

## Convert Cloud to Prosperity

Cecil Yuen, Senior Manager,  
Hong Kong

March 2, 2012

CONNET.



CONSULTANCY



CONTINUITY



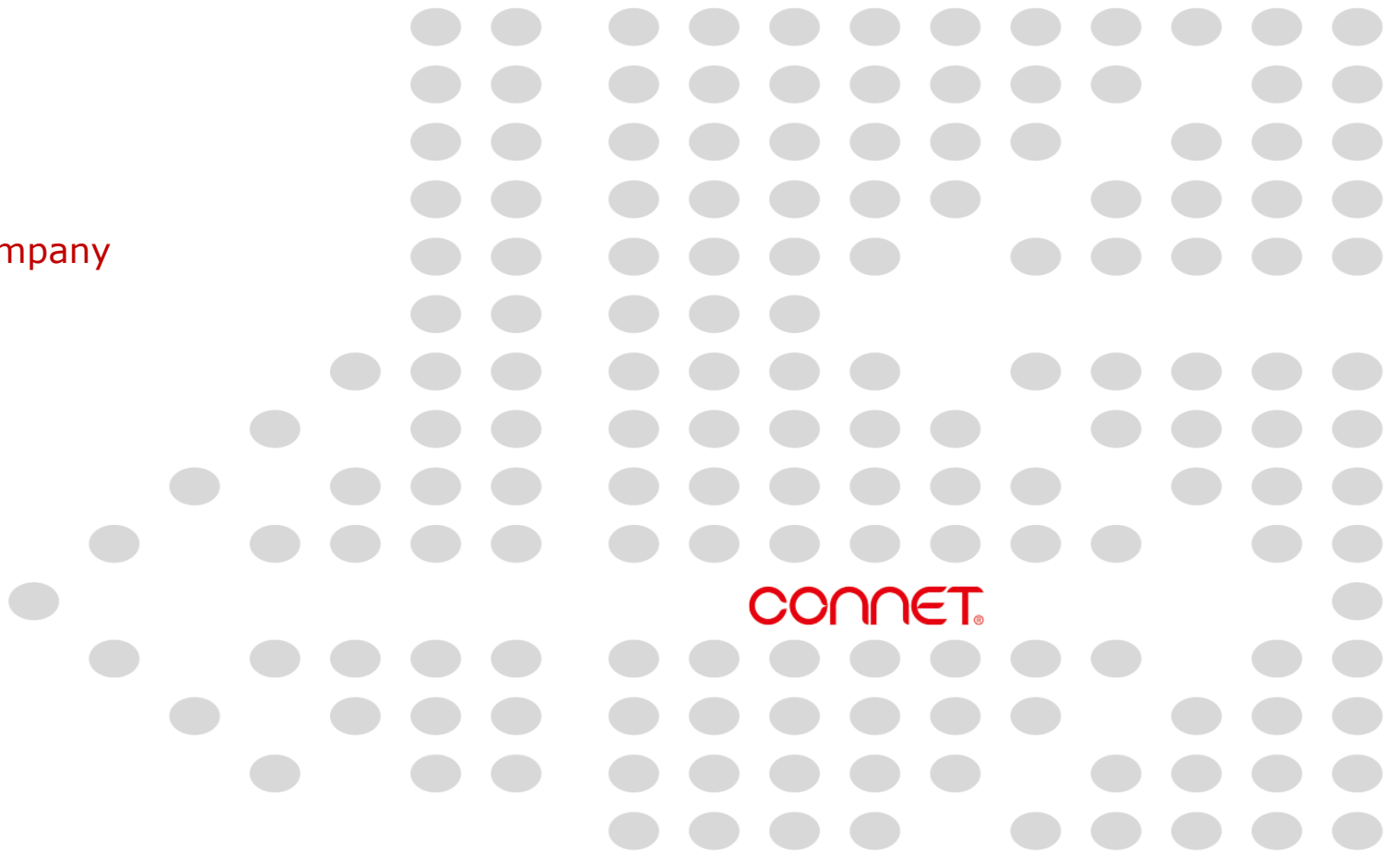
CONSUMERIZATION



CONVERGENCE

Company

CONNET®

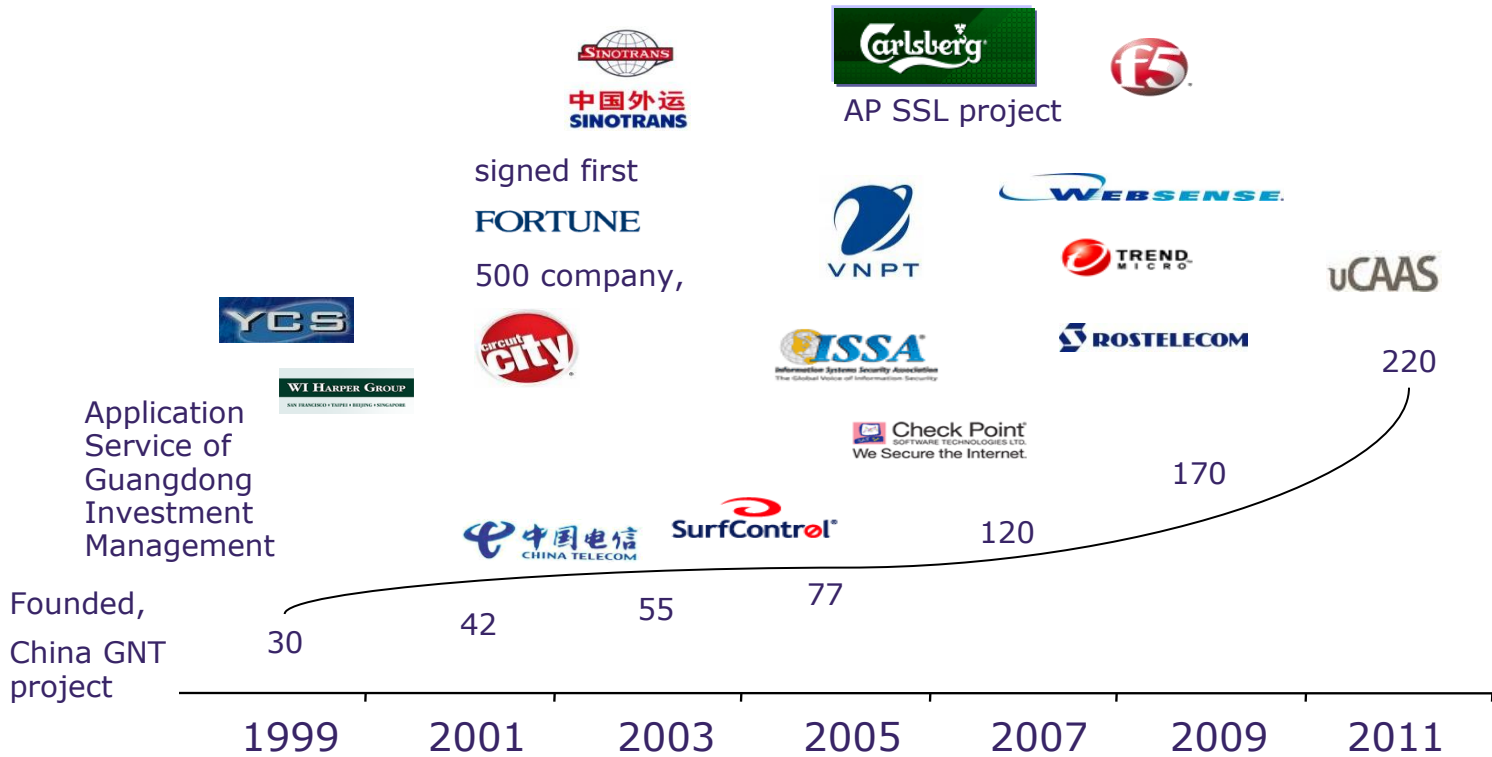


# Glance

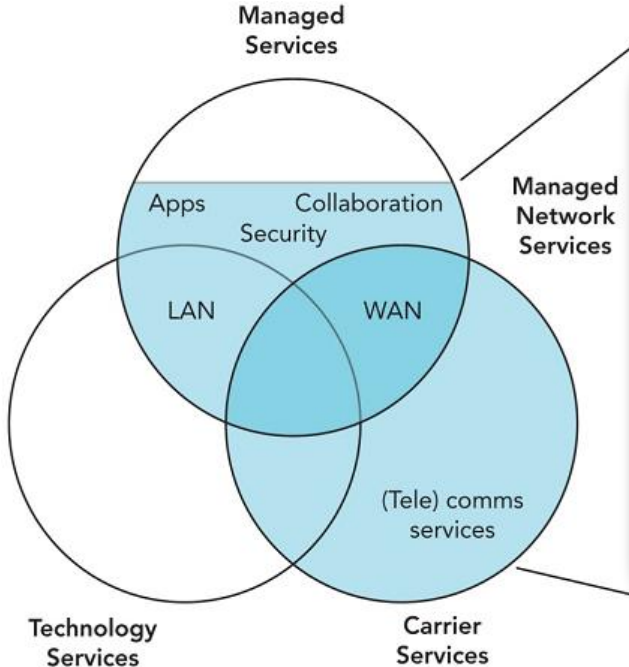
- 11 years of ISP operation
- China ISP/ICP License (B2-20071002), HK ISP License (1253), Vietnam ISP/VOIP/IDC License (1315/GP-BTTTT)
- In 2000, USD 7 million investment in self-built Asia's data center and fiber-optic network infrastructure
- Revenue USD 6 million in 2010
- 300+ installations of data lines
- Notable clients: Carlsberg, Coach, Fairwood, NYK Line and over 100 listed company



