

GT-SAT

Seit August 2007 ist hier die Heimat von GT-SAT; die Firma selbst wurde bereits 2004 gegründet. Die rechte Seite des Gebäudes enthält die Büros, die linke Seite die Lagerräume. Neben den beiden Eigentümern Guil und Tom arbeiten im Büro noch ein Mitarbeiter in der Verwaltung und ein Logistiker.

Die Antennenanlage dient dazu, die LNB ausführlich und auf allen empfangbaren Satelliten zu testen. Ein weiteres Warenlager hat GT-SAT im Dreiländereck zwischen Belgien, Niederlande und Deutschland angemietet. Dort stehen 2000 Quadratmeter bereit, unterteilt in verzollte Waren für den europäischen Raum, und unverzollte Waren für den Transport ins außereuropäische Ausland. „Dieses Warenlager ist rund-um-die Uhr geöffnet,“ erzählt Tom, „dadurch können wir zu jeder Tages- und Nachtzeit Lieferungen veranlassen.“

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



Selten findet man ein Unternehmen, in dem die einzelnen Puzzleteile so gut zusammenpassen wie bei GT-SAT. Allerdings stellt sich schnell heraus, dass dies nicht von ungefähr kommt, und hart erarbeitet wurde. Um zu erfahren, wie aus dem Nichts heraus in wenigen Jahren ein sehr erfolgreiches Unternehmen gestartet wurde, machen wir uns auf in die Mitte Europas, ins kleine Luxemburg.

Nur etwa eine halbe Million Einwohner zählt Luxemburg, „dazu kommen mehr als 100.000 Menschen, die täglich von Frankreich, den Niederlanden und Deutschland nach Luxemburg kommen, um hier zu arbeiten,“ erzählt uns Guil Mediouni über die Situation in seiner Wahlheimat.

Zusammen mit Tom Schulz ist er gleichberechtigter Partner bei GT-SAT, „aber ohne Jack hätten wir es nie geschafft“, verrät Tom. Jack ist Eigentümer des LNB-Produzenten

Litec aus Taiwan, mit Produktionsstätten in Shenzhen/China.

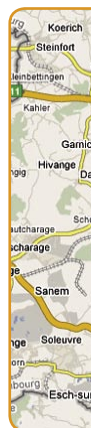
Tatsächlich hatte alles mit viel Zufall angefangen. Tom Schulz, der aus dem norddeutschen Oldenburg stammt, hatte seit 1996 als Export Director bei einem großen Hersteller von Satellite Accessories gearbeitet. 2001 wechselte er zu einem großen Satelliten Distributor in Luxemburg, dort arbeitete auch Guil Mediouni, der aus Israel stammt. Die beiden verstanden sich, denn beide nahmen

ihre Arbeit ernst, und das bedeutet, den Kunden ernst zu nehmen.

Schließlich war es soweit, und sie entschieden sich, mit ihren Idealen einen Schritt weiterzugehen: 2004 gründeten sie GT-SAT mit dem Rückhalt ihres Partners und Freundes Jack Chao von Litec aus Taiwan, der gerade eine Produktionsstätte für LNB in Shenzhen eröffnet hatte.

„Eine Partnerschaft, die auf Vertrauen, gegenseitige Unterstützung und Zusammenarbeit aufbaut“, ist nicht nur ihr internes Motto, sondern auch ihre Einstellung gegenüber den Kunden.

„Das war genau, was wir uns erträumt hatten: unsere eigenen Entscheidungen treffen zu können, und vor allem unsere





◀ Das sind GT: Guil Mediouni rechts, und Tom Schulz links. Tom's Muttersprache ist deutsch, Guil's Muttersprache ist hebräisch, und damit ist Englisch die Umgangssprache bei GT-SAT. Tom findet man frühmorgens im Büro, während Guil bis weit in die Nacht arbeitet. So ergänzen sich beide zum Nutzen der Kunden, die fast rund-um-die-Uhr einen Ansprechpartner bei GT-SAT vorfinden. Guil ist für die finanziellen Belange zuständig, und Tom für Marketing und die Logistik.



