

Satellite Business in Winnipeg, Manitoba

21st Century Entertainment Inc, Winnipeg

21st Century Entertainment, es lo que llama Vancouver a su hogar, que de hecho son cuatro oficinas. Además de altavoces y otros productos multimedia para el hogar, esta compañía es también uno de los comerciantes del satélite al por mayor de Canadá. Puede encontrarse una de estas oficinas en Winnipeg y en las provincias canadienses de Manitoba, Saskatchewan y Ontario. Heather Pullen, gerente de la oficina de Winnipeg, explica, "yo volví aquí en junio de 2006". Los productos que buscan la mayoría son antenas de plato de 60 cm para la recepción del satélite en las posiciones 91° oeste (269° este), 110° oeste (250° este) y 119° oeste (241° este), de los que ellos venden aproximadamente 50 al mes. También es popular el plato de 90 centímetros mientras que las antenas de 100 y 120 centímetros se usan principalmente para sistemas motorizados para los que Heather ofrece a sus clientes un motor de Moteck.

"Nuestro receptor de mejor venta es el Cool-sat seguido estrechamente por el receptor Mercury de Fortecstar", explica Heather sobre su negocio. Una porción interesante de su negocio son los receptores de HDTV, receptores que vende aproximadamente 15 al mes, y que los ofrece a un precio de venta al público de sobre los \$1000 cana-

dienses! Los que normalmente compran este receptor son dueños de las antenas más viejas de banda C. Con esta caja pueden recibir ahora todas las señales de HDTV de la banda C.

En Winnipeg hay tres comerciantes similares al por mayor del satélite. 21 Century sólo vende en detalle a distribuidores y no a usuarios finales. "El 50% de nuestros clientes vienen directamente a nuestras oficinas mientras al resto se les envían los productos por transporte", nos comenta Heather. Nosotros le preguntamos por la venta de receptores de HDTV: "Al principio era de 2-3 receptores al mes, hoy por hoy nosotros estamos sobre los 15 al mes."



En una de las zonas industriales de Winnipeg encontrará una de las oficinas de la compañía 21st Century Entertainment.

dienses! Los que normalmente compran este receptor son dueños de las antenas más viejas de banda C. Con esta caja pueden recibir ahora todas las señales de HDTV de la banda C.

En Winnipeg hay tres comerciantes similares al por mayor del satélite. 21 Century sólo vende en detalle a distribuidores y no a usuarios finales. "El 50% de nuestros clientes vienen directamente a nuestras oficinas mientras al resto se les envían los productos por transporte", nos comenta Heather. Nosotros le preguntamos por la venta de receptores de HDTV: "Al principio era de 2-3 receptores al mes, hoy por hoy nosotros estamos sobre los 15 al mes."



Aquí hay un LNB con un montaje del tipo "D" tipo. El cable coaxial del LNBs se introduce típicamente, aquí en América del Norte, a través del brazo del alimento. Para este propósito hay dos montajes diferentes: rectangular y "D". El uso de un LNB con el tipo correcto de brazo o soporte multifeed ayudará a proteger las conexiones del cable de la meteorología.

Satman, Winnipeg

Jerry Fisher es un recién llegado a la industria del satélite pero al mismo tiempo él tiene muchos años de experiencia en el mundo de la recepción del satélite. Después de retirarse en el 2006,, empezó su nuevo negocio junto con su viejo amigo Frank Apperley. Jerry erigió su primer sistema de satélite hacia 1981. Él trabajó durante 30 años para Nestlé en su departamento técnico pero ya usaba entonces su tiempo libre para instalar los sistemas de satélite para obtener algún dinero extra. "Hoy trabajo con tres contratistas subalternos", explica



Jerry en su oficina en casa en las afueras de Winnipeg. Él ha puesto un énfasis real en su sitio web (www.satmancanada.com) con el que él describe todas las posibilidades técnicas a los futuros clientes. "Muchos de mis clientes son jóvenes con experiencia en el PC". Tuvo bastante suerte en encontrar a Jamil Ahsan, un profesional de PC que me ayudó a profesionalizar su sitio web.

Heather Pullen en su almacén amablemente organizado con todo tipo de material desde conectores "F" a conmutadores DiSEqC; todo lo que un instalador necesita.



