



科技领军人物(11-04-1)



文立： 巡天遥看一千河 凌云健笔写春秋

塑卓越品质，立百年基业，他敢立涛头，于激烈竞争中竖行业标杆；
展事业宏图，创行业奇迹，他励精图治，于大中华地区扬企业神威；
树一流品牌，赢骄子光环，他激荡青春，于信息技术行显领袖风采。

虽然第一线安莱还未达到真正成功的标准，但过去十年的努力已经成就了一个重要里程碑，那就是成为了大中华区领先的ICT（信息和通信技术）服务提供商，服务范围已广泛覆盖整个亚洲地区。——文立

第一线安莱领袖：浓墨重彩 绘就人生华章

文立，第一线安莱创办人及行政总裁，以独特的商业管理理念和敏锐的市场洞察力驰骋纵横于信息通信技术服务供应领域，名震互联网界。

第一线安莱（在香港台湾地区名为“第一线”），这个由文立一手创办的提供信息通信服务的公司，从一个小公司发展壮大，成为了大中华区领先的ICT（信息和通信技术）服务提供商品牌，产品和服务行销各地。

文立将第一线安莱由香港推向大中华，进而推向世界，用技术领先和品质优越的产品和服务，创造了一个互联网企业成长的奇迹，在世界信息通信技术服务供应市场上，亮出了中国的旗帜。从一个

杰出的互联网企业家到一个身价过亿的商界领袖，文立实现了人生中一个华丽的转身，创造了两个辉煌的人生世界。

走近文立，埋首于第一线安莱的历史资料，倾听他关于第一线安莱成长的叙述，我们渐渐看到了一个真实的文立，看到一个以独一无二“命名”的企业品牌，在香港回归祖国母亲怀抱之后的经济风云变幻中生根发芽，然后于中国信息技术市场中茁壮地成长。

其实早在1995年，文立已经从事互联网的工作，是香港第一代从事互联网业务的企业家。在创办第一线安莱之前，他已经是香港最大的商用互联网供应商-LinkAGE Online的创办人之一。就这样，文立在行业上杰出的成就优势就为创办第一线安莱公司提供了良好的技术背景。

从第一线安莱创立伊始到成立超过十载，文立艰难探索，抓住商机，创新商业经营模式，用过人的智慧、醇厚的人格带领第一线安莱——这个全新的品牌快速发展；面对国际品牌在中国市场的围追堵截，他以青年企业家特有的智慧，学习、创新，然后不断迈出让市场惊叹的步伐；面临全球金融危



科技领军人物(11-04-1)



文立 第一线安莱创办人及行政总裁



科技领军人物(11-04-1)



机，他沉着应对，灵活地把握瞬息万变的市场需求，确定专业化的发展战略，不仅使第一线安莱平安渡过了危机，而且使其变得更加强大，带领第一线安莱公司从香港一路拓展到整个大中华地区。

在商业道路上，文立带领自己创立的企业品牌，从无到有，从弱到强，经历过激烈的竞争、遭遇过重重的困难，最终发展壮大，建立了完善的企业运营体系，成为一个国内外知名的品牌。而他的企业之所以能够做到这样，应该归功于他敏锐的眼光、超前的商业意识、大胆行动的魄力，以及善于用人、充分授权的胸怀。正是文立这些优秀的个人品质，才使得第一线安莱不断发展壮大。

毫无疑问，文立是一位成功的经营管理者，他所瞄准的行业服务，个个掷地有声，茁壮成长，迅速跻身行业发展前列；同时，他又是一位成熟的实战家，在商海中驰骋多年的他对治企之道可谓颇有心得，一直凭借果敢、干练的行事作风，善于抓住稍纵即逝的商机，运筹帷幄，最终成就辉煌。而令人惊讶的是，他今年才三十多岁，是位当之无愧的优秀青年企业家。

第一线安莱轨迹：网络服务 铺就创新之路

2010年是第一线安莱成立十一周年。在这十一年里，第一线安莱在文立的带领下，发生了翻天覆地的变化，几乎所有亲身经历过第一线安莱发展浪潮的人，都可以感受到第一线安莱蓬勃向上的朝气。

