



## 雲報專欄：「軟硬整合」的迷思 和沛科技股份有限公司 總經理/翟本喬 技術專家委員會委員

就產品而言，iPhone 在市場上的領先，至今仍然無人可以動搖，因此有人把原因歸諸於 iTunes 模式、軟硬整合等等；但這實在像一種本質上的「迷思」。故而本文嘗試從我國資通訊產業發展多年的歷史經驗與全球資通訊技術的發展歷程，談破除產業中普遍存在的「軟硬整合」之迷思，並輔以正確的認知與務實之觀點。

台灣產業界由於硬體行業前途看似不甚光明，所以紛紛在考慮轉型。而大部分人的思維都是如何從現有產品上出發，用其他方式來增加價值。所以在硬體上增加軟體，「軟硬整合」看來就是個順理成章的作法了。過去幾年間眾多政府單位為業者在許多座談會和研討會中「指出了這個未來的希望」。

但這個說法完全搞錯了軟硬整合的商業模式。比如說我今天賣 Oracle Database 加上 HP 伺服器(server)：這是 Oracle 賞飯給 HP 吃，而不是反過來 HP 主動增加了 server 的價值。除非是像 Apple 那樣的獨占平台，否則軟體商完全有選擇硬體的自由，而硬體商只能等著被選。

另外一種想法是利用自由軟體，因為沒有軟體商，所以硬體商可以自己搞，不會受制於人。但問題在於客戶也可以自己搞，那為什麼要多付錢給你？除非你的專業和服務好得不得了。如果你投資了足夠的人力和資源來把一個軟體（即便是自由軟體）弄到「專業和服務好得不得了」，那你就成了軟體商了，而不是硬體商用軟體來加值。

兩年前我在雲端產業協會專家委員會的一個策略發表會上講了類似的話，聽眾中有一位硬體廠商問道：那我們這些硬體廠商還有什麼前途？

當然，硬體廠商還是有很多可以賺錢的方式，但在當時的場合我覺得必須要下猛藥，所以我說了一段比較激烈的話：老實說，你們這些硬體廠商沒有前途了啦！你們最好的策略就是趁你們現在銀行裡還有錢的時候，把這些錢拿出來投資





軟體和服務業。不然就等著死吧！

硬體商怎麼做服務呢？舉個例子來說：幾年前大陸的海爾要為下一年度的內部 IT 使用採購伺服器，最後是 HP 得標。標案本身原來是要採購 800 台伺服器，但 HP 在評估過海爾的需求後提出的解決方案是「只要你系統上線前兩個月通知我，我保證你有足夠的伺服器和記憶體(storage)，而且有 99.9% 的 SLA；但你不要管我拿出來多少伺服器。」然後以 560 台伺服器的價錢得標。照台灣廠商的思維，這就是削價競爭，但一年下來，海爾的系統順利運轉，而 HP 總共只送去了 250 台伺服器，倒賺了 310 台伺服器的錢。這靠的就是軟體和服務。

麻煩各位廠商直接做軟體和服務吧！不要再用「軟硬整合」來麻醉自己了！

