

AS/400 彰显应用本色

——访叶成辉先生

王晓勇



叶成辉先生简介

叶成辉，美国加州伯克利大学电子工程专业毕业，1987年加盟IBM旧金山公司，成为一名程序员，其后主动请缨从事销售工作，由于业绩出众，屡获提升。1992年调任IBM香港公司，1995年转战广州，1999年9月来到北京，时任IBM大中华区AS/400产品总经理。

在服务器市场，IBM公司AS/400系列产品有着“常青树”的美誉。著名的市场研究机构Gartner Group最近发布报告对其未来市场走向进行了预测，报告认为：凭借广泛而坚实的用户基础以及性能出色的产品线，在未来数年内，AS/400仍将是服务器市场上具有强劲竞争能力的产品。为了进一步走近AS/400，并了解其2000年在中国市场的策略，本刊对AS/400大中华区总经理叶成辉先生进行了专访。

如数家珍

谈起AS/400叶成辉先生如数家珍：

AS/400商用服务器问世于1988年6月21日，作为IBM的中小型商用计算机系统，以其强大的商

务处理能力和优越的性能价格比，迅速在全球赢得广泛客户。自问世以来，AS/400在全球的安装量已经超过60万套，行销150个国家，广泛应用于流通、金融证券、制造和运输等行业，全球有超过15万家企业在使用它，在非Intel芯片的服务器市场上占据了80%的份额。在《财富》杂志排名中，前100家大企业中有93家使用AS/400，前1000家企业中则有850家选择AS/400。

AS/400系列产品自问世以来，凭借多项领先技术，在业界得到广泛应用，其突出特点体现在——

- 集成性
- 开放性
- 可靠性
- 性能价格比优越

AS/400是一个集成的系统，将硬件、操作系

统、数据库和通讯、安全、管理、电子商务等功能软件全部集成在系统当中，并最大限度地实现各功能间的兼容性，使之易伸缩、易扩展、易管理、易使用。

AS/400的开放性表现在：从互操作上看，AS/400能以任何形式与任何机器相联。AS/400支持绝大多数的互操作标准，支持几乎所有的通讯协议。其集成数据库DB2也支持绝大多数开放数据库的标准。AS/400的用户，可以通过任何工作平台访问到AS/400，不一定必须使用AS/400的字符终端，任何平台都可以作为AS/400的客户机。

出色的可靠性是AS/400系列产品另一个值得称道的地方，每年低于6小时的意外故障停机时间远远低于一般的服务器，99.94%的可用性有效地减少了因意外故障造成停机给企业造成的损失。在用户对AS/400的称赞中，“安全耐用”是出现频率最高的词汇。

从计算机系统的总拥有成本上讲，在购买AS/400时，用户不仅得到硬件和操作系统，同时还得到集成于AS/400上的数据库、通讯功能和安全保障，能使用七、八年无须更换；而这些功能对于其他系统来说，还必须另外花人力、财力去更换、升级和维护，因此AS/400具有优越的性能价格比。

BUILT FOR BUSINESS

谈到AS/400的应用，叶成辉先生认为，随着信息技术的迅猛发展，企业面临着前所未有的挑战和机遇，究竟如何从信息技术受益，归根结底要落实到应用。2000年是IBM“AS/400应用年”，全年的重点就是要丰富AS/400平台上的解决方案，并使它们为企业的关键应用服务，最大程度地发挥信息技术的功效。

作为全球最成功的商用服务器，AS/400一贯的口号便是“Built for Business”，也就是“为应用而设计”；因此从体系结构的设计上，AS/400便着眼于商业应用。AS/400在全球的解决方案总

数达到34000个之多，ISV（独立软件开发商）的数量达到8500家，其中不乏国际知名的软件开发商。在电子商务、商业智能、服务器整合等方面，AS/400都有完备的解决方案。

五大策略方向

作为优秀的电子商务引擎，AS/400长期以来定位于商业用户。进入2000年，电子商务业务的快速增长、电子商务流程的复杂性和精确性对技术平台和应用解决方案提出了更为苛刻的要求。为此，AS/400大中华区提出：2000年要从以下五大策略方向入手，通过推广解决方案（Solution）在行业中的具体应用，整体带动AS/400在中国市场销售工作——

1. Domino / Lotus 应用
2. Low end Banking / 低端银行业务应用
3. Business Intelligence / 商业智能应用
4. ERP / 企业资源重整应用
5. POS / 零售业后台业务应用

推应用离不开解决方案，要丰富解决方案，则离不开ISV的支持。AS/400部门一直十分注意加强与ISV的合作，为表彰应用开发商在1999年取得的成绩，2000年度开年仪式上，IBM AS/400向长城软件、北京集高等11家ISV颁发了Value Partner（增值代理商）的认证牌。这些公司所开发的软件覆盖众多行业，包括金融、制造、交通、旅游等。

目前，IBM AS/400在中国大陆共有ISV近50家，这个数字年底可望扩大到100家左右，同时，还将通过举办研讨会、解决方案展示会等方式，加大与ISV合作的力度与深度，最终的目的是在AS/400平台上向用户提供更多适合其需求的、本地化的解决方案。

