

## 实时统一通信的在线新闻和评论

像以往一样，敬请转发本期公告。若希望通过E-mail免费获取我们的公告，只需登录 [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin) 注册即可。

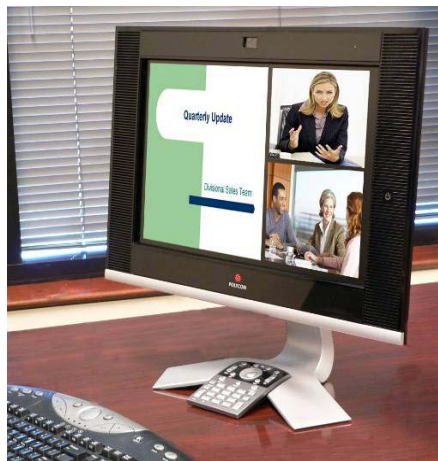
Andrew W. Davis, [andrewd@wainhouse.com](mailto:andrewd@wainhouse.com)

## 来自 Polycom 的新型高清视频会议系统

我们曾在 6 月 25 日的 Vol 8 #21 期 Wainhouse Research 中有过报道：Polycom 正式宣布了 HDX 4000 高清视频会议系统，该系统可支持高清视频和 PC 图形（数据）。根据下面的宣传图片可以判断，这一系统是整体式的，将可以作为高级管理人员的桌面系统或用于小型会议室环境。关键要素包括：

- 20 英寸 16:9 显示器, 1680x1050, (播放 720p 视频的速率为 1-4Mbps)，也可以作为 PC 显示器使用
- 内置带有 PTZ 功能的 500 万像素高清摄像头
- 编解码器在 256kbps 速率下支持 4CIF 视频
- 双麦克风、立体环境音响、支持 22kHz
- 高保真扬声器、下方装有定向低音炮
- 集成电话按键装置
- 用于加入电话的 POTS 界面
- 用户无需中断其正在操作的文档或应用程序，就可以通过浮动用户界面控制视频系统，进行视频呼叫的应答或拨叫

仅支持标清 480P 模式的 HDX 4001 系统在北美地区的售价由 7999 美元起。支持全高清的 HDX 4002 系统的价格尚未公布。



注释：这是一个相当出色的设计，并且该系统所公布的性能非常优秀。我们迫不及待的想得到一套设备。期待这一系统在小型会议室应用领域取得巨大成功，这取决于企业是否愿意为个人会议和协作应用花上一笔钱。

