

第一线集团行政总裁

曾家宝



第一线集团行政总裁曾家宝 “后疫情”时代 挑战与机遇并存

□ 本刊记者 张雪萍

“机会总是留给有准备的人”

尽管受新冠疫情的影响，暂别了“空中飞人”的模式，但晚上 11 点结束会议，凌晨 2-3 点回复邮件仍是第一线集团行政总裁曾家宝的工作常态。除了作为一家近五百人企业的 CEO，曾家宝同时身兼母公司世纪互联集团主席特别助理及香港区董事总经理的职务，究竟他是如何游刃有余地切换多重身份？

“分解工作，合理分配，善用团队”看似简单的一句话，却凝聚了曾家宝二十多年的管理经验。2000 年刚从美国回到香港的曾家宝进入到 WebEx，担任亚太区总经理，当时作为少数创始成员之一的他，无论是从业务销售到找渠道，从市场营销到财务合约也一一亲自处理。此外，香港 - 北京 - 上海 - 台湾 - 韩国 - 香港……这曾是他的每周固定行程，最长记录连续 11 个月几乎不着家，他曾半开玩笑：“每个周日晚上都可以准时在香港机场找到我”。就是这样无惧艰辛的他，在其职业生涯中累积了在国际企业带领不同业务单位超过 28 年的丰富经验。总结其成功之道，他认为：第一要阅读身边的人，充分挖掘每一位员工的能力，取其长处，打造优秀团队，并肩前行；第二要具备长远的眼界及维度，凡事多看一步，多想几步，才能把握先机；第三要充分阅读政策，抓住行业趋势，全面了解市场大环境及聚焦热门话题。



关于第一线集团 DYnet Group

第一线集团于 1999 年在香港成立，现为大中华区领先的电信中立网络服务提供商，致力为大中华及亚太区的企业客户提供优质网络解决方案，包括多协议标签交换的虚拟专用网络服务 (MPLS VPN)、软件定义广域网 (SD-WAN)、互联网连接、数据中心，并逐步延伸至云服务及 SaaS（软件即服务）解决方案等。第一线现时在全球 50 个城市拥有超过 20,000 个 MPLS VPN 客户端网络连接点，服务覆盖全球 700 个城市，致力打造最完善的网络架构。此外，第一线与全球 200 多个电信运营商、互联网交换中心及知名企业作网络互联，为超过 1,700 家企业提供优质的网络服务。集团为美国纳斯达克上市公司、中国领先的电信中立及云中立互联网数据中心服务提供商世纪互联（股票代码：VNET）旗下全资子公司。

第一线 DNA——卓越服务，以人为本

在曾家宝看来，每间公司都有自己的成功原因。第一线的成功除了在网络运营方面有绝对的优势外，更在于客户至上的理念，想客户之所想，急客户之所急。其次作为电信中立网络服务提供商，第一线根据客户的不同需求定制独一无二的解决方案，提供非凡的客户体验并乐于不断改进。

加入第一线将近一年的时间，曾家宝深刻感受到了以人为本的管理文化，这与他以往在其他跨国企业的文化非常不同，通过温馨快乐的气氛将团队凝聚在一起，提供不同培训、人才识别及发展计划，提高员工技能，克服挑战，让每位员工在第一线找到存在价值，实现职业理想。未来会再加强跨部门之间的交流，以期待达到 $1+1 > 2$ 的效果。

不惧疫情，挑战与机遇并存

2003年SARS来袭，彼时没有智能手机，缺乏在线应用程序，网络环境不及现在完善，在香港，许多企业的海外采购仍需飞到香港实地勘察、确认样品等，SARS的爆发阻断了这一传统的采购模式，当时就职于WebEx的曾家宝收到客户的需求，抓住时机搭建网络平台，客户通过拍照上传，实现在线分享及远程沟通，重新建立了联系的桥梁。因此WebEx业务迅速崛起，在亚太地区的每年营收急剧增长至数百万美元。

而这次新冠疫情在全球持续爆发所造成的冲击跟SARS时期大不相同，

这次疫情对全球整体经济活动的影响实在难以估计，市场需要认真考虑长期应对方案，线下企业寻求转型，推动工作流程自动化、数码化、企业带宽需求不断递增……这些种种激励第一线把握自身的优势，努力寻求更具竞争力的企业解决方案。

早在去年10月，曾家宝就已经展开第一线与国际著名视频会议提供商Zoom的合作计划，随着疫情的突如其来，不少企业需选择在家办公以减少传染风险。面对企业客户的网络及视频会议的需求急速递增，曾家宝带领集团迅速响应，加快推进了与Zoom的合作正式落地香港，成为首家专注服务香港市场的Zoom官方经销商，并马上与两家国际视频会议设备品牌Logitech及Poly达成合作，为企业创造一站式的高清视频用户体验。此举不但丰富第一线的服务组合，更进一步把第一线的品牌开拓到更广大的市场。曾家宝带领团队抓住全球市场的趋势及变化，探索与不同知名品牌的合作机会，以满足客户不同的运营需求。目前第一线已分别成为Microsoft、VMware、Alibaba Cloud及Veeam的合作伙伴，全面提升企业在“后疫情时代”的竞争力。

全面战疫，一线在行动

第一线持续推动和支持客户选用在线办公模式，MPLS企业网络方案一直是第一线最具核心竞争力的业务。早在疫情之初，第一线就采取了敏捷及积极的态度来应对挑战，快速响应

市场需求，提供 SSL VPN 远端存取管理方案和 Zoom 视频会议等优质服务，支持客户居家远程办公；此外，亦在可行的资源能力范围内为有需求的客户提供免费的服务及支持，与客户共渡难关。第一线不断丰富服务组合，通过与微软、VMWare 和 Zoom 等知名企业的合作，提供不同类型的 SaaS 及云服务等，积极寻求云端科技时代的新机会、新出路，更进一步把网络覆盖扩展至更多东南亚地区。

积极部署，全面拥抱云

新冠疫情的影响导致部分学生仍需在家上网课、企业员工进行远程办公及视频会议、网络直播的火爆等，巨大的网络流量及带宽压力随之而来。曾家宝预计未来将更进一步迈向“云网融合”的世界。第一线也正加快转型速度，利用云的厂家及资源，通过并购、生态收纳来组建自己的云品牌。

曾家宝表示：“第一线的云不仅需要钻研技术，更要专注于服务，在云的基础上，推出具有第一线特色的贴心服务。我们要持续关注行业发展趋势，也许有些项目短期内不会产生盈收，但仍需不断尝试。第一线的团队通过开发、测试、针对未来场景进行部署，我们依然需要各方力量共同进行。” **S**

