



雲端服務隨選即用

博弘雲端科技結合原廠優勢， 助力企業無縫上雲！

▲博弘雲端科技股份有限公司創辦人暨執行長何冠生

數位轉型浪潮下，許多企業將上雲視為重要策略。博弘雲端科技（Nextlink）以全方位的雲端應用解決方案，協助企業打造高效彈性的工作環境，進而將服務能量延伸到香港市場，為公司帶來成長動能。

隨著資訊科技快速發展，數位轉型已是產業趨勢。尤其在2019冠狀病毒病疫情刺激下，更加速推升企業轉型的進程。

根據國際研究暨顧問機構Gartner數據顯示，2019年全球IaaS市場規模達445億美元，較前一年成長37.3%，美國亞馬遜（AWS）仍然領先同業，市占率超過30%。AWS在亞太區第一家代管服務合作夥伴-博弘雲端科技，提供包含雲端代管、遷移服務、CDN（Content Delivery Network 網路內容遞送服務）、影音串流及大數據運算等全方位應用解決方案，亦被美國CIO雜誌評選為亞太最具前景AWS代理商。

企業上雲、數位轉型，創造高效工作環境

「企業上雲不外乎要解決三件事：運算、儲存跟傳輸。」博弘創辦人暨執行長何冠生指出，當企業要從傳統公司轉型數位化，或是從零售到電商，再到新零售，過去可能要花一大筆費用買硬體、建機房，但是透過雲端服務，企業便能夠隨選即用，省去自行架設與維護主機的麻煩。小至一家診所，大到世界級的公司，從傳統產業到高科技，都能運用雲端服務來降低成本，創造高效率、高彈性的工作環境。

在2006年成立的博弘，早期以網路硬碟服務起家，於2014年轉型為雲端服務商，並與剛進入台灣市場的AWS結盟；隨著雲端應用服務的成熟及雙方合作默契的累積，於2016年5月進入香港市場。何冠生提及「當時因AWS計畫在香港建機房，需要夥伴開拓市場，因此就鼓勵我們往香港發展；另一方面，我們有感香港的IT人才和資源相對較

少，雲端服務仍有許多未被滿足的空間，這正是我們的強項。」

原廠加持、團隊建立，帶動業績高速成長

經過一年建立團隊與磨合，博弘在香港市場的發展一路往上，每年都有100%成長；2018年下半年AWS的雲端機房在香港落地，更帶動2019年業績高速成長，一直發酵到今年。

「剛開始時也碰到一些挑戰，像是人才選聘與管理，所幸後來找到合適的人才，建立當地團隊，更了解在地需求。」何冠生表示，最大的收穫是心態上的改變，讓公司從一家Local廠商蛻變為Global雲端服務商，進而爭取到香港當局的標案。博弘也因此接觸到香港經濟貿易文化辦事處，該辦事處提供包括香港當局因應疫情的一些補助或投資獎勵政策等訊息，以及協助在當地做宣傳或市場行銷，這些對外地企業來說都有相當助益。

科技發展日新月異，今年下半年博弘開始啟動多項投資，包括AI、大數據、資料科學等，目標以成為亞太區最大雲服務專家，提供客戶全方位雲端解決方案。

香港經貿文辦投資推廣組全力支持台灣企業到香港投資，包括提供免費及實用的資訊，以及專業的支援服務，更會協助企業利用香港的服務和優勢，開拓境內外市場。

HONG
KONG

電話：+886 2 27200858
電郵：investment@hketco.hk

