L'ascesa rapida di AZBOX

Alexander Wiese

AZBOX, fondata nel 2005, ha cominciato veramente a correre a gran velocità. È proprio la verità, sta andando più velocemente di allora, poiché AZBOX ha cominciato a produrre ricevitori satellitari soltanto dal 2007; per il 2010 prevedono la vendita di 100.000 ricevitori HD. Abbiamo voluto approfondire la comprensione di questa storia di successi e così abbiamo deciso di prendere la via per il Portogallo settentrionale, nella zona industriale di Mazedo nel distretto di Monção. Un chilometro ancora verso nord e saremmo stati in Spagna.

Hugo Condessa è il CEO della società. Ci siamo incontrati con lui in uno dei caffè su strada nella parte storica di Mazedo, dove ci ha spiegato come tutto sia iniziato, davanti ad una tazza di caffè. Hugo è un entusiasta satellitare. "Cominciai come un DXer satellitare quando apparve la TV digitale", ricorda Hugo quando ripensa a quando tutto cominciò 10 anni fa. Allora egli spendeva solamente il danaro per i rice-

OPENSAT, produttore della linea di ricevitori AZBOX, si è spostata in questi nuovi edifici solamente due anni fa. Si trova a Mazedo nel Portogallo settentrionale ed è ampio 1.100 mq.

AZBOX

Hugo Condessa, CEO di OPENSAT Limitada, nel suo ufficio. È il direttore ed il responsabile tecnico.

Jose-Luis Condesa, CFO di OPENSAT Limitada con sua moglie Teresa. Sono responsabili del lato commerciale dell'impresa. Spiega come il numero di impiegati cresca: "Nel 2005 eravamo solo noi due. Nel 2006 il nostro primo impiegato si è unito a noi e nel 2007 avevamo cinque impiegati. Nel 2008 ce n'erano otto e nel 2009 avevamo 22 impiegati."

■ Marlen Condesa è il gestore della logistica. AZBOX utilizza la compagnia di spedizioni Schenker per l'invio dei prodotti e come loro magazzini. Ci spiega un po' dell'ufficio vendite di Miami:"Noi vendiamo solo apparecchi SD in America. Nel 2009 furono circa 250.000 apparecchi dei quali il 35% andò in Paraguay, il 25% in Uruguay, il 20% in Brasile e il 20% nel resto dell'America del sud." Per i ricevitori HD, la situazione appare completamente differente: "Le vendite HD iniziarono per prime nel 2009 con 30.000 apparecchi, ma per il 2010 prevediamo di raggiungere la vendita di 100.000 apparecchi. Il 45% delle vendite di questi ricevitori HD sarà negli USA, il 20% andrà in Brasile col restante 35% che andrà nel resto del Sudamerica."

■ Nell'ufficio di AZBOX: in primo piano c'è Alejandra Ortiz, responsabile del marketing, e sullo sfondo c'è Rita Reis, responsabile del design.

■ Leandro Gonçalves è il responsabile di nove ingegneri software. Tiene d'occhio i loro lavoro e i loro progressi col miglioramento del software di AZBOX. "Siamo sempre aperti a nuove applicazioni da ingegneri software con esperienza e buona conoscenza del DVB." I lettori interessati ad una posizione in AZBOX possono contattare direttamente lui o Hugo.

■ Ci sono domande sul software AZBOX? Il servizio clienti di AZBOX può essere raggiunto attraverso il forum su www.azbox.com/forum dove le domande o i problemi trovano una risposta da Luis Filipe (in primo piano) e Francis Martin (sfondo). Cercano anche contributi per AZBOX attraverso altri forum su internet e trovano preziosi suggerimenti per il miglioramento del software.

vitori. "Compravo un nuovo ricevitore quasi ogni tre mesi; alla fine avevo circa 40 ricevitori in casa."

Uno che si trova così intensivamente coinvolto da un hobby ne farà ad un certo punto un mestiere. Era il 2005. Assieme a Jose-Luis Condesa ("solo una 's'" commenta Hugo Condessa) usarono 5.000,00 euro di capitale per fondare l'azienda OPENSAT Limitada.