# Dollars & Sense

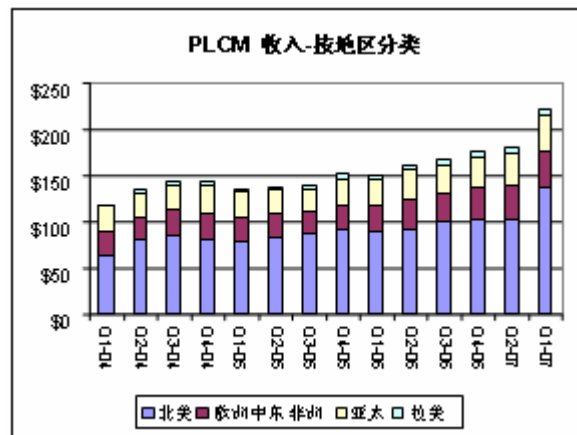
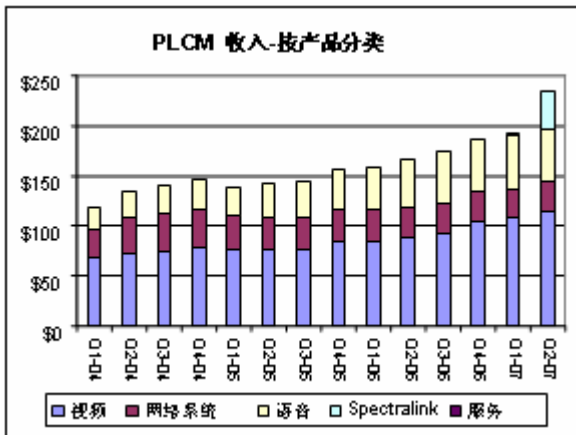
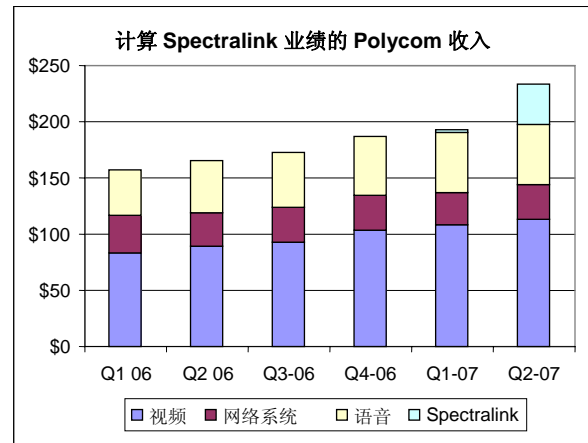
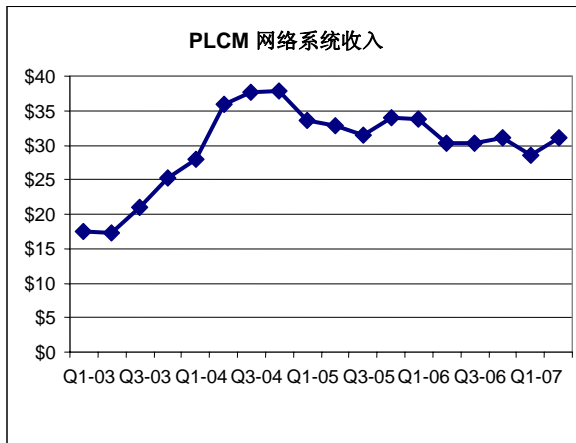
## 视频会议业界继续欢庆

### Polycom Q2-2007

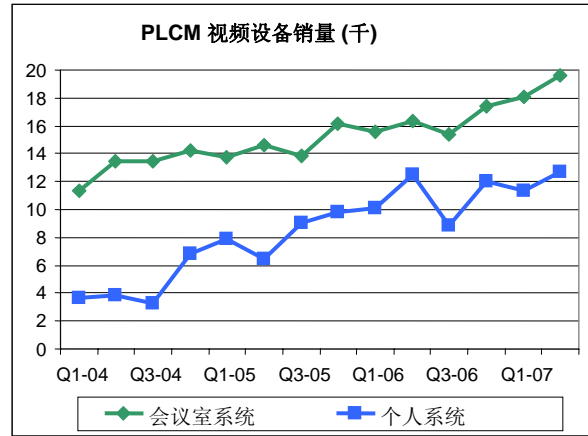
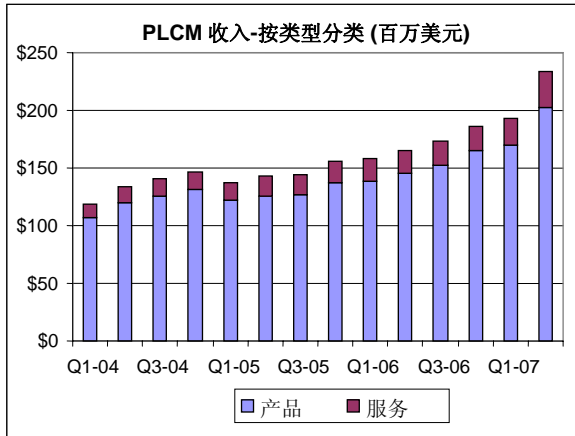
PLCM	Q2 06	Q1-07	Q2-07	持续增长	年度增长	不算 Spectralink 业绩的连续增长	不算 Spectralink 业绩的年度增长
视频	\$89.0	\$108.0	\$113.3	4.9%	27.3%	same	same
网络系统	\$30.2	\$28.6	\$31.0	8.4%	2.6%	same	same
语音	\$45.8	\$56.1	\$89.6	59.7%	95.6%	-1.5%	16.2%
总收入	\$165.0	\$192.7	\$233.9	21.4%	41.8%	3.6%	19.7%
组设备	16,324	18,045	19,582	8.5%	20.0%	same	same
运营收入	\$17.6	\$10.2	\$17.3	68.9%	-1.5%	NA	NA
北美	\$92.8	\$102.7	\$137.1	33.5%	47.7%	5.9%	17.2%
欧洲中东非洲	\$36.3	\$47.6	\$51.2	7.6%	41.0%	-9.5%	18.7%
亚太	\$31.5	\$36.0	\$39.0	8.3%	23.8%	8.3%	23.8%
拉美	\$4.4	\$6.4	\$6.6	3.1%	50.0%	3.1%	50.0%

