

Kvalita made
by AB-COM

ab-com

Vysoká kvalita za rozumnou cenu - to je motto a poslání, které přijal za své slovenský výrobce satelitních přijímačů AB-COM, jež vstoupil na trh v roce 2005 se set-top-boxy založenými na Linuxu. SD přijímač 200S přinesl okamžitý úspěch a stále se prodává ve velkém dodnes, protože je hodnocen jako jeden z nejlepších a zároveň nejhodnotnějších Linuxových přijímačů dostupných na trhu. Generální ředitel Juraj Masaryk nám převyprávěl stručně příběh o minulosti AB-COMu a nastínil výhledy společnosti do budoucna.



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/pol/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

■ Sídlo AB-COM na Slovensku. V popředí je možno vidět jednu z rozvázkových dodávek.

Striktně vzato, AB-COM letos oslaví své již 20. výročí, společnost ale prošla v minulosti dosti významnými změnami a ve skutečnosti je rok 1992 považován za startovní bod pro AB-COM jako společnost v oblasti satelitní techniky.

Až do té doby byl AB-COM distributorem PC, který byl založen dvěma partnery. V roce 1992 vstoupil do týmu Juraj Masaryk. Byl již dříve zaměstnán jako manažer prodeje a nákupu u dealera satelitní techniky, ale rozhodl se realizovat své vlastní představy a vize.

Juraj Masaryk původně získal 25 procent podílu od stávajících partnerů AB-COMu a začal svou kariéru ve společnosti zahrnutím satelitní techniky do oblasti podnikání



■ Juraj Masaryk je diplomovaný inženýr a vede AB-COM jako generální ředitel. Ve vši skromnosti se sám nazývá manažerem prodeje a nákupu a neustále hledá cesty, jak optimalizovat firemní procesy. Zde nám ukazuje organizační strukturu společnosti 29 lidí v AB-COMu. „Někteří zaměstnanci pokrývají několik oblastí odpovědnosti a organizační schéma detailně ukazuje, kolik času investují do různých úkolů,“ vysvětluje Juraj. „Každý týden jsou vytvářeny a vyhodnocovány zprávy o aktivitě.“ Díky této chytré organizační struktuře má AB-COM dobrou pozici pro další rozvoj.





■ Pohled do obchodu AB-COM. Maloobchodní zákazníci si mohou zakoupit satelitní komponenty přímo zde, v budově AB-COM. Vedoucí prodeje Peter Hrnko je jedním z pěti zaměstnanců prodejny a zde jej můžeme vidět při předvádění přijímače AB-COM. Zatímco přijímače generují přibližně 70 procent celkového obrátu, AB-COM také zásobuje 3000 prodejců na Slovensku a v České republice všemi potřebnými satelitními komponentami.

společnosti. Pro začátek AB-COM začal nabízet MMDS komponenty pro pozemní televizní vysílání, což je segment, který existuje ještě dnes, ale malý nebo vůbec žádným významem pro celkový trh.

Dnes Juraj Masaryk vlastní 60 procent AB-COM, oba partneři se staly tichými společníky, kteří přenechali každodenní běh obchodu na Jurajovi. „AB-COM se nyní zaměřuje pouze na satelitní přijímače,“ říká nám Juraj Masaryk. Zde vidí budoucí potenciál a to je také prostor, kde se mohou realizovat všechny jeho představy.

Na začátku AB-COM dovážel přijímače od různých výrobců, „ale jejich výkon nebyl podle mých představ,“ vzpomíná Juraj Masaryk. „Chtěl jsem vidět zhmotnění mých vlastních vizí.“

Ale stále to byla pouze jedna z několika motivací, aby se stal výrobcem přijímačů. „Vždy jsem věřil, že Linux by se pro satelitní příjem skvěle hodil,“ říká



■ I při nejlepší kontrole kvality nikdy nelze dosáhnout úplné eliminace potřeby oprav. René Hrubinský je jedním ze servisních softwarových inženýrů.

Juraj Masaryk o pohnutkách, které ho vedly k využití všech výhod, které Linux nabízí, a uvedl tak své myšlenky do praxe. Jedním z nástrojů k tomuto účelu je software přijímače, který je vyvíjen přímo v AB-COMu vlastními softwarovými inženýry. „Software pro SD přijímačů je již plně vyvinutý a pro HD modely v současné době dostává svůj konečný tvar.“ V budoucnu budou HD přijímače AB-COMU disponovat vlastní verzí Enigma AB HD.

Třetím a – nakonec - rozhodujícím argumentem pro výrobu přijímačů AB-COM je to známe slovo na 'K'. „Kvalita je v centru naší pozornosti,“ uzavírá Juraj, jak ale můžete zaručit, že je stále na vysoké úrovni? Samozřejmě, Juraj našel řešení i na toto: Komponenty jsou vyráběny u korejského výrobce jako tzv. SKD (polo-smontované části), poskládané v AB-COM a individuálně testovány.

Juraj nám ukazuje štítek na zadní straně přijímače AB-COM: „Můžete si to přečíst přímo zde: Testováno v EU.“ To je způsob, jakým AB-COM zajišťuje, že každý jednotlivý výrobek funguje dle náročných nároků společnosti.

