

质量之于 AB-COM

ab-com

质优价宜，是斯洛伐克卫星接收机制造厂商AB-COM公司的口号。2005年，这家公司以其基于Linux系统的接收机跻身卫星接收机市场。其标清型号200S立刻获得成功，直至今天还仍然占有很大的销售份额，因为它是市场上具有最佳性价比的Linux接收机。公司的执行董事Juraj Masaryk向我们讲述了AB-COM公司过去的许多故事，也向我们展示了将来的预想。



■ 斯洛伐克AB-COM公司的正面。可以看到门前正停放着一辆送货车。

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

Available online starting from 27 March 2009

严格来讲，今年是AB-COM公司的20周岁，但实际上公司在过去的历程里经历了巨大的变化，而直到1992年才真正开始从事卫星接收机业务。

那时公司是由两个合伙人合开的一家计算机经销商。1992年，Juraj Masaryk加入进来。他成为卫星器材的销售经理，此前他是一个完全按照自己意愿做事的人。

Juraj Masaryk从最初的原始股东那里得到了AB-COM公司25%的股份，并将卫星接收机业务纳入公司，从而开始了他将公司不断拓展的职业生涯。当时公司从事地面电视的



■ 身为总经理掌管AB-COM公司的Juraj Masaryk也是一名称职的质量工程师。他总是自谦为销售经理，正是他不断地寻找出公司发展的正确方向。照片中他正在介绍AB-COM公司29名员工的分工。有一些人身兼数职，从图中也可以看出他们肩负多项任务。Juraj解释说，每周所有人的工作报告都要总结一次。这个高效的组织，确保了AB-COM公司取得更大的发展。





■ AB-COM店面一瞥。零售用户可以在这里直接购买AB-COM的产品。销售经理Peter Hrnko是5名门市销售人员之一，在这里还可以看见陈列出的AB-COM接收机。营业额的70%是生产接收机，此外，AB-COM公司还向斯洛伐克和捷克共和国的3000个代理商供应卫星元件。

MMDS业务，今天这块业务依然存在，但是对于整体业务来讲已经不是很主要的了。

今天，Juraj Masaryk拥有了AB-COM公司两名原始股东60%的股份，而这两名股东也放手将业务全盘交给了Juraj。“AB-COM公司现在只专做卫星接收机业务，”Juraj Masaryk告诉我们，由此可以看出公司未来的走向还将延续他的想法。

开始的时候，AB-COM公司从不同的厂商那里进口接收机，“但是性能达不到我们的标准，”Juraj Masaryk回忆说，“我要让自己的梦想变成现实”。

不过，这只是成为接收机制造厂家的原因之一。“我坚信Linux终究会成为



■ 即使进行最严格的检验，也不能完全避免维修服务。René Hubinský是4名软件支持工程师之一。

接收机的标准配置，”Juraj Masaryk说道，而他也积极地将其关于Linux的想法付诸实施。主要内容之一就是接收机的软件系统，这是AB-COM公司的软件工程师们自行开发的。标清接收机的软件早已经开发完毕，而高清接收机的软件则正在调试。不久，AB-COM公司高清接收机都将装载AB版本的具有神奇功能的高清版软件系统。

还有，也是最后一点，具有决定性的理由是AB-COM接收机那个著名的“Q”字（英文质量的首写字母）。“质量是我们关注的焦点，”Juraj阐述说，而如何保持质量的稳定呢？当然，Juraj有自己的解决办法。由一家韩国厂家提供SKD方式的半成品，再由AB-COM公司进行组装和测试检验。

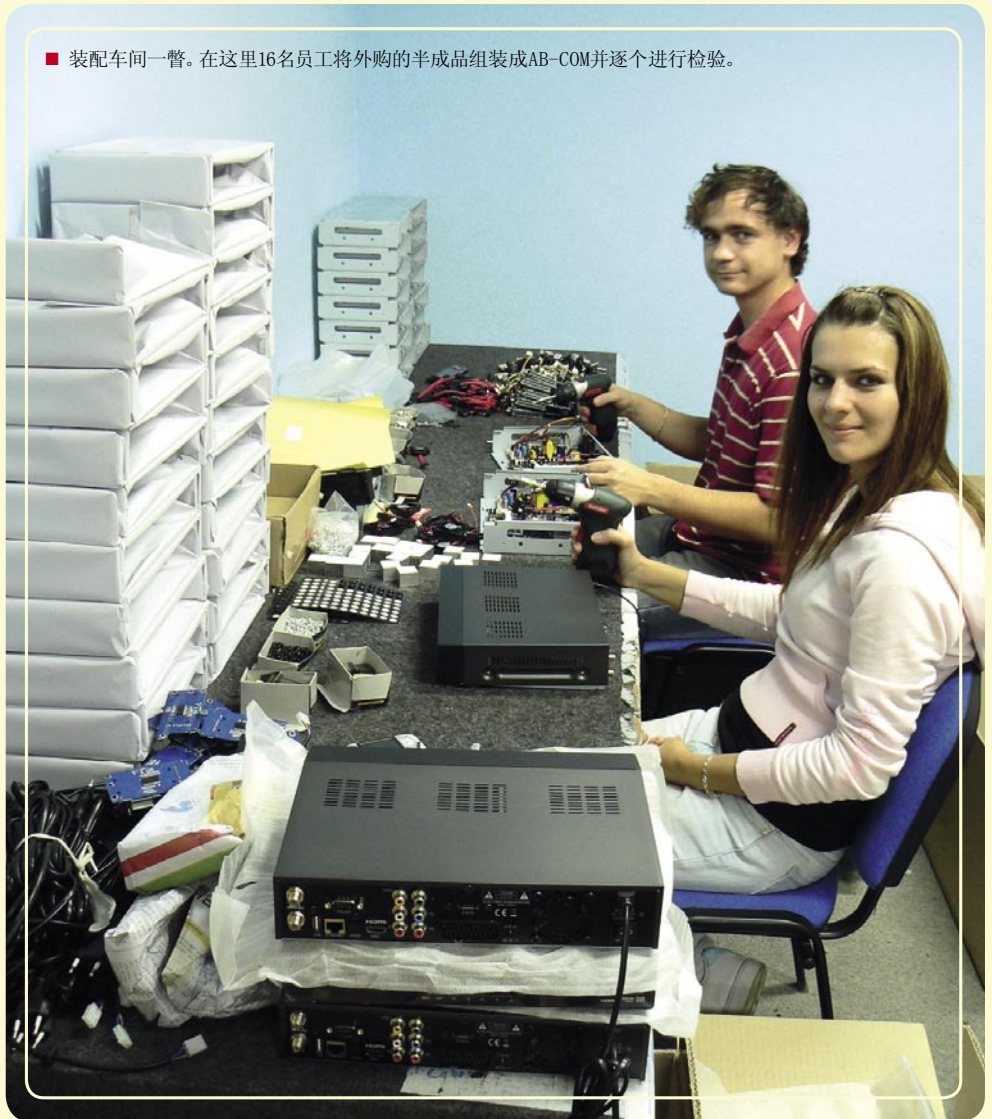
Juraj给我们看了AB-COM接收机的背面，“在这里你可以看到标着：经欧洲测试合格，”这就是AB-COM公司使每件产品都符合其严格标准的方法。