为DOMINO服务

1999年10月，AS/400家族的新成员——“莲

花宝箱” (AS/400e Domino专用服务器, 简称DSD) 诞生了。

众所周知, AS/400服务器的传统业务在交易领域, 而Domino的长处则在信息传递上, “莲花宝箱”将两者有机结合, 成为专门面向Domino应用的服务

器。作为全球第一款专门为Domino应用而设计的服务器, Lotus Domino是全球最佳的企业级通讯与协作处理系统。借助于集群、逻辑分区等技术, “莲花宝箱”可以把Domino的性能发挥到最佳, 向用户提

供办公自动化、电子协同工作等解决方案。

为了向中国用户全面介绍“莲花宝箱”的特性以及解决方案, IBM AS/400部门与Lotus公司在1999年12月初启动了“莲花宝箱”推广月, 在中国招募了北京富通天地电脑公司等三家专业分销商。

“莲花宝箱”面世后受到了中国用户的广泛欢迎, 1999年12月16日, “莲花宝箱”获得了进入中国市场后第一个集中采购协议——中信实业银行与IBM签约, 购买20台“莲花宝箱”服务器, 用于在全行范围内建立授信及信贷管理系统和办公自动化系统。

AS/400 家族



Model 170

- CPW Ranges 15-70 (Int / 50-1090 (CS (
- Uni-processors, 2-Way
- 64MB - 3.5GB Main Storage
- 4GB to 175GB Disk Capacity
- PCI Features

Model 720

- CPW Ranges 35-1050 (Int / 240-1600 (CS (
- Uni, 2-Way, 4-Way
- 256MB - 8GB Main Storage
- 4GB to 1.28TB Disk Capacity
- PCI & SPD Features

Model 730

- CPW Ranges 70-2000 (Int / 560-2890 (CS (
- Uni, 2-Way, 4-Way, 8-Way
- 512MB - 24GB Main Storage
- 4GB to 1.6TB Disk Capacity
- SPD Features

Model 740

- CPW Ranges 120-4550 (Int / 3660-4550 (CS (
- 8-Way, 12-Way
- 1GB - 40GB Main Storage
- 4GB to 4.2TB Disk Capacity
- SPD Features

AS/400 IS GROWING

在叶成辉先生眼中，“莲花宝箱”就象是自己的Baby，呱呱落地，备受瞩目，天资聪颖，健康成长。“莲花宝箱”的质优价优令人耳目一新，其市场价格最低为一万多美元，已经接近一般PC Server的价格，而其性能则不是一般PC Server所能比拟的，因此一经面世即不同凡响。至2000年第一季度已实现超过200台的销售业绩。今年，AS/400将与合作伙伴携手，开展多种活动，向金融、电信、制造等行业以及政府机构用户全力推介“莲花宝箱”。

2000年，AS/400系列产品在中国市场的销售获得了较大的增长，2000年第一季度比1999年同期营业额增长95%，台数增长为1999年同期的三倍；计划2000年全年将比1999年度营业额增长50%，台数将比1999度增长三倍。

IBM 矩阵保驾护航

IBM是一个巨大的公司，实施的是“矩阵管理”。IBM既按地域分区，如亚太区、大中华区等；又按产品体系划分事业部，如服务器、软件等事业部；既按照银行、电信、中小企业等行业划分；也按销售、渠道、支持等不同的职能划分……所有这些纵横交错的部门划分有机地结合成为一体。

叶成辉先生认为IBM公司这种矩阵式组织结构在管理上虽然难度很大，但带来的好处是明显的：矩阵组织能够弥补对企业进行单一划分带来的不足，把不同体系划分下的优势充分发挥出来；另外不同的人站在不同的角度，能对市场、业务提供多种支持，实现互补。

在中国，AS/400的客户主要在银行业、保险业，而不像美国主要是在零售业和流通业；在亚太区，AS/400的产品还需要朝低端走，不能只走高端。由于矩阵式组织结构的存在，IBM有华南、华东等各大区的队伍，有金融、电信、中小企业等行

业队伍，有市场推广、技术支持等各职能部门的队伍，以及专门的AS/400产品的队伍，大家相互协调、配合，就很容易打开局面。

比如“莲花宝箱”除了主打银行外，还要大力推向中小企业市场，那么就需要与中国区负责中小企业的行业总经理达成共识。“莲花宝箱”走低端，还需要分销渠道介入，这时就需要负责渠道管理的职能部门进行协调。如果没有这样的矩阵结构，我们要想在某个特定市场推广产品，就会变得非常困难。

目前，象联想、中联这样的大型企业已经开始尝试建立“矩阵管理”模式，IBM许多BP (Business Partner) 经过多年业务合作，与“矩阵管理”下的IBM各个部门形成了良好的工作配合，这在一定程度上也推进了这些企业在经营管理上的进步。

对未来充满信心

对于未来市场，叶成辉先生充满信心，虽然市场开拓过程中的困难颇多，比如国内基于AS/400的应用相对较少、销售渠道不够顺畅、最终用户往往要求过深的折扣等，但中国的市场容量非常大，有诸多尚未开发的市场区域。相信中国加入WTO后，随着更多外国企业进入中国市场、随着国家经济的进一步发展，AS/400一定会获得更大的发展空间。

为此，AS/400事业部将不懈努力，从用户需求出发，提供更多更新的解决方案，服务中国信息化建设，为中国各行各业提供源源不断的强劲动力，彰显应用本色，为中国企业构筑商业成功之路。