Výrobou to ale nekončí. Kde se přijímače AB-COM vlastně prodávají? Tomáš Kopecký je obchodní ředitel pro Evropu a říká nám, že „téměř ve všech evropských zemích spolupracujeme s vnitrostátními distributory.“ S mrknutím na mapu světa Tomáš hrdě dodává: „jsme zastoupeni i v Severní Americe.“

Samozřejmě je ještě pár bílých míst na mapě, jako je Francie, Portugalsko, Turecko, Velká Británie a Severní Afrika. „Stále na těchto trzích hledáme distributory,“ dodává Tomáš a bezchybnou angličtinou říká: „Těším se, až se dostaneme do kontaktu s distributory v těchto zemích.“ Juraj nám vysvětluje, že „samozřejmě můžeme přizpůsobit naše přijímače požadavkům jednotlivých trhů. Právě teď pracujeme na takovém projektu pro ukrajinský trh.“

„V současné době asi 30 procent z tržeb generují SD přijímače a většinu, přibližně 70 procent mají na svědomí HDTV přijímače.“ Při pohledu na úspěch modelu AB-COM 200S Tomáš vysvětluje, že z čistě ekonomického hlediska „je to náš nejlepší produkt: nabízí špičkovou kvalitu, všechny požadované funkce a navíc za rozumnou cenu.“ Juraj sekunduje tím, „že to je přesně ten důvod, proč pracujeme na uvedení HD modelů se stejným konceptem.“

■ Pohled na montážní linku. Zde jsou externě získávané komponenty montovány dohromady 16 zaměstnanci dokud není hotový přijímač AB-COM možné individuálně otestovat.



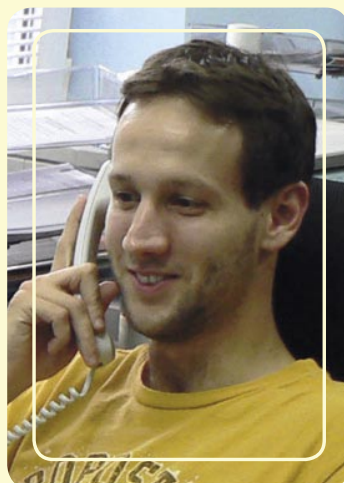
■ Vedoucí skladu Michal Valent je zaneprázdněn naskladněním naposledy dokončených přijímačů AB-COM a jejich následnou přípravou k expedici dle hrnoucích se objednávek.



■ Prodejce Radovan Cífra pečuje o velkoobchodní zákazníky na Slovensku.



■ Halo Juraj je prodejcem pro velkoobchodní partnery v České republice.



■ Prodejce pro Evropu Tomáš Kopecký hlavním kontaktem společnosti pro partnery mimo Slovensko a Českou republiku. „Byli bychom více než šťastní, kdybychom do naší sítě mohli přivítat nové vnitrostátní distributory!“



■ Juraj Bobula se stará o velkoobchodní zákazníky na Slovensku.

V době, kdy budete držet v ruce toto vydání magazínu, uvedení na trh by mělo klepat na dveře a konečný výrobek se očekává, že bude velmi malý, disponovat bude čtečkou karet, stejně jako vlastním operačním systémem Enigma HD AB.

„Pro finanční rok 2009 předpokládáme stoupající prodej našich HD přijímačů, které by měly dosáhnout podílu 80 procent, v roce 2010 pak podílu 90 procent,“ Tom interpretuje prognózy prodeje pro nadcházející roky. „Přijímač AB-COM 350 Prime například přichází s vyměnitelným tunerem a je oblíbeným receiverem u poskytovatelů kabelových televizních služeb,“ ukazuje Juraj další vývoj.

Nyní je DVB-C jen jednou z oblastí, na kterou se AB-COM zaměřuje. Juraj vzhlíží ještě dál do budoucnosti, když odhaluje, že „jakmile bude dokončen projekt Enigma HD AB, naši programátoři se zaměří na rozvoj Enigma IPTV AB.“

Juraj Masaryk může být více než spokojený se způsobem, jakým se jeho podnikání vyvinulo. „Od roku 2007 do roku 2008 jsme byli svědky téměř 30 procentního nárůstu obrátu a růst pro rok 2009 by měl dosáhnout 20 procent,“ uvádí hrdě Juraj po pár kliknutích ve firemní obchodní aplikaci.

„Celkový obrát dosáhl téměř deseti milionů eur v roce 2008, a samozřejmě tato úroveň bude v roce 2009 překonána,“ pokračuje Juraj optimisticky a také nás informuje o tom, že zatímco spolu mluvíme jsou právě budovány nové firemní prostory. „Tím bude zajiš-



■ Juraj Masaryk je skutečným satelitním fanouškem – i když není zrovna v práci. Zde jej můžeme vidět na balkóně jeho domu u toroidní paraboly.

těn dostatek prostoru pro naše další rozšířování!“

Jedna věc je jistá: AB-COM má rád plánování. A to znamená, že budoucnost je

aktivně tvarována. Inovace se setkávají s kvalitou - to vše z jednoho zdroje.

Zní to jako bezkonkurenční recept na ještě větší úspěch.



■ AB-COM klade velký důraz na průběžné školení: jednou ročně jsou dealéři seznááni k workshopu ohledně posledního vývoje. Tato jednodenní událost je hrazena AB-COMem a poskytuje skvělou možnost, aby se jednotliví dealéři a AB-COM blíže seznámili.

Technik Martin Ďurinský využívá školení k prezentaci nových funkcí přijímačů AB-COM.



AB-COM se do těchto nových prostor bude stěhovat 1. října 2009 – obrázek zobrazuje architektonický návrh. „Stávající budovu jsme již přerostli,“ vysvětluje Juraj. Dělníci pracují naplno, tudíž výrobní hala s 6 metrů vysokým stropem a připojená kancelářská budova budou dokončeny co nejdříve.

