

LitePoint推動無線測試創新

與矽谷許多成功的創業故事一樣，萊特波特公司(LitePoint)是一家由幾位創業夥伴在2000年成立的無線測試設備供應廠商，由於迅速掌握無線測試市場需求，突破傳統架構開發出能在同一平台中測試不同無線標準的解決方案而廣受客戶青睞。至今，透過LitePoint無線技術測試與驗證的全球無線設備已逾十億部。

LitePoint在成立11年後，決定放棄原本的IPO計劃，而以5.1億出售給無線晶片測試設備商泰瑞達(Teradyne)，這為Teradyne的測試產品組合帶來了新的成長動力，並使其原先擁有的市場規模成長近10億美元。

許多人對於LitePoint這家一向低調保守的公司、其策略轉型以及如何實現新產品、市場擴張和獲利都感到好奇，LitePoint公司董事長兼執行長Benny Madsen在日前接受專訪時從他的創業歷程娓娓談起……

在網路泡沫化的2000年，這聽起來似乎不是個創業的好時機，但來自丹麥的Madsen認為，“決定展開一項業務，不應著眼於當前的經濟情況，而是關注該市場的未來發展潛力，市況如何並不能決定日後是否成功。不過，在經濟低迷時展開新業務的好處則是可以發掘更多優秀的人才。”

因此，他與後來分別成為該公司CTO與COO的Christian Olgaard與Spiros Bouas攜手在矽谷展開了一段創業冒險故事，他們決定將新創公司命名為LitePoint。但‘LitePoint’其實跟‘light’（光）一點關係都沒有，它在丹麥語中意味著積極與專注。

Benny Madsen曾經是世界上第一支GSM行動電話的首席工程師。Christian Olgaard專精於無線射頻、軟體和系統架構等無線領域，而Spiros Bouas則帶著在專利方面

的專長和對營運的熱情加入。由於三位創業先驅的背景，讓他們一開始就決定致力於解決無線裝置測試的固有問題，如行動電話、Wi-Fi基地台和網卡等。

與當時多數新創公司不同的是，LitePoint並不是一家網路公司，也不渴望創投資金，三位創業先驅一開始就決定自行籌款創業與經營公司，這也為他們帶來了更大的靈活度。當他們還在琢磨進軍市場的核心商品以前，這家新公司就已經開始獲利了——在公司剛成立的前三年，諮詢顧問似乎就是LitePoint業務的重要部份，隨著不斷的諮詢發現市場存在尚未滿足的需求，LitePoint的營運業務與方向也持續經歷大幅修改。

Madsen回憶，“我們為許多做Wi-Fi晶片的IC公司提供諮詢服務，常常遇到客戶請我們幫忙解決測試其參考設計的問題。”Madsen和創業夥伴們發現，市場上缺少一款能夠快速、精確且經濟地測試這些裝置的解決方案，“所以，我們決定打造一個測試解決方案。”這就是2003年亮相的首款產品——IQview。

LitePoint很快地就從掌握市場先機、開發客戶需要的測試方案以及保守的營運管理中豐收。從2005到2008年間幾乎每年都能實現兩倍的營收成長，並持續寫下連續幾季獲利成長破紀錄的成績。Madsen又將大部份獲利投入新的無線測試方案研發，因應WiMAX、GPS與WiMedia技術相繼出現，在既有的Wi-Fi平台上持續增加新的無線測試功能，讓客戶以購置一部設備的價格實現多種測試方案。甚至在保守的人力和預算控制下，曾經在不到12個月內開發出IQnav、IQultra和IQnxnplus三款不同且複雜先進的新產品。LitePoint後來並跨足行動通訊市場，推出支援2G/3G/4G標準



LitePoint公司董事長兼執行長 Benny Madsen

的測試設備，每年營收幾乎均以倍數成長，2010年第1季營收更創下歷史新高，成長率超過100%。

LitePoint在無線領域屢創佳績，也吸引業界大廠的收購興趣。在Teradyne的多方接觸洽談後，LitePoint決定與其合併。Madsen強調這一併購其實為二者帶來了雙贏，“Teradyne著眼於高成長的市場以及成長中的無線市場，而對我們來說，好處是雙方的產品與技術並不重疊，但卻能使合併後的公司幾乎囊括無線產品發展的所有層面。”

LitePoint成立之初，Madsen就期望有朝一日能將無線通訊應用推廣至世界各地，而今LitePoint在他的帶領下，正從一個創業時期的理念成長為全球無線測試產業的主導者之一，這一創新的理念也成為LitePoint不斷成長的動力。EET

**更詳細的內容請瀏覽
數位雜誌**

http://www.eettaiwan.com/emag/1305_06_TP.html