

康柏中国

演绎世纪转型

——访康柏中国投资有限公司技术部总监陈晓燕



提起康柏，应该没有人会不承认这是一位巨人。而巨人之所以被称其为巨人，一定有他的道理。跺一跺脚，地震山摇；挥一挥手，湖海相啸的一定是巨人；遭遇挫折，掸掸土，面不改色，依然笑傲江湖，则更是巨人本色。

我们都记得康柏的光辉业绩。1998年，它将

IBM甩在了身后，成为世界上最大的个人电脑生产商，并且保持年30%的增长速度，在业内一时无人能敌。于是，康柏定义了PC时代。

同样在那一年，康柏以90亿美元的天价收购了Digital Equipment公司，引起空前轰动。

然后，随着整个IT市场全面进入Internet时代后，康柏就同时面临着应对Internet挑战、消化Digital的几大严峻挑战，前后共赔了20亿美元进去。此时，很多人都对康柏的出手进行了质疑。

现在看来，康柏有着自己的理由。因为在Internet时代，真正推动业界发展的核心已经不在个人电脑上面了，而是企业级计算与技术。于是，1999年的康柏正在经历着比业界其他公司更早的对Internet竞争的体认。

在Internet回归理智的过程中，抛却表面的浮华，我们发现，Internet市场全面发展的核心是需要建立一个能够真正满足用户需求的应用平台，这个平台包括接入端、

基础设施以及应用。因此，在现有的接入与基础设施平台之上进行有力的创新，提供全面而集成的方案，并通过全球运营能力为客户提供服务，将成为IT公司赢利能力的核心，而康柏的打算即在于此。

现在，康柏已经成为全球企业级技术与方案供应商，并正在重新定义Internet接入市场。非常明显的是：近期康柏在全力透过和其他公司策略联盟而拓展Internet事业。处在无线和因特网交叉点的康柏，正积极推动无线因特网解决方案走向市场，定义移动和因特网融合的标准。

日前，康柏电脑公司在Unilever公司部署完成了第10,000套mySAP系统，成为第一家突破这一里程碑的公司，再次向世人证明：康柏全球企业解决方案供应商的领导地位不容动摇。

在中国区，我们看到康柏的动作也显现积极，在东南西北全力构建电子商务的战略框架。这样的一个世纪转型，在中国，康柏能成功吗？

“解决方案，用户利益”

走进康柏座落于丰联广场的办公区，想了半天却还是不知应该如何形容自己的感觉。康柏中国投资有限公司技术部总监陈晓燕女士说：“是不是很COOL？”

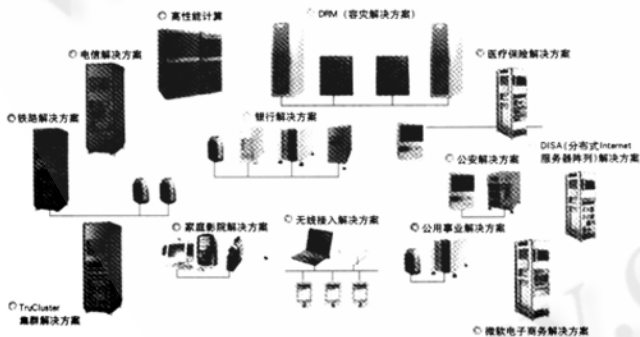
进入康柏，一定得先通过一条曲折的长廊，因其曲折，所以让人觉得有些不知所终。长廊的一边是许多独立的小房间，透过玻璃，能看见里面屏幕闪烁的显示器，但却看不见一个人；另一边则是顶天立地、铁灰色的金属隔板，完全挡住了进入者的视野；偶有一块两块玻璃，却也不容你看清那玻璃后面有些什么。这是一种很硬很冷的风格，仿佛我们想象中的INTERNET世界。也

许这就是陈晓燕所说的“COOL”吧。无论如何，第一次进入康柏的人如我，一定会对这长廊后面的世界产生深深的好奇。

参观康柏的解决方案中心，是此次采访的第一个项目，看得出这是陈晓燕的一个骄傲。在这个透明机材构建的环形展示区中，是她从康柏全球各个市场调来的各式机器、软件等，组成了一个完整的康柏解决方案架构。

“这个展示厅是由我们主持设计并建立的，说起来还是颇花了番心血在里面。啊？当然不是因为电脑销量下降，康柏才要做解决方案的！”陈晓燕断然否定了这一说法，语句干脆利落。“康柏公司在2000年下半年就着手筹备这个项目，而这个项目的设计思想就是以客户为中心。现在，康柏要做某件事，唯一的出发点就是客户的需求！在Internet时代，以客户需求为中心的基础就是解决方案。”

