina kasnije odlučio je napustiti taj posao i prijeći u veliku luksemburšku kompaniju za distribuciju satelitske opreme iz

Luksemburga gdje je upoznao Izraelca Guila Mediounija koji je također od 2000. godine radio u satelitskoj industriji. Tom i Guil su se od samog početka savršeno razumjeli, najviše zbog toga što obojica svoj posao shvaćaju ozbiljno, što u osnovi znači da svoje klijente shvaćaju ozbiljno.

Zahvaljujući tome, odlučili su približiti se svojim idealima. GT-SAT je osnovan 2004. godine uz podršku njihovog partnera i prijatelja Jacka Chaoa iz tajvanske tvrtke Litec, koja je neposredno prije otvorila tvornicu za proizvodnju LNB-a u Shenzhenu.

„Partnerstvo zasnovano na povjerenju, međusobnoj podršci i odličnoj suradnji“ nije samo njihov interni moto, već i način na koji se odnose prema klijentima.





◀ Ovo je GT: Guil Mediouni na desnoj i Tom Schulz na lijevoj strani.

Tomov materinji jezik je njemački, a Guilov – hebrejski. To znači da je engleski jezik sporazumijevanja u kompaniji GT-SAT. Tom ustaje rano, a Guil je noćna ptica, što znači da je u gotovo svakom trenutku klijentima dostupan barem jedan od njih. Guil se stara o financijama i tehnologiji, dok se Tom pretežno bavi marketingom i logistikom.



„San nam se doista ispunio: postali smo vlastiti šefovi, počeli sami donositi odluke i – prije svega – ostvarivati vlastite vizije partnerstva s klijentima“, kaže Tom.

Ispostavilo se da je Jack bio od velike pomoći, no radi distribuciju proizvoda oduvijek je bilo povezano s financijskim rizikom. „Tvrtku smo u početku sačinjavali samo nas dvojica radeći u mom stanu“, sjeća se Tom početaka poslovanja. „Odlazak na posao za mene je predstavljalo ustajanje iz kreveta i pravljenje nekoliko koraka do dnevnog boravka u kojem se nalazilo PC računalo. Jedine opasnosti u prometu predstavljali su mrežni kabeli kojih je bilo posvuda.“

Kao skladište im je služila garaža, no ona je često postajala pretijesna, pa su znali iskoristiti i javni prostor ispred nje, naravno pod

uvjetom da nije bilo kiše. U međuvremenu, GT-SAT je iznajmio komfornu prostoriju u koje spadaju velike kancelarije i veliko skladište. „Sada čak imamo gdje smjestiti veći broj zaposlenih“, objašnjava Tom. „Trenutačno tražimo ljude koji će raditi u prodaji, knjigovodstvu, logistici i kao inženjeri.“

Čini se da želite zaposliti puno ljudi? Guil nam objašnjava trenutačnu situaciju: „Veliki rast naše kompanije neće se moći održati ukoliko ne zaposlimo dodatne ljude.“

A koliki je sada taj rast? Guil je izvadio svoj prijenosnik i pokazao nam neke tvrdje činjenice. „2005. je bila prva godina našeg poslovanja i imali smo promet od 2,1 milijuna eura. U 2006. to je poraslo na 5,8 milijuna, a prošlogodišnji promet je bio 7,3 milijuna eura.“ Cilj koji Guil i Tom žele dosegnuti u 2008. je 10

▶ **Prostorija s opremom u kompaniji GT-SAT: ovdje se obavljaju nasumične provjere i testiranje proizvoda koji su u razvoju. Tehničari koje šalje tajvanski proizvođač provjeravaju kvalitetu novih LNB-a u realnim uvjetima prijema.**

Guil nam pokazuje krivu signala jednog LNB-a iz Diamond serije (vidljiva na slici) u usporedbi sa standardnim LNB-om.





▲ Svaki GT-SAT LNB ima vlastiti serijski broj, što znači da se može utvrditi podrijetlo svakog proizvoda. Svaki LNB moguće je pronaći i u skladištu – EAN brojevi svih LNB-a nalaze se i na kartonskoj ambalaži.

milijuna, što dovoljno govori o njihovim ambicijama. Očigledno, cilj im je postati tržišni lider.

Većina klijenata kompanije GT-SAT su dobavljači satelitskih paketa, što objašnjava značajan udio velikih isporuka. Zapravo, GT-SAT posredno isporučuje LNB-e paketima iz Skandinavije, priobaljskih država, Rusije i istočne Europe.