当历史的时针指向1999年，第一线安莱破茧而出，文立义无反顾地踏上了一条充满荆棘却希望无限的创业之路。当时第一线安莱专注的方向主要偏向于为电信运营商提供细水长流的服务。在既无品牌又无市场的境况下，文立以身作则，亲自拜访用户，了解终端需求，用最快捷的方式去解决产品和服务等方面遇到的问题。第一线安莱旗下的员工更是用辛勤的汗水和百折不挠的精神感动了用户，为公司快速发展打下了坚定的市场基础。

2001年第一线安莱开拓了零售业市场，在香港和台湾首先开河，实现了第一线安莱客户群体的扩张，并且开始构建与客户同进退的产品价格模式，这样既能满足用户在经营中的资金周转的需求，极大的方便用户购买产品并获取服务，又能实现第一

线安莱承诺的“与客户共同成长”的理念。

经过公司全体上下共同努力取得初步成果，到2003年公司发展突飞猛进，市场不断扩大，第一线安莱已成为网络服务领域家喻户晓的知名品牌。这些成绩的取得，极大地鼓舞了员工的士气和经营团队信心，作为第一线安莱的掌舵人，文立也进一步把产品研发、设备投入和营销模式创新当成企业的战略要点，推动公司稳固扩展。

在文立的推动下，第一线安莱以向客户提供高性价比、完善的资源共享和互连互通服务为目标，率先在大中华区推出MPLS VPN服务，成为国内首批取得ISO20000认证的ICT服务提供商。截至2010年，第一线安莱在亚太地区已经拥有37个网络节点，服务超过6,800个MPLS VPN网络端，其服务范围也已经覆盖整个亚洲地区，是业内认可的领军企业。

在IDC数据中心和外包呼叫中心方面，第一线安莱拥有丰富的行业经验和完善的业务网络，在香港、北京、上海、台北设有7个符合国际标准的IDC数据中心，并在上海、北京及广州拥有4个外包呼叫中心，形成了以广州为中心的华南、以上海为中心的华东及以北京为中心的华北三大区域的服务覆盖。

除了拥有广泛覆盖的服务面和方便部署、升级的多渠道及开放式平台，第一线安莱还拥有十分灵活的定价模式，这一定价模式不仅可以帮助合作的企业有效地控制成本、避免庞大的资本投资，更好地优化其工作效率和增强灵活性，而且可以强化合作企业的作业流程。

十年磨一剑，网络服务领域一枝独秀。创立至今，第一线安莱主营了六大核心业务：MPLS VPN企业通、互联网接入、数据中心、统一通信、信息安全和外包呼叫中心，市场规模在不断扩大，涉及了物流业、零售业、制造业、金融服务业、网络托管提供商、在线游戏供应商等不同行业领域；业务遍及两岸三地以及新加坡、越南等国家，覆盖亚太地区超过700个城市，托管客户服务器超过5,200台，拥有超过2,500家大型企业客户。

第一线安莱方向：矢志开拓 迎接挑战 续新篇

作为大中华区领先的ICT(信息和通信技术)服

科技领军人物(11-04-1)

科技领军人物 | 文 立



▲ 第一线安莱呼叫中心一角

务提供商，第一线安莱早已汇聚了万众景仰的目光。第一线安莱不仅在外包呼叫中心服务方面拥有领先的优势，在企业及市场管理方面，也累积了多年的市场经验及对市场的认识。这样一家公司要想在中国市场实现深层次的拓展，并将其业务由香港台湾扩大到整个大中华地区，其难度可想而知。在旁人看来，这简直就是一个不可能完成的任务。

对此，文立却是成竹在胸。根据过去十年对国内宏观经济政策大环境、网络服务市场特点、合作伙伴的深入了解和在香港发展业务时获取的宝贵经验，他与第一线安莱其他高管针对“大中华地区”战略目标制定了四个发展方向。而其中首要的，就是确立北方地区的渠道方式。在北京建立集团第4个呼叫中心，以服务于以北京为核心的北方区客户；二是将重点关注领域放在零售、物流行业；三是依托虚拟化、SaaS等技术运用，提供更加优质的数据中心服务；四是重点发展大中华区北部和东部的业务。