借助在视频业务上的巨大收获、网络系统再次取得的的增长以及 SpectraLink 在 3 月 26 日的收购完成，Polycom 取得了令人印象深刻的成果。2007 年第二季度取得的净收入为 23390 万美元，与 2006 年同期的 16500 万美元差异明显。SpectraLink 为 2007 年第二季度贡献 3640 万美元的净利润，而在第一季度这个数字为 210 万美元。尽管尚未全面大规模销售其高清产

品 HDX 系列，但该公司仍然在高清系统上获得了 20% 的收入增长率。我们以前曾报道过，Polycom 将视频部门和网络系统部门合并为一个业务部门，进行视频解决方案方面的业务；目前按照新旧两种不同的组织结构给出报告结果。我们下面的图表比以往要复杂一些，因为我们同样按照包含和不包含 SpectraLink 业绩来给出结果，以便进行比较。如图表中的数字所示，视频终端设备销售增长了 20%，而收入则增长了 27%，高清系统



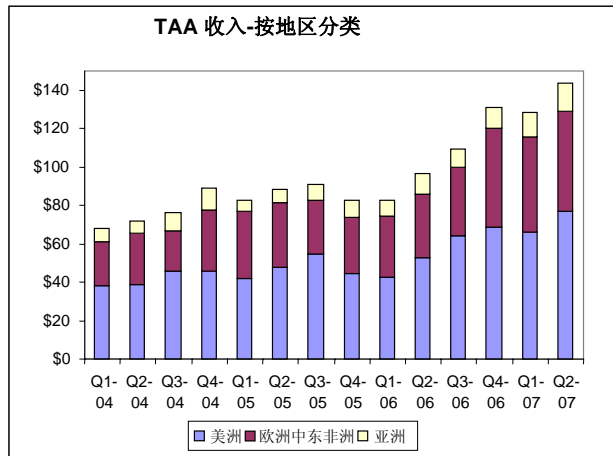
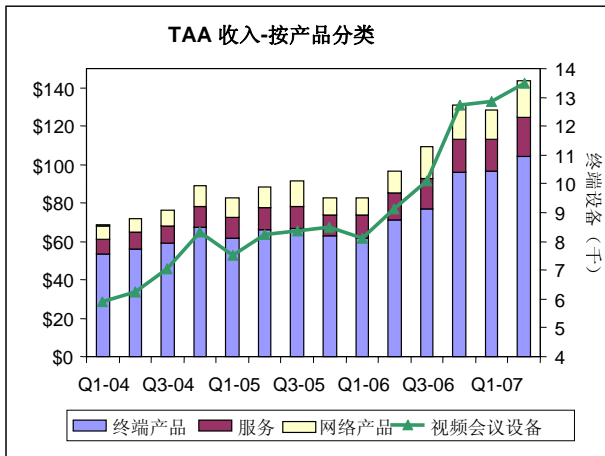
明显在这一增长中占据了大量的份额，而同时语音系统的销售量和收入继续下降。



