



第一線行政總裁曾家寶先生

經歷近三年新冠疫情的影響，世紀互聯 (Nasdaq: VNET) 旗下的全資子公司，大中華區電訊中立網絡服務供應商第一線 DYXnet，除了全力增強自身優勢外，其彈性靈活、以客戶為先的營運方針，亦為他們帶來更大的競爭力。第一線行政總裁曾家寶表示，第一線的同事往往較市場走得更快，主動代入客戶的角度去設想未來的需要，當客戶有需求時，第一線便可以即時提供合適的在地化解決方案，也由於客戶的急切需要，亦間接令第一線員工培養出創意，具彈性的思維。

—— 直以來，第一線為客戶提供傳統的企業 VPN 服務，例如企業在香港有公司，內地設廠，台灣有設計中心，需要跨境傳遞訊息，第一線便供應專線網絡連接各個分支。但隨著客戶各樣新的 IT 需求，第一線的服務也逐步走向多元化。「以往客戶未必需要高科技協助，不一定要依賴雲端，但在疫情下，因為不能隨意到內地或未能回辦公室，所以需要變陣，進行遠控工作。」

曾家寶解釋，希望在網絡服務的基礎上為客戶帶來更多選項，以解決客戶的業務痛點。「例如早在 COVID-19 前我們已與 Zoom 達成合作共識，更因疫情加快在 2020 年 2 月成為 Zoom 香港官方經銷商，為客戶提供方便易用的企業視訊方案。」

短時間完成搭建系統

疫情前大部份企業都沒有預料到員工需要在家工作，自然沒有考量 remote VPN access (遠端存取) 的需要，當真正需要落實在家工作政策時，企業便即時向第一線尋求協助。「於是，我們提供了 Secure Socket Layer (SSL) (安全通訊端層) 方案並馬上搭建系統，讓企業數百名員工可以在家使用到公司的 VPN。這個需求無疑來得急切，但我們也能在數日內完成。」

此外，疫情亦大大提升客戶對雲端解決方案的需求。「過往客戶只會集中投資在地的基礎建設，以連接著廠房及辦公室，讓員工可回到當中工作；然而當不能回到辦公室，工作便要上傳到雲端，對第一線來說反而帶來了更多機遇，促成我們與雲端服務供應商合作，為客戶提供相關方案及服務。」

靈活調動 快捷滿足

在企業網絡服務上第一線亦同樣從客戶角度出

第一線 擅於逆境變陣 助客戶創高峰

發，提供不同方案選擇及建議。曾家寶透露，以零售客戶為例，他們在香港可能只有數十個連接點，但在內地卻隨時達數百個，也很多時候需要跨省。在操作上連接點少當然容易控制，但如千多個店是難以處理。故此，第一線因應客戶的網絡範圍，除了提供傳統的網絡方案外，亦會提供 SD-WAN 軟體定義廣域網絡，從而減少了配置時間和在分支店位置手動配置傳統路由器的需求。

「過往，第一線會建議客戶用傳統的 MPLS VPN；但在疫情下，零售店舖有可能會暫停營業，或員工需要在不同的地方工作，這些 remote branch out (遠程分支) 如用傳統連接是相對困難的，但用 SD-WAN 作分散，可以更靈活。」現時第一線所提供的方案，有傳統、SD-WAN 及混合，主要根據客戶的需要，用最快捷及合理成本來滿足需求。

當然，亦有不少客戶詢問網絡數據的安全性，所以第一線與全球領先運營者合作，提供日漸普及的 SASE (安全存取服務邊緣) 方案選項，亦引入了電郵安全方案，為企業混合辦公模式加強安全部署。

突顯優勢 邁向亞洲

以往第一線主要提供網絡服務，自成為中國領先的第三方中立數據中心及混合雲服務商之一的世紀互聯集團 (納斯達克: VNET) 旗下成員，第一線的服務也更多元化，包括推出不同的雲端服務、數據中心託管等。世紀互聯去年進一步成立子品牌「互聯科技 NEOLINK」，整合第一線與集團內數據中心、網絡產品、混合雲、裸金屬和運維管理服務等五大產品線，為客戶提供更多元化的服務以實現全面的數碼轉型。對第一線來說，藉著提供不同類型的方案，除了可以增加收入，更可以提高客戶黏性。

至於在培養人才方面，第一線正著力為團隊招攬對應用或相關範疇熟悉的人手，互補不足及刺激思維。「公司會在市場上找尋在某範疇有相對經驗，但亦想接受新挑戰的人材加入。我經常與同事說，可以視第一線為初創公司平台，在當中得到機會嘗試新事物，讓將來有更好的發展。當中有彼此合作模式，而第一線則盡量支援員工的想法，讓員工有所發揮，成就雙贏。」

而第一線的發展方針，將以客戶為依歸。曾家寶稱，舉例如過往有不少台灣客戶，需要連接內地的分公司，但鑑於現時中台關係緊張，不少客戶的生產廠房已搬至其他東南亞國家，第一線便需要在越南、印尼等地設立切點，並與不同生態夥伴合作，這亦是集團持續的發展方向。【1】