

Професионалистите на MOTECK

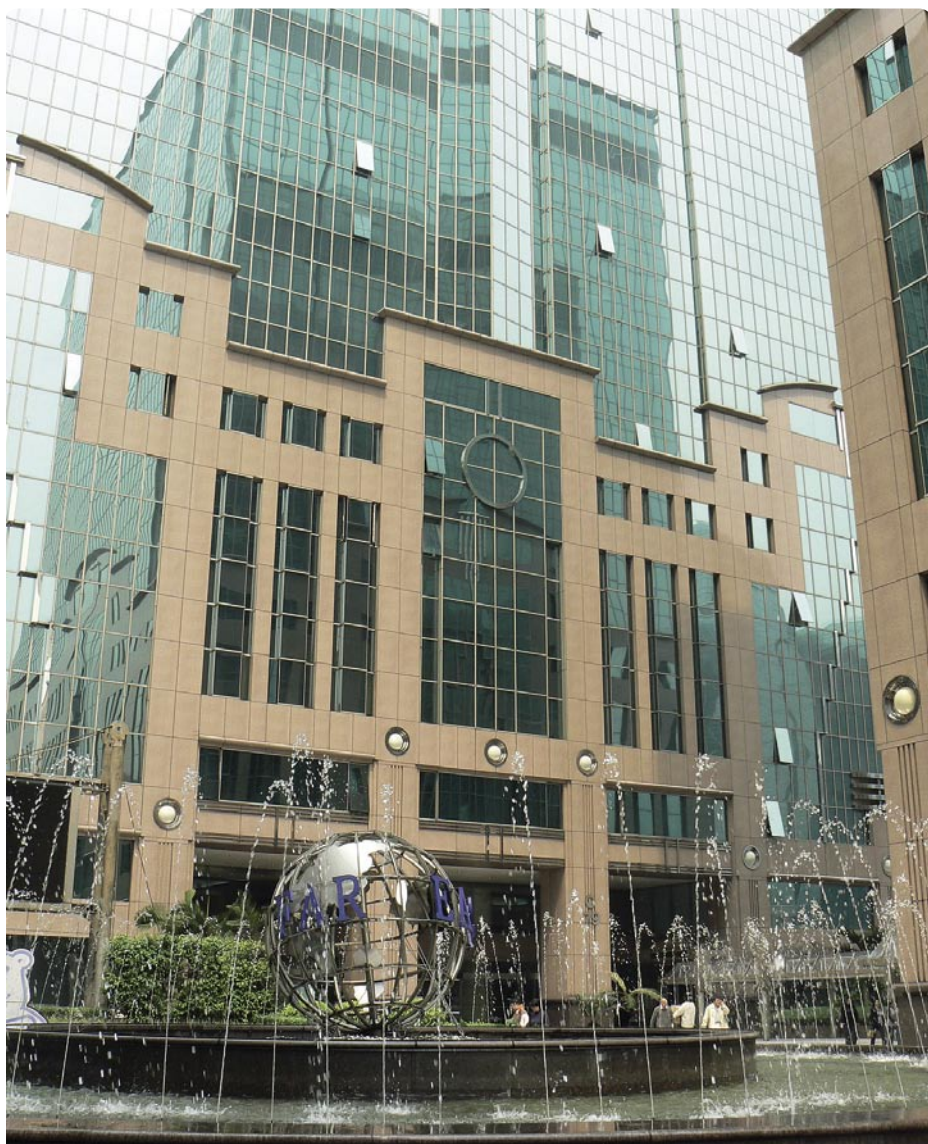
След основаването си през 2000г., компанията Moteck се специализира във всички области, за които са необходими малки мотори. Те включват повдигане и сваляне на легла, регулиране на бюра, моторизирани столове, автоматични врати и прозорци, до които има труден достъп и трябва да се отварят/затварят с мотори.

Но най-големият дял от производството на компанията (30%) принадлежи на Н-Н моторите за сателитно приемане. Gary Wu, президент на фирмата смята, че MOTECK дава около 35% от световното производство на мотори за сателитни антени. Това дава правото на MOTECK да се причисли към водещите фирми в този пазарен сегмент.

MOTECK произлиза от друга фирма, създадена през 1985г. Отначало, компанията стартира само с 5 служителя. "Днес MOTECK наброява 40 служещи в своята главна квартира в Тайпей", обяснява Gary Wu, "други 40 работят в нашата производствена база в Таоуип, югозападно от Тайпей и още 200 - в завода ни в Suzhou (основан през 2002г.) в



Gary Wu - президент на MOTECK



Директорът по продажби Rita Yu със списъка на най-важните за компанията партньори, които предлагат продуктите на MOTECK на своите крайни потребители.



Тук, в огромния офис-комплекс "Far Eastern Plaza" в източната част на Тайпей, ще откриете главната квартира на MOTECK на I-ия етаж в сграда С, номер79.

китайската провинция Jiansu."

Най-голямото производство на мотори се извършва в китайския завод, докато отдела за проучване и развойна дейност, както и висококачествените производствени линии, са останали в Тайван.

