



作为在企业应用集成 (EAI) 和业务流程集成 (BPI) 解决方案方面领先的技术供应商,麒麟远创软件(中国)有限公司为了发展中国市场,联合合作伙伴向中国市场推广最先进的解决方案,并向业界宣布企业自身“保持技术先进性”以及坚定中国市场的决心,于2005年4月22日至23日在北京召开了“麒麟远创中国区市场合作伙伴大会”。作为在世界上领先的集成供应商,美国远创科技于2004年正式进入中国市场,成立麒麟远创软件(北京)有限公司。经过半年多时间的迅速发展,麒麟远创软件(北京)有限公司在电信、金融及制造业等领域建立了众多典型案例。2004年12月,公司增资扩展为麒麟远创软件(中国)有限公司,决定以更强的信心与技术力量与各行各业的合作伙伴相配合,拓展中国市场。麒麟远创作为一家在世界范围内一直保持技术先进性的公司,除在多个技术层面起到了业界领袖的作用外,对把EAI和BPI推向市场也做了多方面的努力。这次经销商大会是麒麟远创软件(中国)有限公司2005年在中国市场一次重大的营销战略举措,通过此次大会,进一步增强公司及合作伙伴的市场竞争力,从而为厂商、经销商及用户构筑多方共赢的合作前景打下扎实的基础。

本次会议,麒麟远创软件(中国)有限公司及其中国区合作伙伴将本着“培养合作伙伴、扶持合作伙伴、让利合作伙伴”的原则,充分发挥各自拥有的品牌优势、地域优势及技术优势,集中优秀人才资源,以最佳的团队组合、最优的合作方案以及最好的技术产品,全面开拓中国大陆的EAI和BPI解决方案市场,在“构筑多方共赢的营销网络”的主题下,力求实现“加强交流、加深了解、携手共进”的目标。

联手合作伙伴 用技术挂帅中国市场

——2005“麒麟远创中国市场合作伙伴大会”胜利召开

麒麟远创软件(中国)公司负责人表示:“如果我们想要在中国生存壮大,就要寻求更多的合作伙伴。而这次中国市场合作伙伴大会的主要目的也就是寻求合作伙伴。俗话说‘一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮’,如果没有很强的队伍,没有很好的合作伙伴,要发展壮大就很难,所以我们这次会议,就是要把麒麟远创的经营思路和战略想法告诉大家。”

整个20世纪90年代,企业在IT系统上的巨额和无序的投入,造成了许多硬件平台互不兼容和应用无法畅通的局面。进入21世纪后,众多的IT用户逐步认识到集成的重要性,从而造就了当前企业应用集成(EAI)市场的迅猛发展。“应用集成”已经成为未来信息化的工作重点。而麒麟远创软件(中国)公司正是在这些方面起到了不可估量的作用。

目前,在电信行业中,无论是国外还是国内的公司都面临着一个普遍的问题,那就是将各个独立的IT系统集成一个整体的协同相互作用的系统。随着国内通信事业的发展 and 基础通信设施的建设,电信网的规模得以迅速扩大。同时,由于智能网、信令网、数据网和传输网的不断发展,网络变得更加庞大复杂,设备呈现出多样化,集中监视、集中维护、集中管理,集中计费,统筹规划已得到广泛的应用和实施。国内电信市场逐步开放,竞争日益激烈,在这种情况下,如何有效地管理和维护现有的电信

网络,以降低运营成本,提高工作效率及网络资源的利用率,不断推出新的业务,保证网络的可靠运行和信息安全,使网络保值增值,增强市场竞争力,已经成为各运营部门的工作重点之一。为有效实现各省电信公司运维工作的“三集中”,各电信公司都在寻求一个集企业应用集成EAI、电子商务集成(B2Bi)和业务流程集成引擎平台,在此基础上构建先进可靠的各专业网管系统和运维流程支撑系统。

麒麟远创软件(中国)有限公司作为世界首屈一指的业务流程集成方案(BPI)提供商,致力于为国内企业提供世界先进的EAI产品和个性化的信息咨询服务,解决目前国内电信行业存在的问题。麒麟远创软件(中国)公司不但在电信行业能够提供解决方案,而且在银行、金融、电子政务、物流、医疗卫生和保险行业已经有很多成功案例,麒麟远创公司的客户遍布全球超过500家,这些客户分布在各个行业,都是规模大的国际性公司。这足以证明麒麟远创软件(中国)公司的技术实力。

与麒麟远创软件(中国)有限公司合作密切的公司中,很多国际性的大公司对麒麟远创的产品都有着很高的评价。AT&T个人用户事业体的地区经理Giulio Pecora说:“BusinessWare彻底改变了我们AT&T个人用户事业体的经营方式。无论是应用系统建设的时效还是成本方面,我们都节省了很多。我们的业务流程在2003年得到了很大的改善。

通过应用业务自动化,我们能够直接把市场和销售数据联系起来。”而加拿大贝尔信息技术部总监Richard Tailion则表示:“BusinessWare的应用系统帮我们把定单的周期时间减少了50%,使我们的生产力增长了100%。使我们能运用先进的工具根据要求实时地激活带宽,并提高对最终用户的服务水平。这一活动能在25分钟内生效,并开始计费。”Sprint EAI开发部门高级经理马克·吉特齐的想法也一样:“Sprint能够在不中断日常服务的前提下部署新软件,是因为原来的软件组件之间,以及和BusinessWare平台之间的接口能够相互配合地运行。原则上都是即插即用的,你可以将你框架上的一个组件拔下来,几乎无缝地换上更好的组件,因为BusinessWare原则上承担起多种接口之间的连接。”

麒麟远创软件(中国)公司进入中国市场,毫无疑问就是要发挥对于中国市场的集成作用。作为一家外国企业,如果想在中國发展自身的市场,本地化似乎一直是重中之重,而这次合作伙伴大会就是麒麟远创软件(中国)公司走向本地化的一个重要途径。可以说这次合作伙伴大会,对于麒麟远创软件(中国)公司在中国市场未来的发展,起到了关键作用。同时这次会议的成功举办,也让大家看到了麒麟远创软件(中国)公司将带着世界顶尖的商务软件技术,逐鹿中国,创建下一个“世纪信息化王朝”的决心。