

生态圈 双赢为上

虚拟化生态圈不是一个点，也不是一条线，而是一个圈，一个很大、很长、很累人也很激动人心的圈。

记者 卢敏

谈到ISV生态圈，首先应该对整个软件的趋势有一个了解，只有找准了软件的大方向，才能在此基础上建立一个符合软件发展趋势的健康生态圈。

软件有两个重要的发展趋势。

第一个是会有更多的整合，企业之间的并购会继续发生，最终产生两类公司：一类是组合式的软件公司，比如微软、IBM，他们在很多领域都有自己的解决方案，或者是甲骨文类似的公司，他们以数据库为核心，整个产品线都围绕着数据库，衍生了很多商业应用，并最终进行整合；另一类是在特定领域里占据领导地位，并围绕这一领域创建了很好的生态环境，与合作伙伴一道发展，谷歌、VMware以及红帽都是这类公司的代表者。

第二个大趋势就是SaaS。即我只为我需要的东西付费，不需要购买各种各样的企业应用软件，而是通过软件租用来满足业务的需求。实际上，SaaS这个概念在IT界已经有一段时间了，它也许会慢慢演变成IT as a Service。

生态圈是“双赢”

对于生态圈，通俗的说法，把它叫做产业链，更形象的说法，应该称之为‘企业生态圈’。好似奥林匹克标志，大圈里面有小圈，原料圈、资本圈、制造圈、市场圈、品

牌圈，五环闭合首尾循环，形成一个完整的‘企业生态圈’。

软件世界：您认为怎样的ISV生态圈才是健康和諧的？

宋家瑜：一个健康的生态圈应该是能共创双赢的。但是在实际生活中，厂商和合作伙伴之间如何实现双赢？这就存在很多矛盾和问题。举例来说，一家大公司为客户提供各种硬件和软件解决方案，同时也提供咨询和实施服务，这就会对其合作伙伴产生影响，因为整个服务市场的容量是有限的，而绝大多数合作伙伴的生存空间就在服务上，因此，在这种模式下，要想实现双赢就比较困难。

“双赢”并不是简单地靠让利给合作伙伴来实现。我个人认为，给合作伙伴优惠的政策是实现双赢的一个方面，但更重要的是如何与合作伙伴一道，针对客户的实际需求，创造出额外的价值，来真正满足客户的业务需求，为客户提供满意

的服务。有了这种增值，我们与合作伙伴之间的双赢才能实现，同时还能使生态圈里的各方实现多赢。

在今天严峻的经济环境下，厂商及其生态系统里的ISV要真正站在客户的角度来考虑问题，通过他们提供的解决方案，用户如果能真的解决一些实际问题，那么用户就会很愿意来购买产品和服务，以实现IT对业务的支持。

软件世界：您能否为读者讲述一个您认为完美的生态圈实例？

宋家瑜：有一个非IT生态圈的小故事，我可以和你分享。

国内有一家专门从事高品质乳制品制造的企业（以下简称A），由于效益非常好，所以需要扩建一个新的奶牛牧场。对于奶牛牧场建设，有很多要求，比如，新的奶牛牧场和其他畜牧场的距离必须相隔



VMware 公司大中华区总裁 宋家瑜

25公里以上(一些畜类疾病传播的极限距离不超过25公里),而且牧场附近不能养殖任何口蹄类牲畜。这一规定就会给附近的居民带来不小的经济损失,但是A可以提供附近居民50个在牧场中的就业岗位,同时还负责以市价收购附近居民种植的所有玉米(这解决居民卖玉米的问题的同时还解决了奶牛的饲料问题)。奶牛的粪便处理本来是个问题,但是A把它免费地运到附近种植玉米的农田里,免费提供给农民,农民作为肥料,提高了玉米的质量和产量,也解决了A奶牛粪便的循环利用问题。

不难看出,在这种情形下,A建立了一个很好的生态圈:一些本来冲突的矛盾体,在经过A的处理后,变成了互利互惠的一些合作,实现了生态圈里参与各方的多赢。

今天,世界经济环境面临极大的挑战,更需要在生态圈中的IT厂商和ISV充分考虑如何互相帮忙,共同成长,变成一个更强的生命共同体。

众人拾柴火焰高

虚拟化的目标单凭VMware自己的力量是不可能实现的。因此,构建一个完善的生态系统是十分必要的。从目前情况看,这个生态系统已经具有相当规模了。

软件世界:VMware是如何建立自己的以虚拟化为中心的生态圈的?