### Tandberg Q2-2007

Tandberg 连续第二个季度取得了令人难以置信的业绩。本财政年度第一季度取得了 55.3% 的年度增长率，而第二个季度这一增长速度“放缓”为 49% - 这些增长的取得都是缘于自身因素而不是因为收购行为。增长的动力确实持续存在。年度增长数字在后面的图表中给出，业绩确实杰出 - 无论是各个地区的销售增长还是各个产品线的销售增长。在关于收入情况的介绍中，该公司的 CEO Halvorsen 被问及高清系统和该公司整体业务的关系，他回答说，80% 的 Tandberg 系统在销售时带有适合高清系统的摄像头设备。

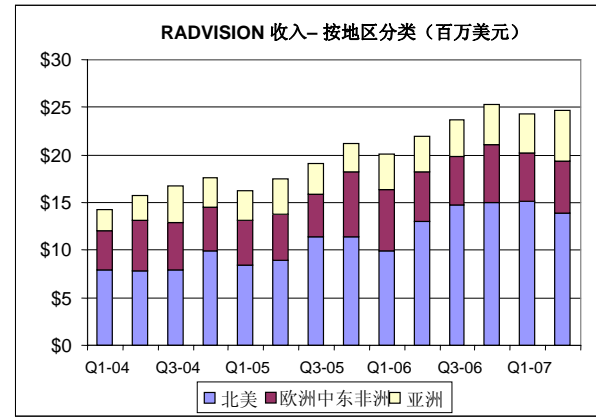
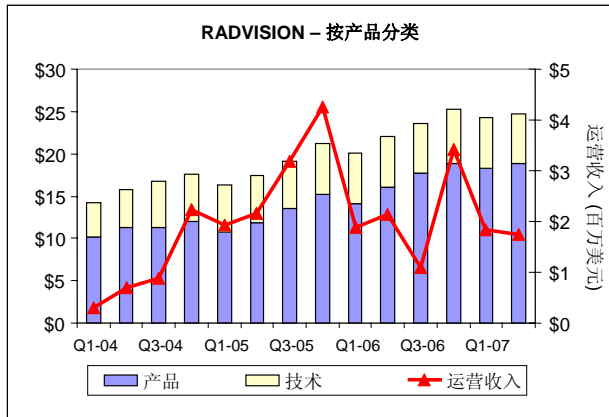
TAA	Q2 06	Q1 07	Q2 07	持续增长	年度增长
美洲	\$52.8	\$65.9	\$77.2	17.1%	46.2%
欧洲中东非洲	\$33.3	\$49.8	\$51.9	4.2%	55.9%
亚洲	\$10.4	\$12.7	\$14.7	15.7%	41.3%
<b>总收入</b>	<b>\$96.5</b>	<b>\$128.4</b>	<b>\$143.8</b>	<b>12.0%</b>	<b>49.0%</b>
终端	\$71.4	\$96.6	\$104.2	7.9%	45.9%
服务	\$13.5	\$16.7	\$20.1	20.4%	48.9%
基础设备	\$11.6	\$15.1	\$19.5	29.1%	68.1%
<b>运营收入</b>	<b>\$20.7</b>	<b>\$29.2</b>	<b>\$33.3</b>	<b>14.0%</b>	<b>60.9%</b>
终端产品销量	9,148	12,866	13,512	5.0%	47.7%



## RADVISION Q2-2007

RVSN 的业绩变得更加稳定，第二季度虽然在整体业绩上并不是非常引人注目，但该公司在亚洲地区取得了相当多的业绩增长。该公司在北美地区的业绩增长不甚理想，这是由于去年同期该公司因为与 Cisco 的 DISA-II 项目取得了重大受益。如果不计算 DISA 造成的收益,则今年与去年同期相比,年度增长率将超过 40%。Radvision 宣称其 Click to Meet 系统取得了 160 万美元的收入，从 3G 用户身上取得了 260 万美元的收入。

