



获奖理由

他以卓越的领导力提升了宝利通公司的整体实力和品牌可信度，并被业界广泛接受与关注；他前瞻性的开创了崭新的市场空间，提升了宝利通品牌的核心竞争力；他的思维及行动影响了中国多媒体视频通信市场发展的进程。

奏响辉煌的乐章

——访宝利通中国区总经理李钢

本刊记者 / 张澜

2009年，宝利通以其精心打造的创新、尖端的视讯产品，再次证明了其在国际国内多媒体通信市场的领先地位；宝利通通过科技进步和自主创新提高核心竞争力，攻克下中国多媒体视频通信市场超过一半的市场份额；宝利通在北京已经建立了全球共享服务中心为全球业务提供支持，并已成为全球跨国企业通过持续投资中国获益的一个典范……

可以说，这些辉煌成就的取得，离不开宝利通中国区总经理李钢先生的辛勤耕耘与付出。今天，他当之无愧地荣膺“2009中国多媒体通信行业风云人物”大奖。面对殊荣，李钢先生百感交集：“此次奖项的获得，与宝利通中国区全体员工以及各级代理的支持是分不开的，宝利通将一如既往地履行市场承诺，进一步发展与合作伙伴的紧密协作，为用户提供最佳的统一通信解决方案，平稳实现向下一代视频通信方式的过渡，并将投入更多的资源，包括在线资源、培训和其它有助于渠道伙伴成功的关键信息。我们有理由相信，这一品牌将在宝利通人的辛勤耕耘下不断向前发展。”

毋庸置疑，每一个企业的繁荣昌盛，都离不开领头人的开疆辟土、力挽狂澜；每一个行业的蓬勃发展，更离不开企业家们的高瞻远瞩、披荆斩棘，他们的杰作理应为我们共赏。

运筹帷幄——开创崭新的市场空间

回顾2009年，宝利通着力打造的高清技术及高清视讯产品无不受到了业界专家以及行业媒体的瞩目，不但引领了发展潮流，而且开创了崭新的市场空间。

李钢说，2009年，宝利通自主研发的高清P on C技术是继宝利通P+C双流技术后的最新视频与背景叠加技术，称为超级双流。其目的是在视频会议进行中以一种独特的方式实现多种类型的内容共享。P on C采用图像叠加合成技术，将会议发言者置于其讲解的数据内容（可以是静态的数据也可以是动态的活动图像）之中，实现真人视频与数据内容的叠加。这一类似于电视台播报天气预报的技术，在国内的特色应用包括：证券行业的实时股评讲解；政府部门及大型企业中，举行内部或外部视频会议时，将会议主题做成“虚拟背景板”，再用P on C技术实现叠加，这样的应用即可以实现现场会议的效果，还可以节省制作成本，提高了政府在公众、企业在员工心目中的形象。

产品方面，宝利通在2009年重磅推出了具有高度灵活性的融入式远真产品——Polycom ATX 300。这个方案是依托宝利通行业领先的视频通信技术及灵活的设计，通过宝利通认证的视音频集成商提供的满足企业特定协作及会议室需求的产品Polycom ATX 300是宝利通独有的按需定

制逼真解决方案，它实现了技术组件、软件与高水平 AV 集成伙伴所提供的规划、设计和实施服务相结合，为各行业及广泛的应用提供定制化解决方案。通过配备定制化的显示屏、家具、灯光、音响和室内装饰等，该系统可营造出独特的融入式远程呈现环境。此外，为了降低成本，客户还可以利用现有的家具或设备，将系统与自身特有的会议室需求相结合。通过与宝利通在国内认证的系统集成商合作，并可以更灵活的向潜在的逼真用户提供领先的解决方案，加快其采用新应用改善通信环境的步伐。

此外，宝利通还推出了针对国内用户应用特点定制的实时媒体会议平台 RMX2000C 和 RMX500C，根据用户反馈，通过加入一些带有中国文化特色的功能，去掉一些不必要的功能，以帮助用户实现投资效益的最大化。

高瞻远瞩——推行中西合璧的企业战略

2009 年视讯行业的格局发生了新的变化，视讯技术的发展也处于新的转折时期，这对于宝利通来说既是机遇又是挑战。面临新的市场发展需求，李钢采取了诸多行之有效的管理策略，进一步扩大和提升了宝利通品牌的核心竞争力。

李钢说，第一，设立强大的售后支持团队：宝利通在中国拥有一支数量最多且经验丰富的售后支持团队，是用户和合作伙伴坚强的后盾。

第二，根据国际国内用户情况采取集中培训计划：宝利通拥有完善的技术培训体系。可以由专门培训讲师团向用户提供定制培训服务，可以根据项目提供培训及现场培训。除提供国内的集中培训外，还可以根据用户情况提供国外培训计划，并定期举行针对厂家及代理商技术人员的认证培训。目前，宝利通在中国已经拥有认证工程师 800 多人，这样专业认证技术队伍将为中国用户提供完善的售前、售中和售后服务。

第三，专注于围绕宝利通解决方案的二次开发：宝利通拥有众多的国际知名合作伙伴，如 Lucent、Ericsson、Nortel、Avaya、Alcatel、Microsoft、IBM 等，可以为用户提供丰富的融合解决方案，满足用户现在和将来的需求。另外，宝利通还可以根据用户的不同需求，提供个性化的管理平台，保税库的建立，是宝利通对渠道、合作伙伴以

及用户的郑重承诺，是宝利通优质服务的保障。

第四，采取西方管理与本土化相结合的管理模式：作为一个中国企业，应该拥有自己的主见。本土化企业不能完全照搬西方管理，管理形式可以采用，但管理内容不能一样，最好的方式是把西方管理和本土化的东西相结合。

在西方管理中，习惯于公司为自己提供资源或建议，而中国人习惯于领导拿主意，所以开始我也不太适应。但现在，我要求员工要学会提出问题，分析问题，解决问题，也要学会要资源。过去，评先进是用来给所谓落后的人施加压力，促使他主动再学习。其实，这容易造成先进者孤立，后进者也孤立，而且会使内部矛盾激化。因此，我们内部不采用这种竞争方式，压力来自于管理层，这样同事之间没有对立。因为公司需要和谐，销售队伍更需要和谐，因为他们面临外部的巨大竞争，当然，在考核方面，我们会借鉴西方企业把人的表现表格化和图表化的方式。

智胜未来——构筑发展的宏伟蓝图

近 20 年来，宝利通一直是业内领先的创新者，宝利通提供了最为广泛的、基于开放式标准的解决方案，这些解决方案能够轻松地整合现有的 IT 基础设施，并在各种不同的工作环境中实现多种多样的应用，带给了人们最佳的通信体验，不断创新的统一通信解决方案也实现了人们随时随地保持联系与协作的愿望。在视讯行业发展过程中，宝利通无疑是一个不折不扣的参与者、见证者和推动者。

李钢说，2009 年，各行业对视讯的关注程度可以说达到了史无前例的程度，从思科收购 Tandberg、罗技收购 LifeSize 这两个事件就可以看出，整个通信和 IT 行业对视频通信发展的高度认可，对于宝利通以及合作伙伴来讲，无疑意味着更多的机会。

面对中国市场的特殊竞争环境，2010 年，宝利通会继续从“应用”入手，积极推动真正满足用户不同场景需求的统一通信解决方案，并为高清及远程呈现应用的推广和普及做出积极的努力。未来 5-10 年，我们将迎来以极致高清和极致逼真为代表的“身临其境的虚拟沟通时代”，宝利通将进一步致力于实施本土化战略，不断为国内客户带来代表行业领先水平的创新方案。