Tom nam je dao detalje o tipovima LNB-a: „2004. godine započeli smo s četiri osnovna tipa: single, twin, quattro i quad.“ Zatim su dodali LNB-e za prijem kružno polariziranih signala, minijaturnu seriju, a 2007. i Diamond seriju s visokokvalitetnim LNB-ima koji se pored vrhunskih prijemnih karakteristika odlikuju i otpornošću na vremenske utjecaje. „Serija Diamond bila je jako uspješna u trop-

◀ Izgled skladišta.

Jedan od glavnih razloga za neobični uspjeh kompanije GT-SAT jest mogućnost isporuke velike količine robe u bilo kom trenutku, što predstavlja predvjet poslovanja s klijentima koji se bave veletrgovinom. U skladištu u Belgiji i Luksemburgu staje i do 300.000 LNB-a, što predstavlja veliki kapital. Izvoz se obavlja preko luke u belgijskom gradu Antwerpenu, pri čemu u jedan kontejner dužine 40 stopa stane 60.000 LNB-a.

„Naše poslovanje je osigurano kod kompanije Coface“, objašnjava Guil. „To osigurava naš dobar kreditni rejting.“

skim zemljama“, objašnjava nam ponosno Tom. Tražnja za ovim vrhunskim LNB-ima sada raste i u Europi.

Tom i Guil naglašavaju da klijente smatraju svojim partnerima. „Naš cilj je ostvariti dugoročne poslovne odnose, a ne kratkotrajni uspjeh“, tvrdi Tom, a Guil se prisjeća nekih problema s početka poslovanja. „Sa jednom od prvih isporuka LNB-a imali smo problem. DiSeqC preklopnici ugrađeni u twin LNB-e nisu radili ispravno.“ Takve se stvari znaju dogoditi u životu, a GT-SAT je reagirao na sljedeći način: „Opozvali smo sve neispravne LNB-e i poslali smo zamjenu zračnim prijevozom besplatno svim klijentima.“ Svaki montažer koji se morao mučiti s neispravnim LNB-om dobio je i kolekciju najnovijih modela LNB-a. „Zahvaljujući brznoj reakciji, naši se klijenti nisu naljutili na nas, a mi smo iskoristili priliku da im pokažemo koliko smo ozbiljni kada kažemo da ih doista smatramo svojim partnerima“, sjeća se Guil te epizode iz svoje karijere.

Naravno, takve poticaje je moguće provoditi isključivo ukoliko oba partnera smatraju da je ulaganje u partnerstva tog tipa vrijedno truda. „Radije ćemo odustati od dodatnog profita nego razočarati svoje klijente“, dodaje Tom i nabroja osnove uspjeha kompanije GT-SAT: „Kvaliteta, usluga, pouzdanost, komunikacija.“

Ukoliko želite upoznati ovu dvojicu uspješnih poslovnih ljudi, jedino što trebate učiniti jest da posjetite štand kompanije GT-SAT na sajmu ANGA u Kölnu. Oni se tamo nalaze svake godine. „Trudimo se napraviti nova partnerstva“, kaže nam Tom i poziva uvoznike, veletrgovce i distributere da stupe u kontakt s kompanijom GT-SAT.

Ono što ostavlja jak dojam u vezi s tvrtkom GT-SAT jest činjenica da Tom i Guil doista djeluju savršeno skladno. Obojici je cilj isti, a što je još važnije, isto vide i način na koji će do njega doći.

Na ovim vrlo stabilnim osnovama dugotrajni uspjeh kompanije GT-SAT i njenih sadašnjih i budućih partnera je zagarantiran.

Novo u kompaniji GT-SAT



▲ Ovo je prvi testni uzorak novog quad LNB-a za kružnu polarizaciju koji će u trgovine stići u trećem tromjesečju 2008. godine.

GT-SAT također razvija unicable LNB čiji se izlazak na tržište također planira

tada. Posebna odlika većine LNB-a tvrtke GT-SAT jest da imaju 40 mm duge „vratove“ što montažerima daje mogućnost da bez i najmanje greške postave LNB u samo žarište.

▲ GT-SAT će ovaj monoblok s razmakom od 3° učiniti dostupnim ubrzo nakon što izađe ovaj broj TELE-satelita. Neposredno prije toga, na tržištu će se naći i single i twin monoblok s razmakom od 4,3°.

◀ Kružni LNB za frekvencijski pojas od 12,2 do 12,7 GHz namijenjen američkom tržištu bit će dostupan kad i ovaj broj TELE-satelita.

