

Qualidade feita pela AB-COM

ab-com

Alta qualidade a um preço razoável - esta é a missão do fabricante Eslovaco de receptores AB-COM, que entrou no mercado em 2005 com as suas caixas set-top baseadas em Linux. Nessa altura o receptor SD 200S foi um sucesso instantâneo, e nos dias de hoje continua a ser vendido em grandes quantidades, porque é classificado como um dos melhores e, ao mesmo tempo tem o melhor valor dos receptores disponíveis no mercado com o sistema Linux. O Director da empresa Juraj Masaryk, contou uma breve história sobre a AB-COM do passado e deu uma perspectiva do que poderá realizar para o futuro desta empresa.

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/sve/abcom.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/tur/abcom.pdf

Available online starting from 27 March 2009

■ As instalações da AB-COM na Eslováquia. Podemos ver uma das carrinhas de entrega.

Na realidade a AB-COM já comemora este ano o seu 20º aniversário, mas a empresa passou por mudanças muito substanciais no passado e, na realidade, o ano 1992 foi considerado como o ponto de partida para a AB-COM como uma empresa no ramo do satélite.

Se olharmos para trás a AB-COM era uma empresa distribuidora de PC's fundada por dois sócios. Juraj Masaryk ingressou na equipa em 1992. Anteriormente tinha sido contratado como gerente de compras e vendas, através de uma concessão na área do satélite, mas decidiu aplicar as suas próprias ideias em prática.

No início Juraj Masaryk recebeu uma participação de 25 por cento dos actuais parceiros da AB-COM e começou a sua carreira na empresa com a expansão de negócios da empresa a incluir também os componentes de satélite.



■ Juraj Masaryk é um engenheiro qualificado e trabalha na AB-COM como Administrador-Director. Com toda a modéstia ele diz que é Gerente de Vendas e Compras e está constantemente a procurar formas de otimizar no processo do negócio. Aqui podemos ver que ele apresenta um organograma para 29 membros do pessoal da AB-COM. "Alguns funcionários abrangem diversas áreas de responsabilidade e o organograma pormenoriza o tempo que investe em várias tarefas", Juraj explica. "Todas as semanas, todos os relatórios de actividade são recolhidos e avaliados." Graças a esta estrutura organizacional inteligente a AB-COM está bem posicionada para um crescimento futuro.





■ Está Aqui a loja da AB-COM. Os revendedores podem comprar componentes de satélite nas instalações da AB-COM. O Gerente de Vendas Pedro Hrnko é um dos cinco membros do pessoal da loja e podemos ver ele a apresentar um receptor AB-COM. Enquanto que a produção do receptor de satélite gera 70 por cento do volume total de negócios, a AB-COM também fornece 3000 concessionários na Eslováquia e na República Checa com todos os componentes adicionais de satélite.

Para começar a AB-COM vendeu componentes MMDS para a televisão terrestre, que pertence a um segmento que ainda existe nos dias de hoje, mas com pouca ou nenhuma importância para o mercado global.

Hoje Juraj Masaryk detém 60 por cento da AB-COM, juntamente com os dois parceiros iniciais que se tornaram parceiros latentes. O trabalho diário fica a cargo do Juraj. "A AB-COM está agora centrada apenas nos receptores via satélite", diz-nos Juraj Masaryk. Este é o lugar onde ele vê potencial para o futuro e este é o lugar onde pode implementar todas as suas ideias.

No início os receptores da AB-COM eram importados de vários fabricantes, "mas o desempenho não atingia os meus padrões pretendidos", recorda Juraj Masaryk. "Eu queria que as minhas visões se tornassem realidade".

Mas mesmo assim, isto foi apenas uma das várias motivações para se tornar um fabricante de receptores. "Eu sempre acreditei que a Linux seria um grande potencial para os receptores de satélite", diz Juraj Masaryk e desta



■ Mesmo com os mais rigorosos controlos de qualidade nunca podemos eliminar completamente a necessidade de efectuar alguma reparação. René Hubinský é um dos quatro engenheiros suporte do software.

forma utilizar as vantagens oferecidas pela Linux para colocar as suas ideias em prática. Uma das ferramentas para este fim é o software para os receptores, que é desenvolvido nesta casa pelos engenheiros de software da AB-COM. "O software para receptores SP está desenvolvido na sua totalidade, e o software para os modelos em HD está neste momento no seu polimento final." No futuro, os receptores HD da AB-COM vão ser apresentados com um dedicado Enigma "HD AB version".

O terceiro e - Ultimo - argumento decisivo para o fabrico de receptores AB-COM é a famosa Q. "A Qualidade está no centro da nossa atenção", afirma Juraj, mas como pode garantir que continua em alta? Naturalmente que Juraj também encontrou uma solução para isso: Os componentes SKDs (semi knock down parts) são fornecidos por um fabricante Coreano e depois montados e testados individualmente pela AB-COM.

Juraj mostra a etiqueta na parte de trás de um receptor

AB-COM: "podemos ter aqui a etiqueta: Testado na UE." Isto é uma forma da AB-COM garantir que cada produto unitário funciona de acordo com as exigentes normas da empresa.

Mas as exigências não ficam por aqui na produção. Onde é que realmente estão a ser vendidos os receptores AB-COM? Tomáš Kopecky é o Gerente de vendas para a Europa e diz que "em quase todos os países europeus que cooperam com os distribuidores." e olha para um mapa do mundo, informa com orgulho Tomáš "nós até estamos representados na América do Norte."

