

Качество от AB-COM

ab-com

Високо качество на разумна цена - това е официалната мисия на словашкия производител на сателитни приемници AB-COM, който се появи за първи път на пазара на сателитни продукти през 2005г. със своите Linux-базирани приемници. SD приемникът "200S" беше истински успех по това време и все още се продава в големи количества дори и днес, след като беше оценен като един от най-добрите за класа си и в същото време най-добър за цената си Linux-базиран приемник на пазара. Управляващият директор на компанията Juraj Masaryk ни разказва накратко историята на AB-COM и очертава бъдещите перспективи за компанията.

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/pol/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

■ Това са помещенията на AB-COM в Словакия. Отпред може да се види един от товарните автомобили, извършващи доставките.

Ако трябва да сме точни, АВ-СОМ тази година ще чества своята 20-а годишнина, но за през това време във фирмата са настъпили значителни промени, поради които може да се каже, че реалната година на нейното начало като сателитна компания е 1992г.

До този момент, след основаването ѝ от двамата партньори, АВ-СОМ е действала като дистрибутор на компютри. През 1992г. Juraj Masaryk се присъединява към екипа. Преди да се реши да се посвети на това ново поприще, той работи като управител по продажбите и покупките за един търговец на сателитна техника. Отначало Juraj Masaryk получава 25 процента дял от съществуващите партньори на АВ-СОМ и започва своята кариера в компанията като разширява нейния бизнес, включвайки различни сателитни компо-



■ Juraj Masaryk е квалифициран инженер и в компанията АВ-СОМ се явява управляващ директор. С цялата си скромност, той се нарича управител по продажбите и покупките, като постоянно търси начини за оптимизиране на бизнес процесите. Тук той ни показва една организационна таблица за 29 члена на персонала на АВ-СОМ. "Някои от служителите покриват по няколко отговорности и тази организационна таблица дава подробности за времето, което те прекарват за своите отделни задачи," обяснява Juraj. "Всяка седмица, всички работни отчети се събират и оценяват." Благодарение на тази интелигентно замислена организационна структура, на компанията АВ-СОМ се предвижда добро развитие в бъдещето.





■ Поглед към магазина на АВ-COM. Крайните купувачи на дребно могат да си закупят сателитните компоненти директно от помещенията на АВ-COM. Управителят по продажби Peter Hrnko, който е един от петимата члена на екипа на магазина, виждаме тук да представя един от приемниците на АВ-COM. Докато производството на сателитни приемници генерира 70 процента от общия оборот, АВ-COM също така доставя на повече от 3000 търговци на едро в Словакия и Чехия всички видове сателитни компоненти.

ненти. Като начало, АВ-COM предлага MMDS компоненти за ефирна телевизия - област, която и днес все още съществува, но с малко или почти никакво значение за пазара като цяло.

Понастоящем Juraj Masaryk вече притежава 60 процента от АВ-COM. Неговите първоначални двама партньора действат в сянка, оставяйки изцяло ежедневния бизнес в ръцете на Juraj. "В момента АВ-COM се фокусира само върху сателитните приемници," признава Juraj Masaryk. И точно в тази област той вижда бъдещия потенциал и осъществяването на своите идеи. В самото начало АВ-COM започва с внос на приемници от различни производители, "но техните качества така и не достигнаха желаните от мен стандарти," спомня си Juraj Masaryk. "Аз исках моите собствени идеи да се превърнат в реалност."

И все пак, това е само една от многото мотивации, за да станеш производител на приемници. "Винаги съм смятал, че операционната система Linux би била едно добро съчетание със сателитните



■ Дори и при най-строгите проверки на качеството на място, никога не може да се елиминира изцяло необходимостта от ремонт. René Hubinsky е един от четиримата софтуерни инженери, отговарящи за поддръжката.

приемници," казва Juraj Masaryk. Затова той започва да прилага всички предимства, предлагани от Linux, за да осъществи своите идеи. Един от инструментите в тази област е софтуера на приемниците, който се разработва "вътрешно" от програмистите на АВ-COM. "Софтуерът за SD приемниците е вече напълно готов, а за HD моделите в момента се извършва окончателното му финализиране." В бъдеще, HD приемниците от АВ-COM ще включват специалната версия Enigma HD AV.

Третият, и може би най-важен и решителен аргумент за производството на АВ-COM приемниците, е "К"-символа. "Качеството е във фокуса на нашето внимание," заявява Juraj. Но може ли някой да даде гаранции, че то ще остане постоянно на високо ниво? Естествено, Juraj намира решение и на този казус: компонентите, под името SKDs (semi knock down parts), се получават от корейски производител, сглобяват се от АВ-COM и се изпитват поотделно. Juraj ни показва етикета на гърба на АВ-COM приемника: "Тук може да се прочете: 'Изпитано в ЕС.'" По този начин АВ-COM дава гаранция, че всеки отделен продукт, излязъл от тях функционира съгласно съществуващите стандарти на компанията.