Jerry, "ellos construyen los sistemas de antenas para mí". Cuando empezó su negocio hace un año, él estaba instalando de 10 a 15 sistemas todos los meses. Un año después se ya llega a 30 al mes. Pero son los componentes, no la venta de sistemas de antena completos, los que constituyen la mayoría de sus ventas. El 80% de sus ventas se atribuyen al receptor de Viewsat por que sus clientes pagan alrededor de \$200.00 Canadienses. El segundo puesto en su línea de ventas serían los platos del satélite. "El 75% de nuestras ventas de platos son para el plato de 60 centímetros. La 90 antena del centímetro constituye el 15% de nuestras ventas con el de 100 centímetros que iría al final". Las antenas más grandes se usan en los sistemas motorizados.

Nosotros le preguntamos a Jerry de dónde propuso el nombre Satman. "Realmente por algún tiempo yo colaboraba en la edición de la guía de programas canadienses del satélite llamado Onsat. Se hacía un programa de radio en el que se trataba el tema de la recepción del satélite. Mientras hacía esto yo me puse el apodo de Satman." Onsat cesó sus emisiones en 1993.

Jerry parece bastante optimista con el desarrollo de la HDTV e hizo una observación interesante: "Muchas personas se han comprado un monitor HDTV por Navidad el año pasado para ver los canales HDTV disponibles vía cable. Pero se defraudaron al ver la calidad pobre de la imagen proporcionada por los sistemas del cable". Mientras tanto buscan una fuente de HDTV diferente en donde ellos pudieran usar su monitor de HDTV, y ellos descubrieron la TV del satélite. Jerry ve esto como una oportunidad de convertir a los infelices clientes del cable a clientes del satélite. Él ve un futuro muy optimista: "¡La HDTV se volverá pronto en una fuente de gran capital! "



A sus 60 años, Jerry simplemente solo está empezando. Él está de pie aquí en su patio delante de su antena de 3,6 metros. Él sólo reemplazó la malla de alambre en este plato el año pasado. Él tiene un montaje de feed/LNB de bandas C/Ku instalado con un actuador de la empresa americana el Von Weisein St.Louis. Sus satélites favoritos son el SatMex 5, G3, AMC1 y Galaxy 4. La antena de 100 centímetros con motor está puesta

en el tejado de su casa y la usa para recibir los satélites desde 148° oeste (212° este) a 55.5° oeste (304.5° este). Usa dos antenas de 80 centímetros adyacentes con LNBs duales para recibir los canales de definición normal de Bell Express Vu a 91° oeste (269° este) y los de alta definición a 82° oeste (278° este).



Incluso cuando hay un luminoso sol, el frío es todavía intenso aquí en Winnipeg. Aquí John Wallace muestra su solución casera para los LNBs múltiples.

El Restaurador de Automóviles Antiguos, John Stonewall

John Wallace ha estado reparando automóviles durante 20 años. Cuando él tiene tiempo libre, él busca reales rarezas. Un granjero se puede haber olvidado de que hace años abandonó su viejo coche en alguna parte de su finca. Así es que cómo John tropezó por un completo viejo Chrysler de 1949 con su interior original. Él restaura estos automóviles en su tienda y puede entonces revenderlos fácilmente en Toronto.

Pero también su amor por construir cosas incluye la recepción del satélite. "El clima extremo aquí en Canadá requiere los materiales específicos para los edificios", explica John. No hace demasiado tiempo las temperaturas extremas dañaron los soportes de plástico de sus LNB. "El trozo plástico quedó absolutamente

agrietado." Él esbozó en papel exactamente lo que hacen los fabricantes de soportes de LNB para que sean resistentes a temperaturas árticas: "Una simple brida metálica de manguera extendida hizo el truco." Obviamente, cualquier sugerencia que este tipo de solución podría interferir con el diseño global no es válida para él.

Pero él también se ha ocupado vanamente con soluciones para multifeed; él construyó un soporte con materiales en su taller con el que se pueden sujetar múltiples LNBs. John que viene de una familia de ingenieros nos comenta, "¡Es divertido para mí encontrar las soluciones! "



Su Chrysler de 1949 está esperando a ser restaurado por John.