

Novosti s Ceste inovacija



Znanstveni park Hsinchu na Tajvanu s pravom u imenu nosi naziv „park“: skriveni iza drveća nalaze se uredi i proizvodne hale MTI-ja.

Tajvanski proizvođač LNB-a MTI nije se mogao smjestiti na bolju cestu. Osnovan je 1983. godine i preselio je na Innovation Road (Cesta inovacija) u znanstvenom parku Hsinchu 1990. godine. U ovom tehnološkom parku, kojeg uspoređuju s kalifornijskom silicijskom dolinom, smještene su isključivo tvrtke koje se bave visokom tehnologijom. Hsinchu je strateški smješten jugoistočno od Tajpeha, negdje oko 1,5 sati vlakom od glavnog grada i manje od sat vremena od međunarodne zračne luke Taoyuan.

U sjedištu tvrtke u Hsinchuu radi više od 700 zaposlenih. Još 800 njih nalaze se u Kini, u WuXiju, gdje je MTI 2001. godine osnovao tvrtku Jupiter Technology. Najveći dio proizvodnje odvija se tamo. LNB-i su od početka

bili ključni proizvod MTI-ja. Međutim, kasnije se tvrtka počela baviti i drugim stvarima, npr. proizvodnjom VSAT opreme. Sophie Su, MTI-jev viši product manager vrlo je ponosna na originalni satelitski telefon koji je predstavljen

u izložbenom prostoru i kojim je Peter Arnett izvještavao za CNN tijekom prvog zaljevskog rata. Fotografiju Petera Arnetta sa satelitskim telefonom u ruci u to doba vidjeli su potrošači širom svijeta. Sophie se sjeća: „Nakon objavlivanja te fotografije, MTI-jeve dionice značajno su skočile.“

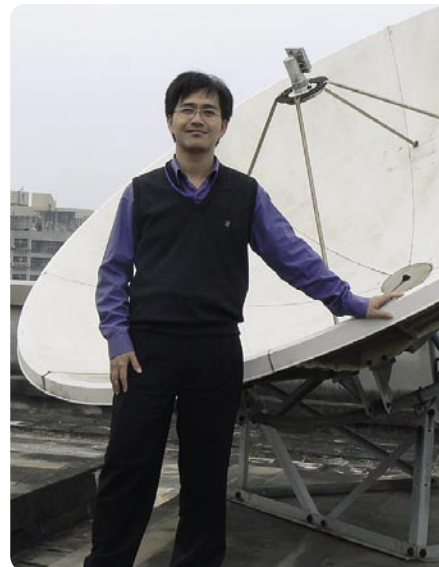
Eugene Wu, šef MTI-jeve poslovne grupe za LNB-e objašnjava trenutno stanje: „Gotovo 40% naše prodaje osigurava LNB grupa MTI-ja.“ To nas je iznenadilo, jer smo očekivali da VSAT oprema donosi veći profit. Eugene



Chih-Ling Chang je menadžer prodaje za europsko tržište i on daje podršku europskom direktoru prodaje Johnu Scottu koji se nalazi u Londonu, te tehničkom guruu „Doktoru“ Daveu Iredaleu.



Odrasla na Floridi, Tindy Liu savršeno govori „američki“ i odgovorna je za MTI-jev marketing. Ljubitelj je japanskog stripa „Doraemon“.



Jeff Lin, pomoćni menadžer prodaje za azijsko tržište na ovoj slici stoji na krovu MTI-jeve zgrade.



Allen Yen je MTI-jev CEO od 2005. godine

pokušava objasniti kako stoje stvari: „Prodajemo ogroman broj LNB-a.“ To nam pomaže da ostvarimo veće profite, usprkos stalnom padu njihovih cijena.

Osim toga, MTI-jevi LNB-i ubrajaju je u najkvalitetnije na tržištu. Eugene nam je dao mali uvid u strategiju poslovanja tvrtke: „Naše najveće tržište jest ono u SAD, gdje smo glavni snabdjevač Echostara. Tražimo načine da postanemo dio poslovanja i drugih jakih operatora satelitske televizije.“

40% proizvedenih LNB-a putuje u Sjedinjene Američke Države, dok se preostalih 60% distribuira u Europi i na Bliskom istoku. MTI u Europi također prilično dobro posluje s velikim platformama. Zahvaljujući lokalnim distribucionim partnerima u koje spada i luksemburški E-tronix, MTI snabdjeva primjerice francuski Canal Plus, talijanski Sky Italia i engleski BSkyB.

