

Produits de Qualité par AB-COM

ab-com

La qualité à un prix raisonnable – Voici la mission du fabricant de récepteurs slovaque AB-COM qui est entré au marché en 2005 avec ses récepteurs tournant sous Linux. Le récepteur 200S de type SD fut un succès immédiat et il est toujours vendu en grands nombres aujourd'hui, puisqu'il est qualifié comme un des meilleurs récepteurs Linux et en même temps de meilleur rapport qualité prix sur le marché actuel. Le directeur général de la compagnie Juraj Masaryk nous a donné un bref aperçu du passé d'AB-COM et des perspectives de ce que le futur peut promettre pour la compagnie.

TELE-satellite World

www.TELE-satellite.com/...

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic
Indonesian
Bulgarian
Czech
German
English
Spanish
Farsi
French
Greek
Croatian
Italian
Hungarian
Mandarin
Dutch
Polish
Portuguese
Romanian
Russian
Swedish
Turkish

العربية
Indonesia
Български
Česky
Deutsch
English
Español
فارسي
Français
Ελληνικά
Hrvatski
Italiano
Magyar
中文
Nederlands
Polski
Português
Românesc
Русский
Svenska
Türkçe

www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ara/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/bid/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/bul/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ces/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/deu/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/eng/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/esp/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/far/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/fra/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/hel/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/hrv/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ita/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/mag/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/man/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/ned/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/pol/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/por/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/rom/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/rus/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/svs/abcom.pdf
www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/tur/abcom.pdf

Available online starting from 27 March 2009

■ Les bâtiments d'AB-COM en Slovaquie. On voit en premier plan un des camions de livraison.

À proprement parler, AB-COM célèbre déjà son 20ème anniversaire cette année, mais la compagnie est passée par des changements tout à fait substantiels dans le passé et en effet l'année 1992 est considérée comme point de départ pour AB-COM en tant que compagnie satellite.

Jusqu'alors AB-COM avait été un distributeur de PC qui avait été fondé par deux associés. En 1992 Juraj Masaryk a rejoint l'équipe. Il avait été employé en tant que directeur des ventes et des achats par une agence satellite avant qu'il décide de mettre en application ses propres idées.

Juraj Masaryk a au commencement reçu un actionnariat de 25 pour cent de la part des associés existants d'AB-COM et a commencé sa carrière dans la compagnie par étendre les activités de la compagnie



■ Juraj Masaryk est un ingénieur qualifié et dirige AB-COM en tant que directeur général. En toute modestie il se donne le titre directeur des ventes et des achats et il recherche constamment des manières d'optimiser les processus des affaires. Le voici en train de montrer l'organigramme des 29 membres de personnel chez AB-COM. « Certains employés couvrent plusieurs domaines de responsabilité et l'organigramme détaille combien d'heures ils investissent dans les diverses tâches, » nous explique Juraj. « Chaque semaine tous les rapports d'activité sont rassemblés et évalués. » Grâce à cette structure d'organisation maline, AB-COM est bien placé de pour une croissance future.





■ **Vue du magasin d'AB-COM. Le client peut acheter au détail les composants satellites directement chez AB-COM. Le directeur commercial Peter Hrnko est l'un des cinq membres du personnel du magasin et on le voit ici présenter un récepteur AB-COM. Tandis que la production de récepteurs satellite génère 70 pour cent du chiffre d'affaires total, AB-COM fournit également 3000 agences en Slovaquie et en République Tchèque avec toute sorte de composants satellite additionnels.**

pour inclure également les composants satellite. Pour commencer, AB-COM a proposé des composants MMDS pour la télévision terrestre, qui est un segment qui existe toujours aujourd'hui, mais avec peu ou pas de importance pour le marché global.