在陈晓燕看来，中国市场已经成熟，“现在顾客绝不会再仅仅因为你说你的产品如何好，达到美国、欧洲的什么指标，就买你的东西；他们现在考虑最多的是这样东西买回去后能够帮他做什么。那么，提供解决方案在今天就不仅是一件水到渠成的事，而且更是康柏必须要做的事，这是康柏的重中之重！”随着陈晓燕漫步在解决方案中心，我似乎可以触摸到康柏世界的核心。



康柏的解决方案中心共分为三个层次。第一层是产品技术层，首先映入眼帘的是高性能计算领域的代表产品AlphaServer GS系列产品。人类基因组组织中的三家主要参与者都是用这种计算系统绘图的。据陈晓燕介绍，目前，国防部的某些项目也常到中心来做一些大型计算。国家的机密虽然不便多问，但康柏的产品能起这么大的作用，陈晓燕的高兴与骄傲一望即知。

产品技术层中还包括异地容灾解决方案，它使关键业务系统避免了不可预见灾难所带来的危害，使灾难在异地得以化解；第三个技术是TruCluster，异地容灾解决方案与集群技术结合在一起，就彻底实现了Internet时代所需要的24X7全天候运行的系统，这对关键数据应用领域，

如电信、金融、电力、ASP等有着非同寻常的意义。此外，康柏还是无线Internet的重要推动者之一，在无线解决方案方面，康柏的移动计算解决方案能够使用户随时随地访问数据。其中，iPAQ无线LAN是商务网络环境无线连网设备，使用户可以在办公室中实现无线局域网通信，简化了用户的电脑使用体验。

第二层是通用解决方案，即用户可以在上面从容地开发全新的应用。通用解决方案目前包括针对Internet基础设施建设的DISA方案、电子商务方案与数据库应用方案等，并正处于不断发展的过程中。DISA(分布式Internet服务器阵列)是具有高可用性、高度可伸缩性的Internet建设解决方案，通过4层架构，使用户可以随着业务的增长轻松添加设备而无须改变整个IT基础结构，充分保护了用户的投资；同时，DISA架构可以实现无单点故障。电子商务与数据库应用是现实更是未来的潮流，在此方面，康柏提供了最广泛的平台与最佳的性能，并与合作伙伴提供了强有力的服务，微软与Oracle的产品正在中心顺利地运行着。

第三层是行业解决方案，这是中心的重头戏之一，也是每个用户都特别关注的。在行业解决方案中，电信、铁路、电力、石化、金融等行业都榜上有名，每个解决方案都在现场运行，用户可以很直观地看到自己所需要的方案与利益。在电信领域，康柏已经将全球领先的业务计费，智能网，电信防欺诈、预付费、电信网络管理以及无线Internet解决方案引入中国。“你们知道吗？目前，中国的移动通信每年因为欠费而损失15亿元！”陈晓燕提供的数字的确让人大吃一惊，同时也让人由衷地希望康柏这套电信防欺诈系统能够给中国电信帮点忙。

其实，在行业解决方案上，康柏在中国早已渗入了众多行业，在很多行业属于巨人一级，用陈晓燕的话来说就是“润物细无声”吧。比如在铁路行业，康柏的解决方案就已经得到了广泛的应用，康柏提供的电子货运系统，决策支持系统，收入管理系统，成本控制系统等，为铁路业务细分、实时决策提供了帮助；在金融行业，那个著名的“金卡工程”旨在实现行与行之间的联通，对于信息系统的要求十分苛刻，而康柏的喜马拉雅系列则在其中表现不俗，起了很大作用；此外，康柏的金融方案在广州人民银行电子商务支付网关中顺利运行，为其电子商务的开展提供了坚实的基础；而对于大多数老百姓来说，违反交通规则要扣分罚款大概谁也不陌生，但是却很少有人知道，这套公安交通车辆管理系统就是由康柏提供的。目前，康柏的刑侦指纹管理系统，人口管理系统，公安交通车辆管理系统等，已经成为公安部工作的基础工具。

“我们理想中的康柏就应该是这样的：人们使用着各式各样的工具，使生活更加简单方便，但却并不需要知道这些工具的背后究竟是怎么回事，有康柏为大家做这些后台的事就可以了。”陈晓燕侃侃而谈，用了一个很生动的比喻，“就像每天使用自来水，你不会去想这水是经过多少道程序才流到家里的，你只要拧开水笼头，只管用就是了！”

“成功的原因很多，真诚是最重要的”