以满足市场需求为前提，第一线安莱这一发展策略充分反映出了它对融入国内市场竞争的渴望，因为对于像它这样一家注重服务质量，本着以客户为先，专业、创新和不断改进的精神的企业来说，需求就是命脉所在。在国内北方地区增强这方面的

实力，也就足以证明它将把市场需求视为安身立命的根本所在。而且，第一线安莱这一策略也非常符合我国以市场为导向的社会主义市场经济的发展要求，并顺应了企业将自身优势转化为为市场需求服务的发展潮流。

在不断提高自身实力以适应国内北方不断变化的市场需求的同时，第一线安莱还凭借强大可靠的网络基础架构、层面广阔的伙伴关系以及世界级的信息通信技术服务，为客户打造了一个独一无二的“商业权能网络”。通过这个网络，第一线安莱既可以为大中华区的客户和伙伴带来许多国内的商机，使得大中华地区的企业借助各种层面广阔的伙伴关系以及世界级的信息通信技术强化自身业绩，又可以使大中华区外的企业也可借此机会获取区内各种商机。

把准商机，业务拓展势在必行。第一线安莱为了满足日益增长的客户需要，在长三角地区也发展和建立了相应数量的呼叫中心。国内大型的现代外包IP呼叫中心格局逐渐形成。

虽然第一线安莱是做MPLS VPN起家的，在2000年率先在大中华区推出MPLS VPN服务，是国内首家取得ISO20000认证的ICT服务供应商，但

科技领军人物(11-04-1)



▲ 文立接受Frost&Sullivan授奖

是，其业务的潜力在大中华区还远远没有发挥到极致。可以预见，未来几年内，在国内北方信息技术市场，第一线安莱将凭借自己的实力和努力，突破重围，抢占市场制高点，为更多的北方客户提供更加优质的服务。

第一线安莱现象：稳中求变 续写 创业辉煌

走近第一线安莱，你就会发现，它无处不在发生着变化，从理念到技术，从管理到文化，从硬件条件到人的精神面貌，变化之迅速，令人赞叹。

在第一线安莱，“变”是常态，创新是它发展的不竭动力。正是这种“变”，使第一线安莱创造了惊人的高速度、高质量、高效率、高效益，被大家称为“第一线安莱现象”。

但是，在第一线安莱也有“不变”的，这唯一不变的就是感情，是第一线安莱人对“通中华，连未来”的宏伟事业的赤诚，是领导者对员工的真诚与大爱，是员工对企业的不二忠诚。

2003年以前销售行业基本上是以倍增的速度发展，在这一背景之下，随着市场业务范围的不断扩大，第一线安莱的产品和服务真正地实现了自动化、标准化和数据化的管理模式。

自2008年由美国次贷危机引发的国际金融危机爆发以来，世界各国经济遭受了不同程度的冲击，许多企业面临着严峻的挑战和巨大的压力，对企业的科技投入预算不得不被大幅削减，全球科技业发展步履维艰。然而，就在全球科技业惨淡发展中，第一线安莱却蓄势待发，凭借稳定的业绩脱颖而出，不仅成功实现2009年公司整体收入比去年同期增长25%，中国区业务增长30%，旗下的外包呼叫中心以及数据中心业务与2008年相比更是分别取得100%以及40%的惊人增长。

这般做人的成就并非偶然之得，这与第一线安莱长期专注于创新的业务发展战略、稳定踏实的作风、强大的技术实力以及以客户需求为先的优质服务息息相关。深谙服务行业的细分需求的第一线安莱，不虚大中华区领先信息通信技术服务供应商之名，虽逾十载，仍能保持不断进行自我完善和发展的强劲势头。



科技领军人物(11-04-1)

科技领军人物 | 文立

十年的发展历程，第一线安莱以不变的行业追求应市场需求之万变，以全面灵活的解决方案、专业而经验丰富的服务团队、在大中华区丰富的本地实战经验、良好的电信合作关系以及灵活而具竞争力的定价模式和弹性的付费机制等行业优势，赢得了包括麦当劳、希尔顿酒店、宏基电脑、樱花卫厨等国内外知名企业客户的高度认可和青睐，这就是第一线安莱成功稳居领先地位的独特优势所在。

