

万种产品巧布天罗地网

——访奥创利公司亚太区总裁 Peter Levenda

我们耳濡目染了服务器/客户机、网卡、集线器、光纤、电缆等组成网络的各种装置,往往忽略了将它们无缝联接,并保证网络畅通无阻的布线产品——各种跳接系统、配线箱、连接盒、终端架等。它们在组网工程中却扮演了重要的角色。可以说,目前国内网络系统集成面临的挑战,已不再是设备采购,而是如何提供一套可靠性高、性能价格比好的结构化布线系统,以确保将各厂家的产品集成起来,保证数据、信号的完整性和畅通性。

这一局面随着全球开放式综合布线系统领先厂商——奥创利公司的进入为中国市场带来更大改观。日前,我们专程采访了奥创利国际部总裁 Peter Levenda 先生。

记者:奥创利对许多读者来说是刚刚认识,请您简单作个介绍。

Levenda:奥创利成立于1966年,具有长期的经验和技術积累,使其始终保持行业领先地位。公司研究开发并生产具有创新品质的网络产品系列,为全球计算机业、通讯业的语音、数据、影像系统集成提供端到端点的结构化布线系统方案。奥创利开放系统将多个厂家产品从LAN到主机多路由集成起来,为众多公司解决了难题。

记者:贵公司的产品刚刚进入中国,对许多中国人而言还很陌生,能否讲讲贵公司的产品特点。



Levenda:公司专注于综合布线产品,目前产品种类已近2万多种。产品特点就是系列化、模块化,具有超群的灵活性和适应性。不但能满足各种标准应用,公司还可以快速地为特殊情况 and 特殊产品进行定做和改造。由于公司始终把技术走向和未来的发展,因此历来将开发新产品,改进旧产品,扩大产品类别,以满足现在和将来的需要,保护用户投资始终是推动公司成长的基本动

力。无论是计算机业还是通讯业,都是一个日新月异高速发展的行业,我们只有不断创新,才能始终走在前头。

记者:奥创利主要竞争对手是谁,与它们相比有什么优势?

Levenda:有市场就有竞争,而有竞争才能促进发展,为用户提供更好性能价格比的产品。三十多年来,奥创利就是在同众多竞争对手的竞争中不断完善自身产品,走在世界通讯产业的前列。与其他厂家相比,我们产品种类最全,性能价格比更优。产品包括工作站产品、信息布线管槽系统、快接式跳线架、线缆配线槽及附件、110跳接系统及终端架、接口快接跳线、Jak-Pak 五类25对组合模块和多种光纤产品。其中很多产品都是奥创利最先推出,还有许多产品是别的厂家所没有的。作为专业厂商,我们还有明显的价格优势。同时,产品及时安装,产品质量及技术支持,售后服务也是我们成功的关键。1995年奥创利宣布的25年产品保证及应用保证更是我们信心的证明。奥创利的结构化布线产品如果是由认证的安装商在符合奥创利要求的情况下安装在结构化布线中,我们给予25年材料及质量保证。而一般厂商,只提供5年保证。另外,公司承担培训和教育职责,将其视为用户对未来投资的重要组成部分。

记者:公司近年来业绩如何?

Levenda:31年前奥创利全球用户已超过十万主要来自政府部门,金融机构、医疗、工业部门、空中网络及建筑业等。其中最著名的有:美国白宫、参议院、纽约股票市场、芝加哥期货大楼、微软总部、瑞士银行、澳大利亚外交部,还有目前世界上最多信息点——高达七万点的美国超级市场。奥创利是一全球化厂商,必须满足不同国家和地区通讯标准,满足不同客户的需求。目前,通过各大洲的分销商和安装商,奥创利在全球各大市场都获得了极大的成功。

记者:奥创利进入中国比一些综合布线厂商晚,公司有何针对性举措?

Levenda:奥创利于1996年夏天正式进驻北京。但是在此之前,公司就为进入中国市场作了长期充分的准备。我1994年加入奥创利,就一直在中国为开创市场做准备。十多年的中国市场经验和强大的关系网,使奥创利可以“有备而来”,迅速切入市场。对中国用户来说,这是一个很好的消息。因为在奥创利进来之前,由于缺乏竞争,一些竞争对手的产品非常昂贵,而且服务支持不足。可以说,竞争的最大受益者 is 用户。

奥创利来到中国后,参加各种展览,举办多种市场活动。除了发展代理分销商,公司也与广大国内布线系统的安装商合作。公司并不急于求成,而是先踏踏实实打

好市场基础。针对国内安装商的现有水平,公司将培训作为市场拓展的重点工作,也是中国办事处的主要任务。

记者:Levenda 先生几次提到培训和教育,不知奥创利有何特别之处?

Levenda:奥创利一向将行业培训及教育视为公司的义务。由于行业的快速变化,许多人变得无所适从,对进展一无所知。奥创利创建的有特许执照的培训部,以发展和教导通讯标准及技术课。这是公司区别于竞争对手的最大特色之一。这些课程费用不高,却很全面,满足特殊应用需要,也有实际操作训练。培训课程针对安装商、分销商、最终用户、安装技师等不同,使其能紧跟行业最新技术及标准。所有奥创利老师都是经过 BICSI RCDD 认证。公司进入北京后,也开办了培训中心,公司计划每月开一个培训班。目前已对近百家安装商进行了培训。不但提高了安装商的素质水平,也让大家认识到奥创利

的公司经营哲学和产品特色。

记者:请您谈一下目前国内市场的进展及今后的前景?

Levenda:奥创利进入中国,就将“服务优先”视为经营宗旨。这也是公司产品很快受到中国用户欢迎的原因。目前我们的用户有中国工商银行总行营业大楼、中国邮电部、电信总局办公楼、南方石油勘探大楼、印尼银行上海分行、花旗银行上海分行、深圳公安局办公大楼、黑龙江省工商银行科技楼、重庆国家安全局、广东新惠建行、广东省纪委大楼等数十家用户。公司产品的分销渠道已初步构成,今后几年将是公司业务快速成长的阶段。我们对未来充满信心,因为奥创利在产品、技术、服务方面都有其独特的优势。目前中国办事处,技术支持、市场推广、销售管理等人员都已就位。当然未来市场的主宰还是客户。我 © 中国科学院软件研究所 <http://www.c-s-a.org.cn>