

微軟 OCS 2007 上市 找來廣達、BenQ 站台

2007/11/02

詹子嫻／台北 

根據 IDC 調查，2007 年全球整合通訊 (Unified Communications ; UC) 市場規模達 48 億美元，至 2011 年可望突破 145 億，不過，礙於成本與產品技術，目前導入的企業仍少。然而，在微軟 (Microsoft) 積極佈局後，著實提升 UC 市場熱度，而深受微軟重視的整合通訊新平台 Office Communications Server 2007 (OCS 2007) 11 月 1 日在台上市，特地找來廣達、BenQ、大眾電腦等企業用戶站台，強調整合電話、即時通訊 (IM)、E-mail 多種通訊工具的平台為趨勢，有助提升企業通訊效率。

OCS 2007 為 Live Communication Server 2005 (LCS 2005) 的升級版，強化了網路電話 (VoIP)、視訊和會議等功能，儘管通訊系統大廠早已推出 UC 方案，例如思科 (Cisco)、阿爾卡特朗訊 (Alcatel-Lucent)、Avaya，但微軟因掌握企業文書軟體、E-mail 的優勢，相形之下，較通訊廠商易獲得企業青睞。

「整合性，確實是選擇微軟 OCS 的主因」BenQ 資訊技術服務中心資訊長趙素娟說，並進一步表示，2 年前曾評估過 LCS，但當時測試發現 LCS 與 AD Server 無法整合，因此決定不採用，但 OCS 2007 解決此問題。加上，考量 OCS 能與 E-mail 系統 Exchange Server、Word 等緊密整合，有減 IT 人員導入難度，最後決定導入，目前先由資訊部使用，再逐步擴及海外分點和經常出差的員工。

趙素娟表示，企業評估 UC 方案時，除了思考降低通訊成本外，不妨多關注效率的提升，以往員工透過 E-mail 和客戶聯繫，信件往返不僅耗時，也容易曲解文意，不如直接拿起電話討論來得有效率。此外，礙於時差，員工須深夜守在辦公室，只為了等 1 通電話會議，透過整合通訊架構，可降低時間、地理帶來的不便。

而廣達位於林口的研發中心 (QRDC)，全面使用思科 (Cisco) IP 語音 (IP Telephony ; IPT) 和網路基礎架構，早已是業界耳熟能詳的案例，不過，為何捨棄 Cisco 的 UC 而選擇微軟，廣達電腦管理資訊中心協理方天戟表示，「Cisco UC 授權費用偏高，再加上，多數廣達客戶採用微軟系統，考量成本和使用群眾後，決定採用 OCS。」

方天戟並指出，廣達工程師須常與全球客戶、同仁溝通，如商討設計圖等，因此有 UC

需求，現規劃以 OCS 串連研發、製造和運籌中心，目標希望降低 40% 通訊成本。

在市場策略，更強化與軟硬體合作夥伴的關係，例如在交換機 (PBX) 企業通訊系統部分則有北電 (Nortel)，話機部份，有華碩、LG 等，在系統建置方面，則有 HP、鶴騰、台灣岱凱等，積極建立一完整的合作體系。



圖說：微軟 OCS 2007 正式在台上市，找來使用者和合作伙伴站台，強調整合通訊市場將由軟體業者主導。(詹子嫻攝)