

MOTECK's Motorprofessionals

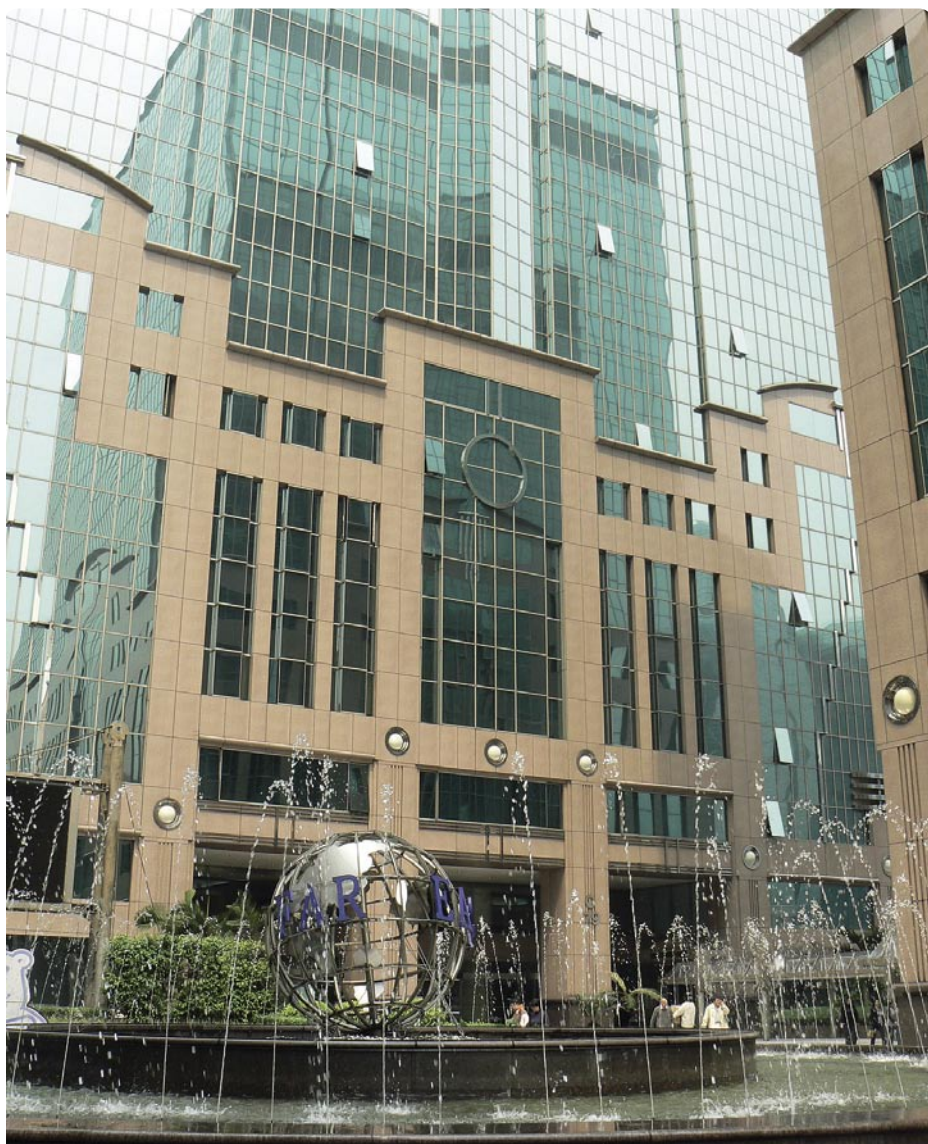
Vanaf het moment van oprichting in 2000, heeft Moteck zich gespecialiseerd in alle mogelijke toepassingen waarbij kleine motoren noodzakelijk zijn. Hieronder vallen ook het op en neer bewegen van bedden, bureaus met aanpasbare hoogte en gemotoriseerde stoelen. Andere voorbeelden omvatten tevens motoren voor automatische deuren en ook ramen die buiten bereik zijn worden met motoren geopend en gesloten.