宋家瑜:虚拟化把服务器以10:1甚至更高的比例整合起来,用户随用随取,从而使得服务器能够以一顶十,大幅度提高资源利用率。在用户实现虚拟化的过程中,VMware是奠基石,提供了虚拟化

的平台和解决方案,而在原来的服务器上,用户还需要进行安全管理以及运转效率的提升,而VMware的ISV合作伙伴就提供了很多配合的解决方案和服务,比如,赛门铁克是VMware的合作伙伴,它为用户的虚拟机提供很好的安全、隐私保护解决方案。

软件世界:VMware和ISV如何分工合作的?

宋家瑜:谈到VMware和ISV的分工,我也有一个实例。

有一家ISV在为国内某地方税务机构做服务时,首先为客户做了一个全身“体检”,结果显示,用户的服务器使用率只有8%左右,存储的使用率也仅达到40%,网络使用率也不高。于是,这家ISV建议客户使用VMware的虚拟化解决方案,把这个税务系统的50台服务器做一个整合。最初,客户有一些疑虑,不知道整合的效果如何?为此,这家ISV建议先挑10台运行非关键业务应用的服务器进行整合。在很短的时间内,原来的10个应用就在2台服务器上高速地运转起来(同时由于物理接触的减少,还提高了系统的运行效率),用户很快就在ISV的帮助下把自己剩余的40台服务器进行了整合。

因此VMware会做好企业虚拟化的基础工作,而虚拟化之上的配套管理、提高效率、提供服务等工作我们会和ISV一起来完成。

软件世界:VMware现在ISV生态圈的现状如何?

宋家瑜:在ISV方面,VMware已经拥有一个非常强大的基础,在全球,我们已经拥有超过2万2千家合作伙伴,这其中包括很多知名的ISV,比如SAP所有的产品都支持

VMware的虚拟化技术。不仅如此,VMware的虚拟化技术还与许多ISV的产品进行了集成。VMware的目标是让ISV把它们的产品功能直接嵌入VMware的虚拟机中。未来几年,人们会看到越来越多的ISV大量投资于虚拟化技术。

软件世界:您认为中国的ISV在成长过程中存在一些什么问题,VMware在中国的ISV策略是什么?

宋家瑜:ISV的定义是“独立软件提供商”。在国外,ISV和SI(系统集成商)的界限很分明:ISV提供软件解决方案,SI把软件解决方案和硬件一起卖给客户。不过在中国市场上,现实的情况是ISV和SI没有清晰的界定,很多情况下是合二为一的,ISV既开发软件解决方案,同时也销售自己的解决方案,缺少SI去推广。这就使得大多数中国ISV公司的规模较小,解决方案也相对单一,很难把规模做得很大。

在未来,或许会有一些国内的走专业化的道路,针对中国市场需求,做出一些专业的解决方案来,然后通中国市场中不同的SI来帮助其销售,不过在短期内,这种情况发生的可能性不大,ISV本身就是SI的这种情况还会继续延续下去,因此在短期内,国内出现像SAP那样的超大型ISV的可能性很小。

对于VMware来说,我们的ISV策略就是有选择适当的ISV,加强与它们的合作,结成“最好的朋友”关系,就像之前谈到的奶牛牧场中,奶牛企业与本地居民之间的互惠互利的双赢关系,我们会和ISV共同讨论,如何把双方的优势结合起来,共同创造一个新的盈利点,找准了这个大方向,相信我们的生命共同体会更强大。☐