康柏解决方案中心是康柏在中国发展战略的一个窗口，经过几年的发展，康柏在中国已经形成了南北遥相呼应、从工厂制造到解决方案中心的完整发展架构，康柏在中国的电子商务战略框架已经巍然成形。2000年3月，为了全面推动中国电子商务的发展进程，康柏在上海成立了电子商务解决方案暨技术开发中心，这是亚太区最大的电子商务评测中心；6月，康柏电讯解决方案及技术开发中心(TCC)在上海落成，为中国客户提供了一流的电信技术、服务和解决方案，以帮助其开发所需的电信计算基础设施，来满足迅速增长的电信需求；7月25日，康柏电脑(上海)有限公司和康柏上海客户呼叫中心接踵成立，全面巩固了康柏在中国IT市场的地位，并进一步为中国电子商务用户提供最大的利益；10月，康柏投资150万美元的四川电子商务解决方案研发中心以及四川中药通网络技术服务有限公司落成并投入运行，使康柏成为最早一批在西部大开发中有实际行动的厂商……应该说，起码到目前为止，在中国，康柏的解决方案中心是成功的，康柏的这一转型是成功的。

成功当然有成功的原因，巨人也自有成为巨人的道理。但是作为旁观者，我们很难将其总结归纳，列出一二三条以飨读者。不过，在采访陈晓燕的过程中，“真诚”这个词贯穿始终。陈晓燕的回答也许能给我们一些启示，就像她自己所说那样：“真诚。对客户、对员工的真诚是成功的基础。”

目前，对于大多数中国企业来说，都明白电子商务，企业信息化能够带来更广阔的发展空间，但信息化基础薄弱，工作人员意识跟不上则是一个很关键问题，而这也正是康柏在中国推广解决方案时，要解决的首要问题。“康柏的一些客户，信息化程度本身就很高，所以他们很清楚自己想要一个什么样的方案；当然，也的确有另外一些顾客对此几乎是一片空白。对于康柏来说，这是挑战也是机遇，”陈晓燕说得很坦率，“但康柏有着自己服务顾客的方式，我们不会逼着顾客接受我们的方案。康柏一直在为各行业的用户提供解决方案的培训，帮助大家慢慢树立起这

种认识和概念。你可以不选择康柏，但我们仍然很乐意为你提供一些建议。”从陈晓燕的话中，隐约听得出康柏的一派大家风范。也许有人会说，也只有康柏这样资金雄厚的大公司，才有底气等待市场的成熟话当然有一定道理，但毕竟，康柏合作的诚意在此可见一斑。

在康柏的宣传资料上，有一句话是这样说的：康柏必须融入到中国的信息化建设中来，才能够获得长远利益。而事实上，康柏也是这样做的。康柏电脑公司是在中国投入资金最大的国际IT厂商之一，并成为唯一一家向中国政府无偿转让核心IT技术的厂商，无偿帮助中国开发第一个自主版权操作系统——COSIX。“目前，COSIX已经有了成功的应用，康柏目前正在积极努力帮助中国进行另外一项技术的开发。我想大家从中应该能够看出康柏的诚意：康柏愿意和中国企业，和中国一同成长。”陈晓燕言之切切。而当她被问及如果仅仅作为一名懂技术的顾客，而不是康柏的技术总监，要选择的一个解决方案的提供商，她会选择哪个公司时，陈晓燕沉吟了。面对这个很苛刻的问题，陈晓燕的回答出人意料，她并没有如记者想象的那样吐出“康柏”二字。“如果我是顾客，那么我一定不会现在就告诉你我会选择谁。首先，我会要求厂商用我们的语言来和我对话，他们要有兴趣帮我解决我的问题，帮我在如此激烈的竞争中生存下去，这样的厂商我才会考虑。我不知道别的公司是什么样的，所以我不能马上回答你。但起码我是用这样的要求我的员工的：一定要把自己放在顾客的角度上来想问题。”陈晓燕的诚实让人尊重，拥有这样员工的康柏值得自豪。

康柏的解决方案几乎遍布了所有重要的业务领域，要求员工站在每一类顾客的角度来解决问题并不是一件容易的事。“没有人能够是全才，康柏的员工再出色，也不会什么都懂。所以，我要求员工在对公司对顾客真诚之外，也要对自己真诚也就是说，做你自己最愿意做的和最拿手的。”在陈晓燕的形容中，康柏的团队就像是一支特种部队，每个人都能够掌握基本的技能，但每个人都有自己的专长：有人专门做通讯的，有人负责爆破，还有人会开潜水艇。在康柏，做为某一个员工，只要精通自己的那一部分，其它的就可以完全放心地交给别人了——做这样的员工，无疑是幸运的。康柏中国总裁李金水先生倡导的是：“康柏是通过人来设置岗位的，而不是通过岗位来寻找人。”康柏以人为本的原则在此体现得淋漓尽致。

所以，当采访的最后，问到陈晓燕有没有考虑过离开康柏，到别处发展时，她眉毛一扬，反问到：“其他公司比康柏要好吗？其他公司的管理者比我的老板更优秀吗？没有。康柏没有给员工离开的理由！”