

Neues aus der Innovationsstraße



Der Hsinchu Science Park bei Taipei/Taiwan trägt den Titel Park zurecht: versteckt hinter Bäumen liegen die Büro- und Fabrikationshallen von MTI

Einen schöneren Namen hätte sich der taiwanische LNB-Produzent gar nicht wünschen können: das 1983 gegründete Unternehmen residiert seit 1990 in der Innovation Road im Hsinchu Science Park. Dieser Technologiepark wird sogar mit dem Silicon Valley in Kalifornien verglichen, und ist ausschließlich von High-Tech-Firmen belegt. Hsinchu liegt im Südwesten Taipeis, etwa 1,5 Zugstunden von der Hauptstadt entfernt, und eine Dreiviertelstunde vom internationalen Flughafen Taoyuan entfernt.

Mehr als 700 Mitarbeiter sind in der Firmenzentrale in HsinChu beschäftigt, und sogar mehr als 800 weitere Mitarbeiter befinden sich

in WuXi auf dem chinesischen Festland, wo MTI im Jahr 2001 die Firma Jupiter Technology gründete, und den größten Teil der Fertigung

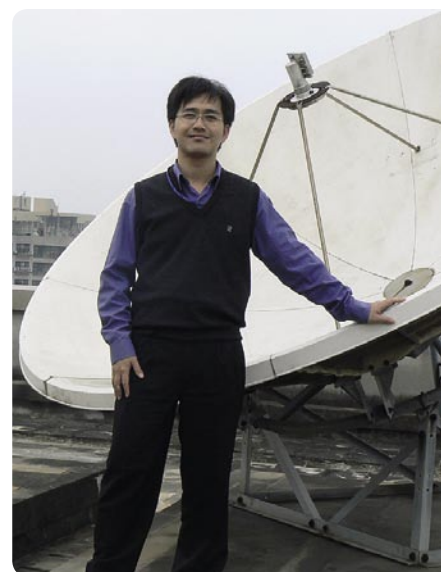
dorthin auslagerte. LNBS waren von Beginn an der Schwerpunkt des Unternehmens, später kamen Produktgruppen wie VSAT hinzu. Sophie Su, Senior Product Managerin von MTI, verweist im Firmen-Showroom stolz auf ein Original-Satellitentelefon, mit dem seinerzeit Peter Arnett für CNN aus dem ersten Golfkrieg berichtete. Das Foto mit ihm und diesem Satellitentelefon ging damals durch die ganze Welt. Sophie erinnert sich: „Nach der Veröf-



Chih-Ling Chang ist die Sales Managerin für Europa und unterstützt den in London residierenden Europa Sales Director John Scott und den Technikguru „Doctor Dave“ David Iredale



In Florida aufgewachsen und perfektes Amerikanisch sprechend kümmert sich Tindy Liu um das Marketing von MTI. Sie ist ein Fan der japanischen Comic-Figur „Doraemon“



Jeff Lin, Sales Assistant Manager und zuständig für den asiatischen Markt, auf dem Dach des MTI-Gebäudes



Allen Yen is seit 2005 COO von MTI

fentlichung ging der Kurs der MTI Aktien steil nach oben."

Eugene Wu, Business Head der LNB Business Group von MTI erläutert die heutige Situation: „Fast 40% des Gewinns wird von der LNB-Sparte für MTI erwirtschaftet.“ Eine überraschend hohe Zahl, erwartet man doch vom kommerziellen VSAT-Bereich höhere Gewinnmargen. Eugene relativiert diesen Eindruck: „Wir verkaufen enorme Mengen von LNBs.“ Das hilft, trotz Preisverfalls steigende Gewinne vorzuweisen. Außerdem zählen LNBs von MTI zu den Qualitätsprodukten. Eugene gibt Einblicke in die Geschäftsstrategie: „Unser größter Markt sind die USA, dort sind wir der größte Lieferant von Echostar. Wir bemühen uns, auch mit anderen Top Providern ins Geschäft zu kommen.“

Etwa 60% der LNB Produktion gehen in die USA, die restlichen 40% teilen sich auf in die Märkte Europa und Mittlerer Osten. Aber auch in Europa ist MTI gut im Geschäft mit den großen Anbietern. Über die lokalen Vertriebspartner, darunter E-tronix in Luxemburg, beliefert MTI z.B. Canal Plus in Frankreich, Sky Italia in Italien, und BSkyB in England.

