পিসি এবং সার্ভার মার্কেটে সাফল্যের পর

এবার নেটওয়ার্কিংয়ে কম্প্যাক

কম্প্যাকের প্রধান নির্বাহী একার্ড ফেইফারের নতুন পরিকল্পনা অনুযায়ী ২০০০ সাল নাগাদ শীর্ষস্থানটি দখল করবে। আসুন পাঠক, পর্যালোচনা করে দেখি একার্ড ফেইফারের স্বপ্নটি কতটুকু যুক্তিসঙ্গত।

সার্ভার এবং ডেস্কটপ পিসিতে রমরমা ব্যবসা থাকা অবস্থায় কম্প্যাক হঠাৎ পোর্টেবল নোটবুক নিয়ে বাজার দখলের প্রতিযোগিতায় নামে। তবে তারা তেমন একটা সুবিধা করতে ব্যর্থ হয়। কম্প্যাকের ক্রেতাদের রুচি ও সামর্থ্যের দিকে তেমন নজর দিতে পারিনি। বরং প্রকৌশলীদের পরামর্শমত পোর্টেবল পিসিতে নতুন নতুন ফীচার যোগ করতে ব্যস্ত হয়ে পড়েছিল। সেই নীতিধারা থেকে সরে এসে পুনরায় বাজার দখলের জন্য কম্প্যাক এখন নির্ভর করছে আর্মাডা ৪১০০ নোটবুকের উপর। মাল্টিমিডিয়া ক্যাপাবিলিটিসহ আর্মাডার মাধ্যমে কম্প্যাক ১৯৯৭ সাল নাগাদ বিশ্ববাজারে শীর্ষস্থানে পুনরায় ফিরে আসতে চেষ্টা করছে। প্রত্যাবর্তনের প্রচেষ্টায় তারা প্রোর্টেবল বা ডেস্কটপ সার্ভার বাজারের উৎপাদন ও বিপণন দ্বিগুণ করবার পাশাপাশি সম্পূর্ণ নতুন আরেকটি পরিকল্পনা হাতে নিয়েছে।

কম্প্যাক সম্প্রতি নেটওয়ার্কিং জগতে পদচারণার সিদ্ধান্ত নিয়েছে। এজন্য তারা ৬০০ লোকবলের নেটওয়ার্কিং পর্যন্ত স্থাপন করেছে। গত দেড় বছরে নেটওয়ার্কিং বিশ্বে বেশ কয়েকটি কোম্পানি কেনাবেচা হয়েছে। উদাহরণস্বরূপ বলা যায় সেন্টিয়ন নেটওয়ার্ক ও এক্সওয়াই লজিকের বে-নেটওর্য়াকে একীভূত হওয়া কিংবা সিসকো কোম্পানি দ্বারা গ্রান্ড জাংশন, নিউপোর্ট সিস্টেম, নেটওয়ার্ক ট্রানজিশন, লাইট স্ট্রীম এবং স্ট্রাবাটাকম এই পাঁচটি কোম্পানি কিনে নেবার ঘটনা। তবে সবচেয়ে বড় নিউজটি তৈরি করেছে কম্প্যাক। তারা গত বছর ৪০০ মিলিয়ন ডলার খরচ করে টমাস-কনরাড এবং ইথারনেট কোম্পানি নেটওয়ার্থকে কিনে নিয়েছে।

সম্প্রতি সিংগাপুরে কম্প্যাকের সিনিয়র কর্মকর্তারা এ অঞ্চলের নেটওয়ার্কিং সম্ভাবনার বিষয় পর্যালোচনা করেন। তাদের মতে এ মার্কেটটি এখনো অগোছালো। এইচপি, ডিজিটাল, আইবিএমের পাশাপাশি সিসকো, বে নেটওয়ার্ক এবং থ্রি-কমের মত নেটওয়ার্কিং কোম্পানিগুলোর কোনটাই তেমন জোরালোভাবে সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনামাফিক অগ্রসর হচ্ছে না। সুতরাং কম্প্যাকের সামনে সুযোগ রয়েছে শীর্ষে উঠে আসার। এখন প্রশ্ন হচ্ছে বিদ্যমান নেটওয়ার্কিং কোম্পানিগুলোকে কিভাবে কম্প্যাক তার এতদিনকার পিসি মার্কেটের বিপণন কৌশল দিয়ে নেটওয়ার্কিংয়ের জয় করবে বলে আশা করছে। পিসি মার্কেটে কম্প্যাকের যে গুডউইল রয়েছে সেটি ব্যবহার করা হবে। এছাড়া বাজারে কম্প্যাক ব্র্যান্ডের সুইচ, এডাপটর এবং হাব (Hub) সরবরাহ করা হবে। এতে ছোট ছোট কোম্পানিগুলো ভিন্ন ভিন্ন ব্র্যান্ডের নেটওয়ার্কিং কম্পোনেন্ট ক্রয় করবার ঝামেলা থেকে বেঁচে যাবে। অন্যদিকে কোম্পানির শক্তিশালী মার্কেট জরীপ ব্রাঞ্চ রয়েছে যা নেটওয়ার্কিং মার্কেটের সঠিক সম্ভাবনাময় দিকটিকে চিহ্নিত করবে কার্যকরী দ্রুততার সাথে। কম্প্যাক ডিজিটাল মাল্টিডেভর কাস্টমার সার্ভিস কোম্পানির সাথে যৌথ নীতি-কৌশল গ্রহণ করেছে। এর ফলে তারা ডিজিটালের বিশ্বব্যাপৃত সার্ভিস সাপোর্ট প্রদানকারী মার্কেটটি ব্যবহারের সুযোগ পাবে। আবার কম্প্যাকের নেটওয়ার্কিং হার্ডওয়্যারে ব্যবহার করা হবে সিসকোর সিস্টেম।

