

来自创新路的新闻



台湾的新竹科学园区是一个名副其实的“公园”：树从后面是台扬公司的办公大楼和生产车间。

台湾的LNB制造厂商MTI(台扬科技股份有限公司)已经无法再要求一个更好的街道名称了。MTI成立于1983年,并且在1990年搬到了新竹科学园区的创新路。这个科学园区和美国加州的硅谷一样,也都是驻满了高科技企业。新竹位于台北的西南,乘火车大约1.5个小时,而距桃园国际机场则不到1小时的车程。

新竹公司总部的员工超过700名。在中国大陆的无锡,于2001年成立的泰扬科技有限公司还有800多名员工,他们许多

最终的工序都放在那里。LNB始终是他们的支柱产品。此后,诸如VSAT等一些产品逐渐引起人们的注意。MTI的资深产

品经理索菲·苏,对于公司陈列室中的卫星电话感到非常骄傲,美国CNN记者彼得·阿耐特在第一次波湾战争中就是使用它来进行报道用的。那时候,他的照片连同这个电话在全世界尽人皆知了。索菲回忆道:“在这张照片公布后,MTI的股价迅速攀升了。”

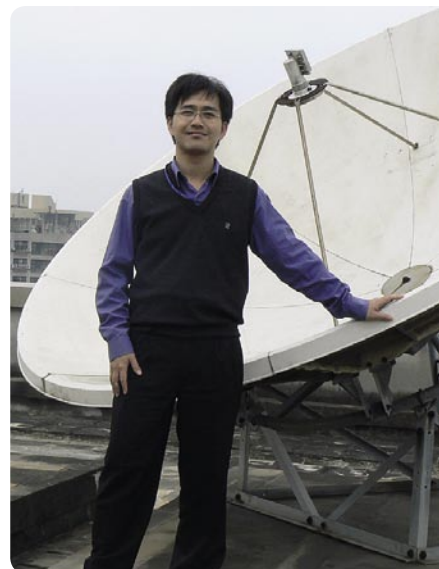
MTI的LNB事业部负责人尤金·吴就现



常庆玲是销售部欧洲区经理,负责向伦敦的欧洲销售经理约翰·斯科特和技术负责人戴夫·伊瑞戴尔提供支持。



佛罗里达长大的亨迪·刘说一口纯正的美国话,她负责MTI的市场工作。她还是日本电视剧《机器猫》的爱好者。



销售经理助理杰夫·林负责亚洲市场,此刻他站在MTI大楼的屋顶。



颜信介先生从2005年起任总经理暨营运长 (COO)。

在的形势讲道：“公司近40%的销售收入来自LNB事业部”。可是人们期待VSAT事业部的销售会更好些，尤金对于远景这样看：“我们销售的LNB数量非常大。”尽管LNB价格低，但这还是帮助我们实现了丰厚的利润。

此外，LNB还是MTI的品牌产品。尤金向我们介绍了公司的一些经营策略：“我们最大的市场是美国，我们是艾科斯达的最初供应商。我们也计划成为其他实力强的卫星业者的生意伙伴。”

40%的LNB供给美国，其余的60%供给欧洲和中东。作为最大的供应商，通过分布在各地的经销商，例如卢森堡的Etronix、法国的赛那Plus、意大利的意大利天空和英国的BskyB，MTI在欧洲的生意做得非常好。

MTI如何获得良好的市场呢？“质量和可靠性，”尤金解释说，“它使我们的客户从MTI成立开始到现在就一直非常信赖

我们。”

不仅如此，还有50名从事新开发的工程师。尤金还给我们透露了些新东西：“MTI也是VSAT系统、Ka波段收发装置、Ku波段转换器和北美和东南亚TRIA卫星宽频服务的主要供货商，MTI在过去的两年内已经生产了超过280,000个Ka波段收发装置，并取得了非常骄人的90%的市场占有率。”

亚洲市场销售助理杰夫·林在介绍销售情况时又提到Ku波段：“单体的LNB已经不像以前那样受欢迎了，双体和四输出LNB的销量自从2005年起每年增加5~10%。”

最近，印度已经成为MTI的一个新市场。在2006年最后一个季度中，MTI向印度发送了100,000多只LNB。而资深产品经理索菲·苏确信这一个数目将会随印度电视频道许可证的大量颁发而增加。

在卫星电视展览会上能够看到MTI吗？市场销售计划专家亭迪·刘告诉我们MTI将会参加ANGA展览。“我们是否参加IBC、CABSAT和SBCA展览还没有最后确定”，但是销售部的员工已经参观了所有重要的展览会。

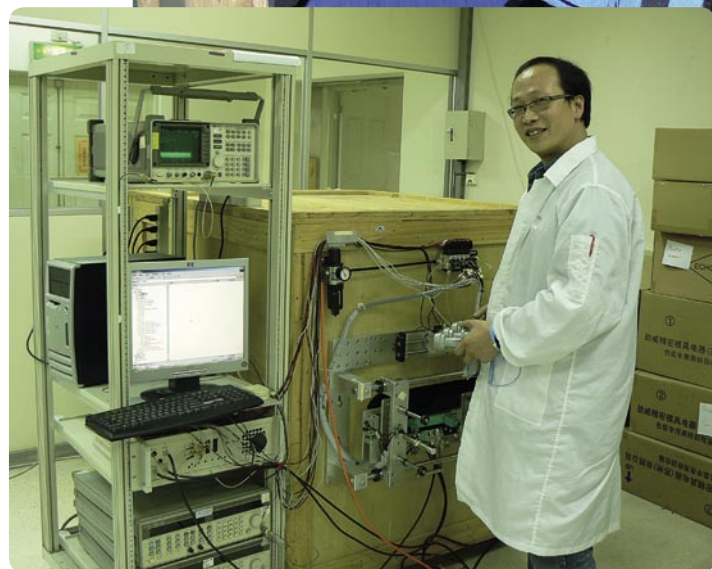
MTI本身的经历正如其所在街道的名字——“创新”一样：24年的创新已经使MTI站在行业的排头位置。



Octo LNB



LNB事业部的负责人尤金·吴在MTI的陈列室里，旁边是新款的八输出LNB。



潘友男是开发工程师之一。在这里他正在回声消除测试室里测试最新设计的三联LNB的交调电阻。透过上图里敞开的门能看见测试室的内部。