

GT-SAT

Aquí es donde están situadas las oficinas principales de GT-SAT desde Agosto del 2007; la propia compañía ya estaba fundada desde el 2004. Las oficinas están situadas en la mitad derecha del edificio, mientras que el almacén ocupa la mitad izquierda. Aparte de los dos compañeros Guil y Tom hay un personal adicional que trabaja en la administración y un experto de logística.

El equipo de la antena se exige para realizar pruebas en profundidad con los LNBs hacia los principales satélites antes de ser entregados.

GT-SAT dispone de otro almacén en el área entre los estados de Bélgica, Países Bajos y Alemania, proporcionando unos 2000 metros cuadrados de área de almacenamiento que está dividido en una sección con los derechos de aduana pagados para los destinos europeos y una sección de libre comercio para los países que no son europeos. "Este almacén está abierto siempre 24/7", nos explica Tom "para que nosotros podamos realizar envíos de productos en cualquier momento dado".

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 está tan inteligentemente organizada una compañía como GT-SAT. Cada pieza encaja en la próxima, como un gran puzzle. Es un resultado, sin embargo, de exigirse mucho esfuerzo y duro trabajo duro para lograr un funcionamiento ideal. Nosotros viajamos a la parte derecha del diminuto Principado de Luxemburgo en el corazón de Europa para averiguar cómo han creado un negocio tan exitoso desde el principio.

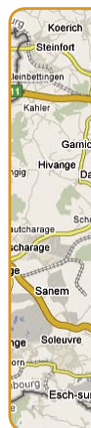
Luxemburgo tiene una población de tan sólo medio un millón de personas. "Agregue a eso que más de 100.000 personas vienen de Francia, Países Bajos y Alemania diariamente a trabajar aquí", nos revela Guil Mediouni el hecho económico sobre su país de adopción. Junto con Tom Schulz, él es a partes iguales socio de GT-SAT, "aunque nosotros nunca lo habríamos hecho sin Jack, nuestro compañero" según Tom.

Jack es el dueño de la fábrica LNB Litec en Taiwán y que tiene su factoría de producción en una zona industrial en Shenzhen, China.

A propósito, muchas cosas pasaron por accidente. Tom Schulz es originario de Oldenburg en el norte de Alemania y se convirtió en el Director titular de Exportación de un gran fabricante de accesorios del satélite en 1996. En el 2001 él decidió salir de este trabajo y convertirse en un gran distribuidor del

satélite en Luxemburgo dónde él se encontró con Guil Mediouni de Israel que también trabajó en esta industria desde el 2000. Tom y Guil se llevaron perfectamente bien entre sí, principalmente porque ellos se toman su trabajo en serio, qué básicamente hace que sus clientes vean que es una empresa seria.

Con esta perspectiva, ellos decidieron dar un paso mas allá a sus ideales. GT-SAT se estableció en el 2004 con el apoyo de su compañero y amigo Jack Chao de Litec en Taiwán que había preparado una factoría industrial simplemente para construir LNBs en Shenzhen. "Una sociedad se construye en la confianza, apoyo total y premio mutuo de trabajar juntos", no sólo es su lema interior, sino que también su actitud hacia sus





◀ Esto es GT: Guil Mediouni a la derecha y Tom Schulz a la izquierda.

La lengua madre de Tom es alemán y Guil habla hebreo como su primer idioma lo que hace que el inglés sea el idioma de opción de GT-SAT. Tom se levanta muy pronto todos los días, mientras que Guil es un búho nocturno, haciendo por lo menos más o menos que siempre uno de ellos esté disponible para los clientes. Guil se cuida de las finanzas y de la tecnología, mientras Tom se encarga de lo comercial y es un profesional de la logística.

completadas con unas oficinas que tienen posibilidad de expansión y mucho espacio en el almacén. "Ahora nosotros tenemos sitio para más empleados", explica a Tom. "Actualmente estamos buscando a personas que trabajen en los departamentos de ventas, contabilidad y logística así como diseñando."

¿Parece que se requiere mucho personal nuevo? Guil tiene una historia de fondo: "Por el momento nuestro fuerte crecimiento comercial requiere empleados adicionales para que este crecimiento pueda sostenerse."

¿Así, cómo de rápido se extiende su negocio? Guil saca su computadora portátil y nos muestra los hechos. "El 2005 fue nuestro primer año comercial y nosotros logramos una producción de 2.1 millones de Euros. En 2006 aumentó a 5.8 millones y en el 2007 se ven unos gráficos de producción de 7.3 millones de Euros." El objetivo para el 2008 está fijado en 10 millones, una figura que dice mucho sobre las expectativas de Guil y Tom. Ellos claramente están en el intento de convertirse líderes del mercado.

La mayoría de los clientes de GT-SAT son proveedores para proveedores de programas que explica la gran proporción de entregas a granel. De hecho, GT-SAT indirectamente proporciona LNBs a proveedores en Escandi-

clientes. "Éste era un sueño que se hizo realidad: siendo nuestros propios jefes, tomando nuestras propias decisiones y, sobre todo, llevando a cabo nuestra visión de una sociedad con clientes", nos dice Tom.