Vorstellungen von partnerschaftlichem Miteinander mit unseren Kunden zu gestalten", erinnert sich Tom.

Obwohl ihnen Jack großzügig half, bedeutete die Distribution trotzdem ein enormer finanzieller Aufwand. „Wir starteten als Zwei-Mann-Unternehmen in meiner Wohnung“, blickt Tom an die Anfänge zurück, „mein Arbeitsweg war der Weg von der Schlafcouch ins Wohnzimmer, wo der PC stand, und wenn es mal einen Stau gaben, dann weil ich über die Netzkabel gestolpert bin.“

Das Lager befand sich in der Garage, und wenn die nicht ausreichte, wurde der öffentliche Garagenvorplatz als improvisiertes Lager mitbenutzt - es durfte nur nicht regnen.

Mittlerweile hat GT-SAT großzügige Räumlichkeiten angemietet mit einem Großraum-

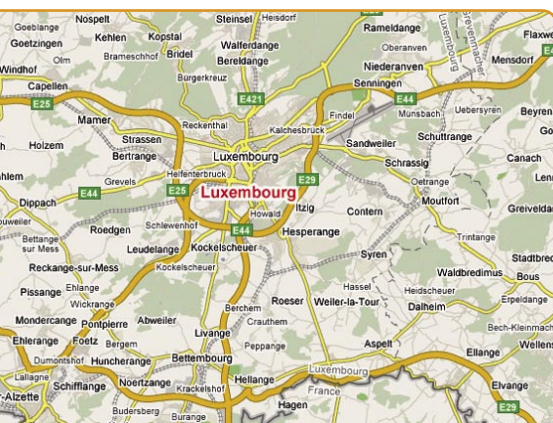
büro und einem großen Lager. „Jetzt haben wir Platz für weitere Mitarbeiter,“ meldet Tom, „wir suchen einen Mitarbeiter für den Verkauf, einen für die Buchhaltung, einen Logistiker, und einen Techniker.“

Sind das nicht viele Mitarbeiter, die gesucht werden? Aber Guil klärt uns auf: „Wir expandieren so stark, dass wir neue Mitarbeiter benötigen, um weiter wachsen zu können.“

Das wollen wir genauer wissen. Guil holt seinen Laptop hervor und zeigt uns die Bilanzen: „Im ersten Geschäftsjahr 2005 erzielten wir einen Umsatz von 2,1 Millionen Euro, 2006 waren es 5,8 Mio und 2007 7,3 Mio.“ Für 2008 haben sich die beiden das Ziel von 10 Mio Umsatz gesetzt.

Die großen Liefermengen erklären sich dadurch, dass die Abnehmer von GT-SAT wie-

◀ Im Technikraum von GT-SAT: Hier werden nicht nur Stichproben überprüft, sondern auch Neuentwicklungen getestet. Techniker vom Hersteller in Taiwan testen hier anhand der realen Satellitensignale die Performance neuer LNB. Guil zeigt hier im HP Spektrumanalyzer den Signalverlauf eines Diamond-LNB (im Bild sichtbar) im Vergleich zu einem Normal-LNB.





▲ Eine Besonderheit der LNB von GT-SAT ist die EAN-Nummer jedes einzelnen LNB. So kann jeder LNB zurückverfolgt werden. Selbst im Warenlager lassen sich einzelne LNBs zuordnen: auf jedem Karton sind die EAN-Nummern jedes LNB dieses Kartons aufgeklebt.

derum Lieferanten von Programmanbietern sind, sodaß GT-SAT indirekt die LNBs liefert für Programmanbieter in Skandinavien und den baltischen Ländern, in Rußland und in Osteuropa.