Maar verreweg het grootste deel van hun verkopen (30%) kan toegeschreven worden aan actuator en H-H motoren voor satelliet-ontvangst. Gary Wu, president van het bedrijf, schat in dat MOTECK ruwweg 35% van de levering van satellietantenne motoren in de hele wereld voor zijn rekening neemt. Hierdoor komt MOTECK in aanmerking voor de kwalificatie marktleider.

MOTECK is voortgekomen uit een voorganger van het bedrijf dat in 1985 werd opgericht. Toen MOTECK een zelfstandig bedrijf werd begonnen ze met 5 werknemers. "Vandaag de dag heeft MOTECK 40 werknemers in dienst op hun hoofdkwartier in Taipei", legt Gary Wu



Gary Wu is de president van MOTECK



Verkoopdirecteur Rita Yu met een lijst van hun belangrijkste groothandelspartners op het bord, die MOTECK producten aanbieden aan hun eindgebruikers



In het enorme "Far Eastern Plaza" kantorencomplex in het oostelijk deel van Taipei zul je het hoofdkwartier van MOTECK aantreffen in gebouw C, nummer 79.

uit, "en er werken nog eens 40 medewerkers in de fabricage ruimte in Taoyuan in het zuidwestelijke deel van Taipei en daarnaast nog eens 200 in onze fabricage ruimte in Suzhou in de Chinese provincie Jiansu".

De massaproductie vindt plaats in de Chinese fabriek terwijl hun O&O (Onderzoek en Ontwikkeling) team en de productie van hun hoge kwaliteit productlijnen in Taiwan gebleven zijn.

"Ons beste jaar was 2005", merkt directeur Gerald Ku op, "in dat jaar verkochten we

ruwweg 1000000 motoren". Sindsdien zijn de verkopen omlaag gegaan; in 2006 was het 10% minder.

President Gary Wu legt de schuld hiervoor bij de vele geplagiede producten die in de markt naar boven zijn gekomen. Hij vecht momenteel terug via twee strategieën: MOTECK's O&O team is continu aan het werk om hun producten te verbeteren, iets waar de plagiërende fabrikanten in het geheel geen tijd in investeren.

Ook, "hebben we aanvragen voor patenten

ingediend in alle landen waar we aan leveren en niet alleen in de landen waar de plagiërende fabrikanten gevestigd zijn". Op deze manier is MOTECK in staat de rechten veilig te stellen in al die landen waarin ze daadwerkelijk hun producten verkopen.

En om welke landen gaat het dan hier? Directeur Gerald Ku telt ze uit: "Wij verscheppen 30% van onze motoren naar het Midden Oosten, nog eens 30% gaat naar Noord Afrika, 20% gaat naar Europa, 15% naar Zuidoost Azië en 5% naar Noord Amerika. 90% van deze verkopen bestaat uit actuator motoren, terwijl H-H motoren de resterende 10% vervolledigen". MOTECK is ook tamelijk actief op alle belangrijke handelsshow's: "U zult ons tegenkomen bij ANGA en op CABSAT", verklaart Gary Wu, "daarnaast vind je ons ook twee keer per jaar bij de show in Guangzhou, China".

Ondertussen heeft de nieuwsgierigheid bij ons het kookpunt bereikt: welke nieuwe producten kunnen we van MOTECK de komende tijd verwachten? President Gary Wu helpt ons uit de droom: "Tegen het eind van het jaar zullen we H-H motoren hebben die geoptimaliseerd zijn voor antennes van een kleiner formaat". Het huidige H-H model, geoptimaliseerd voor een schotel van 1,2 meter, zal worden aangevuld zodat de productreeks ook H-H motoren voor 90cm en 75cm schotels omvat. "We zijn ook aan het onderzoeken of we een motorvariant zullen bouwen die bruikbaar is voor 1,8 meter antennes.

