

小不点企业做大公司生意 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_B0_8F_E4_B8_8D_E7_82_B9_E4_c123_288487.htm 技术创新公司相对于硅谷的那些传奇公司，Telelogic的发展经历显得过于平淡。不过，Telelogic提供应用生命周期解决方案却已有相当长的历史。当1983年Telelogic公司创立时，它还只是瑞典电信下属的一个研发机构，为瑞典电信进行SDL（Simple DirectMedia Layer）语言的开发。而第一款SDL工具在1988年推出时，就被确立为国际标准。随着SDL语言的风行，Telelogic也不断成长。虽然在最初阶段，Telelogic只在电信领域拥有技术优势，后来经历数年的收购整合，Telelogic拥有了一整套覆盖应用生命周期多个阶段的产品线。而自动生命周期管理，就是在一个大型的软件项目或者系统开发中，从一开始的需求表述，到建立系统模型，以及开发过程的管理，自动生成代码等，采取一系列手段和先进的方法，来保障系统最终取得成功。Julie是一家大型软件公司的开发经理，在没有使用Telelogic的工具之前，她甚至无法弄清楚整个团队的开发过程，她手下的开发人员经常在产品推出的最后一分钟还在对产品进行着变更，因此每天她都要花上几个小时来弄清楚到底谁改了些什么。在一个重要的项目中，距离最后期限只有5个星期了，却发现了一个在很久以前就修复过的Bug在新版本中被遗漏了，最后只好辛辛苦苦地重建了前一周的编译过程。而在该公司部署了Telelogic的配置变更管理工具后，Julie就可以把所有最新的变更放到一起进行新的编译，保证所有新增加的功能和更正的Bug都会被包含进最新的版本中。再如通讯业的巨

头诺基亚公司，它的研发中心遍布全球。对于这些分布式的开发团队，协同工作就变得更加重要。目前，诺基亚在全球部署了Telelogic公司产品的3000多个许可证。当诺基亚要开发一个手机的新机型时，由于需要很多人员同时并行开发，其中会有许多重叠的代码，可能一种功能一个人已经开发过，而另一个人又做了同样的开发。这就需要用到一种版本控制功能，也是软件开发中最基础常用的管理手段。类似诺基亚这样的全球性公司，拥有庞大的开发部门，几百人共同工作，如何形成为产品，其复杂性是需要应用自动生命周期管理贯穿始终的。Telelogic公司现在主要有三条核心产品线：满足需求管理的产品Doors，Telelogic是这方面的老大，其产品占领了40%以上的市场份额；另外两个是提供变更和配置管理的Synergy product CM/SYNERGY和SYNERGY/Change，以及基于UML的建模工具TAU。IDC在其“2002-2006年全球软件配置管理工具预测和分析”报告中，已将Telelogic称为“技术创新公司”。“Computer Business Review”则将Telelogic评为全球应用系统开发工具最具影响力的十家公司中的第七位，前六位分别为微软、IBM、BEA、Oracle、Borland和Sun，Telelogic是这十家中唯一的一家非美国公司。挑战IBM Rational就在今年5月初，Telelogic收购了Popkin软件公司。Popkin是十年前最老的一批CASE软件开发商中独立存活下来的最后一家，可以说到现在，那些CASE软件开发商几乎已经“全军覆没”。显然，Telelogic、IBM Rational以及Borland成为了ALM领域三个最直接的竞争对手。不过，由于IBM Rational近两年正忙于把Rational平台与它原有的软件进行整合，因此放慢了新产品的开发速度，所以最近两年IBM Rational

几乎没有新版本出台。不过仅仅是IBM这个名字，就足以对Telelogic形成强大威胁，而Telelogic应对的手段也就只有依靠技术说话。销售出身的Telelogic总裁兼CEO Anders Lidbeck是一个真正的“行动派”，正是他带领Telelogic于1999年在瑞典斯德哥尔摩股票交易所上市，当年年底，Telelogic的股票价格就飙升了两倍。他对于其他两家竞争对手，采取了更积极的应对政策。5月底，Telelogic发布了基于“角色”的生命周期集成解决方案。即使是熟悉生命周期管理的专业人士，也几乎没有听说过这种观念：把软件开发过程中的不同角色，如从业务分析人员、系统架构师到设计人员、开发人员和测试人员，都整合在一起。随着这种新版本的发布，IBM Rational和Borland或许会感受到更大的竞争压力。根据Garter公司的统计显示，2002到2003年度，在需求管理软件市场，Telelogic占据了全球41%的市场份额，居首位，IBM的Rational产品以39%的市场份额随后，Borland的Starbase产品屈居第三，占4%。“我们将和IBM这些厂商在中国展开全面的竞争，”任群力似乎对目前的发展现状非常满意。尽管Telelogic的知名度还相对较低，不过强劲增长的汽车、电信、信息技术等行业，以及突出的技术特色，还是让Telelogic在面对IBM Rational时，毫无惧色 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com