

大江生醫導入 VMware Workspace ONE UEM 實現高效率的無紙化辦公室願景

創始於 1980 年的大江生醫 (TCI)，過去的數十年一路走來，始終致力研發高效能、且符合消費者需求的產品；迄至如今，大江每年生產數億顆的錠劑、膠囊等健康食品，加上數千萬瓶的機能性飲品、數百萬片面膜及精華液等產品，銷售觸角已深入全球數十個國家，每年進入並改善上億個消費者的生活。



此次導入 Workspace ONE UEM，主要替大江生醫解決了哪些問題？

大江經營者考量員工遍佈各洲、業務範圍涵蓋全球數十國，為了方便管理各地區人、事、物動態，同時也加速同仁作業效率，因而設計一套線上作業流程，強調不論報價、接單、簡報、研發甚或工廠管理等關鍵事務，皆可透過 Apple iPad 搭配 TCI App 順暢執行。

正因如此，Apple iPad 對於大江的業務、研發乃至工廠等同仁，形同不可或缺的標準配備，用量愈來愈大。負責掌理 IT 管理事務的戰略資訊中心，深覺初期透過買斷方式購置 iPad，在管理上相當不便，例如同仁利用自身 Apple ID 綁定服務，當離職繳回設備後，接手的使用者還是被要求輸入原有 Apple ID，難以有效解除。

於是在去年 (2018) 期間，大江生醫戰略資訊中心決定採用大綜電腦提供的 iPad 兩年租賃服務，前後共計引進 200 餘臺 iPad，也透過租賃合約一併引進行動裝置管理 (MDM) 平臺「VMware Workspace ONE 統一端點管理 (UEM)」，它不僅提供多語系管理介面，更有助 IT 人員快速掌握所有 iPad 租賃的使用狀態、執行統一發佈與更新，亦可強制解除離職員工的 Apple ID 綁定關係，讓種種管理、分帳難題消弭於無形。



部署完成後，Workspace ONE UEM 為大江生醫帶來最大的效益？

大江採利潤中心制，每月對外支付 iPad 租賃費用前，須先完成內部分帳；為此戰略資訊中心需協助會計部門製作報表，詳細記載每臺 iPad 為哪名同仁所用，假使原使用者離職，亦須載明是否繳回 iPad、之後由何人接手使用。

無奈從啟用 iPad 租賃、直到 Workspace ONE UEM 上線，中間有 3~4 個月空窗期，這段期間戰略資訊中心為了製作分帳報表，可謂耗時費工，只因大江為全球化發展的公司，在大陸、印尼、日本、美國及歐洲皆設據點，同仁出差頻率也不低，欲清楚稽核各地同仁採用 iPad 的狀態，確實相當麻煩。

爾後隨著 Workspace ONE UEM 上線啟用，戰略資訊中心可快速掌握所有 iPad 租賃的全球流向，包含使用者為何人、在 iPad 上安裝哪些 App，甚至該使用者必須掛鉤到哪個分帳單位，都一清二楚，使製作分帳報表的時間成本大幅縮減。而目前 iPad 租賃一經到位，Apple 序號直接在內，之後戰略資訊中心僅需開啟這些主機、推送 (Push) TCI App，再將每臺裝置歸入適用的政策群組，即可完成設定、執行管理，相當簡便。



為何選擇 Workspace ONE UEM 解決方案、並透過大綜電腦作為建置的合作夥伴？

當初評估 MDM 方案的重點，首先在於是否支援多語系管理介面，其次則觀察將裝置加入管理的過程，是否需要登打繁多資訊、歷經瑣碎流程；由於 Workspace ONE UEM 針對這幾點的表現，明顯較他牌 MDM 突出，因而雀屏中選。

另外，主要因為大綜電腦是 iPad 租賃服務的供應商，標榜用戶只需為每臺平板加少許金額，便擁有 MDM 的管理，總體建置成本堪稱合理。另一方面，大綜不僅提供完善的教育訓練，例如利用短短兩小時，引導大江戰略資訊中心同仁嫻熟如何 Push App、設定政策群組。

而當後續出現任何疑難雜症，大綜也悉心解惑。比方說大江欲將原本買斷的近 40 臺 iPad 一併納入 Workspace ONE UEM 管理，此外大江希望讓後期導入的 Cisco Jabber，能夠比照 TCI App 模式，只要 iPad 開機連上網隨即自動安裝，不需再由同仁使用自己的 Apple ID、到 App Store 個別下載；這些需求，都在大綜的協助下獲得圓滿解決。

「受惠於 Workspace ONE UEM，讓我們不需再像從前耗時費力，即可快速、簡單且有效管理大量 iPad 租賃設備，而原本繁重的內部分帳報表作業負荷，亦獲大幅減輕；這些改變，使我們得以保留更多時間與心力，聚焦投入更具價值的事務，對公司產生更大貢獻。」

— 大江生醫戰略資訊中心

