

Die Qualität von AB-COM

ab-com

Hohe Qualität zu einem ökonomischen Preis: das sind die Merkmale des slowakischen Receiverherstellers AB-COM, der mit seinen Linux-basierten Receivern erstmals 2005 in den Markt eintrat. Das damalige Erfolgsprodukt, der SD Receiver 200S wird heute noch in großen Stückzahlen verkauft, und gilt als einer der besten und preisgünstigsten Linux-Receiver. Vom Geschäftsführer Juraj Masaryk erfahren wir, was hinter AB-COM steckt und wie sich für AB-COM die Zukunft darstellt.



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/svs/abcom.pdf |
| Turkish | Türkçe | www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0905/tur/abcom.pdf |

Available online starting from 27 March 2009

■ Das Betriebsgebäude von AB-COM in der Slowakei. Im Vordergrund einer der Lieferwagen.

Eigentlich feiert AB-COM in diesem Jahr sein 20-jähriges Jubiläum, allerdings hat die Firma einige Wandlungen durchgemacht und so gilt das Jahr 1992 als tatsächlicher Beginn von AB-COM als Satellitenfirma. Denn bis dahin handelte es sich bei AB-COM um einen PC-Händler, der von zwei Partnern gegründet worden war.

1992 stieß Juraj Masaryk dazu. Er war zuvor bei einem Satellitenhändler als Sales und Purchasing Manager tätig, wollte dann aber eigene Ideen umsetzen. Von den AB-COM Partnern übernahm er zunächst 25% der Anteile, und begann damit, die Firma um Satellitenbauteile zu erweitern.

Den Anfang machten



■ Ing. Juraj Masaryk ist Geschäftsführer von AB-COM. Nach außen hin nennt er sich bescheiden Sales and Purchase Manager, dabei ist er ständig dabei, die Organisation seines Betriebs zu optimieren. Auf seinem Monitor zeigt er das Organigramm für die 29 Mitarbeiter bei AB-COM: "Manche Mitarbeiter haben mehrere Aufgabenbereiche, im Organigramm ist genau aufgeschlüsselt, wieviel Zeit sie für ihre jeweilige Aufgabe verwenden," sagt Juraj, "wöchentlich werden die Tätigkeitsberichte erfasst und ausgewertet." Durch diese durchdachte Organisationsstruktur kann AB-COM dem weiteren Wachstum optimistisch entgegensehen.





■ Blick in den AB-COM-Shop: vor Ort können Endkunden auch direkt Satelliten-Bauteile kaufen. Sales Manager Peter Hrnko ist einer der 5 Angestellten des Shops, und zeigt einen AB-COM Receiver. Neben der Herstellung von Satelliten-Receiver, die 70% des Umsatzes ausmachen, beliefert AB-COM auch ein Netz von 3000 Händlern in der Slowakei und Tschechien mit allen weiteren Satellitenbauteilen.

damals MMDS Bauteile für terrestrischen TV-Übertragungen, eine Sparte, die heute noch existiert, aber keine Bedeutung mehr hat.

Mittlerweile hält Juraj Marayk 60% der Firmenanteile und die beiden ursprünglichen Firmengründer haben sich als stille Teilhaber vom Tagesgeschäft zurückgezogen. "AB-COM hat sich voll auf Satelliten-Receiver konzentriert," erzählt Juraj Masaryk, hier sieht er die Zukunft und hier kann er seine Visionen umsetzen.

Ursprünglich importierte AB-COM Receiver verschiedener Hersteller. "Aber ich war mit der Performance nicht zufrieden," erinnert sich Juraj Masaryk, "ich wollte meine eigenen Ideen verwirklichen."

Aber dies war nur ein Aspekt, warum AB-COM zum Hersteller mutierte. "Ich sah die Vorteile des Linux-Systems in Receivern," und die wollte Juraj



■ Reparaturen sind trotz aller Sorgfalt nie auszuschließen. René Hubinský ist einer der vier Ingenieure im Software Support.

nutzen, um seine Ideen verwirklichen zu können. Dazu zählt die von den AB-COM Programmierern entwickelte Receiver-Software. "Für die SD-Modelle ist die Software voll von uns entwickelt, für die HD-Modelle wird sie derzeit zu Ende entwickelt." Eine eigene Enigma HD AB-Version wird dann in den HD-Receiver-Modellen von AB-COM enthalten sein.

Als drittes und entscheidendes Argument für eine eigene Receiver-Fertigung kommt die Qualität. "Qualität ist das wichtigste!" sagt Juraj, aber wie kann sie garantiert werden? Juraj fand eine Lösung: die Bauteile werden von einem koreanischen Hersteller als SKD (Semi Knock Down) bezogen, bei AB-COM zusammengebaut und anschließend einzeln geprüft.

Juraj zeigt auf das Label auf der Rückseite eines AB-COM Receivers: "Hier steht es: 'Tested in EU'". Damit gibt AB-COM die Garantie, dass jedes einzelne Geräte funktionstüchtig ist.

Soweit zur Receiverherstellung. Wo werden die AB-COM-Receiver vertrieben? Zuständig dafür ist Tomáš Kopecký, Sales Manager Europa. "In fast allen Ländern Europas arbeiten wir mit nationalen Distributoren zusammen," sagt Tomáš mit Blick auf die Weltkarte, "selbst in Nordamerika sind wir vertreten."