Aujourd'hui Juraj Masaryk possède 60 pour cent d'AB-COM, les deux associés des débuts étant devenus des bailleurs de fonds qui laissent les affaires courantes à Juraj. « AB-COM se concentre maintenant sur les récepteurs satellite seulement, » nous précise Juraj Masaryk. C'est là où il voit un futur potentiel et c'est là aussi où il peut mettre en application toutes ses idées. Au début AB-COM importait des récepteurs de divers autres fabricants, « mais les performances n'étaient pas conformes à mes exigences », se rappelle Juraj Masaryk. « J'ai voulu voir mes propres visions devenir réalité. »

Cependant, c'était seulement une des plusieurs motivations pour devenir un fabricant de récepteurs. « J'ai toujours cru que Linux serait une grande oppor-



■ **Même avec les contrôles de qualité les plus rigoureux en place on ne peut jamais complètement éliminer le besoin de réparations. René Hubinský est l'un des quatre informaticiens du support logiciels.**

tunité pour les récepteurs satellite, » dit Juraj Masaryk et ainsi il s'est consacré à employer les avantages offerts par Linux pour mettre ses idées en pratique. Un des outils à cet effet est le progiciel de récepteurs qui est développé dans la maison par des informaticiens d'AB-COM. Le « progiciel pour des récepteurs SD est déjà en pleine maturité, et celui pour les modèles HD reçoit actuellement son polissage final. » À l'avenir, les récepteurs HD d'AB-COM comporteront une version Enigma HD AB spécifique.

Le troisième et - à enfin - l'argument décisif pour la fabrication de récepteurs chez AB-COM est le célèbre mot qui commence par Q. « la qualité est au centre de notre attention, » déclare Juraj, mais comment peut-on garantir qu'elle demeure à la hauteur ? Naturellement, Juraj a trouvé une solution pour cela aussi : Les composants sont originaires d'un fabricant coréen en tant que ce qui est qualifié de SKD (monteur de parties semi assemblées), le produit fini par AB-COM et individuellement vérifié. Juraj nous montre l'étiquette sur le dos d'un récepteur AB-COM : « Vous pouvez le lire ici-même : Testé dans l'UE. » C'est la manière d'AB-COM de garantir que chacun de ses produits correspond bien aux normes exigeantes de la compagnie.

Mais cela ne s'arrête pas avec la production. Où ces récepteurs d'AB-COM sont-ils vendus réellement ? Tomáš Kopecký est le directeur commercial pour l'Europe et nous indique que « dans presque tous les pays européens nous coopérons avec les distributeurs nationaux. » En pointant sur une carte du monde, Tomáš ajoute fièrement « nous sommes représentés même en Amérique du Nord. » Naturellement il y a toujours quelques taches blanches sur la carte, telle que la France, le Portugal, la Turquie, la Grande-Bretagne et l'Afrique du Nord. « Nous recherchons toujours des distributeurs sur ces marchés, » ajoute Tomáš dans un anglais impeccable et indique que « je me réjouis de contacter des distributeurs dans ces pays. » Juraj explique aussi que « naturellement nous pouvons également adapter nos récepteurs aux conditions des différents marchés. En ce moment nous travaillons sur un tel projet pour le marché ukrainien. »

« Actuellement environ 30 pour cent des ventes sont réalisées avec des récepteurs SD, et la majorité des 70 pour cent étant des appareils TVHD. » Tomáš montre le modèle à succès AB-COM 200S et explique que « d'un point de vue strictement économique c'est notre meilleur produit : Il offre une bonne qualité avec toutes les configurations nécessaires à un prix raisonnable. » Juraj ajoute en outre que « c'est exactement pourquoi nous

■ **Vue d'un secteur dans l'atelier d'assemblage : C'est ici où des composants arrivant de l'extérieur sont assemblés par 16 employés jusqu'à ce qu'un récepteur AB-COM fini puisse être individuellement testé pour ses performances.**



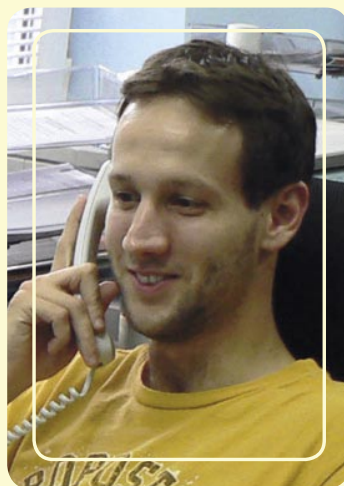
■ **Le magasinier en chef Michal Valent est occupé à stocker les récepteurs récemment terminés dans l'entrepôt et les préparer pour l'expédition car les commandes arrivent sans arrêt.**



■ Le directeur commercial Radovan Cifra s'occupe des clients grossistes en Slovaquie



■ Halo Juraj est le directeur commercial pour les clients grossistes en République Tchèque.



