

Újdonságok az Újítás útról



Tajvanon, a Hsinchu Tudomány park neve találó : a fák mögött vannak elrejtve az MTI irodái és a gyártó egysége.

A tajvani vevőfejgyártó MTI nem találhatott volna magának jobb utca nevet. Az MTI –t 1983-ban alapították és áthelyezték 1990-ben az Újítás útjára a Hsinchu Tudomány parkba. Ez a technológiai park, amely a szóbeszéd szerint hasonló a kaliforniai Szilikon-völgyhöz, kizárólag high-tech vállalatokkal van betelepítve. A Hsinchu stratégiailag jól megválasztott hely délnyugat Tájpejben, durván számítva 1,5 óra vonatozásra van a fővárostól és kevesebb mint egy órányira a Taoyuan nemzetközi repülőtértől.

Több mint 700 alkalmazott dolgozik a vállalat főhadiszállásán Hsinchu-ban. További 800 van elhelyezve WuXi-ban a kínai szárazföldön, ahol az MTI 2001-ben megalapította a Jupiter Technology-t. Sok befejező műveletüket ott

végzik el. A műhold vevőfejek voltak kezdetről fogva a főerősségük, azóta olyan termékcsoporthoz mint a VSAT jöttek be a képbe. Sophie Su, az MTI termelési főigazgatója nagyon büszke egy eredeti műhold telefonra, amely ki

van állítva a vállalat kiállítótermében, amelyet Peter Arnett használt riportjai közvetítésére a CNN-nek az első öbölháború idején. A róla és a telefonjáról készült fénykép abban az időben ismert volt az egész világon. Sophie visszaemlékszik : „Miután ez a fénykép a nyilvánosság elé került, az MTI részvényeinek az értéke meredeken emelkedett.”

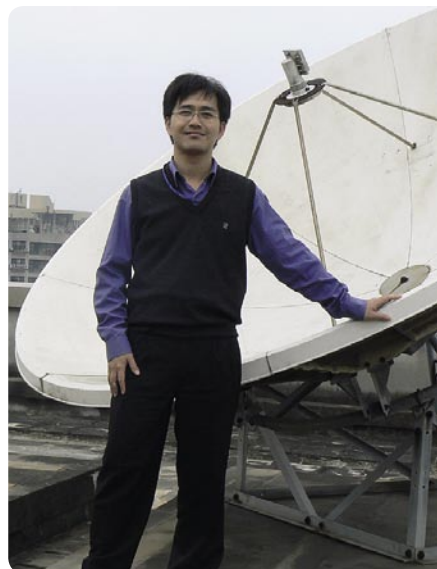
Eugene Wu, az MTT műhold vevőfej üzletcsoportjának feje bemutatja a mostani helyzetet: „Közel 40%-át forgalmunknak az MTI antenna vevőfejek részlege valósítja meg”.



Chih-Ling Chang az Európába irányuló eladás részlegének a főigazgatója aki támogatást nyújt Londonban John Scott európai eladási igazgatónak és „Doctor” Dave Iredale műszaki gurúnak.



Tindy Liu Floridában nevelkedett, tökéletesen beszéli az „amerikai angolt” és ő a piackutatás felelőse az MTI-ben. A japán „Doraemon” képregény rajongója.



Jeff Lin eladási segéd-igazgató, az ázsiai piac felelőse, amint áll az MTI épületének a tetején.



Allen Yen 2005-től az MTI vezérigazgatója

Ezzel szemben a VSAT kereskedelmi részlegében nagyobb forgalomra számíthatunk volna. Eugene megkísérli a dolgokat távlati szempontból mérlegelni : „Mi hihetetlenül nagy számú antenna fejet adunk el.” Ez segít nagyobb nyereséget megvalósítani, annak ellenére hogy a műhold vevőfejek ára csökken.

Ráadásul, a műhold vevőfejek részét képezik az MTI minőségi termékeinek. Eugene lehetővé tette nekünk, hogy futó pillantást vessünk a vállalat stratégiájába : „Legnagyobb piacunk az Amerikai Egyesült Államok, ahol mi vagyunk az EchoStar első számú ellátói. Tervezük, hogy részeseivé vállunk egy másik vezető műhold TV műsorsugárzó üzletnek is.

A vevőfejek 40 %-a az Amerikai Egyesült Államoknak van gyártva, a maradék 60% szétosztódik Európa és Közép-Kelet között. Az MTI kimondottan jó viszonyban van az európai nagykereskedőkkel. A helyi forgalmazó partnereken keresztül, amelyek közé tartozik a luxemburgi székhelyű E-tronix, az MTI ellátja pl.: a franciaországi Canal Plus-t, az olaszországi Sky Italiát és a BSKyB-t Angliában.

