

LitePoint 與筑波科技緊密合作 優勢互補

2012/08/16 - DIGITIMES 張琳一 / 台北

無線測試儀器領導廠商萊特波特(LitePoint)公司，一直扮演著無線網通業者最佳合作夥伴的角色，致力於提供高效能、高產出、高投資報酬率的完整測試解決方案。為了提供台灣無線網通業者更多元與更即時的在地化服務，LitePoint 台灣分公司，特別擴大工程團隊、校驗服務與訓練設施空間，提供客戶更快速完整的全方位支援。

LitePoint 台灣分公司總經理謝順富表示，近年來無線通訊產品數量快速增加，但產品平均價格也正迅速滑落；有鑑於此，LitePoint 特別在台北完整複製一個與矽谷總部一樣的營運中心，目的就是希望能夠縮短與總公司往返溝通時間，提升服務效益，如此不僅可以加速客戶產品 Time-to-Market 的時效，並可進一步降低客戶產品開發與生產測試成本。

謝順富表示，為了達到前述更貼近客戶的服務，LitePoint 全新的台灣服務支援中心特別增設了訓練中心，並擴大實驗室規模、擴大 AE 與 FAE 人員編制。此外並新建立研發工程實驗室，以及建構市場行銷分析人員。透過台灣分公司功能的提升，加上 LitePoint 大中華區代理商筑波科技豐富的產業經驗與優異的系統整合能力，提供台灣與大陸兩地無線通訊業者更完整的測試解決方案。

筑波科技總經理許深福表示，與一般測試儀器大廠相較，LitePoint 與筑波科技攜手合作的優勢在於能夠提供客製化的測試解決方案，而此一優勢取決於 5 大要素，分別是「速度」、「就近」、「技術創新」、「整合能力」與「語言在地化」，結合了 LitePoint 技術領先的測試儀器開發能力與台灣服務支援中心的完整功能，加上筑波科技的系統整合能力與兩岸的深耕布局，形成了一個原廠與代理商緊密配合、優勢互補的強力服務團隊。

對於此點，謝順富指出，產品與服務兩者都是相當重要的環節，在目前測試複雜度與測試速度愈來愈快的產業趨勢之下，服務品質愈形重要。LitePoint 希望提供給客戶的不僅是一流的產品，更希望結合筑波科技提供給客戶一流的服務。

謝順富並指出，以往台灣業者的量產優勢，近年來在毛利下滑的壓力之下，也面臨考驗與瓶頸。許深福也認為，通訊產業目前不僅要因應不斷推陳出新的技術，同時也遇到產品毛利的瓶頸與挑戰。因此，為了解決此一潛在困境，LitePoint

除了在測試儀器硬體開發一直引領市場、提供完整的軟硬體支援、發展 Multi-DUT 產品同測技術之外，更是考慮到客戶早期的產線設備儀器投資，所有儀器設備的推出皆兼顧到系統的向下相容性，提供客戶無縫接軌的設備升級方案。

針對目前新一代無線傳輸主流技術的看法，謝順富表示，在影音傳輸量愈來愈大的趨勢之下，5G Wi-Fi 802.11ac 已成為新一代的無線傳輸主流技術，也是目前 LitePoint 成長動能最大的一項；其次 LTE 測試儀器也是 LitePoint 的產品主力之一，已協助客戶開發完整產測方案，搶得市場先機。

LitePoint 與筑波並表示說明，LTE 的發展在產品端目前是由大陸業者主導，主要應用於手機產品；至於在應用端，則台灣業者擁有絕對的主導優勢，包括可將 LTE 技術應用於 NB、平板電腦或其他可攜式電子產品。而在 5G Wi-Fi 802.11ac 方面，許深福認為，802.11ac 是無線網路技術的進化(evolution)，而且目前也已經成為勢不可擋的無線通訊主流技術。

面對這股技術發展趨勢，LitePoint 與筑波科技除了致力於提供業界高效能的測試儀器，加速業者產品開發腳步之外，並以無縫接軌的產線升級方式，降低業者投資成本與經營風險。如果回顧 LitePoint 與筑波科技過去近 9 年的合作歷史，將會發現兩家公司不只成就了台灣無線網通產業的競爭力，更是在設備儀器產業中少見的緊密合作夥伴關係。而這種無間互補的合作關係，無形中更增加了客戶的長期信賴感。



圖說：LitePoint 台灣分公司總經理謝順富(右)與筑波科技總經理許深福(左)攜手合作，提供無線網通業界高效益的測試解決方案。