

趋势
TRENDS

拓荒中国 EAI 挥洒集成新魅力

据 Gartner 预测, 将有 35%~60% 的企业信息技术资源将用于集成, 这导致在全球迅速形成上百亿的应用集成市场。麒麟远创 (VITRIA) 开始全面勾画中国 EAI 市场宏伟蓝图。

文 / 傅昆

在中国这样一片广袤而神奇的土地上, 有很多地方虽然平坦但却纷乱如尘, 已经或仍然正在有许许多多的脚印从上面踏过; 而有的地方坎坷崎岖, 泥泞不堪, 却挑战着、刺激着每一颗渴望征服, 渴望拓荒的心。当 20 世纪 90 年代初企业应用集成 (EAI) 技术诞生的时候, 或许没有人想到它将在今天带来全球每年近 3000 亿美元的集成技术市场。而当 2003 年麒麟远创软件 (北京) 有限公司悄然登陆中国的时候, 或许也同样没人能预见这个中国 EAI 市场拓荒者的雄厚的实力和无匹的信心。

当前, 企业对信息集成的要求越来越迫切, 应用集成已经成为未来信息化的发展热点所在。当 IT 建设越来越多的时候, 越来越多的数据需要频繁交叉和调动。如果仍然采用以前简单的数据接口处理, 将大大降低系统的效率乃至崩溃。麒麟远创认为, 信息系统全部推倒重来耗资巨大, 而且由于企业业务的变化, 新建的系统还会涉及到众多接口的问题。EAI 作为一个无缝集成平台, 将很好地解决这一问题。麒麟远创作为集成概念和 EAI 产品的倡导者, 将向中国企业展现集成概念的真正魅力。

2004 年 12 月, 麒麟远创软件 (北京) 有限公司宣布增资扩展为麒麟远创软件 (中国) 有限公司, 麒麟远创指出, 这一看似小小的变更, 却反映了麒麟远创从研发到市场拓展的战略部

署, 更体现了对中国这一新兴市场的坚定信心。公司认为其战略出发点在于, EAI 行业麒麟远创是个比较专业化的公司, 一直在关注着全球各个市场。中国实际上在几年之前, 就已经在炒 EAI 的概念。但麒麟远创发现, 实质上 EAI 真正落实到项目的时候却是从 2004 年才开始。目前中国 EAI 市场已经出现这样的需求, 麒麟远创当把握先机, 全力以赴。另外, 公司更名很重要的也是象征麒麟远创在全球的研发力量有一部分要向中国转移。着眼中国的战略布局除了追求利润, 还必须要有对中国整体人才资源的扩大和应用。市场与资源, 缺一不可, 这才是麒麟远创增资更名的基础。

在完成对中国的战略性转移之后, 麒麟远创正式启动了其市场活动的快车。2005 年 4 月 22~23 日, 麒麟远创召开了“大中国区市场合作伙伴大会”, 有 50 家合作伙伴, 100 余人参与了此次活动, 公司的重点是从公司在制造、电信、金融、政府和能源的几大行业里, 重点开始培育 20~25 家左右核心合作伙伴, 而将自己定位成一个技术导向的产品供应商。据介绍, 其市场发展思路是, 一方面通过建立一支强大的直销队伍, 充分利用自己的产品和技术, 与合作伙伴共同重点关注

涉及国计民生的大项目, 达到树立品牌形象, 提高行业影响力的目标; 另一方面透过一个遍及全国各个地域和行业的合作伙伴体系, 从而占领这一市场份额。但是, 由于 EAI 技术本身的先进性, 决定了对业务技术的要求更高, 因此麒麟远创将投入一部分资源, 从产品、技术、应用、管理业务咨询等全方位地培养合作伙伴。

在中国 EAI 市场的拓荒者中, 同样还能看到 IBM、BEA 等早已熟悉的身影。与之相比, 麒麟远创的核心竞争力是技术, 是专业的 EAI 公司, 致力于将最好的产品和解决方案提供给中国客户。麒麟远创很形象地将中国信息化市场勾画为一个分为上中下三层的三角形, 最中、下层的客户群是信息化程度尚在基础发展阶段或是 IT 投入份额相对较小的企业, 而麒麟远创作为 EAI 专业化公司, 则是立足高层, 延伸中层。走的是一条相对狭窄但很专精的道路, 真正体现技术和产品为大型企业和政府项目所带来的价值, 体现集成平台在新一代 IT 战略规划中不可替代的位置。

走上这样一条光荣而崎岖的道路, 或许正是麒麟远创实力的支撑, 更是挑战自我的信心体现。麒麟献瑞, 愿这一中国古老的吉祥物, 将给我们的拓荒者们带去一片恒久的祝福。MM

2005 麒麟远创中国市场合作伙伴大会

“构筑多方共赢的营销网络”

麒麟远创软件 (中国) 有限公司