Но нещата не спират само с производството. Кои на практика са пазарите на приемниците на АВ-COM? Tomáš Koreský, който е управител по продажбите за Европа ни съобщава: "в почти всички европейски държави ние поддържаме добри контакти с дистрибуторите на местно ниво." Като хвърля поглед върху картата на света, Tomáš гордо заявява: "представени сме дори и в Северна Америка." Разбира се, все още има много бели петна на картата, като Франция, Португалия, Турция, Великобритания и Северна Африка. "Ние продължаваме да търсим дистрибуторска мрежа на тези пазари," добавя Tomáš на перфектен английски и казва още: "Очаквам да се свържем с местните дистрибутори в тези страни." Juraj продължава неговата мисъл: "разбира се, ние също бихме могли да пригледим нашите приемници към изискванията на отделните пазари. В момента работим над такъв проект за украинския пазар."

"Понастоящем, около 30 процента от нашите продажби се генерират от SD приемниците, а останалите 70 процента принадлежат на HDTV." Проследявайки успеха на модела 200S на АВ-COM Tomáš обяснява: "погледнато от чисто икономическа гледна точка, този приемник представлява нашия най-добър продукт: той предлага високо качество, включва всички необходими характеристики, и се предлага на разумна цена." Juraj също подкрепя това становище: "точно поради



■ Поглед към част от монтажа цех: тук, 16 служители на компанията сглобяват всички компоненти, получени от чужбина, за да получат крайния продукт - приемника на АВ-COM, който след това се изпитва в работни условия.



■ Управителят на склада Michal Valent е зает с подреждането на вече готовите АВ-COM приемници в склада, като ги подготвя за изпращане според получените заявки.



■ Управителят по продажби Radovan Cifra се отнася с внимание към своите клиенти - търговците на едро в Словакия.



■ Halo Juraj е управител по продажби за търговците на едро в Чешката република.



■ Управителят по продажби за Европа Tomáš Koreský е основното лице в компанията за контакти с дистрибутори извън Словакия и Чешката република. "Ще бъдем повече от щастливи да приветстваме с "Добре дошли" всички нови дистрибутори в нашата мрежа!"



■ Juraj Bobula се грижи за търговците на едро в Словакия.

тази причина сега работим върху HD модел, който следва същата концепция." Когато държите пред Вас настоящото издание на сп. TELE-satellite, пазара ще бъде в очакване на този приемник, като окончателния продукт ще бъде много малък по размери, с четец за смарт карти и вградена операционна система Enigma HD AB.

"За финансовата 2009 година очакваме увеличението на продажбите на нашите HD приемници да достигне 80-процентов дял, с надежда да се увеличи с още 10% през 2010г.," обяснява Tomáš пазарните прогнози за предстоящите две години. "Приемникът на AB-COM "350 Prime" например, ще бъде с взаимозаменяем тунер и той ще стане любимия приемник на кабелните телевизионни доставчици," разказва Juraj за друга тяхна разработка. Засега, DVB-C е само една от многото цели на компанията AB-COM. Juraj гледа по-далече в бъдещето, когато разкрива, че: "веднага след като бъде завършен проекта Enigma HD AB, нашите програмисти ще започнат разработването на новия софтуер Enigma IPTV AB."

Juraj Masaryk може да бъде повече от щастлив от начина, по който се развива неговия бизнес. "От 2007г. до 2008г. ние бяхме свидетели на почти 30-процентово увеличение на нашия оборот, а само за 2009г. очакваме той да достигне 20 процента," заявява гордо Juraj след няколко кликания в софтуерното бизнес-приложение на компанията. "Общият ни оборот достигна почти десет милиона Евро през 2008г. и разбира се това ниво ще бъде надминато през настоящата 2009г.," продължава оптимистично Juraj, като също ни информира, че новите сгради на компанията в момента



■ Juraj Masaryk е истински сателитен любител - дори и когато не е на работното си място. Тук го виждаме на балкона на своята къща в близост до антена с няколко конвертора.

се изграждат. "Така ще имаме достатъчно пространство за бъдещото разширение!"

Едно нещо обаче е сигурно: AB-COM обича да планира своето бъдеще. А това

означава, че то активно се моделира. Иновацията среща качеството - при това от един, единствен източник.

Всичко това звучи като една сигурна рецепта за дори още по-голям успех.



■ Компанията АВ-COM обръща голямо внимание на непрекъснатата квалификация: веднъж в годината дилърите се събират, за да се информират подробно за последните разработки в производството на фирмата. Това едновременно събитие се спонсорира от АВ-COM и предоставя отличен шанс на търговците и компанията АВ-COM да се опознаят отблизо.

Сервизният инженер Martin Đurinsky използва семинара като платформа за демонстриране на новите функции на приемниците АВ-COM.



■ Компанията АВ-COM ще се премести в тази нова сграда на 1 октомври 2009г. – снимката показва нейния архитектурен план. "Нашата настояща сграда е вече малка за нас," обяснява Jugaj. Строителният екип работи с пълен капацитет, за да може да завърши и предаде в най-кратки срокове 6-метровия висок производствен цех и пристроената към него офис сграда.

