

GT-SAT

É aqui que o GT-SAT está sediado desde Agosto de 2007; a própria empresa foi fundada em 2004. Os escritórios estão situados na parte direita do edifício, Enquanto o armazém ocupa a parte esquerda. Para além dos dois parceiros Guil e Tom há um trabalho pessoal adicional na administração e uma logística de Peritos.

O equipamento antena é necessário para executar testes em profundidade com os LNBs em todos os satélites disponíveis antes da expedição. GT-SAT arrenda outros armazéns numa área que englobe a Bélgica, Holanda e Alemanha, fornecendo alguns 2000 metros quadrados de área de armazenamento, que é dividido em uma sessão com direito aduaneiro pago, mercadorias para destinos europeus e uma secção com direitos aduaneiros não pagos, para países não europeus. "Este armazém está aberto 7 dias por semana a funcionar 24 horas por dias, explica Tom ", para que possamos expedir produtos a todo o momento. "

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



Raramente vemos uma empresa tão inteligente e organizada quanto a GT-SAT. Cada peça integra-se no quadro seguinte, bem como um puzzle. É o resultado de muito do esforço e do trabalho duro que tinham sido requeridos para conseguir tais suaves operações. Nós viajamos ao Principado minúsculo de Luxemburgo mesmo no coração de Europa para descobrir como eles criaram, de raiz, um negocio de tão sucesso comercial.

Luxemburgo tem uma população de apenas meio milhão de habitantes. "Adicione a esse valor mais de 100.000 habitantes que vêm de França, dos Países Baixos e Alemanha em uma base diária a trabalhar aqui," Guil Mediouni revela algum factor económico sobre seu país adoptado. Juntamente com Tom Schulz ele é um sócio idêntico em GT-SAT, "mesmo embora nós nunca o fariamos sem Jack, nosso sócio" de acordo com Tom.

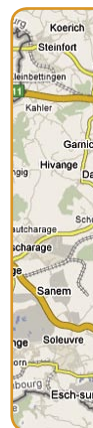
Jack é proprietário da LNB Litec fabricante de Taiwan e executa instalações de produção em Shenzhen, China.

Aliás, muitas coisas aconteceram por acaso. Tom Schulz provém de Oldenburg no norte da Alemanha e tornou-se director de exportação de um grande fabricante de acessórios satélite em 1996. Em 2001 ele decidiu sair deste trabalho e mudou-se para um grande distribuidor por satélite, no Luxemburgo, onde se encon-

trou com Guil Mediouni de Israel, que também trabalhou na indústria desde 2000. Tom e Guil tinham o mesmo lema "levar a sérios os seus clientes". Com isto em mente, eles decidiram retomarem os seus ideais dando mais um passo em frente. GT-SAT que foi criada em 2004 com o apoio do seu parceiro e amigo de Jack Chao da Litec em Taiwan, que tinha apenas criado um local para fabricação LNB em Shenzhen.

"Uma parceria construída na confiança, e total apoio mútuo recompensa do trabalho em conjunto", não é apenas o seu lema interno, mas também a sua atitude para com os seus clientes.

"Este foi um sonho que se tornou realidade: sendo nossos próprios patrões, tendo as





◀ Esta é GT: Guil Mediouni à direita e à esquerda Tom Schulz. A língua materna do Tom's é o alemão e Guil fala hebraico como sua primeira língua, o que torna Inglês a linguagem de escolha no GT-SAT. Tom é um madrugador, enquanto Guil é uma coruja nocturna, estando pelo menos um deles disponíveis para clientes mais ou menos em torno do relógio. Guil cuida de Finanças e tecnologia, enquanto que Tom é o marketing e a logística profissional.

talações completas, arejadas e com a abertura de escritórios planos e um monte de armazém com bastante espaço. "Agora temos até espaço para mais empregados", explica Tom. "Actualmente, estamos procurando pessoas que trabalhem em vendas, contabilidade, logística, bem como em engenharia." Isto nos indica que um grande número de novos funcionários é necessário?

nossas próprias decisões e sobretudo implementar a nossa visão de uma parceria com os clientes", diz Tom. Jack acabou por se revelar um generoso parceiro, mas uma distribuição sempre significa um risco financeiro. "Nós começamos sendo duas pessoas de negócio no meu apartamento", Tom recorda o passado. "o transito que tínhamos para o trabalho era levantar-me do meu sofá-cama e caminhar para a sala onde foi instalado o PC. Os perigos no tráfego eram a rede de cabos soltos espalhados ao redor por toda parte."

O armazém foi, de facto, a garagem e que se tornou demasiado pequena, eles simplesmente expandiram seus negócios fazendo ligação para com o exterior da casa, a menos que tivesse a chover, naturalmente.

Hoje, GT-SAT tem arrendamentos com ins-

Guil tem a história de fundo: "No momento, o nosso forte crescimento empresarial reclama mais empregados, para que este crescimento possa ser sustentado"

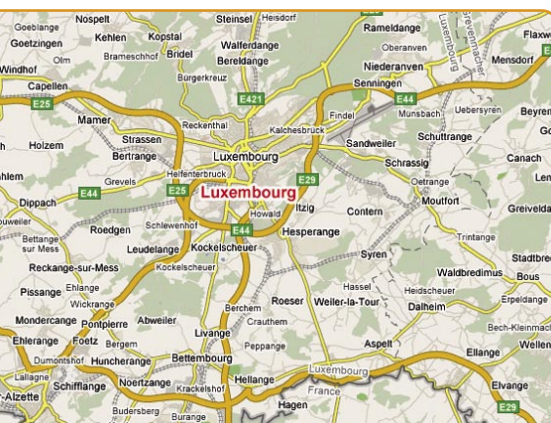
Então, a que velocidade os negócios estão a expandir? Guil leva o seu computador portátil e nos mostra a dura realidade. "2005 Foi o nosso primeiro ano do negócio, Ano em que se alcançou um volume de negócios de 2,1 milhões de euros. Em 2006, aumentou para 5,8 milhões e 2007 alcançamos o valor de 7.3 milhões". A meta para 2008 é fixada em 10 milhões, Um número que diz muito sobre as expectativas de Guil's e Tom's. Eles claramente têm a intenção de se tornarem líderes do mercado.