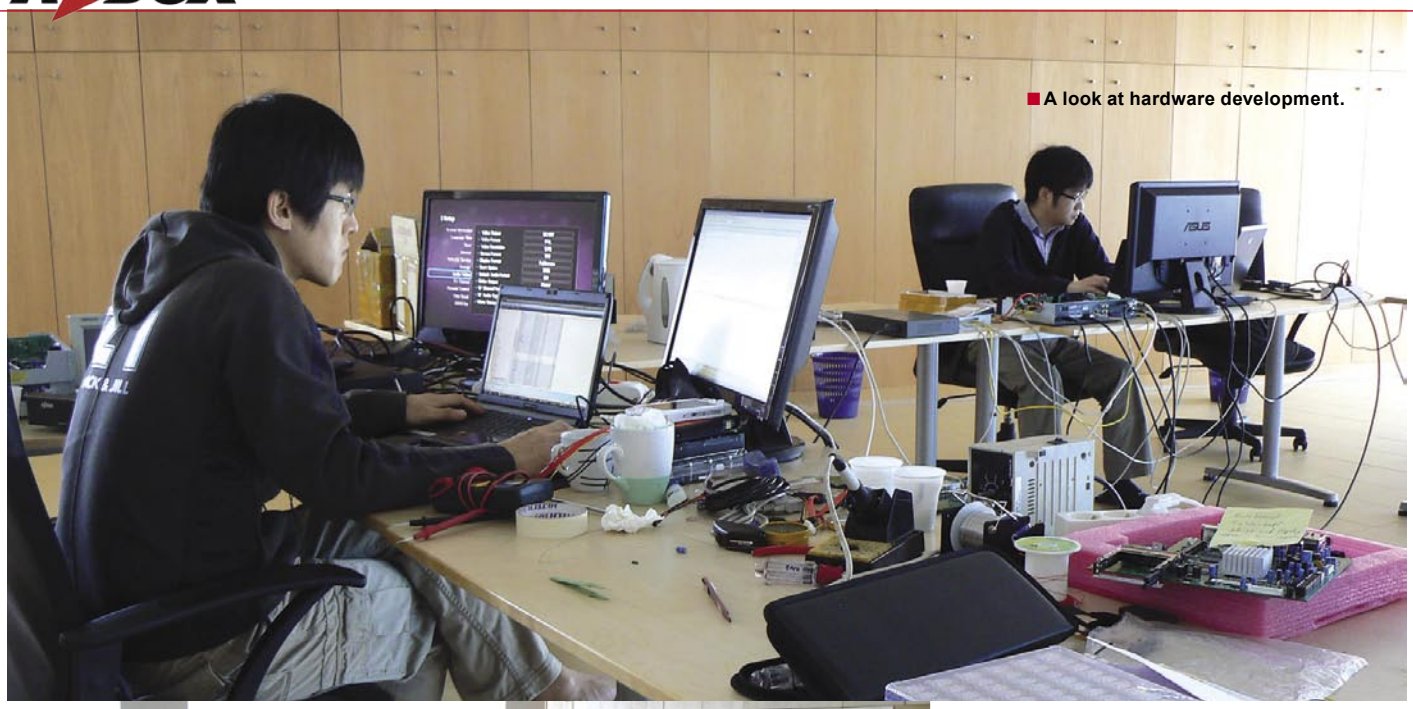
All'inizio era un rivenditore satellitare: compravano e rivendevano ricevitori di marche differenti assieme a tutti gli accessori necessari come LNB e antenne. I primi due anni furono veramente abbastanza fruttuosi per la società di recente formazione. "Abbiamo avuto vendite per un milione e mezzo di euro nel 2005 e sono aumentate di 800.000 euro durante il nostro secondo anno", ricorda Hugo.