Directeur Gerald Ku verklaart de achterliggende reden voor de motoren voor kleinere antennes: "Deze motoren waren bedacht voor de Europese en Noord Amerikaanse markten", de grotere modellen zijn meer bestemd voor de markten in het Midden Oosten en Noord Afrika. Door zich te specialiseren in alle verschillende toepassingsgebieden, verwacht president Gary Wu een geoptimaliseerde prijs/prestatie verhouding. "We moeten er steeds voor zorgen dat we beter zijn dan onze plagiators", stelt Gary Wu; een gevoel dat gedeeld wordt door alle andere marktleiders.

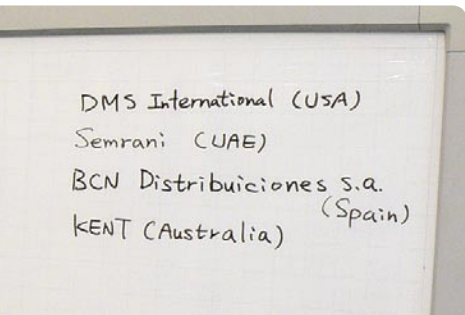
Maar ze zullen nooit zonder ideeën komen te zitten. De nieuwe HDTV satellieten zouden een compleet nieuwe serie oplossingen nodig kunnen hebben; mobiele satellietontvangst is ook onderdeel van het plaatje voor MOTECK. Al deze nieuwe benodigdheden zijn niets meer dan een stimulans voor MOTECK om nieuwe oplossingen te ontwikkelen.



Het O&O team druk bezig met de ontwikkeling van nieuwe producten.



Het verkoopteam bestaat uit 12 werknemers die zich bezighouden met de bestellingen en wereldwijde verzending van MOTECK producten.



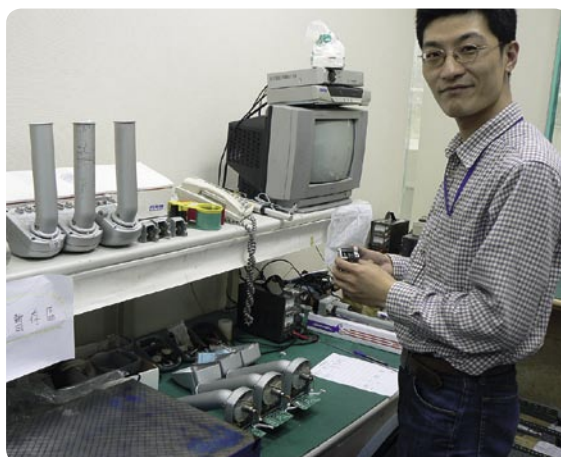
DMS International (USA)
Semrani (UAE)
BCN Distribuciones S.a. (Spain)
KENT (Australia)



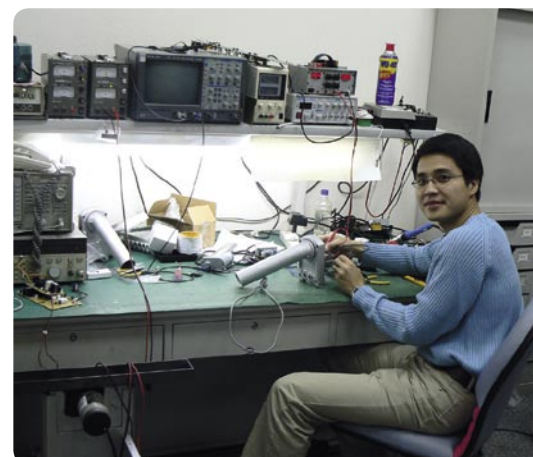
Testexemplaren worden van de productielijn afgehaald en getest in gecombineerde heet/koud klimaatkamers. Hier wordt de oven opgewarmd tot 70°C. Tests worden uitgevoerd van -40° tot +90°C.



Directeur Gerald Ku aan het werk. Hij heeft de supervisie over de O&O en productieteams.



Hier wordt het mechanisch functioneren van een productievoorbeld gecontroleerd.



Een technicus controleert een productievoorbeld ten opzichte van zijn technische specificaties.