

统一通信：微软Lync能否以柔克刚战思科 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_BB_9F_E4_B8_80_E9_80_9A_E4_c101_644798.htm 近日，微软高调发布了下一代沟通解决方案Microsoft Lync，据称其集成了即时通讯、在线状态、音频、视频、网络会议和话音功能的单一平台。通过Lync人们可以根据实际情况选择最适合的方式进行沟通。Lync支持用户所熟悉和常用的应用程序，包括Microsoft Office、Microsoft SharePoint和Microsoft Exchange。对此，有业内分析称，微软此次发布的Microsoft Lync会对在统一通信市场三甲之列的思科形成挑战。事实会是这样吗？其实在当前炙手可热的统一通信市场，可谓是强手如林，这之中除了上面提到的微软和思科外，还有Avaya、IBM等。而思科和Avaya一直在统一通信市场占有绝对的优势（二者相加的市场份额约占到全球统一通信市场的一半），所以从某种程度上，思科和Avaya就成了统一通信市场的典型代表厂商。但随着传统软件厂商，例如微软和IBM的杀入，此前由电信设备厂商独揽的统一通信市场格局开始发生变化，尤其是微软OCS(Office Communications Server，办公室服务器)的推出，让这种变化衍生出了统一通信市场的两大流派，即以微软、IBM为代表的软件驱动型和以思科、Avaya为代表的硬件（主要是以PBX网络交换机、网络管理产品、无线连接、生命周期服务以及第三方通信应用等）之争。在随后的2年多的时间里，软件驱动型的企业在统一通信市场攻城拔寨，对传统的以思科为首的硬件堡垒型的企业形成了巨大的威胁。此后，思科也意识到基于软件的应用和整合对于统一通信市场和

用户需求的重要性，其采取的措施是通过不断的并购以期弥补这块短板，例如其在2007年就以32亿美元并购了WebEx，此举被业内认为是思科杀入软件领域的标志。但由于思科固有的硬件领域的优势，让其在整合这些并购来的第三方软件的效率上远不及软件当家的微软。具体到统一通信市场，微软的OCS在外观和使用感觉上与Office套件相似。而在使用微软Office的企业用户中，大约80%的企业用户可直接上手使用微软的统一通信平台，不需要用户再进行额外的培训和学习。这使得在微软的Lync Communicator和Office上，所有的用户都能发挥统一通信的优势。更为重要的是，与思科的硬件解决方案为主相比，微软的OCS给用户带来的成本节约通常是思科的2倍。要知道，用户使用统一通信最主要的目的之一就是节约成本。据Gartner最新发布的统一通信竞争力象限分析报告显示，软件驱动型的微软已经与思科和Avaya并驾齐驱于领导者象限之中。这似乎证明了软件驱动型的统一通信所独有的优势。而面对微软这类软件驱动型企业的猛攻，思科在通过并购整合软件效果并不明显的情况下，在今年似乎又想回到利用硬件的优势夺回失地的策略上来。最典型的表现就是其前不久低调发布的所谓Cius平板电脑。一提到平板电脑，人们很自然就会联想到苹果的iPad，但思科的Cius并不是类iPad的平板电脑，更像是一款用于企业统一通信的终端设备。如果是，那么自然要绑定的就是思科通过并购而来的第三方的应用软件，不过重返硬件为主的策略能否让思科阻挡住微软的攻势，仍存变数，尤其是面对新近微软最新的Microsoft Lync的新的压力下。与之前的OCS相比，据Forrester咨询公司进行的一项整体经济影响研究发现：对于

结构复杂的企业，Lync 2010带来的无风险投资回报率（risk-adjusted）高达337%，三年可以节约635万美元的硬件成本，投资回收期为12个月。这对于企业IT部门通过Lync改进其基础设施，消除传统的PBX(程控交换机)系统以节省时间和资金具有非常大的吸引力。从这里不难看出，微软新一代的Lync 2010在让企业更加节约成本和提高效率的同时，还将矛头直接指向了思科统一通信的硬件（程控交换机），这再次证明软件驱动型在统一通信市场对于像思科这类以硬件为主的厂商的杀伤力。业内知道，思科前不久刚刚经历了令自己和业内沮丧的财报，并为此承受了股价暴跌的打击。这其实已经部分暴露出思科在统一通信市场上的以硬件为主策略的缺陷，而此时微软Lync的发布又有意或无意间平添了思科的烦恼，那么接下来的统一通信大战中，微软能否借势以柔克刚，值得期待。相关推荐：#0000ff>Cisco认证:CCIE重认证我的CCVP 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