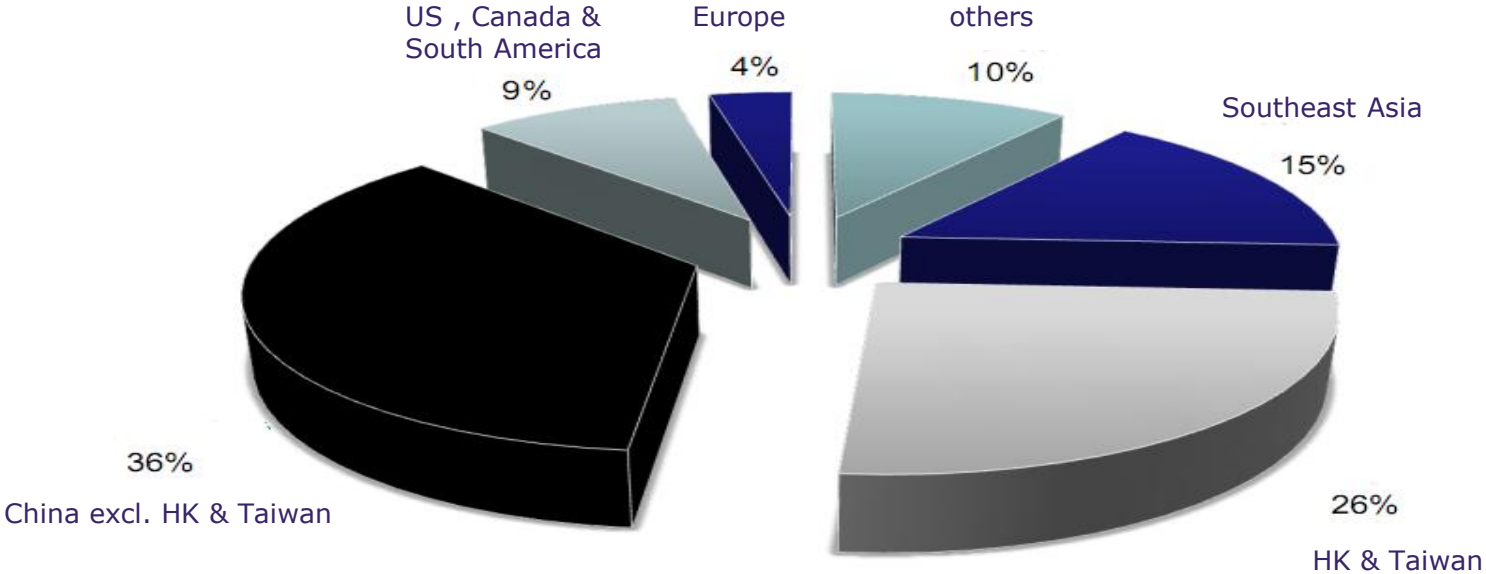
# Timeline



# Managed Network Services

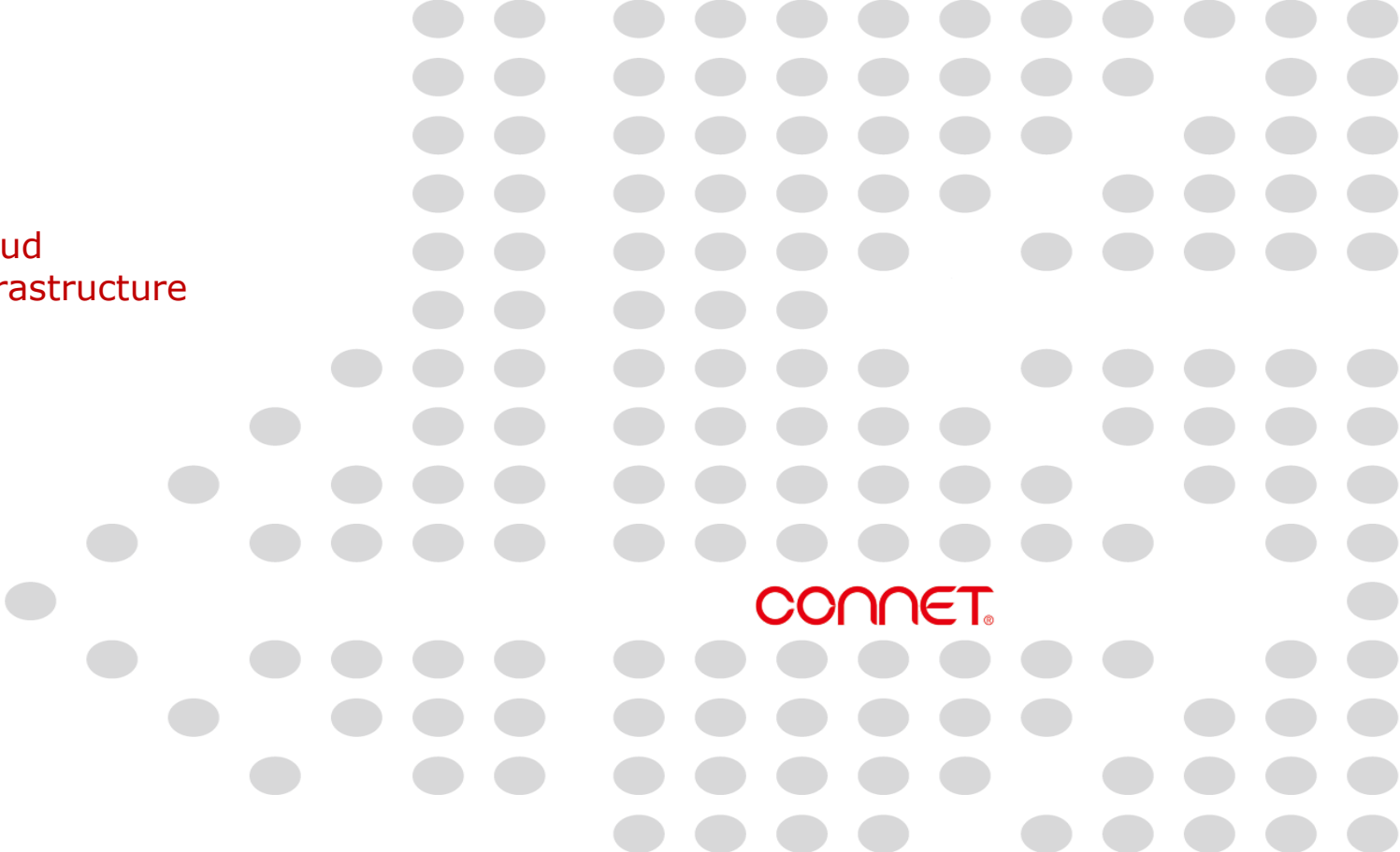


# Regional Revenue Profile



Cloud  
Infrastructure

CONNET®



# Security Operation Centers (SOCs)

- Located @ China Online Centre, owned by Allied Properties
- From 2004 Feb, **SurfControl**® web filtering subscription services



