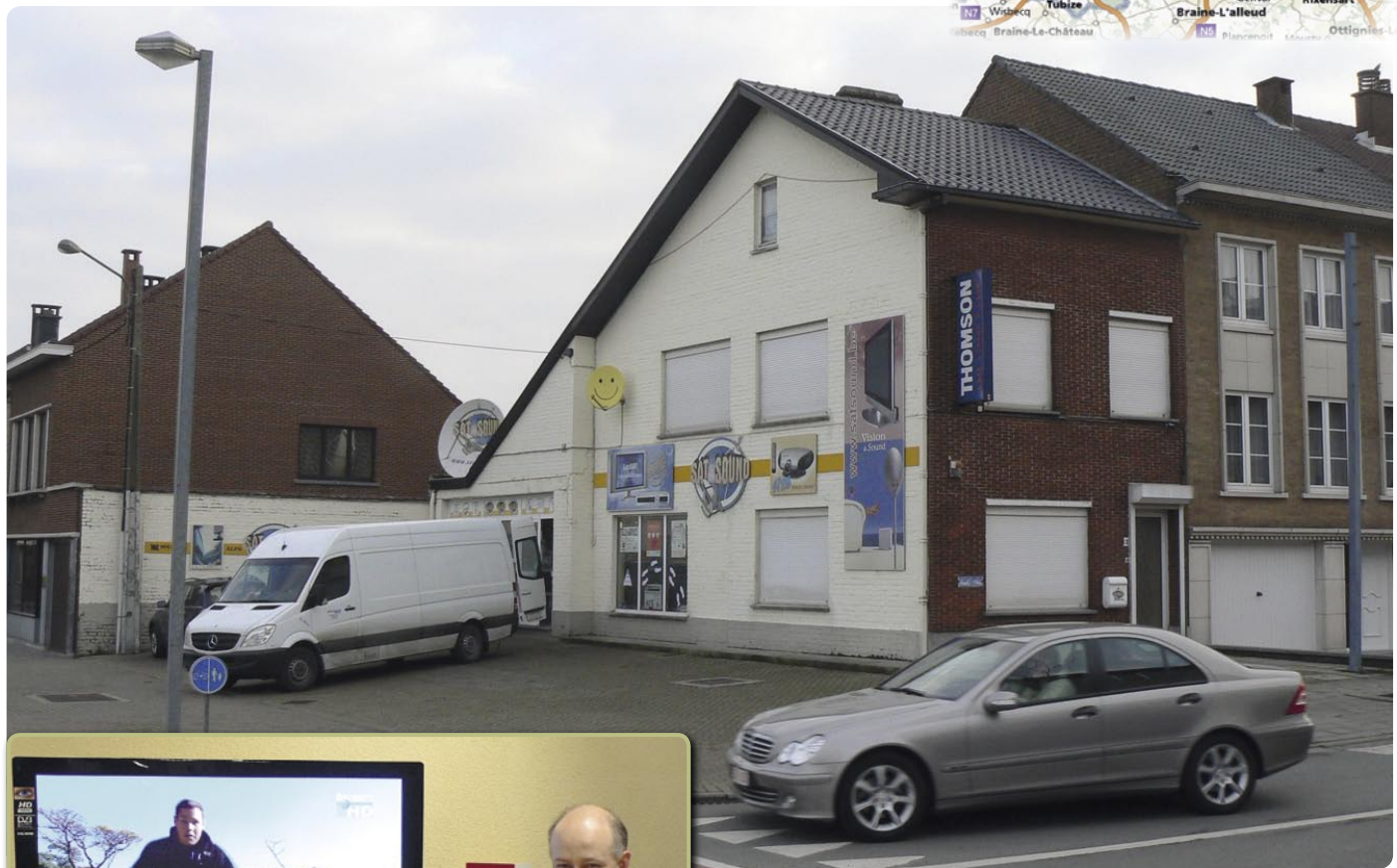




# 布鲁塞尔的卫星和音响公司



在小城市做生意的优势: 有许多运送货物卡车的停车位, 而顾客可以把车停在他们在比利时哈里的商店前面。



斯迪范·考纳利斯在他的电视机前演示使用Topfield TF7700HSCI型接收机来接收探索频道的高清节目, 该机我们以前的《国际卫星电视》杂志曾经做过介绍。

当一个旅店老板的爱好是接收卫星电视的时候, 他还能做些什么呢? 很简单: 再做一名卫星器材经销商! 斯迪范·考纳利斯从1992年开始摆弄他的卫星接收, 2000年, 他决定让他在学校的朋友迪迭·德贝来和他一起干。借助他电子工程的专业背景来管理技术方面, 而斯迪范则管理其它事物。

做为一个批发商, 卫星和音响公司主要做零售生意。最初, 他们只是使用几个商标来命名产品。然而今天, 卫星和音响公司则集中精力做好Topfield牌子的接收机和SmartWi牌的卡, 以此来区别产品线。“我们对从Topfield接收机得到的支持感到非常满意”, 斯迪范解释说, “如果有任何的软件问题, Topfield的技术支持会马上到位。”他销售得好的产品是Topfield牌5500 CI型和5510 PVR型接收机。“这二个型号构成我们销售量的大约60%”, 斯迪范说, “另外的10%属于SmartWi牌子。”



这是Topfield接收机的哪个型号呢? 斯迪范的库房里各种型号都有。

对于2007年秋季, 斯迪范满怀期待: “那时候应该出现许多新的高清电视频道, 不只在比利时, 法国也是”。他对位于 23.5° E 的新欧洲“热点”Astra卫星充满信心。斯迪范很乐观, 所以他和他的合伙人正在寻找一间较大的仓库来租用。“比利时的法语区距这里很近。那里租金相对较低”, 斯迪范对于当地的情况是这样看的。他的佛兰芒语(荷兰)、法语和英语都很流利。

在比利时大约有7个卫星器材批发商, 其中一个规模非常大。另外6个, 如卫星和音响公司, 则规模差不多。也许即将来临的高清电视生意可能会改变这种格局。斯迪范和他的合伙人正在努力着!