Naturalmente que ainda temos alguns pontos em branco no mapa, assim como a França, Portugal, Turquia e Grã-Bretanha e África do Norte. "Continuamos à procura de distribuidores nesses mercados", acrescenta Tomáš, falando impecavelmente em Inglês e diz: "Estou ansioso para entrar em contacto com distribuidores nestes países." Juraj explica que "é obvio que também podemos adaptar os nossos receptores de forma a ter os requisitos exigidos em determinados mercados específicos. Neste momento estamos a trabalhar num projecto idêntico para o mercado Ucrainiano. "

"Actualmente cerca de 30 por cento das vendas são feitas com os receptores SD, e com a maior fatia de 70 por cento nas caixas HDTV." Se olharmos para o sucesso do modelo 200S da AB-COM, Tomáš explica que "Podemos comprovar que economicamente este é o nosso melhor produto: Oferecemos alta qualidade, com todas as características exigidas e a um preço razoável. "Juraj prevê que" por este motivo estamos a traba-

■ Aqui podemos ver o local de montagem: É aqui que são montados por 16 trabalhadores os componentes oriundos do exterior. Só termina quando todos os receptores montados estiverem individualmente testados no seu desempenho.



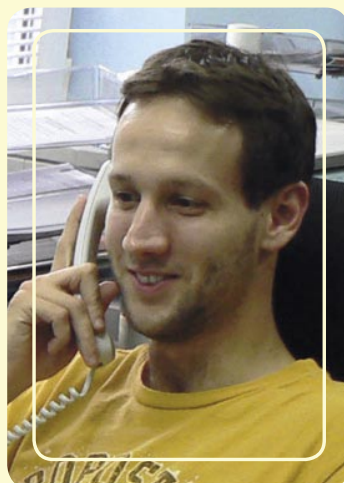
■ Michal Valent é o Gerente do Armazém e está ocupado a armazenar os receptores da AB-COM, que acabaram de ser empacotados e a preparar para a expedição à medida que as encomendas chegam.



■ O Gerente de Vendas, Radovan Cifra trata do mercado grossista na Eslováquia.



■ Juraj Halo é o Gerente de Vendas para o mercado grossista na República Checa.



■ Tomáš Kopecky é Gerente de Vendas para a Europa. Aqui é o ponto de contacto da empresa para os distribuidores fora da Eslováquia e República Checa. "Ficariamos mais do que felizes ao receber novos distribuidores nacionais para a nossa rede!"



■ Juraj Bobula, trata do mercado grossista, na Eslováquia.

lhar no lançamento de um modelo HD com base no mesmo conceito. " Assim que estiver nas suas mãos a edição desta revista, o lançamento no mercado deverá estar mesmo ao virar da esquina e o produto final deverá ser de dimensões reduzidas, ter um leitor de cartões inteligentes e um sistema operativo Enigma HD AB.

"Pre vemos para o ano fiscal de 2009 um aumento das vendas nos nossos receptores HD, que deverá atingir uma quota de 80 por cento. No ano de 2010 vamos assistir a uma quota de 90 por cento", Tomáš interpreta as projecções nas vendas para os próximos anos. "Por exemplo, o receptor 350 Prime da AB-COM, vem com um sintonizador intermutável e é o preferido dos fornecedores da televisão por cabo", Juraj destaca mais uma nova exploração.

No entanto, o DVB-C é apenas um dos vários pontos centrais da AB-COM. Juraj olha ainda mais para longe no futuro, quando ele revela que "Assim que o projecto do Enigma HD AB estiver concluído, os nossos engenheiros de software estão determinados a analisar o desenvolvimento do Enigma IPTV AB."

Juraj Masaryk pode estar mais do que feliz com a forma como a empresa tem desenvolvido. "De 2007 a 2008, podemos testemunhar um aumento em cerca de 30 por cento do volume de negócios, e com o aumento esperado para 2009 a chegar aos 20 por cento", afirma orgulhosamente Juraj, ao fazer alguns cliques sobre o software de negócios da empresa.

"O volume total de negócios atingiu quase dez milhões de euros em 2008 e, evidentemente, que este limite será ultrapassado em 2009," Juraj continua a falar com optimismo e também nos informa que o novo local da empresa



■ Juraj Masaryk é um verdadeiro entusiasta pelo satélite - mesmo quando não está no trabalho. Aqui podemos ver que ele está na varanda de sua casa ao lado de uma antena parabólica multi-LNB.

está a ser construído neste momento. "Deste modo, vamos ter espaço suficiente para a futura expansão!"

Uma coisa é certa: a AB-COM gosta de planear com antecedência. E isto

significa que o futuro ganha uma forma activa. A Inovação reúne a Qualidade - tudo a partir de uma única fonte.

Parece uma receita imbatível para um sucesso em expansão.



■ A AB-COM atribui uma grande importância à formação contínua: Uma vez por ano os concessionários são informados sobre os últimos desenvolvimentos do fabricante. O primeiro dia deste evento é patrocinado pela AB-COM e proporciona uma boa oportunidade para os concessionários e a AB-COM fica a conhecer melhor cada um deles.

Martin Ďurinský, o Engenheiro de Serviço utiliza o seu local de trabalho como plataforma para demonstrar as novas funcionalidades dos receptores AB-COM.

Dia 1 de Outubro de 2009 a AB-COM vai mudar de instalações para esse novo edifício – Na imagem podemos ver o desenho feito pelo arquitecto. “O edifício actual tem vindo a crescer”, explica Juraj. A construtora está a trabalhar de modo a que a fabrica de produção com 6 metros de altura e os escritórios anexados, estejam prontos o mais rápido quanto possível.