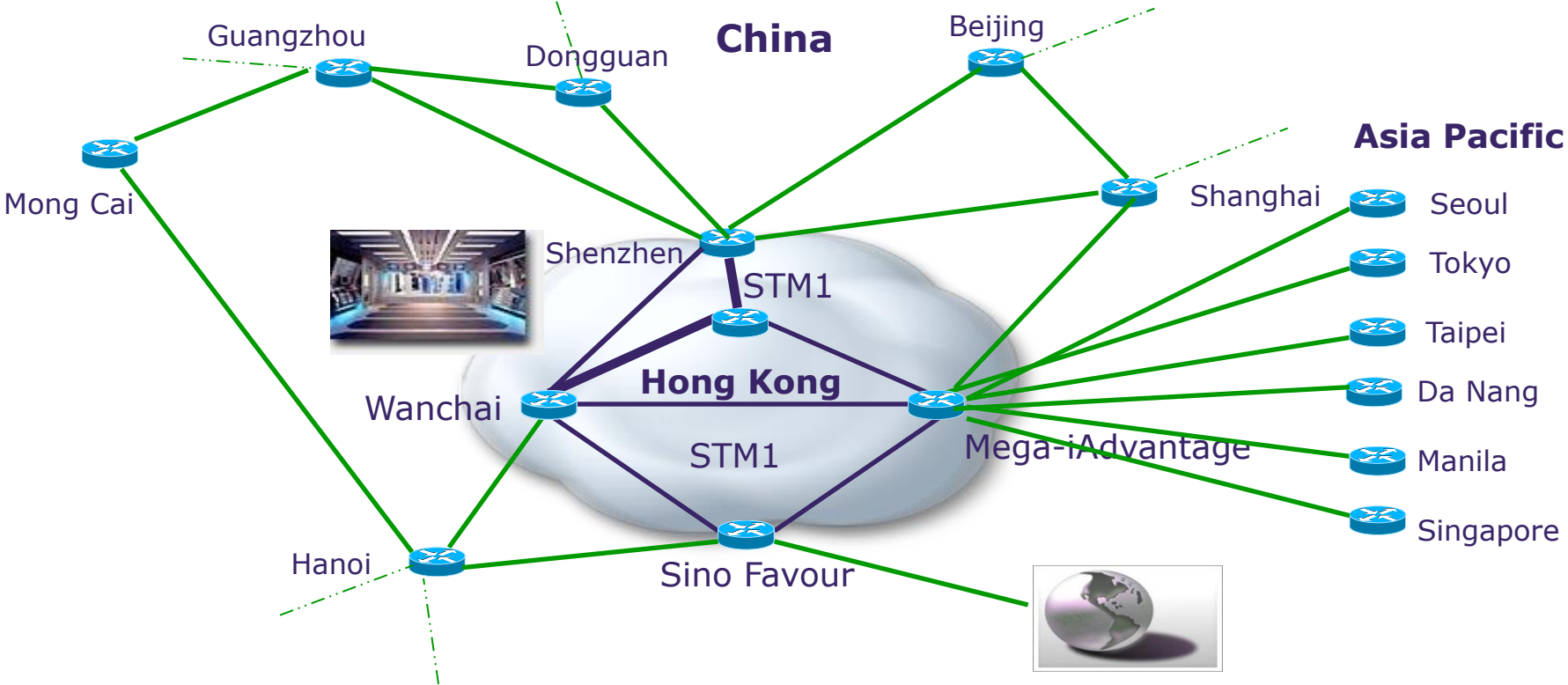


# Around Asia Pacific

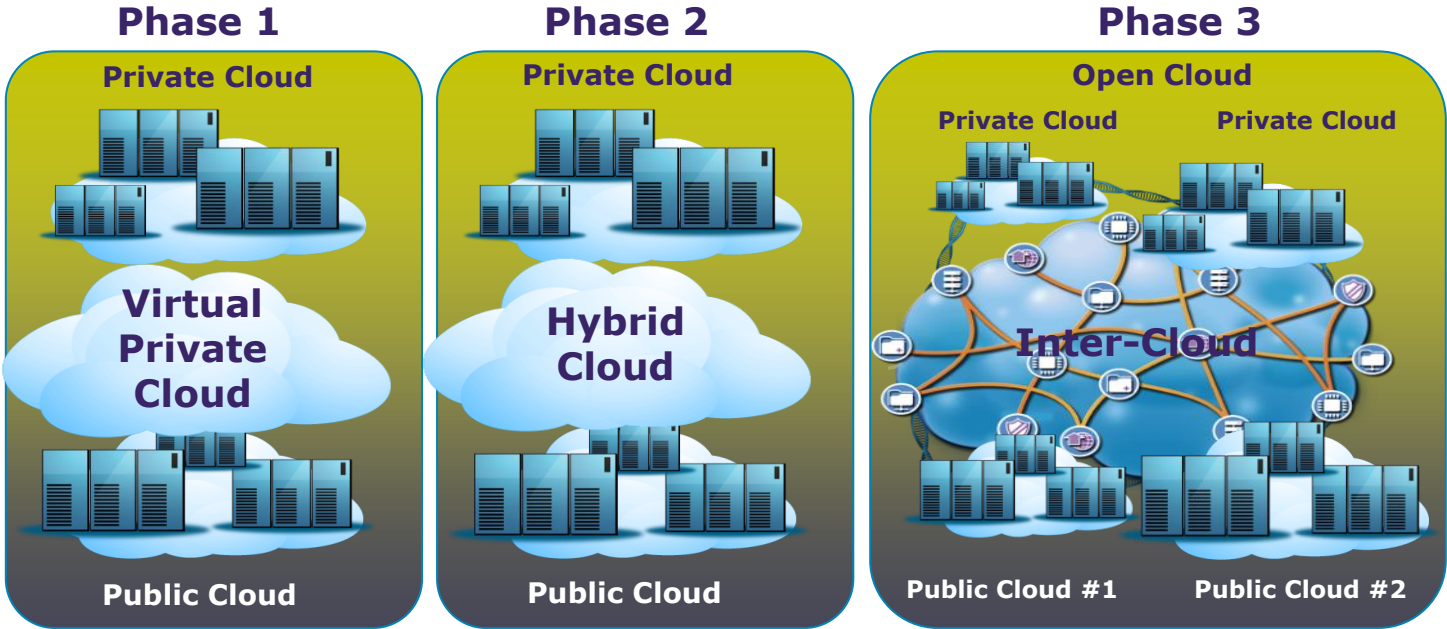


- Access POP
- proprietary network
- transit network

# Hong Kong – Asia Pacific hub



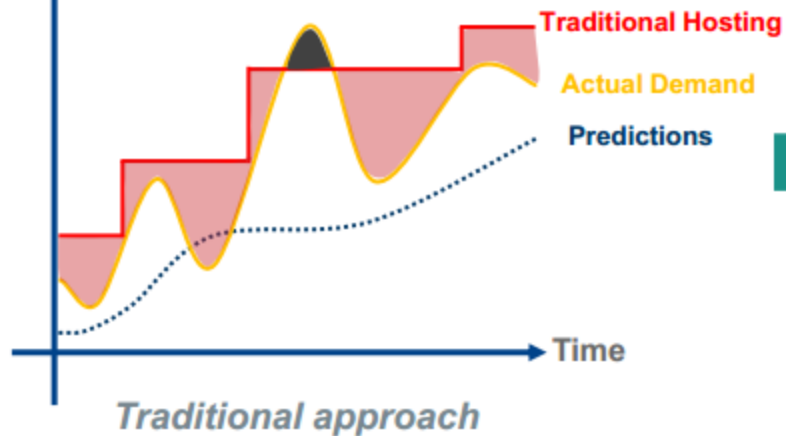
# Cloud Phase



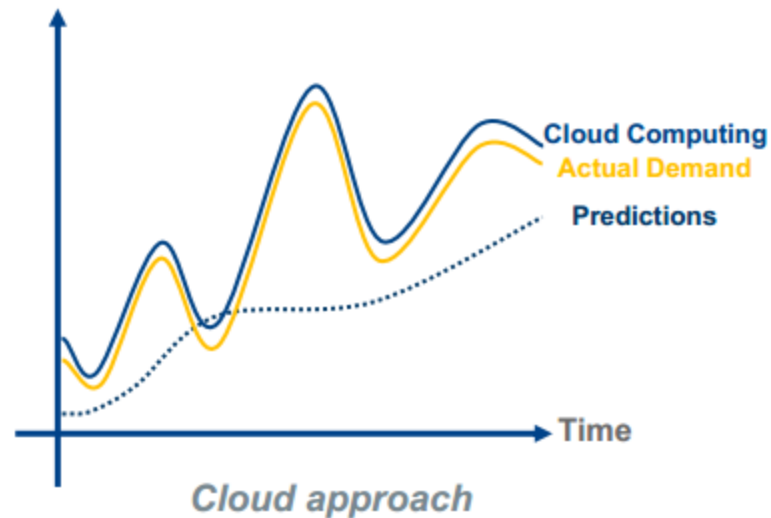
# Cloud Agility

Computing resources required

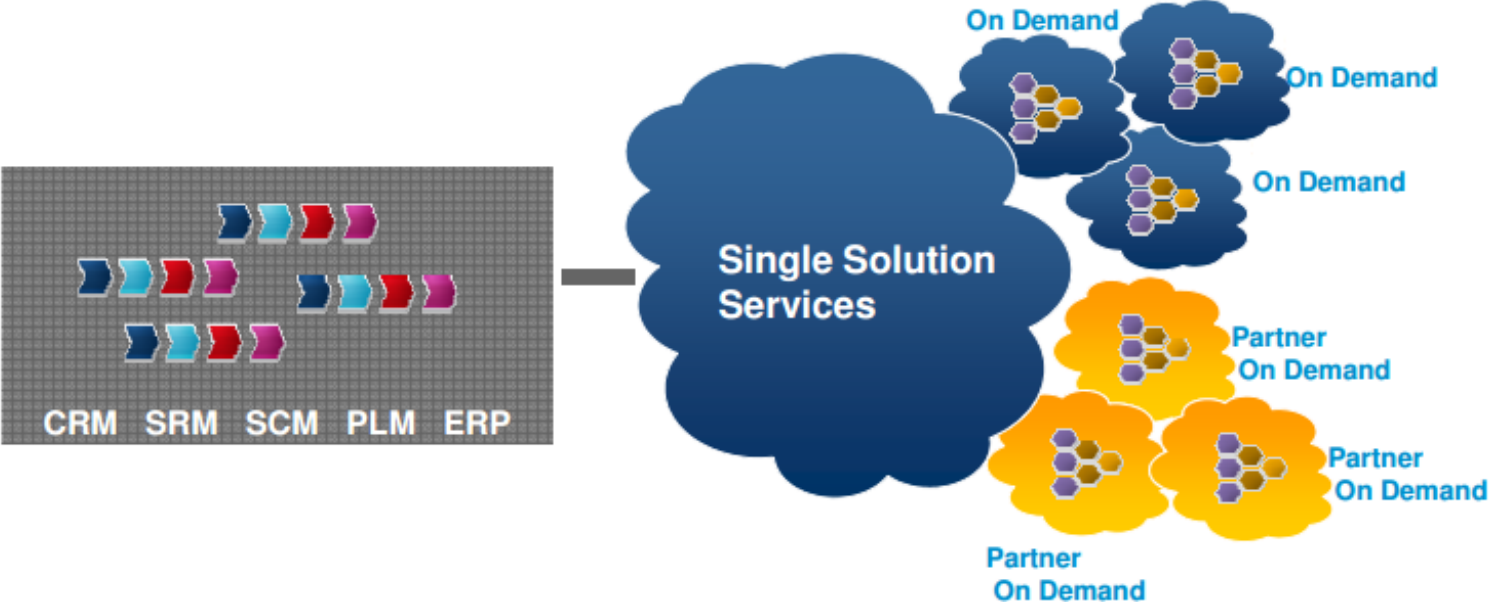
- Unused capacity
- SLA impact



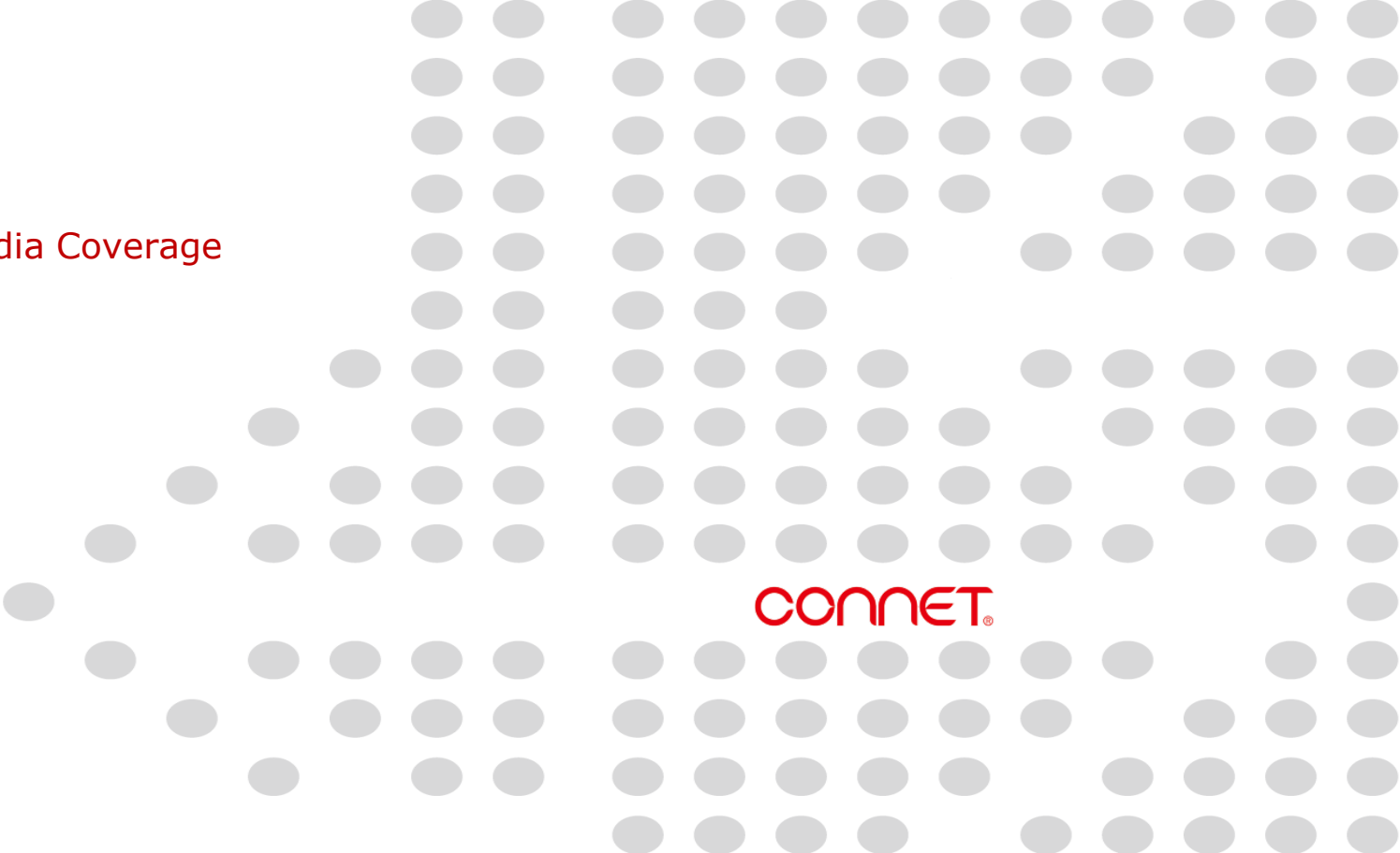
