

# Egen produktion vil fordoble salgstal

Modsat sidste år, hvor der var et stort antal udstillere på Mediacast-messen, så var Kjaerulff 1 A/S alene om at repræsentere de danske farver. Det gjorde de til gengæld med deres nyeste produkt og et yderst højt ambitionsniveau

## Af Rolf Sylvesters-Hvid London

Det pirrer altid den nationale stolthed, når man på internationale messer oplever et stort indhold af danske udstillere eller besøgende. Med henblik på, hvor gode produkter til digital TV-modtagelse, dansk elektronikindustri kan frembringe, så var det lidt skuffende at konstatere, at vi savnede en række af de store danske

brand-names og deres set-top-boxe, paraboler og andre spændende løsninger under Mediacast 2003.

Men Kjaerulff 1 A/S var undtagelsen. Med stor stand og publikum sværmende om virksomhedens nyeste produkter klarede Kjaerulff 1 sig flot i international sammenhæng. Virksomheden er også en perle set fra redaktionens skrivebord. Det skyldes, at



Det har givet Kjaerulff 1 blod på tanden at udvikle deres eget settop-box produkt. Digitality-modtagerne bliver godt modtaget, og den fynske virksomhed forventer en betydelig stigning i solgte produkter over de kommende 12 måneder.

det fynske firma gennemgår en omstillingsperiode for tiden fra at være rent handelshus til nu også at være producent.

Vi har tidligere forsvøgt at overbevise nogle af vores leverandører om, at det ville være en rigtig god idé at udvikle markedspecifikke produkter, men flere af de asiatiske producenter af digitalt TV-modtagestyret er ikke specielt lydhøre over for sådan en idé. Førhen har vi solgt koreanske settop-boxe med danske softwaretilpasninger, men vi har længe puslet med en idé om, at det kan gøres bedre, fortæller Karsten Hansen, der er direktør for Kjaerulff 1.

Ambitionsniveauet for virksomheden er højt. Ifølge Karsten Hansen har Kjaerulff 1 over den seneste 12 måneders periode solgt rundt regnet 130.000 set-top-boxe, men han forventer, at tallet vil stige til

komme stærkere med, hvilket ikke er umuligt, da tyskerne er rimeligt velforsynede med free-to-air udbud, siger Karsten Hansen.

Han ser i øvrigt ikke det kraftige asiatiske fremstød som et kritisk problem. En lokal markedsstilpasning af produkterne lige fra design til software og sortering af programmerne har en afgørende indflydelse på brugervalget, så asiatiske producenter har det ikke let i Europa, men omvendt er det heller ikke let for de europæiske producenter at komme ind på det asiatiske marked. Derfor kommer, at man skal have et dybt indblik i den lokale supply-chain, og det giver naturligvis de asiatiske producenter et handicap.

## Udviklingshjælp fra eksperterne

Da Kjaerulff 1 ikke selv er et udviklingshus, har virk-

# PRODUKTION

somheden trukket på udviklingshjælp fra en række danske virksomheder. I aktuel elektronik 17/2003 kunne vi præsentere den industrielle designvirksomhed, Brahe Design, som står bagefter Digitality-modtagernes fysiske udformning, men Kjaerulff 1 har også fået assistance fra andre danske eksperter.

I forbindelse med opsplithningen af det oprindelige Force opstod der både en norskejet produktionsvirksomhed og et dansk udviklingshus, Futarque, som har hjulpet os med elektronikken. Foruden apparaternes fysiske udformning er også printdelen og softwaren fuldstændigt redesignet, siger Karsten Hansen.

Settop-box'ene er kun en del af Kjaerulff 1 programmet. Virksomheden beskæftiger sig med handel og produktion af stort set alt, hvad der har med TV-modtagelse at gøre, og der er derfor rundt regnet 1.800 produktnumre på lagerlisten. Det spænder lige fra paraboler over switche til kabler og så selvfølgelig TV-frontend produkterne.

For tiden er det selvfølgelig DVB-produkterne, som trækker læsset, men det ser ud til, at DTTV-produkterne er ved at modnes. Vi holder naturligvis øje med mulighederne inden for xDSL-løsninger og vil naturligvis også forsøge at holde en forkant på det marked, men vi regner dog med, at det varer noget endnu, før streamet video og anden kommunikation vil blive udbudt samlet og digitalt via xDSL-forbindelser, sluttter Karsten Hansen, før han går tilbage til de ventende mulige kunder.

## BATTERIER

Renovering / Design / Produktion  
- til ethvert formål

**SCANSUPPLY**  
AccuTech

Tlf. 59910202 • Mail: accutech@accutech.dk

Første logik i  
90nm-  
klassen  
Side 4



Chipdesign  
i  
nanoklassen  
Side 8



Kun én  
kan  
være  
bedst!

- se hvorfor på



WWW.INSTRUMENTS.DK

19  
Den 9. juni 2003  
25. årgang

# aktuel elektronik

Elektronikbranchens ugeavis

Man  
troede  
ikke på  
feedback  
Bagsiden