কোম্পানির প্রেসিডেন্ট একার্ড ফেইফারের বেঁধে দেয়া লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে ৩/৪ বছর লাগবে বলে ধারণা করা হচ্ছে। কারণ আগামী বছরটি কম্প্যাকের কেটে যাবে নেটওয়ার্কিং-এ ব্র্যান্ড প্রোডাক্টকে জনপ্রিয় করবার কাজেই। পর্যায়ক্রমে তারা মূল ক্রেতা চ্যানেলটি করায়ত্তের আশা করছে। তবে ব্যাপারটি ডেস্কটপ পিসির বাজার দখলের মত সহজে ঘটবে না। কারণ নেটওয়ার্কিং-এ কাস্টমার সার্ভিস আর সাপোর্টের পরিধি সম্পূর্ণ প্রফেশনাল। এজন্য কম্প্যাকের প্রয়োজন পড়বে দক্ষ কারিগরি প্রযুক্তিসমৃদ্ধ টীম যা গড়ে তুলতে অন্ততঃ বছরখানেক সময়তো লাগবেই। তবে তার মূল সমস্যাটি হবে ক্রেতা গোষ্ঠীকে নেটওয়ার্কিং-এর প্রতি আগ্রহী করে তোলা। ১৪.৮ বিলিয়ন ডলারের কোম্পানিটিকে এজন্য যথেষ্ট কৌশল প্রয়োগ করতে হবে। তাই কম্প্যাক এ ধরনের বাঁধা মোকাবেলায় অনেকদিন থেকেই প্রস্তুতি নিচ্ছে। যদিও গত অক্টোবরে নেটওয়ার্কিং ডিভিশনটি গড়ে তোলা হয়েছে তবে ১৯৯৪-এর অক্টোবর থেকেই এই মার্কেটটি পর্যবেক্ষণ করছে কম্প্যাক।

কোম্পানিটি তাদের প্রকৌশলীদের জন্য ক্রেডিট সিস্টেম প্রফেশনাল ট্রেনিং-এর ব্যবস্থা করেছে, উদ্দেশ্য পূর্বে নভেল এবং মাইক্রোসফট নেটওয়ার্ক কর্মরত এইসব প্রকৌশলীদের কর্মক্ষমতাকে কম্প্যাকের সার্ভার ও নেটওয়ার্ক ব্র্যাঞ্চের উপোযোগী করে তোলা।

কম্প্যাকের এই সাজ সাজ রবে নেচে ওঠার পেছনে আর একটি শক্তিশালী কারণ হচ্ছে এশিয়ার মত দ্রুত বর্ধনশীল প্রযুক্তি বাজারে কোম্পানিটির সুদৃঢ় অবস্থান। অন্যদিকে তাদের নেটওয়ার্কিং প্রতিদ্বন্দ্বী থ্রি-কম, সিসকো এবং বে-এর অস্তিত্ব এশিয়ায় নেই বললেই চলে। এশিয়ায় গুডউইল, নির্ভরযোগ্যতা, কাস্টমার সার্ভিস ও সাপোর্ট, ক্রেতাবাজারের চ্যানেল দখল ইত্যাদি প্রতিটি ক্ষেত্রে কম্প্যাক নিঃসন্দেহে অন্যদের তুলনায় গর্ব করার মত অবস্থানে রয়েছে। আর কম্প্যাকের মতে, 'আমাদের রয়েছে নেটওয়ার্ক ম্যানেজমেন্ট সাপোর্ট যা অন্যান্য নেটওয়ার্কিং কোম্পানিগুলো প্রদান করে না। স্বভাবতঃই ব্যবহারকারীরা আমাদের দিকে ঝুকতে আগ্রহী হবে।'

