

I quattro punti di Jiuzhou

Alexander Wiese



Esiste una società satellitare che si trova in cima ad una stazione della metropolitana? Sì ed eccola: Jiuzhou a ShenZhen, in Cina. Una volta usciti dalla linea 1 della metropolitana alla stazione di CheGongMiao, procedete semplicemente verso l'uscita "D" e vi troverete nel foyer di uno degli edifici di uffici più grandi su Shennan Avenue nella sezione Futian di ShenZhen; la zona di commercio libero esattamente dall'altra parte di Hong Kong.

Sfortunatamente, gli impiegati di Jiuzhou non potranno godersi la breve passeggiata verso la stazione del Metro ancora per molto.

"Tra pochi mesi ci sposteremo nel nuovo palazzo di uffici tutto nostro", spiega Linda Lee, Assistente del Direttore Marketing della Jiuzhou. Erman Tang, Marketing Director Manager, commenta: "Siamo in costante crescita".

In aggiunta all'amministrazione, ci sono anche 250 tecnici, sviluppatori software e programmatori. Sono tutti impegnati nello sviluppo dei prodotti per DVB e IP-TV (solo DSL) come pure in una nuova linea di prodotti - cioè TV LCD con ricevitore DVB integrato.

Oltre agli uffici Jiuzhou a ShenZhen, possiedono anche uffici filiale a Beijing, che occupano 50 specialisti software DVB-C ed anche a Miami Yang, dove vengono tenuti impegnati 100 programmatori. Le attrezzature per la produzione sono localizzate a ShenZhen. Questo grosso team di ricerca e sviluppo è impegnato all'80% col software ed al 20% con l'hardware. Jiuzhou fa tutto il lavoro di progettazione per conto suo; solamente il chipset è ottenuto da un subappaltatore, com'è usuale. Il Direttore Tecnico fornisce uno spunto: "Per l'HDTV è il chipsets proveniente da ST ed ATI; per l'SD stiamo utilizzando il chips proveniente da NEC e Conexant per i prodotti di prezzo medio e quelli della Cheertek per il segmento



L'assistente del Marketing Director Linda Lee al centro, circondata dai suoi colleghi, il Sales Manager Estero Huang Wei (destra) ed il Direttore Tecnico David Liu (sinistra) di fronte ad un espositore a parete con i ricevitori che vengono commercializzati da Jiuzhou sotto il nome DION.

di prezzo inferiore." Gli operatori di Pay-TV sono una base d'utenza molto più importante per Jiuzhou: acquistano apparecchiature per la ricezione in numero molto grande. Secondo David Liu, "Siamo attualmente in grado di inviare apparecchi per NDS, Irdeto, Viaccess e Conax. Nagravision arriverà presto".

Nonostante i numerosi clienti di PayTV a larga quantità, il 70% della loro produzione totale è indirizzata verso semplici ricevitori

FTA, mentre il 20% dei loro apparecchi sono equipaggiati con lettori CI/CA ed il 10% è fornito di un PVR. Huang Wei, Sales Manager Estero, ha questo da dire: "Nell'anno 2005, i nostri prodotti esportati contavano approssimativamente per l'80% del nostro prodotto totale. Nel 2006 è stato più vicino al 65%, mentre nel 2007 ci aspettiamo un 50% della percentuale di esportato."

Cosa significano veramente questi numeri? La richiesta interna in Cina sta crescendo in modo impressionante! Nonostante il declino nella percentuale dell'esportazione, Jiuzhou si attende un incremento nelle vendite estere nel 2007.

Huang Wei sta anche pensando a come portare le cose avanti: "Stiamo pianificando di partecipare a molte manifestazioni fieristiche durante il 2007", comprese ANGA Colonia, SCat India, NBA USA, CeBIT Istanbul, CCBN Beijing e CommunicAsia Singapore. In aggiunta ci sono due volte l'anno la "super trade shows Canton Fair" (15-20 Aprile e 15-20 Ottobre) e l' Hong Kong Electronics Show che si svolge quasi in parallelo (12-17 Aprile e 12-17 Ottobre).

Per facilitare la sua crescita, Jiuzhou ha adottato quattro punti come suo motto: 1. Migliore Qualità, 2. Decisioni Rapide, 3. Il Cliente è Nostro Partner e 4. Prezzi Modici. Per il 2007 Jiuzhou promette un ricevitore DVB-S2 HDTV all'inizio del secondo quadrimestre ed una TV LCD con ricevitore DVB-S2 integrato, come pure un ricevitore DVB-S2 con PVR integrato per la fine del 2007.

Non possiamo aspettare!



Il Sales Manager Estero Huang Wei mostra la distribuzione geografica delle esportazioni: il 45% dei prodotti di Jiuzhou vanno in Europa (inclusa la Russia), il 30% trovano la loro strada verso il Medio Oriente, il 20% verso l'Asia del sud ed il restante 5% è diviso tra Australia and Sud America.



Il team di vendita al lavoro. Gli ordini per i prodotti Jiuzhou arrivano qui e vengono gestiti dagli impiegati.



Uno sguardo all'interno di un cubicolo di uno degli sviluppatori software.



Non ci sarebbe progresso senza unità campione. I prototipi vengono assemblati e testati qui.



La reale produzione: l'immagine mostra una parte della catena di assemblaggio per i ricevitori satellitari.