



Sat & Sound, en Bruselas



La ventaja de tener un negocio en una ciudad pequeña: aparcamiento suficiente para los camiones de transportes de entrega y para los clientes directamente delante de su tienda en Halle, Bélgica.



Stefaan Cornelis delante de su TV para demostraciones que muestra la recepción del canal en HD Discovery con el nuevo topfield TF7700HSCI que TELE-satélite introdujo en la edición anterior.

¿Qué hace un empresario hotelero cuándo su afición es la recepción del satélite? Simple: ¡él se hace un distribuidor de equipos de satélite! Stefaan Cornelis que empezó con su afición a la recepción de satélite en 1992, tuvo una decisión en el 2000 junto con su amigo de la escuela Didier Debey para trabajar para ellos mismos. Con sus conocimientos de ingeniería eléctrica, Didier se ocupa de todos los aspectos técnicos del negocio mientras que Stefaan se cuida de la parte administrativa.

Como un comerciante al por mayor, Sat & Sound vende principalmente a distribuidores al detalle. Al principio, consiguieron la disponibilidad de distribución de productos de varias marcas. Hoy sin embargo, Sat & Sound enfoca sus esfuerzos en la marca Topfield para los receptores del satélite y SmartWi para los productos de distribución de la señal de las tarjetas inteligentes. "Estamos muy satisfechos con el soporte que nosotros recibimos de Topfield", explica Stefaan, "están detrás de cualquier problema del software, donde Topfield reacciona inmediatamente." Sus productos en venta más buenos son los Topfield modelo 5000CI Plus y el receptor de PVR 5510. "Estos dos modelos constituyen aproximadamente 60% de nuestras ventas", revela Stefaan, "Un 10% adicional puede atribuirse a la línea de SmartWi".



¿Qué modelo de Topfield desea? Stefaan tiene todos los modelos en stock.

Stefaan tiene grandes expectativas durante el otoño de 2007: "Para entonces debe haber muchos nuevos canales HDTV, no sólo para Bélgica, sino también para Francia." Él cree que la nueva posición de satélite de "gran difusión" europea es el Astra a 23.5° este. Stefaan es tan optimista que él y su compañero están explorando la idea de alquilar un almacén más grande. "La porción Francófona de Bélgica sólo está a una corta distancia de aquí. Los costes de alquiler allí son menores", comenta Stefaan comparando con la visión de su situación local. Él habla fluido en flamenco (holandés), francés e inglés.

Hay aproximadamente siete comerciantes del satélite al por mayor en Bélgica uno de los cuales es muy grande. Los otros seis, a los que Sat & Sound pertenece, son del mismo tamaño. Quizás el próximo negocio de HDTV podría cambiar esta relación para Sat & Sound. ¡Stefaan y su compañero están intentando hacer que esto sea una realidad!