Jack resultó ser un compañero generoso, porque la distribución siempre significa un trabajo con un gran riesgo financiero. "Empezamos como una plantilla de dos hombres en mi apartamento", Tom nos da un paseo por su memoria. "Iba del sofá-cama hasta la habitación dónde estaba el PC instalado. Los únicos riesgos de tráfico eran los cables de red sueltos que quedaban por todas partes".

El almacén era de hecho el garaje y si era también necesario simplemente se extendía su negocio a la parte de entrada en la calle, a menos que estuviera lloviendo, claro.

Hoy, GT-SAT tiene unas premisas airoas



◀ El cuarto de equipos de GT-SAT: aquí es donde se realizan las pruebas aleatorias y se prueban los nuevos desarrollos. Los técnicos enviaron al fabricante en Taiwán las pruebas de actuación de un nuevo LNBs basadas en señales de satélite reales.

Guil nos muestra la curva de señal de un LNB diamante (visible en la imagen) mostrada en un analizador de espectro de HP comparada con un LNB regular.





▲ Cada uno de los LNBs de GT-SAT tiene su propio número de serie, para que cada producto pueda tener su propio seguimiento. Incluso en el almacén cada LNB puede seguirse porque los números de serie de todos los LNBs también están pegados como etiquetas en el embalaje de cartón.

navia y los Estados Bálticos, Rusia, y Europa Oriental.

Tom detalla los tipos de LNB: "En 2004 nosotros empezamos con los cuatro tipos básicos: single, gemelo, quattro y quad." Luego agregaron los tipos circulares y las series minis, y en 2007 el rango se complementó con las series Diamante que ofrecen LNBs de calidad superior que no sólo ofrecen unas capacidades de recepción superiores sino que también es especialmente impermeable. "Las series Diamante fueron un gran éxito en los países tropicales", nos explica Tom orgullosamente. Estos LNBs de alta tecnología están cada vez más en la demanda en Europa en estos días. Tom y Guil hicieron una gran tienda considerando a sus clientes como compañeros. "Nosotros apuntamos hacia

◀ La vista del almacén. Una de las razones principales del raro éxito de GT-SAT es la capacidad de despachar grandes órdenes cuando se quiera, que es un requisito previo para obtener unos buenos precios para los clientes mayoristas. Hasta 300.000 LNBs se guardan en los almacenes de GT-SAT en Bélgica y Luxemburgo que representan una gran cantidad de dinero. Las exportaciones van vía el puerto de Amberes en Bélgica, un contenedor puede albergar hasta unos 60.000 LNBs. "Nuestro negocio está asegurado con una compañía llamada Coface", nos explica Guil. "Esta es la manera de que nuestro propio mérito de crédito este en salvaguarda."

una relación comercial a largo plazo en lugar de éxito a corto plazo", defiende Tom y Guil recuerda un caso al principio de su negocio. "El cambio de valores de una de nuestras primeras entregas de LNBs no trabajó apropiadamente." Cosas como estas pasan en la vida real, y así es cómo GT-SAT reaccionó: "Nosotros solicitamos todos los LNBs defectuosos y enviamos un reemplazo por avión sin cargo a todos los clientes afectados". Cada instalador que también había recibido un LNB defectuoso consiguió una colección de los últimos LNBs como un beneficio agregado. "Gracias a que nosotros reaccionamos rápidamente nuestros clientes no se enfadaron con nosotros y tuvimos una oportunidad para mostrar a nuestros clientes que nosotros éramos muy serios en pensar en nuestros clientes como compañeros", Guil recuerda ese episodio de su carrera comercial.

Claro que solo es posible ofrecer unos incentivos así si ambos compañeros por igual piensan en el valor de la inversión en tales sociedades. "Nosotros preferiríamos no tener una ganancia adicional que disgustar a nuestros clientes", Tom nos cuenta cual es el segundo pilar el lista de éxito de GT-SAT: "Calidad, Servicio, Fiabilidad y Comunicación".

Si le gustara encontrarse a estos dos tipos en persona, simplemente visite la exposición de GT-SAT en el ANGA en Colonia donde ellos están presentes cada año. "Nos gustaría extender nuestra sociedad", Tom nos dice que invita a importadores, mayoristas y distribuidores a seguir en contacto con GT-SAT.

Lo que hace que GT-SAT sea tan impresionante, es la verdad de que Tom y Guil sean unos compañeros comerciales y que actúen en concierto. Los dos tienen la misma meta y, lo que es más aun, la misma comprensión de cómo alcanzar esa meta.

En este firme fundamento está el éxito a largo plazo de GT-SAT y su existencia y colaboración con sus futuros compañeros.

New at GT-SAT



▲ Ésta es una muestra de la primera prueba del nuevo LNB quad circular que llegará a las tiendas al final del tercer trimestre del 2008. GT-SAT también está desarrollando un LNB unicable que también está fijado

que sea disponible al mismo tiempo. Una característica llamativa de la mayoría de LNBs de GT-SAT es que el soporte de montaje de 40 mm le permite a los instaladores el ajustar el LNB perfectamente en el enfoque.

▲ GT-SAT introducirá este monobloque con un espacio de 3° poco después de que esta edición llegue a los quioscos. Poco antes de que se haga disponible también estará disponible un LNB simple y gemelo monobloque con un espacio de 4.3°.

◀ Este LNB circular para el rango de frecuencias de 12.2 a 12.7 GHz se introduce junto con esta edición de TELE-satélite y está diseñado para el mercado americano.