Computing resources required



# Realistic On-demand Model



Media Coverage





# Media Coverage



**香港經濟** BUSINESS 生活紀特

**香港大觀園 BUSINESS 營商之道**  
 Text: 謝 國 祥 吳 嘉 康 鄧 宇 軒

現時外資雲運算亞洲，最大的挑戰不在於發展中國家的政治風險，而是因地域而出現的網絡應用問題。不少外資公司都視亞洲的困難，視當地消費為阻礙業務的動力，因此積極開拓亞洲市場，但一向只熟悉歐美運作的網絡公司，未必能協助客戶開通亞洲市場，這便成為 Connet HK 成功的原因。

Connet HK 於一九九九年由美國私人資金成立，總部設於美國，寧三年獲美國天使投資者 (Angel Investor) 投資，興業發展歷歷至亞洲，包括內地和香港。

## Connet 助 企 業 打 通 亞 洲

【本報專訊】香港經濟發展委員會日前發表《香港經濟發展策略》報告，指出香港應加強與亞洲其他地區的聯繫，以促進經濟發展。報告指出，香港應加強與亞洲其他地區的聯繫，以促進經濟發展。報告指出，香港應加強與亞洲其他地區的聯繫，以促進經濟發展。

報告指出，香港應加強與亞洲其他地區的聯繫，以促進經濟發展。報告指出，香港應加強與亞洲其他地區的聯繫，以促進經濟發展。報告指出，香港應加強與亞洲其他地區的聯繫，以促進經濟發展。



**事** 實上，Connet 香港是香港第一家由美國私人資金成立，總部設於美國，寧三年獲美國天使投資者 (Angel Investor) 投資，興業發展歷歷至亞洲，包括內地和香港。

Connet 香港是香港第一家由美國私人資金成立，總部設於美國，寧三年獲美國天使投資者 (Angel Investor) 投資，興業發展歷歷至亞洲，包括內地和香港。

Connet 香港是香港第一家由美國私人資金成立，總部設於美國，寧三年獲美國天使投資者 (Angel Investor) 投資，興業發展歷歷至亞洲，包括內地和香港。



## 私有雲端運算推動網絡需求

市場研究報告指出，2010 年全球上網人口達至 20 億，其中一個原因是雲端運算的成熟及普及。在市場研究機構 IDC 對 2010 年資訊科技市場發展趨勢中指出，雲端運算的普及推動了公共網絡需求增長。

眾所周知，雲端運算是一種基於網絡的運算方式。透過網絡為個人和企業用戶提供按需即取的運算。雲端運算的資源是動態及虛擬化的，透過網絡向使用者提供，終端使用者毋須直接進行控制，只關注所需要的資源及如何透過網絡來取得相應的資源和服務；用戶使用的資料，不需儲存在個人電腦上，而是放在網絡的「雲」上面。在任何可以使用網絡的地方都可以使用。

雲端運算服務是從消費者先行，逐步發展至商業模式。用戶使用電腦服務，在網上分享空間做博客文章，或者在網絡上分享照片，其實已進入雲端服務世界。資料的儲存取得都透過網絡進行，用者不知道資料的確實存儲點，只透過雲端服務處理及在網絡上取得所需資源。而對企業來說，實效設備、系統效率和效能的維持成本，則是將企業推往雲端服務的其中一個主要因素，同時成為網絡服務供應商的重要商機。

