

渐露峥嵘的 Racal

Racal 集团是世界著名的大公司,然而由于多年来它的很多产品具有军事用途,因而也为这一集团蒙上了神秘的色彩。目前,他们正把更多的精力致力于经济建设,从而在民用领域将有很多动作。为此,在北京,记者访问了 Racal 数据通讯(中国)有限公司北亚总经理 Jon R. Mayfield, 中国业务总经理何向义先生和北京销售工程师李育全先生。

记者:您认为最近雷卡最有意义的做法是什么?

何:这正是我最想说的。雷卡的用户评价说:雷卡正在给用户造成一个明显感觉,雷卡正处在变革之中。

我们的产品针对性和具体的销售做法将有明显改变。雷卡主要的优势在于它不仅具有良好的产品,而且具有很好的系统集成能力,在每一个项目中需要采用的产品中,雷卡都占了很大的比例。我们的产品种类非常多,因而,对于自己的产品如何在一个系统中取得最佳的作用,应当具有更好的理解。所以,随着市场的成熟和系统集成方面正在提出更高的要求,我们将设立专人来负责系统集成方面的业务,对于合作伙伴提供直接的支持。对于这样的人,我们最主要的要求是具有较好的技术能力和系统集成操作上的经验。

于是形成两个方面的销售体系:

一、直接销售产品,主要针对代理商。他们的销售经验和渠道是主要的优势,但是集成能力相对薄弱一些,因而以做贸易为主。

二、直接提供技术服务和方案服务,面向系统集成商。协助集成商提供给用户一个完整的 Solution。

同时,另一个大的变化体现在产品方面。雷卡过去的成功在于它拥有很多的产品。现在将进行产品品种的调整,在不是特别具有优势的方面不投入过多的资源,保证形成若干拳头。

雷卡集团下属的数据通讯公司的产品将主要集中在以下四个方面:

- 1 Frame Relay
- 2 ATM
- 3 ISDN
- 4 Security



目前香港 90% 以上的银行都选择雷卡承担他们的数据保密的业务,在大陆的南方地区等与国际联网较多的地区也采用了很多雷卡的设备和服务。

以上是传统的强项。我们的目标是每一种产品都在世界上保持前两名。在未来 12~18 个月之内我们将会推出 43 个新产品。雷卡集团有一个专门的雷卡研究院设在英国,其中有几百位出色的工程师在承担着新产品的研制和技术预研工作,另外在美国和英国集中了大量的新产品研制工作。出色的技术实力是我们信心的源泉。

记者:雷卡在数据通信方面有什么自己的独特思路吗?

何:雷卡特别注重无线数据方面的发展。目前中国存在的情况是线路不足,小数据量的通信设备比较适合利用无线,从成本上看也许会经济,例如 ATM, POS 等设备的数据传输,如果采用无线方式就比较适合数据量不多的情况,不必铺设昂贵的线路。目前雷卡已经建立了无线数据通信的实验网络,在应用层次上的实际效果评价已经通过了测试。雷卡以方案为特色,试图为用户带来一些更全面的考虑。

记者:雷卡数据通信在中国将有什么作为?

何:目前我们在北京和上海设立了办事处,但是这两个办事处与香港的办事处是完全一体的,随时可以得到香港,亚太区和总部的支持。我们已经在北京设立了一个维修中心,在北京和上海等地也要在人力和资源上增加投入。

随着我们的大量业务进入民品市场,在生产开拓和宣传方面也会更开放一些,一定会避免我们有好东西但是用户却不知道的情况。

就在今年的 4 月 12 日,我们的亚太地区总部从英国迁入香港,这是真正地下了决心在亚洲市场有所作为。

记者:雷卡在中国的民用领域的进展怎样?

何:那应当说是前景广阔,进展良好。目前几个主要的国有大商业银行,如中国银行,工商银行,建设银行的大部分数据通信都采用雷卡的 Modem 设备。实际上,当年一大盛事的北京亚运会的数据通讯网络就是由雷卡的设备来承担的。

去年,雷卡承担重要角色的宝钢的光纤多媒体多协议通信系统已经通过了运行测试,这是目前国内最先进、规模最大的一个先进通信系统。它作为整个生产流程的网络的骨干网,连接整个宝钢,将遍布几十平方公里内的许多局域网连接起来。可以提供多媒体、语音、数据和图象等多种信息。

目前我们已经和联想、太极、吉通等大型系统集成商有过密切的合作。我想这些公司的实力在国内是毋庸置疑的。我们也为有这样的合作伙伴而增强了信心。

记者:与 CISCO, 3COM 等在某一方面特别突出的网络公司比较,雷卡的特色在于全面。它丰富的项目经验应当在中国的经济建设中拥有一席之地。祝愿雷卡取得更好的成绩。

何:希望得到大家的帮助。谢谢。