RVSN	Q2-06	Q1-07	Q2-07	连续增长	年度增长
产品	\$16.0	\$18.3	\$18.8	2.7%	17.5%
技术	\$6.0	\$6.0	\$5.9	-2.0%	-2.0%
总销售额	\$22.0	\$24.3	\$24.7	1.6%	12.2%
北美	\$13.0	\$15.1	\$13.9	-8.0%	6.8%
欧洲中东非洲	\$5.3	\$5.2	\$5.5	6.9%	4.3%
亚洲	\$3.7	\$4.1	\$5.3	30.7%	42.7%
运营收入	\$2.13	\$1.84	\$1.74	-5.4%	-18.4%



## 对比

		Q1-06	Q4-06	Q1-07	Sequential Growth	Annual Growth
PLCM	视频设备销量	16,324	18,045	19,582	8.5%	20.0%
TAA	视频设备销量	9,148	12,866	13,512	5.0%	47.7%
PLCM	视频产品收入	\$89.0	\$108.0	\$113.3	4.9%	27.3%
TAA	视频产品收入	\$71.4	\$96.6	\$104.2	7.9%	45.9%
PLCM	基础设备收入	\$30.2	\$28.6	\$31.0	8.4%	2.6%
TAA	基础设备收入	\$11.6	\$15.1	\$19.5	29.1%	68.1%
RVSN	基础设备收入	\$16.0	\$18.3	\$18.8	2.7%	17.5%
PLCM**	总收入	\$165.0	\$192.7	\$233.9	21.4%	41.8%
TAA	总收入	\$96.5	\$128.4	\$143.8	12.0%	49.0%
RVSN	总收入	\$22.0	\$24.3	\$24.7	1.6%	12.2%

\*\* 包括收购 SpectraLink 所带来的业绩

仍旧是一个杰出的季度，但 Polycom (不计算因为收购 SpectraLink 而带来的业绩) 和 Radvision 取得的增长数字只能算是“强劲的增长”而不能算是“飞跃式的增长”。不过，20%的年度收入增长率无论如何是不能忽视的。我们相信，因为高清的优势、远程呈现系统的震撼，再加上对于环境保护和扩展桌面可视协作的关注，未来一年中，业界将拥有一个非常健康的舞台。

## Avistar Q2-2007

Avistar 称在第二季度取得了 590 万美元的收入，而第一季度该公司的收入为 240 万美元。第二季度的收入中，包括 400 万美元的专利许可收入，这源自最近与 Radvision 达成的专利许可协议。06 年第二季度和 07 年第二季度取得的来自结算和专利授权的收入为 110 万美元，而 07 年第一季度这方面的收入为 1310 万美元。截至 2007 年 6 月 30 日，Avistar 拥有现金、现金等价物和可流通证券共计 1010 万美元。

## 新闻简讯

- 隶属于 West London Cancer Network 公司的 11 家地方医院选择了 inSORS 的基于视频的远程医疗解决方案。该解决方案可通过网络展示：x 光胶片和 PACS 存档，医院内部网络计算机上的数据，病理学实验室中的显示器，VCR/DVD 的回放录像，以及徒手画的草图。

## 人物&职位

Avistar, Lisa Farley, 董事, 客户开发和维持

## 信件

我收到一封来自 Premiere Global 公司的电子邮件，内容是关于该公司最近的收购声明。“我们下周将宣布公司的名称为 IR。我们是音频会议提供商。而 PR 主要提供基于 Web 的在线服务，即 Web 销售渠道对直销销售队伍。他们没有内部 Web 会议解决方案。”