有經驗的網絡服務供應商亦會根據網絡、伺服器及端點的保安措施，為企業用戶在共享式雲端運算環境中執行環境監測及測入管理方案，配置可靠虛擬網絡，以確保雲端運算環境的安全。此外，雲端運算服務的防災備援及持續運作能力，也是保安要素。服務提供者必須以實體設施保護雲端數據中心，確保數據不致因網絡系統無故中斷從發生故障而中斷服務，為業務運作帶來風險。

### 雲端運算私有化 潛在網絡風險

雖然在雲端運算的大氣候之下，網絡服務似乎成為用戶工作及生活上的必需品，然而不少企業仍對雲端運算的環境的保安狀況有所顧慮。企業在考慮是否採用雲端運算環境時，最關心的問題是安全、績效和資料保護。

私有雲端環境可以使客戶在避免雲端服務弊端的同时享受雲端運算帶來的部分好處。私有雲可以在企業資料中心內部執行，風險較小。另外，企業對於私有雲依舊擁有足夠的掌控權，可以減少與其他用戶共用平台所產生的顧





香港經濟日報

**內地需求 競爭激烈 設高效率架構支援突圍**

「內地客戶對網絡服務的需求，愈來愈多，中小企業在內地市場競爭激烈，需要高效率的網絡架構支援，設法突圍。」

康網服務商表示，內地客戶對網絡服務的需求，愈來愈多，中小企業在內地市場競爭激烈，需要高效率的網絡架構支援，設法突圍。

## 內地網絡服務普及 網購服務需求股

**內地網絡服務普及 網購服務需求股**

內地網絡服務普及，網購服務需求股。網購服務商表示，內地客戶對網絡服務的需求，愈來愈多，中小企業在內地市場競爭激烈，需要高效率的網絡架構支援，設法突圍。

康網服務商表示，內地客戶對網絡服務的需求，愈來愈多，中小企業在內地市場競爭激烈，需要高效率的網絡架構支援，設法突圍。

康網服務商表示，內地客戶對網絡服務的需求，愈來愈多，中小企業在內地市場競爭激烈，需要高效率的網絡架構支援，設法突圍。

2010年6月25日 星期五 A20

**公司文化留人才 撼巨企**

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。

**組足球隊 增內地員工創造力**

團隊建立很重要，足球隊可增加年輕員工的凝聚力及主動性，都是行業所缺少的元素。」

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。

康網服務商表示，內地客戶對網絡服務的需求，愈來愈多，中小企業在內地市場競爭激烈，需要高效率的網絡架構支援，設法突圍。

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。

「生存之道」

面對中移動、中國電信等巨企對手，中小網絡服務商需靠公司文化留住人才，並加強培訓，建立足球隊參加球賽比賽，加強員工凝聚力及主動性。



## 公雲市場未成熟 擴展跨區節點最實際

網絡服務供應商為加強競爭力，增加跨區網絡節點並引入多種增值服務（如：網絡保安托管），甚至提供公有雲服務，以吸引企業使用其服務。不過，多年主打跨區中小客戶的 CONNET，坦言公雲在亞太區需求未算成熟，要在市場站穩腳，還是擴展跨區網絡接入服務，先滿足跨區中小企業的需求。

自 1999 年成立的 CONNET，是美國網絡服務供應商，2003 年進軍中大華區及東南亞，網絡接託及保安托管市場，是該區及越南、新加坡及菲律賓，目標客戶是至少 3 個區域設有辦公室或廠房的跨區中小企業，服務月費約為 3,000 美元起。

該公司大中華區營業總監黃奕琳表示，企業應用漸趨依賴網絡運作，如開始採用像會議等統一通訊方案，對寬頻的需求漸高；隨著他們跨區拓展業務，要求對跨區區域網絡連接必須穩定及快速，故 CONNET 近年加強托管節點的網絡及軟件設備，即應客戶需求。

應用未成熟候

網絡服務供應商近年提供多種增值服務，如：托管保安、公雲服務，以保競爭力。

黃奕琳始終以軟件授權方式較快。他解釋，雲端服務中的按需服務概念，在亞太區仍具發展潛力，如配合企業在不同辦公時間執行應用，按需擴展或優化，確保網絡服務水平；為企業提供防火牆設備的托管，同時支援客戶辦公室的網絡保安偵測，其實是來自雲端運算概念。

### 擴展跨區接入

黃奕琳指出，CONNET 的市場定位清晰，明白服務規模不能跟 Verizon Business、AT&T 等大型服務商相比，資源分配也未必能跟本地的電訊服務商抗衡，但對跨區業務的中小企業而言，特色大型的服務商的費用高昂，反觀 CONNET 的規模及性價比，符合該類企業預算，故成為 CONNET 的目標客戶。為了提升競爭優勢，他認為最好的方法是按不同區域擴展網絡連接，如近年新興市場越南。跨節在中企業擴展區域業務後，仍能為他們提供當地的





CONNET.



CONSULTANCY



CONTINUITY



CONSUMERIZATION



CONVERGENCE