第一线安莱精神：夯实基础 市场独领风骚

每一位成功的企业家都必有独特的管理方式。作为第一线安莱的经营理念——FAST，在公司成功地拓展大中华区市场过程中可谓居功至伟。

FAST分别由F、A、S、T四个寓意深刻的英文单词构成，闪耀着第一线安莱的行业龙头光环，蕴藏着第一线安莱进军市场的制胜利器。

F (Forward - thinking) 代表各种高瞻远瞩、聚焦市场前沿的信息通信技术策略。第一线安莱在文立的带领下，始终走在市场前沿，不断创建占据市场领先优势的产品和方案，竭力借助最佳的行业实践及专有技术优化各种服务流程。

A (Agility) 寓意灵动创新。第一线安莱凭借灵活和切实可行的方案，以及进取而专业的技术咨询服务，快速而有效地应对客户不同的需求。

S (Synergy) 代表协作无间。作为第一线安莱的领导者，文立始终致力于建立技术先进的环球网络，通过设计稳健的配套设施以及建立一系列具有战略意义的伙伴合作关系，从而与中国以至全球的客户及伙伴携手并进，共创辉煌。

T (Technology) 寓意汇聚全球领先技术。第一线安莱非常注意引进国内外领先的技术，以创建独特的信息通信技术解决方案，实现不断满足不同国家和地区需求的目标。

凭借公司的经营理念和专注为用户服务的策略，第一线安莱在过去十年获取了持续的业务增长，即使在2003年遭遇非典、2008年遭遇金融危机的情况下，依然如此。

第一线安莱通过对FAST这四大元素的融会贯通，不仅为自身及客户的业务增长不断注入强大的

动力，也因此赢得了市场的广泛认可，于激烈的市场竞争中遥遥领先，独领风骚。

曾经有人说，在中国做管理，既不应该直接照搬国外的管理模式，也不能直接遵循中国传统的管理理念。只有做好了“中国式管理”的企业，才可能是真正的赢家。文立提倡的FAST经营理念就是“中国式管理模式”的最佳践行者。

经过十一年的发展，第一线安莱已跃居行业前列，成为推动零售行业发展、信息技术进步的积极参与者。

展望未来，第一线安莱人信心满怀，第一线安莱团队将本着沟通、务实、学习、创新的态度和精神，使企业文化健康向上，管理体系严谨高效，体现独有的朝气和活力，相信凭借优秀的人才队伍、完备的管理体系及适应市场的营销战略，第一线安莱会不断发展壮大，为用户提供更优质的产品和更完善的服务。

第一线安莱水平：实力尽显 竖起行业标杆

当今社会，行业标杆企业已经成为社会广泛关注的议题。一些具有前瞻意识的公司将致力于成为行业标杆企业作为企业核心商业价值与战略的一个重要组成部分，以创造企业的品牌竞争力，提升企业的商业价值。第一线安莱就是这样一家公司。

第一线安莱于波澜壮阔的企业发展进程中体现了无与伦比的活力，稳健的经营理念和行业标杆优势，使其在中国信息技术领域中实力尽显，所涉事的行业和领域不断得到客户和行业的广泛认可。第一线安莱近年来硕果累累。近期获得了Frost & Sullivan 2010 MPLS VPN市场占有率卓越奖以及最佳外包呼叫中心竞争力奖，获得了中国呼叫中心协会CNCCA授予的2009-2010中国(亚太)最佳外包呼叫中心，入围了“中国服务外包100家成长型企业”、全球IP通讯联盟所颁发的2010最佳外包呼叫中心供应商(国内)奖等众多殊荣。同时，第一线安莱MPLS VPN企业通荣获“2010中国物流与采购信息化优秀案例”大奖，所提供的案例入选了《2010年中国企业物流信息化现状调研报告》。

更值得一提的是，文立先生凭借超群的领导才能、卓越的管理作风、创新的经营理念、及对行业发展所作的贡献，获得了香港资本杂志认可，赢得



科技领军人物(11-04-1)