এশিয়ায় বিশেষ করে কোরিয়া এবং সিঙ্গাপুরে কম্প্যাকের রয়েছে পরিপূর্ণ লোকবল ও অর্গানাইজেশন সাপোর্ট। সুতরাং ঐসব দেশে প্রতিষ্ঠা পাবার জন্য নেটওয়ার্কিং ডিভিশনকে তেমন বেগ পেতে হবে না।

কম্প্যাকের নতুনতম নেটওয়ার্কিং পণ্যের মধ্যে রয়েছে টেন বেজ-টি নেটওয়ার্কিং টুল। এডাপ্টার এবং হাব-এর সমন্বয়ে গড়া এই টুলটির বিপণন বছরে অন্ততঃপক্ষে ১০ লক্ষ ছাড়িয়ে যাবে বলে কম্প্যাকের আশা করছে। আরও রয়েছে এটিএম প্রযুক্তি। অবশ্য এখন পর্যন্ত এটিএম অত্যন্ত ব্যয়বহুল ইউনিট এবং এটি মূলতঃ নেটওয়ার্ক ব্যাকবোন নির্ভর। নেটওয়ার্কিংয়ের নিত্য নতুন পণ্য সংযুক্ত হচ্ছে সুতরাং একটু দেরী করে ফেললেও নেটওয়ার্কিং মার্কেটকে আরও পরিণত বানাবার সুযোগ কম্প্যাকের রয়েছে। কম্প্যাক আশা করছে যে, ইন্টারনেট যেমন সারা বিশ্বব্যাপী একটি নেটওয়ার্ক জাল ছড়িয়ে ফেলেছে কম্প্যাক তেমনি এশিয়ার প্রতিটি দেশে নিজস্ব নেটওয়ার্ক জাল তৈরি করবে। প্রতিটি দেশের মার্কেট আলাদাভাবে জরীপ করে চাহিদামত স্পেসিফিকেশনের নেটওয়ার্ক সাপোর্ট প্রদান করা হবে। ইতিমধ্যেই কোরিয়ায় এ ধরনের লোকালাইজড সাপোর্টের মাধ্যমে মার্কেট দখল করা হয়েছে।

এখন কথা হচ্ছে বর্তমানে পিসি মার্কেটে নেতৃস্থানীয় অবস্থান থাকা সত্ত্বেও কম্প্যাক কেন নতুন আরেকটি দিকে তার অর্থ এবং লোকবল নিয়োজিত করার ঝুঁকি নিচ্ছে এর জবাব অনুসন্ধানে দেখা যায়, ১৯৮৯ সালে সার্ভার ব্যবসায় নামার পর থেকে কম্প্যাক বিশ্বের ৩৯ শতাংশ সার্ভার বাজার দখল করে নিয়েছে। এ প্রেক্ষিত বজায় রেখেই অনেককেই অবাক করে দিয়ে তারা ১৯৮৯, ১৯৯০ এবং ১৯৯১-এ পোর্টেবল এবং ডেস্কটপের দিকে হাত বাড়ায় এবং অতঃপর এই দুটি শাখাতেও ঈর্ষণীয় সাফল্য অর্জন করে। সে কারণেই এবারের নেটওয়ার্কিং জগতে তাদের পদচারণাকে কম্প্যাক আগেরমত আরেকটি সুইচওভার হিসেবে মনে করছে। বলাবাহুল্য সাফল্যের দেবী এখনো পর্যন্ত কম্প্যাকের সাথে বিশ্বাসঘাতকতা করেনি। ●

ঢাকায় কম্প্যাকের প্রশিক্ষণ কর্মশালা

সম্প্রতি কম্প্যাক কমপিউটার কর্পো. ঢাকায় ৫ দিনব্যাপী এক প্রশিক্ষণ কর্মশালার আয়োজন করে। এতে কম্প্যাকে স্থানীয় অথোরাইজড ডিলারদের প্রতিনিধিগণ অংশ গ্রহণ করেন। ফ্লোরা লিমিটেডের ১৪জন প্রকৌশলী, ১৪জন বিপণন কর্মী, ডেস্কটপ কমপিউটার কানেকশনের ৩জন প্রকৌশলী, ৩জন বিপণন কর্মী এবং মাল্টিলিংকের ১জন প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। ●

এলবাম - ৪ পাওয়া যাচ্ছে

আগ্রহী ক্রেতাগণকে কমপিউটার জগৎ অফিসে যোগাযোগ করার জন্য অনুরোধ করা যাচ্ছে।

যোগাযোগের ঠিকানা ঃ

১৪৬/১, আজিমপুর রোড (চায়না বিল্ডিং-এর গলি), ঢাকা-১২০৫।

ফোন ঃ ৮৬৬৭৪৬, ৫০৫৪১২