

# OA软件转型进行时

云计算、移动互联、社交网络等的流行，正在改变传统的OA软件。

◎商业伙伴记者 于洪涛 张林才

在企业软件领域，OA算是大哥级产品。从有PC开始，OA就是最重要的IT应用之一。最知名的Lotus Notes已经拥有了超过20年的历史，并且至今仍然被广泛采用。最近几年，随着新技术和新应用的出现，古老的OA软件也正在发生一些新的变化。

## 成为企业信息门户

在传统上，OA软件定位于行政办公、无纸化审批、内部邮件管理等功能，最近这几年OA则变成了企业信息门户，融合了流程管理、知识管理、沟通协作、系统集成、移动办公等应用，成为企业的协作平台。因此，几乎所有的OA软件厂商，都称自己的产品为协同OA。

上海泛微网络科技有限公司副总裁袁立松说，OA定位的变化是由于企业自身的需求发生了变化。很多企业走上集团化之后，无论是流程管理还是企业门户，从单体组织变成了多元化组织，对OA平台本身的要求也变高了，体现在如何支持多组织体系、支持分权等。由此，OA的定位和要求高了，自然导致了市场的增长，项目的价值和金额在不断地增加。相应地，客户对OA软件企业的要求也变高了，如对平台的稳定性、平台未来的拓展方向等，商业环境上越来越需要OA这样的平台来支撑他们的管理和运营。

另外，由于云计算和移动互联的发展，又有了“微OA”的发展趋势，越来越多的微小企业，规模不是很大，但也非常注重工作过程中沟通、事项协作、及



>>通达CEO高波：如果不能快速跟随新技术的发展潮流，中小OA软件厂商将会失去生存空间。

其中的经验分享。要为他们提供更好的服务，就催生了“云OA”的发展模式。包括“社交化OA”、“语音化OA”、“智能化OA”等都是非常重要的发展方向。

OA从工具发展为OA管理平台，很注重管理的落地以及执行力，从目标计划体系、预算费控体系到绩效考核体系等可以与OA很好地融合，支撑集团企业很好地围绕目标去推进。

通达CEO高波说，OA是企业中应用范围最广的软件，几乎全员使用，而财务和ERP等软件的应用范围则比较窄。因此，OA软件逐渐成为企业的信息化门户，整合了几乎所有的功能。通达OA软件里就内置了客户关系管理、人力资源管理等功能，并且实现了界面统一。

## 向行业应用深入

OA软件本身并不具有明显的行业



>>上海泛微副总裁袁立松：云计算、大数据、移动互联、物联网等技术给OA的发展提供了非常好的机遇。

特征，但最近几年大家都在提行业，重点是希望让不同行业用户的应用更贴近自身行业的管理模式。这也是OA软件逐步走向成熟，应用逐步深化的体现。

袁立松说，泛微从成立至今已经走过了12个年头，一直坚持以协同办公为核心，为客户提供管理平台。OA本身是一个管理软件，是跟客户的管理模式相关的，中国管理模式在每个行业里面都有自己的特色，每一个企业也有自己的管理特点，最近几年中国企业都非常关注同行业的经验和案例。泛微至今积累了16000多家客户，包括制造、地产、金融、服务、流通、百货等行业，针对重点的客户设立了行业事业部，是因为这些行业很关注行业的特点、模式和标杆的借鉴。

通达OA也同样在加强行业推广。

高波介绍说，通达信科研发团队最近正在开发政务版OA，实现政府部门的电子审批、绩效考核等功能，成为一个综合信息服务系统。此外，制造等行业，也是通达发力的重点。

### 移动应用大势所趋

云计算、大数据、移动互联、物联网等新兴技术，正迅速在企业IT市场得到发展。他们也给OA的发展带来了影响。通达CEO高波认为，OA软件企业必须快速跟随新技术的发展，及时做出产品战略调整，那些反应速度慢的中小厂商可能会因此失去生存的空间。

高波尤其看重移动互联的发展。智能手机的普及，使得人人可以随时使用OA平台。比如，通达已经开发了iPhone版本的应用，并且与E人E本合作推出在移动设备上的手写签批等应用功能。