Wie gelingt MTI diese hervorragende Marktstellung? „Qualität und Beständigkeit,“ meint

Eugene, und ergänzt: „Es hilft, dass MTI von Anfang an dabei war; die Kunden vertrauen uns.“ Nicht nur das: immerhin 50 Ingenieure beschäftigen sich ständig mit der Weiterentwicklung.

Und dabei verrät uns Eugene eine Neuigkeit: „MTI arbeitet mit großen VSAT Systemanbietern und Providern im Bereich Ka-Band Transceiver, Ku-Band Block Up-Converter und TRIA für Satelliten Breitbanddienste in Nordamerika und Südostasien. MTI hat mehr als 280.000 Ka-Band Transceiver in den letzten beiden Jahren produziert, und ist stolz, dabei 90% des Marktes zu halten.“

Zurück zum Ku-Band: Jeff Lin, Sales Assistant Manager und zuständig für den asiatischen Markt, erzählt aus dem Verkauf: „Single LNBs werden immer weniger gekauft. Der Verkauf von Twin und Quad LNBs steigt seit 2005 jährlich um 5-10%.“ Ein neuer Markt für MTI ist seit kurzem Indien. Im letzten Quartal 2006 lieferte MTI mehr als 100.000 LNB nach Indien. Und es werden noch mehr werden, wenn die dortigen großen TV-Betreiber endlich ihre Sendelizenzen erhalten werden, ist sich Sophie Su, Senior Product Manager, sicher.

Findet man MTI auf den Satellitenmessen? Tindy Liu, Market Planning Specialist, verrät, dass MTI auf der ANGA ausstellt. „Ob wir auf der IBC, CABSAT und SBICA ausstellen werden, ist noch nicht entschieden.“ Aber die Mitarbeiter des Sales Team sind als Besucher auf allen wichtigen Messen präsent.

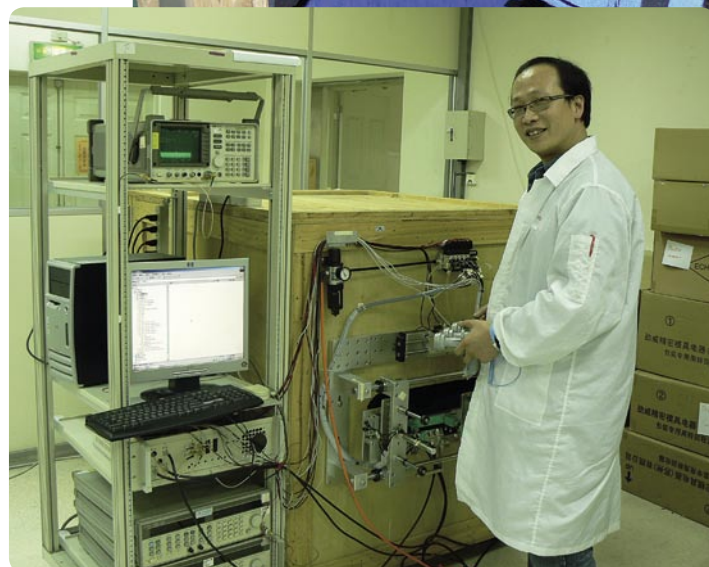
MTI präsentiert sich als Unternehmen, das dem Namen der Straße alle Ehre macht: Innovationen seit nunmehr 24 Jahren haben MTI an die Spitze gebracht.



Die jüngste MTI-Innovation ist der Octo-LNB



Eugene Wu, Business Head der LNB Group, mit einem der neuen Octo-LNB im Showroom von MTI



Pan Younan ist einer der Entwicklungsingenieure. Hier testet er einen neuentwickelten Triple-LNB in Monoblockausführung auf dessen Kreuzmodulationsfestigkeit in einem echofreien Raum - ein Blick durch die geöffnete Tür zeigt das Innere des Testraumes im oberen Bild.