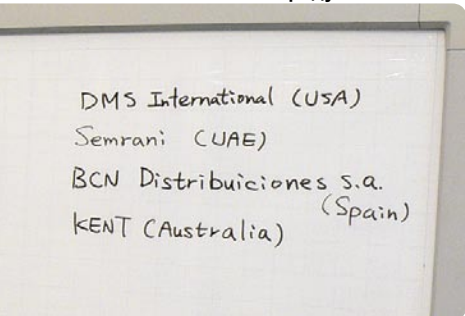
"Най-добрата ни година беше 2005г.", коментира директора Gerald Ku, "когато продадохме около 1,000,000 мотора." От тогава, продажбите ни паднаха; през 2006г. те бяха с 10% по-ниски.



Екипът за проучване и развойна дейност, концентриран върху разработване на нови продукти.



Отделът по продажби се състои от 12 служители, които извършват обработката на заявките и доставката на продуктите на MOTECK за цял свят.



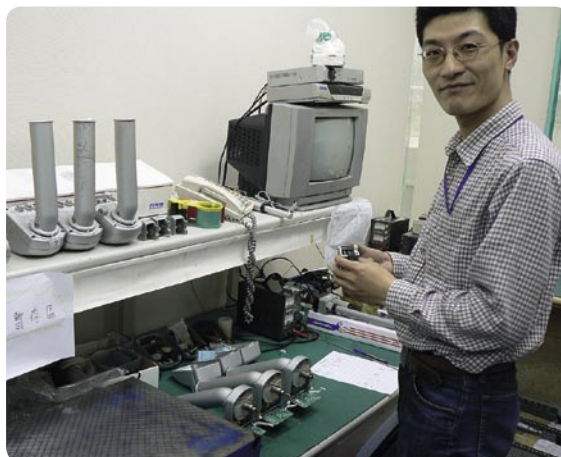
DMS International (USA)
Semrani (UAE)
BCN Distribuciones S.a. (Spain)
KENT (Australia)



От производствената линия се взимат образци за изследване в комбинираните горещи/студени чисти камери. Тук пещта е нагрята до 70°C, а изпитванията се правят между -40° и +90°C.



Директорът Gerald Ku по време на работа. Той следи дейността на екипите за производство, проучване & развойна дейност.



Тук се проверява механичното функциониране на производствен образец.

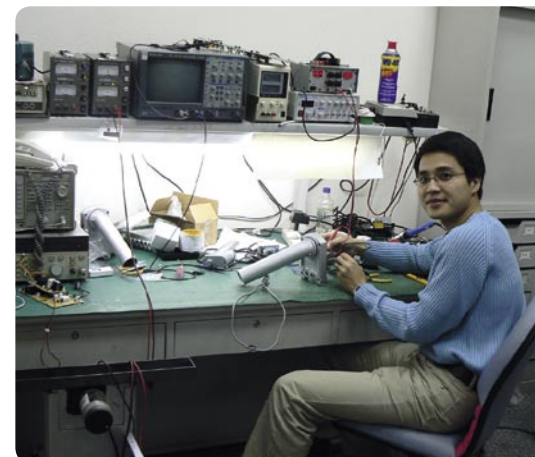
продукция, а не само в тези, в които действат производителите на пиратски продукти." По този начин MOTECK ще е в състояние да осигури юридическите си права в страните, където на практика продава своите продукти.

А кои са тези страни? Директорът Gerald Ku започва да ги изброява: "30% от нашите мотори се доставят в Бл. Изток, други 30% отиват в Сев. Африка, 20% - в Европа, 15% - в Югоизточна Азия и само 5% - в САЩ. 90% от тези продажби представляват актуаторите, а останалите 10% са моторите Н-Н." Фирмата MOTECK е също така много активна във всички по-големи търговски изложения: "Ще ни видите на ANGA и CABSAT", обяснява Gary Wu, "както и 2 пъти годишно на изложението Guangzhou, Китай."

В този момент нашето любопитство като че ли взима връх и запитваме какви нови продукти се очакват от MOTECK? Президентът Gary Wu обяснява: "В края на тази година ще имаме Н-Н мотори, оптимизирани и за по-малките антени." Настоящият Н-Н модел, оптимизиран за използване само с 1.2-метрова антена, ще бъде разширен и ще включи Н-Н мотори за 90 и 75-см антени. "Също така, разработваме вариант за 1.5-метрова антена и проучваме идеята дори за мотор за 1.8-метрова антена."

Директорът Gerald Ku обяснява причините, зад които стои пренасочването на усилията за производството на мотори за по-малки антени по следния начин: "Тези мотори се разработват най-вече за пазарите в Европа и Сев. Америка; по-големите модели се насочват предимно към Бл. Изток и Сев. Африка. Със специализиране във всички различни области на приложение, президентът Gary Wu очаква отношението цена/качество да бъде оптимизирано. "Освен това, ние трябва да бъдем винаги много по-добри от производители на пиратски продукти", заявява Gary Wu; желание, което се споделя от всички останали водещи фирми в този пазар.

На компанията никога не липсват нови идеи. За HDTV спътниците може би ще трябва съвсем нови решения, а мобилното спътниково приемане е също в сферата на интереси за MOTECK. Всички тези нови изисквания не са нищо друго освен стимули за MOTECK да разработва все повече нови технологични решения.



Техник проверява дали производствения образец отговаря на техническите характеристики.