

Vom Händler zum Produzenten

Alexander Wiese

Gestartet wurde Fortec Star als Handelsunternehmen. Aber das war bald nicht genug: man begann damit, mit einem Hersteller in Korea zu kooperieren, und Receiver unter eigener Marke auf den Markt zu bringen. Im September 2001 schließlich wurde in Toronto ein Office angemietet, in dem zu Beginn 4, und heute 6 Mitarbeiter beschäftigt sind. Tatsächlich liegt das Büro in Mississauga, einer eigenen Stadt, aber unmittelbar an Toronto angrenzend, und gleich neben Torontos internationalen Flughafen Pearson gelegen.

Warum Toronto? "Es hätte eigentlich überall in Nordamerika sein können", erzählt uns David McGrath, der General Manager und gebürtiger Kanadier: "Als unser Präsident ein Büro eröffnen wollte, flog er einfach nach Toronto, und da ihm die Stadt gefiel, startete Fortec Star hier."

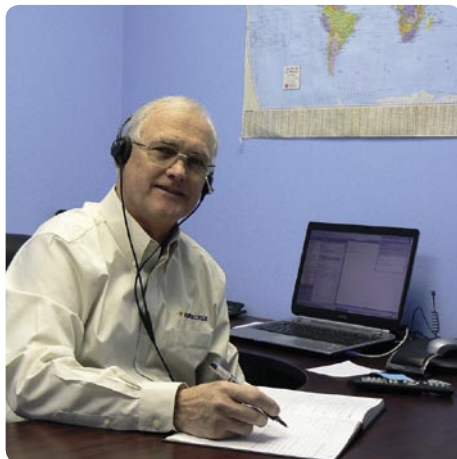
Aber die zufällige Wahl erwies sich als vorteilhaft. Es stellte sich heraus, dass ein guter Teil des Umsatzes in Toronto erzielt wird. "Der Markt für FTA-Produkte in Nordamerika teilt



Unit 8 ist der Teil des langgestreckten Gewerbehouses Nummer 2780 in der Skymark Avenue, parallel zur Durchgangsstrasse Eglinton Avenue East, in dem Fortec Star seine Büros hat. Das Auslieferungslager befindet sich in einem anderen Gebäudekomplex bei einem Dienstleister.



General Manager David McGrath zeigt an der USA-Karte die Position der Distributoren von Fortec Star



Don McEwen, Sales Manager North America, ist der Ansprechpartner für die Distributoren, und organisiert den Messeauftritt von Fortec Star auf den beiden SBE-Messe in Atlanta und Reno in 2007. Er trägt ein Hemd mit Fortec Star-Schriftzug.

sich auf in drei Nischenbereiche", erklärt uns David McGrath die lokale Situation. Es handelt sich um den ethnischen Markt, d.h. frei ausgestrahlte Programme in Fremdsprachen für die vielen Einwanderer.

In Kanada konzentrieren sich die Kunden im Raum Toronto, Montreal, und Vancouver. In USA sind es die Gebiete Kalifornien, mit einer Einwohnerzahl so groß wie Kanada aber auf viel engerem Raum, sowie Florida, Texas und New York. Etwa 65% des Umsatzes entfallen auf den Bereich von Produkten für den Empfang der fremdsprachigen Programme.

"Wir arbeiten nur mit etwa 30 Distributoren", erläutert uns David das Fortec Star Geschäftsmodell, "diese Distributoren verkaufen dann an die Händler und Installateure vor Ort." David gibt uns weitere Einblicke: "Als wir 2001 in Nordamerika starteten, konnte man etwa 75 FTA Programme empfangen, heute sind es etwa 275 Programme im Ku-Band."

Ein weiteres wichtiges Geschäftsgebiet sind die religiösen Programme, die für etwa 25% des Umsatzes gut sind. "Für den Anbieter Glorystar bieten wir ein Modell des Satelliten Receivers Mercury II an, bei dem die von diesem Anbieter vertriebenen religiösen Sender fest einprogrammiert sind."

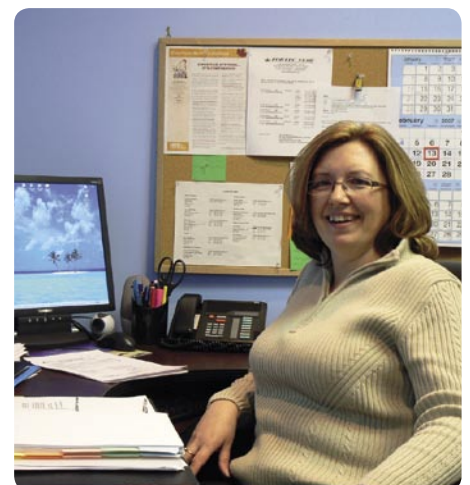
Schließlich nennt David noch einen dritten Geschäftsbereich: an spezielle Anwendungen ausgerichtete Receiver, so z.B. für den Satellitenempfang in Flugzeugen, oder in Kabelempfangsstellen, und nicht zuletzt der Markt der Satellitenenthusiasten.