Tom schlüsselt die einzelnen LNB-Typen auf. „Angefangen haben wir 2004 mit den vier Grundtypen: Single, Twin, Quattro, und Quad.“ Dann kamen die zirkularen Typen hinzu, die Mini-Serie, und 2007 startete die Diamond-Serie mit besonders hochqualitativen LNB, die nicht nur besonders gute Empfangseigenschaften aufweisen, sondern auch besonders gut wettergeschützt sind. „Die Diamond-Serie hat sich hervorragend in tropischen Ländern bewährt,“ ist Tom stolz auf diese High-Tech

◀ Blick in das Warenlager. Ein wichtiger Grund für den ungewöhnlichen Erfolg von GT-SAT ist die Fähigkeit, jederzeit große Mengen auszuliefern zu können. Eine Grundvoraussetzung, um mit Großabnehmern ins Geschäft zu kommen.

Bis zu 300.000 LNB werden hier ständig vorrätig gehalten, eine enorme Kapitalbindung. An-geliefert wird übrigens über den Hafen Antwerpen. Ein 40 Fuß Container enthält etwa 60.000 LNB. „Wir sichern unsere Geschäfte über die Versicherungsgesellschaft Coface ab,“ ergänzt Guil, „dies sichert unsere eigene Kreditwürdigkeit.“

LNB, die nun auch verstärkt im europäischen Raum nachgefragt werden.

Viel Wert legen Guil und Tom auf das partnerschaftliche Verhältnis zu ihren Kunden. „Wir wollen langfristige Geschäftsbeziehungen, und keine kurzfristigen Erfolge,“ meint Tom, und Guil erinnert sich an die Anfänge: „Bei einer unserer ersten Lieferungen funktionierte die DiSEQ-Schaltung der Twin-Modelle nicht korrekt.“ So etwas passiert nun mal im realen Leben, und so reagierte GT-SAT: „Wir nahmen alle defekten LNB zurück, und lieferten mit Luftfracht kostenlos Ersatz.“ Jeder Installateur, der sich mit den defekten LNB herumplagen mußte, erhielt außerdem eine Kollektion der neuesten LNB-Modelle. „Durch unser schnelles Reagieren waren uns die Kunden nicht böse, sondern wir konnten beweisen, dass wir es ernst meinten mit partnerschaftlicher Beziehung,“ erinnert sich Guil an diese Zeit.

Solche Aktionen kann man nur durchführen, wenn sich beide Partner einig sind, dass in vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Abnehmern investiert werden muß. „Lieber verzichten wir auf Profit, als unsere Kunden zu verärgern“, meint Tom, der die Maximen von GT-SAT aufzählt: „Qualität, Service, Zuverlässigkeit, Kommunikation.“

Treffen kann man die beiden übrigens jedes Jahr auf dem GT-SAT Stand auf der ANGA in Köln. „Gerne würden wir unsere Partnerschaften ausweiten,“ verrät Tom, und lädt Importeure, Großhändler und Distributoren ein, sich doch mit GT-SAT in Verbindung zu setzen.

GT-SAT beeindruckt durch die Eingkeit der beiden Partner Tom und Guil. Sie haben beide das gleiche Ziel und die gleichen Vorstellungen, wie sie dieses Ziel erreichen. Das sind beste Voraussetzungen für langanhaltenden Erfolg!

Auf dieser Grundlage ist der Langzeiterfolg für GT-SAT und ihrer jetzigen und künftigen Partner gesichert.

Neu bei GT-SAT



▲ Hier ein erstes Testmuster eines zirkularen Quad LNB, das Ende des 3. Quartals 2008 auf den Markt kommen wird. Gearbeitet wird bei GT-SAT auch an einem Unicable-LNB, der ebenfalls

▲ Kurz nach Erscheinen dieser Ausgabe wird GT-SAT diesen Monoblock mit 3° Abstand auf den Markt bringen. Kurz zuvor wird es auch einen Monoblock in Single und Twin-Ausführung für 4,3° Abstand geben.

ab dem 3. Quartal erhältlich sein soll. Eine Besonderheit der meisten GT-SAT LNB ist die 40mm lange Halterung, die es dem Installateur ermöglicht, das LNB punktgenau im Fokus zu justieren.

◀ Für den amerikanischen Markt ist dieser zirkuläre LNB für den Bereich 12,2 bis 12,7 GHz, der mit Erscheinen dieser TELE-satellite auf den Markt kommt.