Kako MTI objašnjava svoju odličnu poziciju na tržištu? „Kvaliteta i pouzdanost“, naglašava Eugene, i dodaje: „važna je i činjenica da je MTI na tržištu od samog početka. Naši kupci imaju povjerenja u nas.“

I ne samo to, imamo više od 50 inženjera koji neprekidno rade na poboljšanjima. Eugene nam je priopćio nešto posve novo:

„MTI se udružuje s glavnim isporučiteljima VSAT sustava i operatorima tako što isporučuje primopredajnike za Ka-pojas, „block up“ konvertere za Ku-pojas i TRIA jedinice (integrirane primopredajnike) za širok o-pojasne satelitske usluge u Sjevernoj Americi i Jugoistočnoj Aziji. MTI je u posljednje dvije godine proizveo preko 280.000 primopredajnika za Ka-pojas i s ponosom može reći da ima tržišni udio od preko 90%.“

No, vratimo se na Ku-pojas. Jeff Lin, pomoćni menadžer prodaje odgovoran za azijsko tržište prenio nam je sljedeće podatke: „Single LNB-i više uopće nisu toliko popularni. Prodaja Twin i Quad LNB-a neprestano svake godine (od 2005. naovamo) raste između 5 i 10% godišnje.“

Indija je nedavno postala novo tržište na kome je MTI prisutan. U posljednjem tromjesečju 2006, MTI je u Indiju isporučio više od 100.000 LNB-a. A Sophie Su, viši product manager, sigurna je da će ovaj broj rasti čim velike indijske TV platforme dobiju dozvole za satelitsko emitiranje.

Hoćete li na MTI naići na specijaliziranim satelitskim sajmovima? Tindy Liu, specijalista za planiranje tržišta, informirala nas je da će MTI biti nazočan na sajmu ANGA. „Hoćemo li učestvovati na IBC-u, CABSAT-u i SBCA sajmu, još nismo odlučili.“ Ipak, članovi tima za prodaju bili su nazočni na svim značajnijim sajmovima.

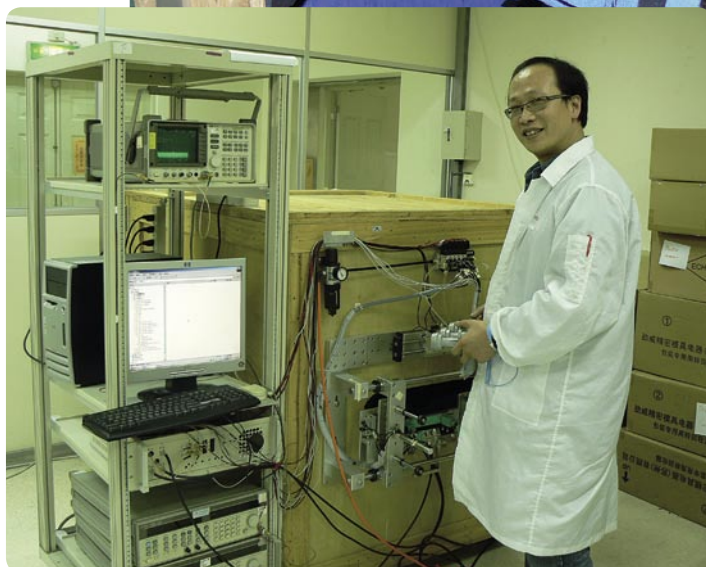
Slobodno možemo reći da je MTI doista tvrtka koja opravdava naziv ulice u kojoj se nalazi njeno sjedište: inovacije su je tijekom 24 godine, koliko postoji, smjestile na sam vrh svoje klase.



Octo LNB



Eugene Wu, šef MTI-jeve poslovne grupe za LNB-e s jednim od novih octo LNB-a u MTI-jevom izložbenom prostoru.



Pan Younan jedan je od inženjera odgovornih za razvoj. Ovdje u gluhoj komori testira otpornost nedavno izrađenog trostrukog monoblock LNB-a na unakrsnu modulaciju. Unutrašnjost komore za testiranje može se vidjeti na slici zahvaljujući tome što su vrata otvorena.