了解完生产的情况之后，我们想知道AB-COM接收机销往哪里呢？Tom Kopeck是欧洲销售业务经理，他向我们介绍说：“我们在欧洲的每个国家都有代理商，”看着世界地图，Tom自豪地补充说：“我们甚至在北美也有代理。”

当然，地图上还有很多空白处，例如法国、葡萄牙、土耳其、英国和北非。“我们正在这些市场寻求代理，”Tom又用流利的英语说，“我和这些国家的一些经销商一直保持着联系。”Juraj解释说：“当然我们要使自己的接收机符合这些市场的要求。现在我们就正在搞乌克兰市场的项目。”

“现在30%是标清产品，而70%将主要是高清电视产品。”指着AB-COM 200S型接收机，Tom解释说，从严格的经济效益角度来说这是我们最好的产品。它质高价宜，Juraj赞许道“这是非常对路的，因而

■ 装配车间一瞥。在这里16名员工将外购的半成品组装成AB-COM并逐个进行检验。



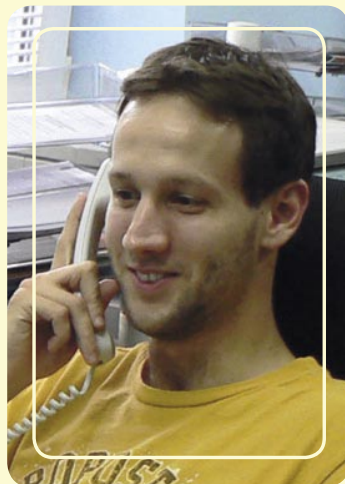
■ 库房经理Michal Valent正忙于往仓库存放刚刚组装完毕的AB-COM接收机，并准备将其按照订单发运。



■ 销售经理Radovan Cifra负责斯洛伐克的代理商客户。



■ Halo Juraj 是捷克的代理商客户经理。



■ 欧洲销售业务经理Tomáš Kopecký是公司在斯洛伐克和捷克以外业务的核心。“我们非常欢迎有新的国家的客户加入到我们的销售网”



■ Juraj Bobula也负责斯洛伐克的代理商客户。

我们也按照同样的思路准备推出高清图号。”

当你们读到本期杂志的时候，其产品推向市场的时间就快临近了。预计这款产品体积较小，内置读卡器，并且装载具有AB公司自己特点的高清版操作系统。

“预计2009会计年度我们高清接收机的销售份额将占到80%，而2010年将达到90%。” Tom介绍了销售计划。“带有可切换高频头的AB-COM 350 Prime接收机很受有线电视业者的欢迎，” Juraj又着重介绍了另一款产品的开发。

“而DVB-C 业务也是AB-COM关注的重点之一，” Juraj对未来做了展望，他还透露说：“待高清产品完成后，下一个开发目标就是IPTV AB接收机”

Juraj Masaryk对于取得的成就很高兴：“从2007年到 2008年，我们的营业额增长了30%，预计2009年将增长20%，” Juraj对于公司软件在将来的应用也充满自信。

“2008年营业额将达到1000万欧元，而2009年将超越这个水平，” Juraj满怀乐观，谈话中还告诉我们将易地扩建。“这



■ Juraj Masaryk业余时间是一个真正的卫视爱好者。在这里可以看到他站在他那装有复合LNB天线的阳台。

样才能满足业务不断扩展的需要。”

可以肯定：AB-COM公司正在谋划未来，这也就意味着将来会有更大的发

展。将以创新来赢得优质，两者是统一的。

看来这是一个能够取得更大成功的秘诀。



■ AB-COM公司非常重视培训工作。每年经销商都要进行短训，介绍最新出产的产品。这一天的活动由AB-COM公司主办，受到经销商们的欢迎，而AB-COM公司也和他们增进了了解

技术服务工程师Martin Durinský通过讲座介绍AB-COM接收机的性能。 ■



2009年10月，AB-COM公司将要迁入新楼，图片显示的是建筑图。“我们将离开现在的楼房，”Juraj解释说：“人员都将集中在一起，生产车间足有6米高，而办公区会很快建成。” ■