GT-SAT A maioria dos clientes são fornecedores de um programa abastecedor, o



▶ GT-SAT sala dos equipamentos: este é o local onde são realizados controlos aleatórios e onde os novos desenvolvimentos são testados. Técnicos enviados do fabricante em Taiwan testam o desempenho dos novos LNBs baseado em sinais reais dos satélites.

Guil mostra a curva do sinal de um diamante LNB (visível na foto), tal como apresentado no HP analisador espectral - equivalente a um LNB normal.





▲ Each GT-SAT LNB has its own serial number, so that each product can be traced back. Even in the warehouse each LNB can be traced because the serial numbers of all LNBs are also attached onto the carton board box.

que explica a grande proporção de Entregas a granel. De facto, GT-SAT fornece indirectamente aos abastecedores de LNBs na Escandinávia e nos Estados Bálticos, na Rússia e na Europa Oriental.

Tom explica os tipos de LNBs: "Em 2004, começamos com os quatro tipos básicos: simples, duplas, quatro e quad". Mais tarde adicionaram do tipo circular, em mini-série, e em 2007, a série foi complementada pela série Diamond retratando LNBs de alta qualidade, que não só oferecem capacidades para uma excelente recepção, mas também são especialmente resistentes à água. "Os LNB's da série Diamond foi um enorme sucesso em países tropicais", explica Tom orgulhosamente. Estes LNBs de alta tecnologia são cada vez mais procurados

◀ Vista do armazém. Uma das principais razões para GT-SAT's o invulgar sucesso é a capacidade de expedição a grandes encomendas, a qualquer momento, o que é um pré-requisito para Clientes do mercado grossista. Até 300,000 LNBs são armazenados nos armazéns GT-SAT's na Bélgica e no Luxemburgo, que representam uma enorme quantidade de dinheiro. As exportações fazem-se através do porto de Antuérpia, na Bélgica, um contentor de 40 pés leva cerca de 60,000 LNBs.

"O nosso negócio é segurado a uma empresa chamada Coface", explica Guil. "Desta forma toda a nossa mercadoria está salvaguardada".

Tom e convida importadores, comerciantes grossistas e distribuidores de entrar em contacto com GT-SAT.

O que torna GT-SAT tão impressionante é que Tom e Guil como parceiros comerciais são de comum acordo. Ambos têm o mesmo objectivo e, ou melhor, o mesmo entendimento sobre a forma de atingir esse objectivo.

Nesta empresa podemos compreender que o sucesso a longo prazo será um dado a GT-SAT e os seus actuais e futuros parceiros.

na Europa, bem como nesses dias. Tom e Guil tomam em consideração levando em conta os seus clientes como parceiros. "Para uma relação comercial nosso objectivo é de longo prazo, em vez de curto sucesso", afirma Tom e Guil recorda o passado que tiveram no início da sua actividade. "A mudança na entrega dos nossos primeiros LNB's não correu bem." Coisas como estas acontece na vida real, e esta é a forma como GT-SAT reagiu: "Nós recolhemos todos LNBs defeituosos e enviamos uma substituição por frete aéreo gratuito a todos os clientes afectados. "Por cada instalador que terá recebido o LNB com defeito, também recebeu uma colecção dos últimos tipos de LNB's como um benefício adicional". Graças à forma como reagimos rapidamente os nossos clientes não estavam irritados e tivemos a oportunidade de mostrar aos nossos clientes que levamos a sério e que vemos os nossos clientes como parceiros", recorda Guil este episódio de sua carreira empresarial. É claro que isso só é possível oferecer tais incentivos se ambos os parceiros derem o mesmo valor do investimento em tais parcerias. "Nós preferimos não fazer um lucro adicional do que perturbar os nossos clientes", segundo Tom, que enumera os pilares de sucesso para GT-SAT: "Qualidade, serviço, fiabilidade, Comunicação".

Se quiser conhecer os dois rapazes em pessoa, basta visitar o GT-SAT stand na ANGA na Colónia, onde estão todos os anos. "Gostaríamos de estender nossas parcerias", diz-nos

New at GT-SAT



▲ Esta é uma primeira amostra da nova circular

Quad LNB, prevemos esteja nas lojas no final do terceiro trimestre

de 2008. GT-SAT também está desenvolvendo um unicable LNB, que também está programado para se tornarem disponíveis ao mesmo tempo.

Uma característica marcante dos LNBs da GT-SAT é de o suporte de 40 mm o que permite ao instalador uma focagem perfeita no ajuste do LNB.

▲ GT-SAT vai introduzir este monobloco com apenas 3° de desvio, que irá aparecer nas lojas, prevemos que esteja disponível logo após saída deste número da revista. Pouco antes disso um LNB simples e monobloco com 4,3° de espaçamento, ficará também disponível.

◀ Este LNB circular para os 12,2 a 12,7 GHz de alcance de frequência é também apresentado na revista TELE-satellite e é dirigido para o mercado americano