## 采访 Spire Global 公司的 Joe Sorrentino



最近我有幸在 InfoComm 展会上遇见了 Joe Sorrentino。

**WRB:** 您声称已经成为 Sony 视频会议系统在美国的独家代理，而 Spire Global 是一家新公司，该公司真的成为独家代理了么？

**JS:** Spire Global 是一家独资新公司，由业界非常有经验的精英组成，公司将成为 Sony 视频会议产品在美国的独家代理。Sony Electronics 只会把产品卖给 Spire Global 公司，我们是北美区的独家代理，没有其他渠道（转销商、分销商、VAR 等）可以从 Sony 手中直接购买相关产品。

**WRB:** 可以简要解释以下您的商业模式么——分销、直销、转销？

**JS:** 可以把 Spire Global 公司看作厂商。我们不会将产品直接卖给最终用户。我们同时雇佣了一个厂商网络，他们与 A/V 业界的主流厂商和为客户解释视频产品的 AV 顾问持有良好的关系。这些同事将使我们的发展速度大大提高，他们是 Spire Global Channel 销售团队的有力扩充。该团队的主要工作还包括演示产品和培训、招募 Spire Global 大家庭的新转售商。

Wainhouse Research 公告栏目希望您和我们一起感谢那些在 2007 年支持我们免费分发 WRB 的赞助商：

<a href="#">Aethra</a>	<a href="#">RADVISION</a>
<a href="#">AGT</a>	<a href="#">SPL</a>
<a href="#">Codian</a>	<a href="#">Sonic Foundry</a>
<a href="#">Compunetix</a>	<a href="#">Sony</a>
<a href="#">GlobalMedia</a>	<a href="#">Symetria</a>
<a href="#">HaiVision</a>	<a href="#">Talk &amp; Vision</a>
<a href="#">Huawei</a>	<a href="#">TANDBERG</a>
<a href="#">inSORS</a>	<a href="#">Visual Nexus</a>
<a href="#">LifeSize</a>	<a href="#">VTEL</a>
<a href="#">Premiere</a>	<a href="#">York Telecom</a>

特别提示：作为 WR 的赞助商并不意味着他们认可 WRB 的观点，同样也不意味着本公告认可他们的产品和服务。我们仍然是一个不偏不倚的评论师。

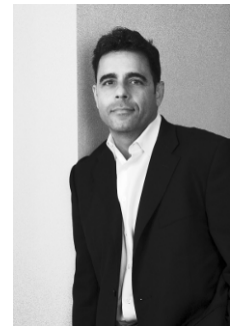
Jenne 和 Shoreview 是我们公司的两位新分销商，他们拥有丰富的视频会议业界的经验，并且在销售其他 Sony 产品的过程中拥有良好的客户关系。多年来，Shoreview 一直是除了 VC 产品外的 Sony 设备的独家分销商，并且非常成功，我们现在为他们提供了销售 VC 产品线的机会。我认为 Jenne 就是 VC 产品的经销商。

**WRB:** 厂商团队？他们如何与你们其余的分销战略进行沟通？看上去他们与 Jenne 和 Shoreview 之间是竞争的关系？

**JS:** 你的理解完全错误，厂商团队是我们分销团队的补充（销售团队的扩展），根本不是竞争的关系。他们的职责是找到新的转售商，并且帮助他们迅速掌握 Sony 视频会议产品线，并且在销售策略上对转售商提供支持。该团队不会购买产品，他们将与销售商共同工作，为转售商提供帮助。我们没有用于召集转售商、并履行渠道管理职责的区域经理，取而代之的是我们的厂商团队。他们与分销商不存在竞争，他们之间是合作的关系。这将解放我们的销售经理，他们可以全身心地服务于最终用户，通过渠道找到商机。

