

# 模帝科的电机专家们

**模**帝科公司成立于2000年,专门从事小型驱动电机的应用,包括升降床、可调整高度的书桌及电动椅,还有电机驱动的自动开关门窗。

但是他们销售的最大部分(30%)还是卫星接收站所用的推杆和H-H电机。据公司董事长盖瑞·吴估计,全世界大约35%的卫星天线用电机是模帝科公司出产的。这使模帝科成为这个市场的龙头老大。

模帝科前身的公司成立于1985年,5名员工成立了属于他们自己的模帝科公司。“今天,模帝科台北的总部有40名员工”,盖瑞·吴介绍说,“在台北西南的桃园加工厂我们也有40名员工,在中国江



盖瑞·吴是模帝科的董事长。



销售经理丽塔·俞在看板上列出其重要的批发商,他们把模帝科的产品卖给最终用户。



台北东部巨大的“远东广场”办公区C座1层79号,是模帝科的总部。

苏省的苏州加工厂(在 2002 年成立)还有200名员工。”生产主要在中国大陆的工厂,而研发队伍和他们的高端产品生产线仍然留在台湾。

“我们最好的1年是2005年”,经理杰拉德·古解释说,“那年我们大约销售了 1,000,000个电机。”然后销售有所下降,2006年,减少了10%。

董事长盖瑞·吴谴责市场上出现的许多仿冒产品。为此,他采取两个相应的策略: 模帝科的研发队伍一直在改进他们的产品,而仿冒者则没有继续投入。

同时,“我们已经在所有的国家申请专利,而不仅仅局限在仿冒者所在的那些国家。”这样,模帝科能够在那些国家中使其知识产权得到保护。

有哪些国家呢? 杰拉德·古经理说:“我们30%的电机发往中东,另外的30%发往北非,20%发往欧洲,发往北美和东南亚各占5%和15%。其中90%是推杆电机,其余的10%是H-H电机。”模帝科积极参加各种重要的展览会:“你会在ANGA和CABSAT上找到我们”,盖瑞·吴解释说,“还有你会在一年两次的中国广州展览会上找到我们。”



研发团队正在开发新产品。

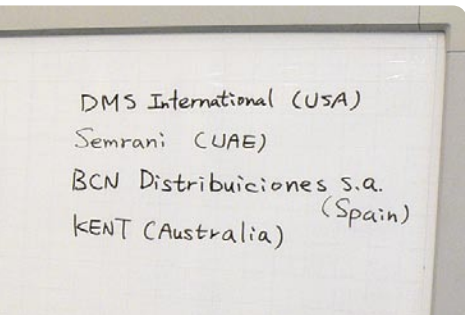


销售团队由12名员工组成,他们负责处理订单并把模帝科产品发往世界各地。

我们的好奇心也越来越强了:模帝科近期将有什么新产品吗? 盖瑞·吴董事长告诉我们:“在年底之前,我们将会拿出最适合与更小口径天线配套的H-H电机。”目前有适合1.2米天线的H-H型号,将来要扩展到为90cm和75cm天线配套的H-H电机。“我们也正在研究1.5米天线的电机,还正在研究为1.8米天线配套的电机。”

杰拉德·古经理解释为较小天线配套电机的理由:“这些电机是为欧洲和北美市场考虑的”,较大的型号是为中东和北非市场生产的。通过研究各种的不同需求,盖瑞·吴董事长期待着最好的性价比。“我们总是比那些仿冒者要好”,盖瑞·吴有着和其它市场领军人物一样的感觉。

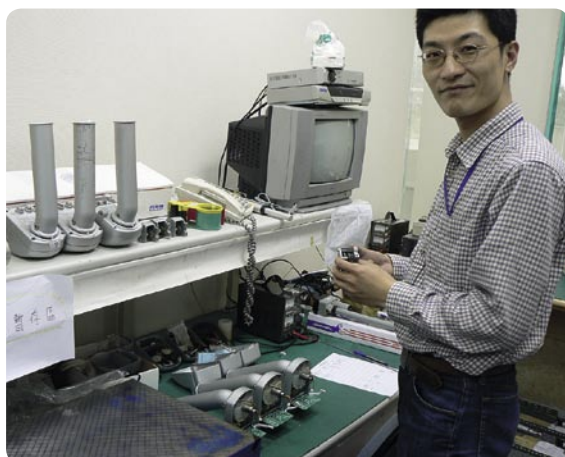
但是他们永远不会完结,新的高清卫星电视可能需要一种全新的解决方案,移动卫星接收站也是模帝科远景规划的一部分。所有这些新的需求正激励着模帝科研发出更多新的解决方案。



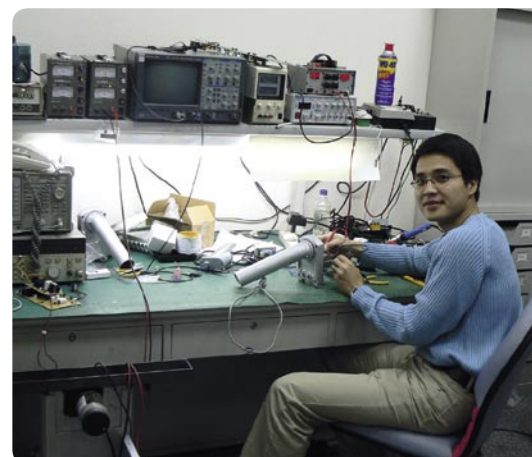
从生产线取来样本,放在热/冷环境室里进行测试,并被加热到70 °C。测试的温度为-40 °C到 +90 °C。



杰拉德·古经理在工作中。他正目视着他的研发团队。



在这里检查生产样本的机械性能。



一名技术人员正在按照技术规范检查一个产品样本。