Presto Hugo cominciò a rendersi conto che sicuramente avrebbe potuto fare meglio tutto da solo. Grazie alla sua esperienza con molti modelli differenti di ricevitori, aveva già identificato tutti i vantaggi e gli svantaggi di quei modelli ad era anche abbastanza in confidenza con tutti i menu dei diversi ricevitori. Ci pensava anche da un punto di vista commerciale: invece di essere dipendenti dai produttori e dalle loro revisioni del software – o mancanza di quello, egli decise di produrre i ricevitori autonomamente.

Trovò il produttore giusto in Corea del Sud – no, non un produttore di ricevitori – ma piuttosto un fabbricante di PC. "Un ricevitore non è altro che un PC", spiega Hugo. Il segreto era trovare i componenti giusti e soprattutto il giusto software.

Hugo scelse un chipset prodotto da Sigma per costituire il cuore dei suoi ricevitori AZBOX. "La documentazione per questo chipset non era esattamente travolgente", spiega Hugo, "ma questo chip fa tutto ciò che avevo bisogno che facesse." A proposito di chipset provenienti da altri produttori, Hugo dice che sebbene possano essere più semplici da usare a causa di un software completamente sviluppato, non possiedono tutte le caratteristiche che sente che siano necessarie.

La prova che egli avesse ragione si può vedere nelle immagini delle vendite: nel primo anno 2007 in cui iniziò a vendere il suo proprio marchio di ricevitori, le vendite arrivarono a 1,3 milioni di euro. Nel 2008, un anno in cui riorganizzò la produzione, le vendite scivolarono solamente di poco vicine a 1,2 milioni di euro. Ma nel 2009



A look at hardware development.

Silenzio! Non disturbare: gli sviluppatori software sono concentrati sul loro lavoro di programmazione.

le vendite schizzarono come razzi a 8,0 milioni di euro, grazie alla vendita di circa 55.000 ricevitori. Hugo è anche più ottimista per il 2010: "Prevediamo che le vendite si assestino tra 12 e 15 milioni di ero, con una vendita totale di circa 100.000 ricevitori."

Questi sono alcuni numeri ad alta quota, ma Hugo è arrivato preparato con una spiegazione semplice: "Qui abbiamo a che fare con modelli di ricevitori HD che sono naturalmente più cari rispetto ai modelli SD." Con sufficiente sicurezza, AZBOX spedisce soltanto apparecchi HD in Europa. È possibile anche avere apparecchi SD da AZBOX? "Assolutamente", dice Hugo, riferendosi alla succursale di Miami, Florida, "Abbiamo aperto là un ufficio nel 2008 con quattro impiegati che gestiscono le vendite nell'America del nord, centrale e del sud." Hugo, a cui piace visitare l'America e ci viaggia tre o quattro volte all'anno per diverse settimane alla volta per visitare i clienti, sottolinea che "c'è ancora un mercato per i ricevitori SD in America latina." Assieme al suo partner Jose-Luis, stanno rimuginando se continuare là con il solito giro di affari, oppure se concentrarsi completamente su modelli HD. Questa è una di quelle decisioni strategiche a cui non è facile dare una risposta.

Cosa ci riserva quindi il futuro? Sono all'opera per dei piani che prevedono futuri modelli di ricevitori? Hugo è abbastanza convinto: "La TV via internet è in arrivo!" il team di sviluppo del software di AZBOX è estremamente concentrato nell'integrare la Web-TV nei ricevitori AZBOX. I clienti possono quindi godersi i contenuti provenienti da qualsiasi fonte, dal momento che i sintonizzatori per DVB-C, DVB-T (inclusa la versione americana ATSC) e naturalmente DVB-S come pure DVB-S2 sono già disponibili. "Stiamo già lavorando al miglioramento del nostro proprio sistema di programmazione AZBOX GoGo", commenta Hugo a proposito dei loro piani futuri, " questo renderà ancora più facile aggiornare la lista interna dei canali."