Hogyan magyarázza az MTI a különlegesen jó piaci helyzetét ? „Minőség és megbízhatóság” jegyzi meg Eugene, „Segít az is, hogy az MTI itt volt a környéken a kezdet kezdetétől. A vásárlóink megbíznak bennünk.”

Nemcsak az, itt van még 50 mérnök aki állandóan a termékek tökéletesítésén dolgozik. Eugene valami újba is beavat bennünket : együttműködik a nagyobb VSAT rendszer ellátókkal és operátorokkal azáltal, hogy ellátja őket Ka-sáv adóvevőkkel, Ku-sáv block up konverterekkel (BUC) és TRIA műholdas széles sávú szolgáltatásokkal Észak Amerikában és Délkelet Ázsiában. Az MTI legyártott 280.000-Ka-sáv adóvevőt az elmúlt két évben és nagyon büszke a 90%-on felüli piac részesedésre.

De térjünk vissza a Ku-sávra. Jeff Lin az eladási segédigazgató, aki az ázsiai piacért felelős, beszél nekünk az eladásról : „Az egykimenetű műhold vevőfej közel sem olyan népszerű jelenleg. Az iker- (twin) és a négykimenetű (quad) műhold vevőfejek eladása állandóan növekedett 5-10%-ot évente, minden évben 2005-től kezdve.”

Nemrég vált India az MTI a legújabb piaccává. Éppen a 2006-os év utolsó negyedében szállított le több mint 100.000 műhold vevőfejet Indiának. Sophie Su idősebb műszaki igazgató, meg van győződve hogy ez a szám meg fog ugrani abban a pillanatban, amint az indiai óriási TV szállítmányozók megkapják a működési engedélyüket.

Vizsgálhatjuk-e az MTI-t a műhold kereskedelmi bemutatókon? Tindy Liu, piacszervezési szakértő tájékoztatt bennünket, hogy az MTI ott lesz az ANGÁ-n. „Hogy leszünk-e vagy sem az IBC-n, CABSAT-on és SBCA-n, az még nem lett eldöntve.” Jólehet, az eladó csoport alkalmazottai meglátogattak minden jelentős kereskedelmi bemutatót.

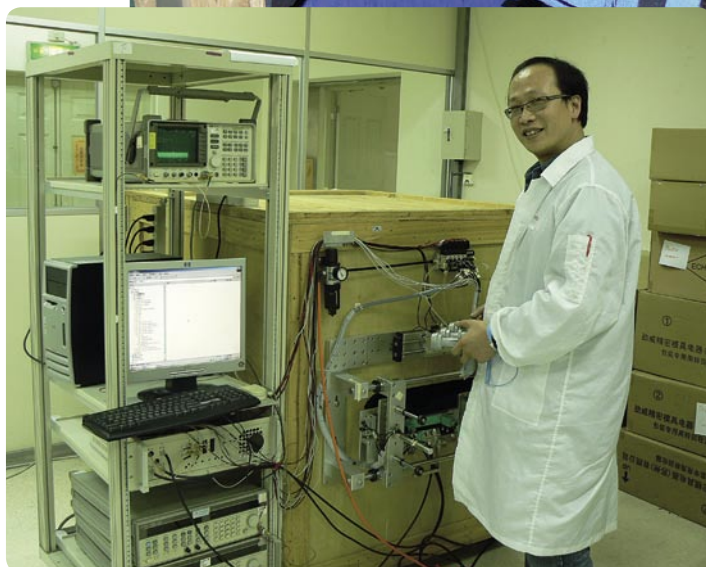
Az MTI olyan vállalatnak mutatkozott be, amely megfelel az utca nevének, ahol székel. Az MTI-t az újításai, fennállásának több mint 24 éve alatt, a szakterületének ellenjáró vállalatává tették.



Octo LNB



Eugene Wu a műhold vevőfejekkel megbízott csoport üzletvezetője, az új nyolckimenetű (Octo) vevőfejek egyikével az MTI kiállító helyiségében.



Pan Yuonan a fejlesztő mérnökök egyike. A képen teszteli az újjonnan tervezett tripla monoblokk vevőfej keresztmodulációs ellenállását egy viszhangmentes szobában. A fenti képen a viszhangmentes szoba belseje látható a nyitott ajtón keresztül.