Don McEwen, der Sales Manager North America, erzählt aus seinem Bereich: "65% unseres Umsatzes erzielen wir mit dem Mercury II Receiver." Dieser mit einem NEC Chipset aus-

gestattete Receiver wird seit April 2006 angeboten, das war kurz nach der Einführung des Lifetime Classic - mit Thomson Chipset - im Februar 2006.

Der Vertrieb des erstmalig 2002 angebotenen Lifetime Ultra, dem ersten und sehr erfolgreichem Blindscan Receiver von Fortec Star, wurde Ende 2006 eingestellt. Neben den Receivern bietet Fortec Star noch LNB und die gesamte Motorenfamilie von STAB an.

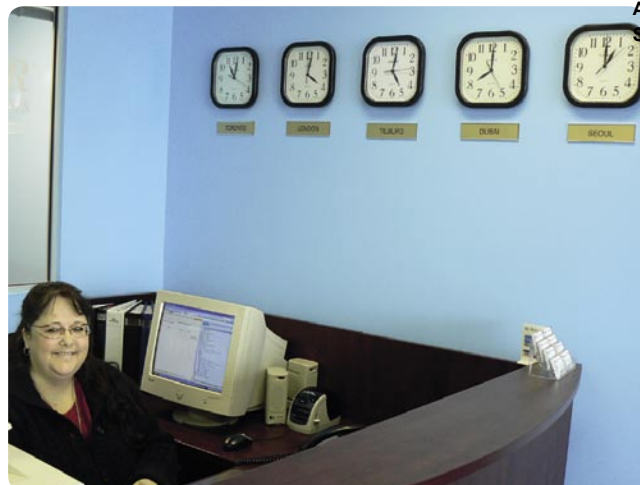
Was ist in Zukunft von Fortec Star zu erwarten? David McGrath gibt eine Neuigkeit bekannt: "Fortec Star hat sich an einem R&D-Unternehmen in Korea beteiligt." Damit wird es dem Unternehmen noch leichter fallen,



Fortec Star liefert keine Ware ohne Vorkasse aus. Masie Gillingham beobachtet die Zahlungseingänge, und überwacht die Zahlungsausgänge.

gezielt Produkte zu entwickeln. David McGrath zählt auf: "Im Sommer 2007 wird es einen neuen FTA Receiver geben, d.h. eine preisgünstige Version des Mercury II, im Herbst kommt ein Receiver mit embedded CI auf den Markt, und im Spätherbst starten wir mit einem HD-Receiver, zunächst in einer Satellitenversion, und später auch als Combo für den terrestrischen Empfang."

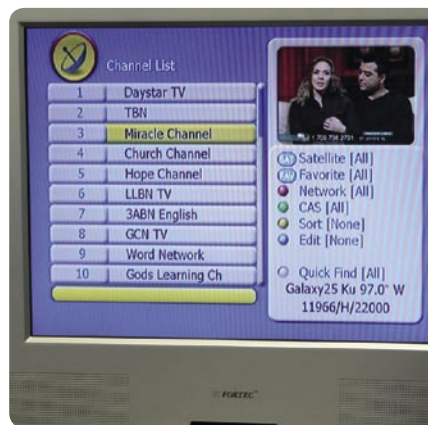
Wow, Fortec Star hat viel vor! Die Vormachtstellung von Fortec Star auf dem FTA-Markt in Nordamerika wird damit weiter ausgebaut.



Office Administrator und Telefondame ist Shirley Mosher. Sie managt auch die Zollpapiere für den Export der Fortec Star-Produkte in die USA. Die Uhren an der Wand zeigen die Zeit an den anderen Standorten von Fortec Star

Auf dem Dach und von aussen kaum sichtbar die Empfangsspiegel von Fortec Star. Die beiden linken Spiegel sind 90cm Modelle,

der eine mit dem STAB HH90 Motor, der andere mit dem HH120. Der Mittlere Spiegel ist mit einem Monoblock fest ausgerichtet auf 97W und 101W, und der obere 65cm Spiegel ist an einem STAB HH100 befestigt. Schließlich rechts noch ein 65cm Spiegel auf STAB HH100, sowie ein Fremdfabrikat für den Empfang des kanadischen Anbieters Bell Express auf 91W und 82W. Die UHF-Flächenantenne dient zum Empfang der derzeit 5 HD-Programme vom CN-Tower in Toronto, und der derzeit 10 HD-Programme direkt von der gegenüberliegenden Seite des Lake Ontario, vom Buffalo Tower aus dem Staat New York.



Menue eines für den Anbieter Glorystar vorbereiteten Receivers: die Programmliste ist vorgegestellt auf die religiösen Programme, die dieser Anbieter unter Vertrag hat