Es gibt noch ein paar weiße Flecke: "Wir suchen noch Distributoren in Frankreich, Portugal, Türkei, Großbritannien und in den nordafrikanischen Ländern." sagt der perfekt englisch sprechende Tomas und ergänzt: "Ich freue mich auf Kontaktaufnahme aus diesen Ländern." Juraj fügt hinzu: "Natürlich können wir auch länderspezifische Receiver anbieten, wir bereiten so etwas gerade für den Markt in der Ukraine vor."

"Im Moment betreffen 30% unserer Verkäufe SD-Modelle," zitiert Tomáš aus der Verkaufsstatistik, "und 70% entfallen auf HD-Modelle." Mit Blick auf das Erfolgsmodell, den SD-Receiver AB-COM 200S, erklärt Tomáš: "Das ist unter Preisgesichtspunkten das ökonomischste Modell: es bietet hervorragende Qualität mit allen notwendigen Features." Juraj fährt fort: "Das

■ Blick in einen Teil der Montagehalle: hier werden die angelieferten Bauteile von insgesamt 16 Mitarbeitern zu einem fertigen AB-COM-Receiver montiert und anschließend einzeln getestet.



■ Warehouse Manager Michal Valent ist ständig damit beschäftigt, die gerade fertiggestellten AB-COM Receiver in der Lagerhalle zwischenzulagern, und nach wenigen Tagen zur Auslieferung vorzubereiten.



■ Sales manager Radovan Cifra cares about wholesale customers in Slovakia

ist genau der Grund, warum wir daran arbeiten, auch ein HD-Modell nach diesem Muster anzubieten."

Es soll mit Erscheinen dieser Ausgabe kurz vor Markteinführung stehen, sehr klein sein, 1 Smart Card Reader enthalten, und mit der Eigenentwicklung Enigma HD AB ausgestattet sein.

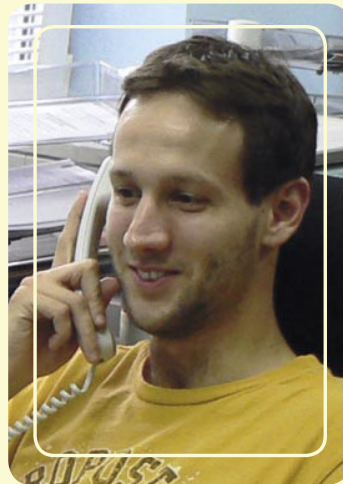
"Für das Geschäftsjahr 2009 sehen wir eine Steigerung des Absatzes von HD-Modellen auf 80%, und in 2010 werden es dann bereits 90% sein," zeigt Tomáš auf die Verkaufsprojektion für die kommende Zeit. "Eine Besonderheit z.B. unseres Modells AB-COM 350 Prime ist die Möglichkeit, den Tuner auszuwechseln." weist Juraj auf eine weitere Entwicklung hin. "Diese Modelle sind Favoriten von Kabelgesellschaften."

Aber nicht nur DVB-C ist im Fokus bei AB-COM. Juraj sieht noch weiter in die Zukunft: "Nach dem Abschluß der Entwicklung von Enigma HD AB starten unsere Software Programmierer mit Enigma IPTV AB."

Mit der Geschäftsentwicklung ist Juraj Masaryk sehr zufrieden. "Von 2007 bis 2008 konnten wir eine Umsatzsteigerung von fast 30% verzeichnen, und für 2009 gehen wir von 20% aus," sagt Juraj nach ein paar Tastendrukken der Geschäftszahlenstatistik. "In 2008 kommt unser Umsatz nahe an 10 Millionen Euro heran, in 2009 werden wir darüber sein," sieht Juraj sehr optimistisch in die Zukunft und verweist auch darauf, dass ein neues



■ Halo Juraj ist Sales Manager für die Händlerkunden in der Tschechien.



■ Europa Sales Manager Tomáš Kopecký ist Ansprechpartner für die Distributoren außerhalb der Slowakei und Tschechien. "Gerne nehmen wir weitere Nationaldistributoren in unser Netz mit auf", sagt er.



■ Zuständig für die Händler in der Slowakei ist Juraj Bobula.



■ Juraj Masaryk ist auch privat ein Satelliten-Enthusiast. Hier sehen wir ihn auf dem Balkon seines Privathauses neben seinem Multi-LNB-Spiegel

Betriebsgelände im Bau ist: "Dann haben wir genügend Platz für weitere Expansion!"

Ganz klar: bei AB-COM wird lange

vorausgeplant. Das bedeutet: die Zukunft wird mitgestaltet. Innovationen und Qualität: beides aus einer Hand, eine prima Formel für weitere Erfolge.



■ Weiterbildung wird großgeschrieben bei AB-COM: Jährlich gibt es einen Workshop, bei dem die Händler über die neuesten Receiver-Entwicklungen auf dem laufenden gehalten werden. Der 1-Tageskurs wird von AB-COM gesponsort, und ist eine sehr gute Gelegenheit sowohl für die Händler wie für AB-COM, sich gegenseitig besser kennenzulernen.

Service Engineer Martin Ďurinský ■ gibt beim AB-COM Workshop Einblicke in die neuen Funktionen eines AB-COM-Receiver's



Am 1. Oktober 2009 wird AB-COM dieses neue Betriebsgebäude beziehen - hier die Zeichnung des Architekten. "Das jetzige Gebäude ist viel zu klein geworden," erklärt Juraj mit Blick auf die beengten Verhältnisse. An der Fertigstellung der neuen 6m hohen Produktionshalle mit angebautem ■ Bürotrakt läuft auf Hochtouren.