■ Le directeur commercial pour l'Europe Tomáš Kopecký est la personne de contact de la compagnie pour des distributeurs en dehors de la Slovaquie et de la République Tchèque. « Nous serions plus qu'heureux d'accueillir de nouveaux distributeurs nationaux à notre réseau ! »



■ Juraj Bobula prend soin des clients grossistes en Slovaquie.

travaillons au lancement d'un modèle HD suivant le même concept. »

Lorsque vous tiendrez cette édition dans des vos mains le lancement sur le marché devrait juste avoir eu lieu et on prévoit que les produits finis seront de très petite taille, disposer d'un lecteur de cartes à puce ainsi que le système d'exploitation propriétaire Enigma HD AB. « Pour l'exercice budgétaire 2009 nous envisageons des ventes en hausse pour nos récepteurs HD qui pourraient atteindre une part de 80 pour cent, et pour l'année 2010 nous espérons une part de 90 pour cent, » Tomáš interprète les projections de ventes pour les années à venir. « Le récepteur AB-COM 350 Prime, par exemple, vient avec un tuner interchangeable et est un favori des fournisseurs de TV par le câble, » Juraj met ainsi l'accent sur un autre développement.

Cependant, le DVB-C est seulement un de plusieurs centres d'intérêt chez AB-COM. Juraj regarde encore plus loin dans le futur et prédit ceci : « dès que le projet de l'Enigma HD AB sera complété nos informaticiens se mettront au développement de l'Enigma IPTV AB. » Juraj Masaryk peut être plus qu'heureux de la façon à laquelle les affaires se sont développées. « De 2007 à 2008 nous avons pu être témoin d'une augmentation de presque 30 pour cent du chiffre d'affaires, et on s'attend à ce que celle-ci atteindra encore 20 pour cent en 2009 », déclare Juraj fièrement après quelques clics dans l'application de gestion d'entreprise de la compagnie.

« Le chiffre d'affaires total a presque atteint les dix millions d'euros en 2008, et naturellement ce niveau sera surpassé en 2009, » Juraj continue avec optimisme et nous informe également que de nouveaux



■ Juraj Masaryk est un fervent adepte du satellite - même lorsqu'il n'est pas au travail. Le voici vu sur le balcon de sa maison à côté d'une parabole multi-LNB.

bâtiments de l'entreprise sont en construction pendant même que nous parlons. « De cette manière-là il y aura assez de place pour une future expansion ! »

Une chose est sûre : AB-COM aime planifier pour l'avenir. Et ceci signifie que le

futur est activement façonné. L'innovation à la rencontre de la qualité - le tout d'une seule source.

Cela ressemble à d'une recette imbattable pour un succès encore plus grand.



■ AB-COM attache une grande importance à la formation continue: Une fois par an des revendeurs sont informés sur les derniers développements dans un atelier. Cet événement d'une journée est commandité par AB-COM et représente une occasion bienvenue aux revendeurs et à AB-COM de mieux se connaître.

Le technicien de maintenance ■ Martin Ďurinský utilise l'atelier comme plate-forme pour présenter les nouvelles fonctionnalités des

AB-COM déménagera dans ce nouveau bâtiment le 1er octobre 2009 - l'image représente le dessin de l'architecte. « Nous sommes devenus trop grands pour le bâtiment actuel, » explique Juraj. L'équipe de construction travaille à sa capacité maximale de sorte que l'atelier de production avec son plafond de 6 mètres et l'aile adjacente abritant les bureaux soit accompli ■ aussi vite que possible.

