

神通結盟微軟 開啟雲端新商機

文／神通資料 劉慈明 圖／神通資料



神通與台東縣政府教育處正進行教育雲計畫，2月23日台東縣政府教育處、教網中心、馬蘭國小等多所校長及官員至神通參訪。左一為台東縣政府教育處汪履維處長，左二為神通資料蔣臺方總經理。

軟體銷售已經由授權模式轉型為解決方案與資訊服務模式，因此軟體與系統整合廠商勢必要更緊密合作，才能滿足客戶需求。有鑑於此一市場趨勢，神通今年將加強與微軟的合作關係，除已取得大型合約直銷商（DLAR）資格，並通過MCloud Gold Solution Partner金級認證，目前正積極爭取MCloud Developer開發商認證，預計將成為台灣首家合格開發商。

微軟表示，LAR每年市場規模約70億，今年因推出新作業系統、解決方案與雲端運算服務，預計將成長至100億。基於神通在解決方案領域的經驗與深度，微軟希望未來在「雲」與「端」的資訊服務市場中，神通能成為重要的合作夥伴。

神通軟體服務業務處黃家煦處長表示，系統整合廠商的重要資產除資通訊整合及軟體研發能力外，就是與原廠的合作關係，神通與資通訊軟體原廠都有良好合作關係，其中微軟LAR的資歷就長達10年，今年我們投入更多資源取得DLAR資格，預計微軟產品銷售業績將以倍數成長。

除了延續LAR業務之外，神通也積極佈局雲端服務市場，目前已成為國內3家通過微軟MCloud Gold Solution Partner金級認證廠商之一，並積極爭取MCloud Developer開發商認證，可望近期內成為第一家合格廠商，大步朝雲端市場邁進。

推動雲端服務 彰顯雲端價值

雲端運算近兩年來已成為IT業界最熱門的議題，黃家煦處長認為，所謂「雲端」，便是「雲」加上「端」的概念，「雲」指的是網際網路，「端」即為

連上網路的各項異質「用戶設備」，包括PC、筆電、PDA、i-Pad、智慧型手機等，「雲端運算就是將所有應用軟體和資料都放在網路上，使用者只要能連上網路，不論在任何時間、地點，透過任何設備，都可以取得所需要的資料進行處理。」

黃家煦說：「這表示我們要讓IT資源就像自來水服務一樣，當使用者有需要時，直接上網便可操作取用，自身完全不再用去設定或處理後端各項複雜的技術問題。」不過要達到此一目標，除了需要有IT人員在後端整合伺服器、網路與儲存資源虛擬化技術、自動化動態資源調整與管理技術，以及網路雲端監控與安全技術等項目配合外，前端商業營運模式與服務價值的規劃與執行也相當重要。「只有將雲端平台資源進行跨接、重組，或是二次加工，以延伸出其他更新、更有創意的加值應用組合，才能彰顯雲端運算的真正價值。」

神通運用微軟MCloud雲端平台及技術為基礎，並結合其多年來在系統整合方面所累積的豐富經驗，為企業提供在雲端環境建置時，於維運、管理、監控與資安上的各項規劃與建議方案。黃家煦表示：「將原系統擴張成雲端的過程中，有許多複雜技術問題需要克服。該如何在該環境中發展加值服務，企業需要與系統整合廠商配合才能完成。」

雲端成功導入 立桿見影享效益

神通在雲的建置部份，目前正與台東縣政府教育處合作，建置雲端未來學校，營造優質學習環境，輔導多元適性發展，發展符合台東現況之在地化模式，在未來階段性任務中達到「全國同步，世界接軌」的

目標。

另外，神通也與桃園敬敏醫院的雲端系統合作，開發針對銀髮族、慢性病患需求所建構的雲端長期醫療追蹤照護網。「該雲端是藉由界接敬敏醫院既有系統的方式，將功能重新組合，以便為銀髮族、慢性病患族群提供新的服務，而日後也計畫開放供其他各級醫療院所使用。」黃家煦說：「這樣的作法可使系統運作更具有效率，讓大家的資源都可以相互共享。」

黃家煦表示，「微軟MCloud技術架構與解決方案都很完整，無論建構公有雲或私有雲都可用相同方式處理，不必擔心日後相容度、整合度與延伸性的問題。」由於企業許多既有系統都是在微軟環境中發展而成，微軟在上層管理、虛擬化、系統監控、自動

化動態管理、資訊安全、資料庫可用性方面都提供齊備的工具協助，因此可行性與投入／產出效益比相當高。「大約只要用原預算1/3的成本即可建置完成。」

2011年是台灣雲端產業發展元年，神通擬結合集團內設備製造公司神達電腦，積極開發雲端系統軟體平台，使其成為Turn-key套件，方便企業以更快的速度完成雲端環境建置；此外，還將與各ISV業者及顧問公司合作，結合其原有的Domain Know-how，共同打造多樣化的雲端運算服務。「以中小企業記帳服務為例，如果該業者能上到雲端，那他所能服務的範圍就不只侷限於公司當地，而是可遍及全省。」黃家煦說：「這將會徹底改變台灣的商業結構，為台灣產業帶來創新的革命。」



閱讀小幫手

微軟過去在大型客戶通路策略採取3階層（3-tier）制，由微軟出貨給代理商，代理商再出貨給具備大型合約轉銷商資格（Large Account Reseller，LAR）的系統整合（SI）或獨立軟體開發商（ISV），但由於銷售給大型客戶的軟體產品是採授權形式，對於中間代理商而言，附加價值有限，僅扮演物流角色，在考量增加實際承做專案的SI或ISV利益後，微軟總部在3年前將大型客戶Enterprise Agreement、Select License兩大授權方案，改為由LAR直接向微軟進貨（Direct LAR）的模式，而台灣市場在全球推動Direct LAR 3年後，於2011年4月起將正式施行該制度，目前台灣DLAR有7家，包含神通、精誠、宏碁、中華系整、群輝康健、凌群、鼎盛。