泛微同样关注移动应用。袁立松认为，智能手机的发展对OA来说是一个非常重要的机遇，移动办公会成为将来整体的发展趋势。因此，泛微推出了移动办公平台，跟整个OA平台是一体化的。在过去的一年里，其移动办公的销售业绩增长非常快速。

袁立松认为，大数据给管理层提供了很好的决策基础，会让BI有一个腾飞，同样也会让OA得到腾飞。大数据给协同办公提供了一个更好的融合和基础，提供给管理层使用，便于高层决策。

今年，通达信科还推出了自己的私有云解决方案，使企业可以构建自己的云应用中心。在对IT服务集中管理的同时，通达私有云提供对数据安全性和服务稳定性的有效控制。企业也可以根据自身的情况，选择集中式部署或者分布式部署。其数据交换平台可以实现多套分布式OA系统之间的数据交换、公文、公告、工作流等的文件交换。

### 融合社交网络功能

社会化媒体的热潮，给人与人之间的沟通方式带来了改变，也在深入影响着企业网络。微博、微信等社交化的应用，其实在企业中同样存在，企业在某种意义上来说也是一个“小社会”。泛微推出了基于云计算的企业工作微博，重点以团队工作和任务为核心，将社交技术融入到协同办公里面；并且打通了微博、微信等社交化应用之间的互联互通，希望为企业提供基于工作和事项协作过程中的内部社交化平台，而不仅仅只是社会化的社交沟通。

通达则采用完全自主开发的方式推出社交网络功能，其OA软件是最早拥有即时通讯产品的。高波说，之所以要开发自主知识产权的产品，是希望能够完全自己掌控产品的发展，可以随时根据最新应用来升级，而不必受制于人。通达的即时通讯还具有语音微讯功能，这与现在流行的微信很类似。

### 建设软件生态系统

OA软件应用范围的扩大，使OA厂商与业界其他企业之间的联系更为密切。因此，构建强大的软件生态系统，成为OA厂商的核心竞争力之一。

袁立松说，泛微非常注重生态圈的建设，合作伙伴包括软件类（如SAP的BO）、报表类、ERP类、财务类的软件厂商，也包括工具类的合作伙伴（如数字证书）、互联网公司合作（微博、微信）等。

对于合作伙伴，泛微会采用多种合作方式。在产品层面上，从接口支持到ESB（企业服务总线接口）保证互联互通，从而提升项目交付的能力；在市场层面上，与SAP、IBM等公司进行战略合作，共同进行品牌宣传，推动双方在企业平台一体化的进程；在服务和团队层面，有专门的SAP服务团队，确保客户有一个比较好的服务质量。

通达则与Oracle保持密切的合作关系，是其金牌代理商。与Oracle的合作，使其MySQL数据库有了商业授权，同时也为用户提供Oracle的全线产品。同时，通达也在加强与大公司的合作，把通达OA软件整合到其整体解决方案中去。此外，通达还在与云计算服务商合作，尝试提供OA软件的SaaS服务。

### 拓展销售渠道队伍

国内主流OA软件厂商，大多采用直销与渠道销售相结合的方式。泛微和通达信科两家厂商，都有数量庞大的渠道合作伙伴。

据介绍，目前与泛微直接合作的渠道伙伴数量已经达到了700多家。袁立松介绍说，2013年，泛微还会加大渠道伙伴发展的力度，并且对渠道合作伙伴在市场、产品、运营、技术和服务上的支持力度会比原来更大和更全面，让他们能基于泛微形成自己的业务模式，在确保盈利的同时，也能给客户持续、优质的服务。

通达信科的渠道合作伙伴则分为金牌合作伙伴、银牌合作伙伴、授权合作伙伴、增值合作伙伴。金牌合作伙伴须具有在一个或多个省级区域内开展业务的能力，银牌合作伙伴须具有在一个省级区域或多个地市级区域内开展业务的能力，授权合作伙伴须具有在一个地市级区域或多个县市级区域内开展业务的能力。增值合作伙伴须在指定行业具有独特资源。

2013年是通达信科的区域覆盖年。高波说，通达OA还处于树立品牌的阶段，不急于盈利，因此会把更多的利润留给渠道伙伴。通达将为渠道合作伙伴提供技术支持，包括方案设计和项目实施，因此并不需要合作伙伴具有很强的技术能力。这将成为硬件渠道商实现业务转型、提升盈利能力的难得机会。③