▲ 第一线安莱在香港台湾称作“第一线”，成绩斐然

了“资本杰出领袖 2009”奖项。

每一个企业的成功都有它独到的经营理念和思路。对此，文立如是说：“第一线安莱的快速发展得益于以下几个方面：一是对市场准确的判断，使企业的发展与行业潜在发展方向不谋而合。第一线安莱成立之初就以市场需求为导向，全面细致地为客户提供产品和服务，不断更新发展思路，使产品和服务及时升级换代，取得了明显效益，拉动了第一线安莱的快速发展。二是销售发展的升级。2001年第一线安莱改变了传统的服务模式，在外包呼叫中心服务方面，在零售行业首创先河，实现了先服务后款项的经营模式，降低了客户的资金风险。这样，既实现了购销双赢，又提升了第一线安莱自身的价值观与责任感。三是实现所服务行业范围的规模化。今后第一线安莱的发展方向是以综合发展为趋势，全面进军更广领域和行业，规模化的服务在技术革新方向有着得天独厚的优势，这也是第一线安莱不断扩大规模的动力之一。”

继往开来，第一线安莱由本地的互联网服务供应商，成功转型为大中华地区领先的ICT(信息和通信技术)服务提供商，通过多年累积的经验及对市场的认识，积极地为客户提供多元化及具弹性的

产品与服务，全面满足客户的不同需求，不断强化第一线安莱凝聚力、竞争能力，积极以社会责任打造中国信息技术的典范企业，继续为中国信息技术的发展做贡献。

第一线安莱蓝图：蓄势待发 开启世界征程

2010年，受美国次贷危机重创后的全球经济开始全面复苏，文立基于对国内外准确的市场判断，提出了“通中华 连未来”的发展战略。“通中华 连未来”这一发展战略的部署和实施，在为客户带来更多元化的新服务的同时，强化了现有服务品质，继续引领行业的发展。第一线安莱为更好地服务全球客户而进行的突破自我和进取开拓，印证了第一线安莱“FAST”的公司理念。

面对新机遇、新挑战，文立以过去十一年第一线安莱创造的辉煌，对于第一线安莱的美好未来，充满了信心：“我们在过去11年里，已经在大中华地区建立了先进和完善的网络系统，推出了与时俱进的配套产品及服务，协助客户在瞬息万变的市场环境中进退自如，获得了广大客户的认可与信任。



科技领军人物(11-04-1)

科技领军人物 | 文立

同时公司自身也迎来蓬勃发展，10年间业务增长了380倍，年收入达到数亿元。为迎接新阶段，第一线安莱创制了全新的形象标识，代表第一线从过往11年累积的基础上跃进未来，不但加快大中华地区的业务扩展，更会主动开拓大中华地区以外的市场，协助区内的客户迈向国际市场。”

第一线安莱不仅会在中国本土投放更多资源，扩大销售团队及拓展网络服务据点，进一步加大本地市场的开发力度，重点开发北方市场及零售、物流和制造等行业，而且也会把在香港、台湾等地的成功经验介绍给内地的企业，为他们提供帮助。

同时，“通中华 连未来”发展目标的提出，标志着第一线安莱的发展跃上了一个新的平台，预示着第一线安莱的新一轮成长，对企业人才和管理也提出了更高的要求，文立表示，第一线安莱管理团队会不断学习和提高，感悟企业和行业变化规律，使第一线安莱的发展更加快速而稳健。

十年来的精耕细植，第一线安莱无论是在覆盖区域还是在业务范围上都保持着强劲的增长势头，

文立顺势而为所提出的“立足大中华，拓展全世界”的第一线安莱愿景，将会是第一线安莱根植大中华地区大步挺进国际市场的新起点、新希望！

一路涛声征程险，点石成金见睿智。一个优秀的企业经营者对于企业有着极其重要的意义。这意义体现在他高瞻远瞩的谋划决定着企业的兴衰，体现在他“远见于未萌，避危于未形”的洞察力影响着企业的成败，体现在他知人善任、兼容并蓄的魄力关系着企业的得失，体现在他严谨细致的作风反映着企业的荣辱，体现在他坦荡无私的人格关乎着企业的沉浮。文立于第一线安莱，就有着如此的意义。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我们坚信，第一线安莱未来必将宏图大展，开创出更广阔的天地，成就更辉煌的伟业。

在卓越领袖——文立先生的带领下，在可预见的将来，第一线安莱一定会成为信息技术行业矫健蓬勃、生机活力的前行者。■

▼ 文立与部分第一线安莱员工