Un'altra funzione da evidenziare dei box AZBOX sarà la funzione DVB-S2 blind scan, sebbene Hugo conceda che questa sarà poco più di un metodo di scansione alla cieca "brute-force". "Una vera funzione di blind-scan per il DVB-S2 probabilmente non esisterà mai", dice Hugo, che ha parlato con molti produttori di sintonizzatori a questo proposito, "il mercato è semplicemente troppo piccolo." Un ricevitore compatibile col blind-scan non solo deve gestire Auto FEC e Auto SR, deve essere anche in grado di trattare i segnali Auto-Pilota e Auto-Modulazione. I relativamente pochi DXer satellitari in circolazione rendono troppo caro lo sviluppo di questa funzione completa di blind-scan. TELE-satellite ha pianificato di testare il nuovo ricevitore AZBOX con IP-TV, menu in Arabo e soft blind-scan nel prossimo numero.

Mentre i tecnici sono costantemente al lavoro per migliorare il software, AZBOX si sta espandendo in nuovi mercati. "Correntemente siamo ben posizionati in Europa e America", spiega Hugo, "ma adesso vogliamo cominciare ad espanderci in Medio oriente e in Africa." Un'importante pietra miliare per questa impresa sarà il completamento del menu di controllo in arabo; dovrebbe essere completato per quando questo numero raggiungerà le edicole. "Siamo felici quando un distributore di una di queste regioni si mette i contatto con noi", dice Hugo, "Proprio adesso stiamo lavorando assieme a 20 distributori in Europa, 10 in nord America e altri 20 nell'America centrale e meridionale."

Hugo ci rivela un punto molto importante: "Dall'inizio della nostra società, non

AZBOX ne ha più che a sufficienza di antenne satellitari. Hugo Condessa ci spiega dove sia puntato ogni LNB. La sua mano indica l'LNB per 7° est, accanto si trovano gli LNB per 10° est, 13° est e 19,2° est. Le antenne hanno un diametro di 1,8 metri. Il palo che porta un'antenna per il DVB-T ha in cima un'antenna di 90cm puntata verso 30° ovest, sotto quella un'altra antenna di 90cm per 9° est e sotto quella un'antenna di 100cm con un motore per i test USALS. A destra ci sono due antenne di 1,8 metri per 12,5° ovest e 15° ovest, come anche 7° ovest e 5° ovest, più un'antenna di 1,5 metri per 1° ovest. La grande antenna di 2,4 metri a sinistra è puntata verso 28,2° est, 23,5° est e 26° est. Nel magazzino Hugo ci mostra dei supporti per due altre antenne di 3 metri: "Una per la banda Ku e l'altra per la banda C, entrambe avranno un motore." Queste antenne verranno installate al loro posto per quando questo numero sarà pubblicato.

■ **Tutti gli LNB sono quatro LNB con cavi di alta qualità, usati per indirizzare i segnali satellitari versi dei distributori multiswitch all'interno dell'edificio. La postazione di lavoro di ogni tecnico è alimentata con due linee che permettono ad ogni antenna satellitare di essere acceduta indipendentemente in qualsiasi momento. Qui possiamo vedere le impiegate che segnano il cavo individuale con un adesivo.**

abbiamo perso neanche un distributore." Questa affermazione può essere tradotta così: quando ci sono problemi, vengono risolti in un modo che soddisfi entrambe le parti. Questo non è solo un buon, ma piuttosto il migliore prerequisito per una reale cooperazione a lungo termine!

Il vigore mostrato da Hugo Condessa, il suo partner Jose-Luis Condesa e l'intero team AZBOX ha mostrato in soli pochi anni quanto velocemente sia possibile crescere. La crescita continua presso AZBOX è garantita!

TELE-satellite World www.TELE-satellite.com/...

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/ara/azbox.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/bid/azbox.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/bul/azbox.pdf
Czech	Česky	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/ces/azbox.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/deu/azbox.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/eng/azbox.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/esp/azbox.pdf
Farsi	فارسي	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/far/azbox.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/fra/azbox.pdf
Hebrew	עברית	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/heb/azbox.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/hel/azbox.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/hrv/azbox.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/ita/azbox.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/mag/azbox.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/man/azbox.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/ned/azbox.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/pol/azbox.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/por/azbox.pdf
Romanian	Românesc	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/rom/azbox.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/rus/azbox.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/sve/azbox.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1001/tur/azbox.pdf

Available online starting from 27 November 2009