**WRB:** 这好像分为 4 步：Sony 将商品出售给您，您将商品出售给分销商，然后分销商将商品出售给转售商，转售商将商品出售给最终用户。大多数人会认为从经济学的角度讲这是不切实际的。您怎么看待这个问题？

**JS:** 实际上从经济学的角度讲是简单而且非常可行的。Spire Global 与 Sony USA 的采购方式相同。Sony USA 从 Sony Japan 以一个内部调拨价格采购产品，其中包含厂商的利润。因为 Spire Global 已经接管了 Sony 的销售和支持工作，所以 Sony 对其美国团队进行了改组。Sony 提供 R&D 并在日本以外的地区进行生产，Sony 以一个内部调拨价格把产品销售给 Spire Global，该价格在市场上非常有竞争力，所以渠道的利益相当诱人。这个价格使我们在市场上非常有竞争力，折扣战略和两层模式。



**WRB:** Sony 已经涉足视频会议市场多年，在北美并没有太多成功案例。您怎么看待这个问题，您为什么会认为 Spire Global 可以扭转这个局面？

**JS:** 自从我 5 个月前加入 Spire Global 以来，我听到过的支持我的论点的理由就数不清。我认为过去表现的不如人意归结于两个主要因素，100% 依靠转售商、很少主动迎合最终用户的需求。业界中的许多人都犯下了同样的错误，不止是 Sony 一个。Spire Global 的业务就是为 Sony IPela 可视化通讯产品开拓市场。

**WRB:** 想法很好，但是如何实现呢？

**JS:** 我们将更加关注最终用户。Spire Global 区域销售经理将全身心地投入寻找新的商业机会的过程中。所以，现在我们不再依靠渠道带给我们商业机会，区域销售经理可以支持直接面对最终客户的商业伙伴，寻找商机成为更重要的事情。将商机带给渠道将使我们迅速得到认可，也会扫清作为 Sony 视频会议的核心产品提供商所将面对的一切困难。

**WRB:** 你的销售理论之一就是分销商“不需要资格认证”。在销售渠道伙伴没有得到培训和认证的情况下，最终用户将得到的益处是什么呢？

**JS:** 这个观点适用于从分销商那里购买产品的转售商。这个论点的主要是说，转销 Sony 视频会议产品是没有障碍的。我们的分销商和 Spire Global 销售以及技术团队，正在面临一次机会，因为转销商缺乏技术能力。我们希望转销商认识到这个视频会议的机会，并将工作投入其中。转销商不必知道有关 Sony SD Video 产品线技术的所有细节，只需要认识到这使一个机会，并且给我打个电话。这些产品可以通过电话进行简单的安装和支持，感谢激增的市场需求，同时还要感谢竞争对手的共同努力。最终用户也可以从转售

商那里购买 Spire Global 维护套装。价格非常合适，我们也鼓励所有的转售商向每一个客户介绍该款产品。

Sony 现在的 HD 视频会议产品需要更高级别的技术知识，我们认为只有经验丰富的视频会议提供商可以成功部署和安装高清产品。现在渠道合作伙伴的技术能力有限，培训和演示产品将有一定困难，所以我们暂时限制了有关方面的工作。

**WRB:** Jenne 曾经和其他多家 VC 厂商签约。他们过去都是成功的么，在未来您和他们如何协同工作？他们过去在视频会议产品以外，是 Sony 的合作伙伴么？



**JS:** Jenne 多年来一直拥有一家成功的视频和音频会议公司。当我受雇于现在公司的最大竞争对手的时候，我曾经和他有过紧密的合作；他们是成功的，并且合作关系很好。一年多以前他们决定增加美国销售团队，投身于 AV 的销售团队将致力于保证视频市场上的成功。Spire Global 的业务正在蒸蒸日上。



WR公告栏内容由 [神州数码](#) 翻译

**WRB 简体中文版发布啦!**

**Бюллетень WRB теперь доступен на русском языке!**

**Désormais disponible en Français**

**Ahora disponible en Español**

**Agora disponível em Português**

See [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin) to subscribe ...

Chinese, Russian, French, Spanish, and Portuguese

© 2007 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 USA Tel +1 617.975.0297

Email to: [editor@wainhouse.com](mailto:editor@wainhouse.com) PR to: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com) Free subscriptions: [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)