

宋家瑜：2010年将成为企业内部云建制年

CBI：对于2010年虚拟化市场的应用热点和发展趋势，您多次提到“云计算”，并提出“2010年将成为企业内部云建制年”这一观点。为顺应这一趋势，VMware做了哪些方面的准备？

宋家瑜：以前大家对云计算可谓众说纷纭，都有各自不同的见解和看法，而现在业界已逐渐形成共识：云计算就是下一代运算模式的演变。每家客户都要建立自己的云计算模式，其第一步要做的就是完成企业内部云或私有云的建制。内部云建制的科技基础就是虚拟化，这也将成为拉动整个虚拟化市场持续走高的成长动力。整体来看，无论是技术成熟度还是市场需求变化，都将推动2010年将成为企业内部云建制年。

对于VMware，其实早前几年，我们就将公司产品提升到一个更高的层次，并提出一些基于云计算的非常先进的解决方案。去年4月份，公司还发布了业界首款用于构建内部云的操作系统VMware vSphere4。与此同时，VMware旨在帮助客户从内部云和外部云中随时、按需且安全地获得所需要的计算能力的

vCloud计划也取得了突破性进展，已有超过1000家不同规模的厂商为客户交付基于VMware的云产品。

通过一系列动作，VMware在客户走向云计算这一波需求方面始终保持了领先地位，同时也得到企业市场的广泛响应和支持。

CBI：在当前环境下，贵公司能够给到渠道伙伴哪些具体支持？

宋家瑜：渠道策略是VMware整体策略中非常重要的构成部分，也是我们整个生态系统中非常重要的一环。

VMware在全球的渠道分成两大类，一是IBM、惠普、戴尔、EMC、思科等全球合作伙伴，在中国市场我们要做的是配合全球框架协议，加强本地执行；另外更重要的是我们在中国本地的合作伙伴，从总代到SI、ISV、SP等渠道伙伴，与本地伙伴的配合是我们工作的重中之重。

我们对渠道伙伴一贯坚持的原则是：首先，VMware的产品和方案要永远领先市场，提供客户想要的东西；其次，渠道管理更加透明化，让渠道能够得到的利益最大化；此外，给渠道更多培训，提升他们的软件和整体

方案服务能力，辅导他们做更快的转型，进而扩大他们在市场上的优势。

CBI：我们看到，近一两年，VMware在区域市场拓展方面下了不小的功夫。目前进展情况如何？

宋家瑜：VMware对于区域市场非常看重。尤其在一年多前，我们在总部的支持下启动了中国市场快速增长计划。第一步就选了北、上、广以外的7个城市，去部署我们的销售和技术支持人员。事实证明这样做是非常正确的，立足本地，不但能让我们更为了解当地伙伴和客户需求，也为我们在当地市场做更进一步投入打好了基础。目前，公司第二期投资计划已经启动，未来，VMware在区域市场覆盖也将更为全面和深入。

CBI：从行业应用角度，对于诸多准备部署虚拟化的企业用户，您对他们有哪些建议分享？

宋家瑜：我觉得比较重要的是，无论对于我们的合作伙伴或是客户，他在考虑虚拟化部署时，有几个选择：第一，你有没有理清清楚怎么做虚拟化，你可以去下载一个开源的免费软件，跑一些很基本的虚拟化功能。可是到了第



VMware公司大中华区总裁宋家瑜

二步，你的企业需要上进一步的应用，需要有一个全面的企业数据中心或桌面的时候，这个产品不具备提升和成长的空间。第二，在选择虚拟化方案时，还要考虑到你的企业将来的运算环境，该系统是否具备对异构网络环境的支持功能。如果这些没有考虑好，这套方案只能解决你当前的一些初级问题，可能未来就走不下去了。

而VMware的解决方案就非常全面完整。VMware有一个很清晰的产品蓝图，告诉用户如何一步步实施，也愿意通过更多市场及培训活动把更多经验分享给更多伙伴和用户。CBI