

## 实时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, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

### 新闻简讯

- Avistar Communications 推出了 Avistar 主控视频服务，这是一种全管理、监守式的桌面视频解决方案。新的企业级服务提供了视频通讯和数据共享功能，且用户无需安装在线视频基础设备。该服务的带宽管理功能和呼叫路由功能有助于确保视频传输不影响其他应用。Avistar 允许业务选择不同的网络配置- 私有线路，包含 Avistar 提供的全管理的客户预订的设备，并可支持可选的加密方法；安全线路，在伙伴 IP 网络上的加密 VPN 频道，附加有安装在客户站点上的 Avistar 提供的全管理 VPN 网关；公司现有的 Internet 连接，与 Avistar 提供的全管理 VPN 网关整合。
- 本周，位于加拿大 Montreal 的 Dialogic（一家致力于服务提供的公司）收购了 EAS Group 的所有公开发行的股票。EAS 的子公司还包括：Cantata Technology、Excel Switching、Brooktrout Technology 及 SnowShore Networks。本次收购是一次基于股权的交易。
- Vidyo,这是 Layered Media 的新名称,刚刚完成了由 Rho Ventures 引导的价值 1200 万美元的通过债券收购进行的投资，参与者还有现在的投资者 Sevin Rosen Funds 及 Star Ventures。Vidyo 将利用这些投资创建产品和渠道以提供被设计用来在 internet 上完成传输的高清视频会议解决方案。*我们的注释:* 如果可升级的视频编码真能完全实现其潜力，那么 Vidyo 将成为下一个 Google。
- Visual Nexus 推出了 V3.2-2 版本的协作软件，该软件具有新的应用分享模块，改进了对于 Microsoft Windows XP、Vista 和 Office 2007 的支持 (出于安全考虑，Visual Nexus Collaboration 系统不支持桌面共享功能)。VNC 在点对点 and 多点会议中均可支持应用共享；参与者可以同时拥有多个应用共享。VNC 替换了原先版本中使用的 T.120 应用共享模块，提供了更高级别的弹性、可量测性和可用性。用户现在可以在 5 种不同的数据和应用共享模式中进行选择：(i) VN 数据共享，用于共享 Microsoft Office 文档和展示 (ii) H.239 数据共享，用于与视频会议系统协同 (iii)在会议视频和图像流中(iv) VNC 应用协作 (v)文本和即时消息。
- Wainhouse Research对来自Direct Packet的 NAT 防火墙穿越方案进行了深度评估。这一 [深度报告](#) 刊登在 [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com) 上供免费阅读。
- 虽然并没有正式的公告，但从 Adobe MAX 2007 用户会议中泄露的内容来看，Adobe 正在准备推出两项主控服务，这两项服务将为开发者增添实时协作能力，包括 VOIP 和面向 Internet 的应用。Pacifica 是这样一种服务，允许开发者将语音、讯息和用户展示信息集成入使用 Adobe Flex、AIR 或 Flash 技术创建的应用中。Flex 是 Adobe 提供的一种开发环境，用于创建多重 Internet 应用(RIAs)和含有多种媒体的 Web 应用。AIR 开发环境的 beta 测试版本已经可供使用，允许开发者在桌面上进行 Web 应用的设计开发。CoCoMo 将成为 Adobe 的 Connect 网络会议服务的下一代框架，使开发者能够获取

Connect 服务的某一特定功能部分并将其整合入其他应用。基本上，该公司已经开始将 Connect 服务融入为其 Flex 开发环境的一部分。使用 Adobe 的网络技术和主控服务，用户不需要安装任何新的客户端或服务器端软件，就可以完成协作——这与 Microsoft 和 IBM 的方案不同。

- 沉寂已久的 Glowpoint 是不能被遗忘的，该公司近日宣布将推出高清远程分析解决方案，在两年内将应用于主要体育网络，合同价值 50 万美元。用户将通过使用设置在 6 个远程位置的 Glowpoint 公司的 Remote-CamHD 产品，覆盖全球赛事。这一服务中包括 Glowpoint 网络的部署和管理视频服务。
- 加拿大公司 Talkdynamics 推出了 evoke 产品,这是一种 VoIP 会议呼叫应用产品。
- 一直关注教育领域的 Elluminate 公司，近日推出了一种对于 K-12 研究机构免费的，可无限访问 Elluminate Live! 的产品—Lite Edition，使用期限为 1 年。该产品带有以下功能：全双工音频、白板共享、公开/私密交谈、数学运算符库、曲线图计算等。
- TeliaSonera 与系统集成商 Cygate 合作，向北欧及波罗的海地区用户提供 Cisco 的远程呈现解决方案。

### 3Com 私有化

Brent Kelly, [bkelly@wainhouse.com](mailto:bkelly@wainhouse.com)

在通讯市场中，发生了一次波澜不惊的并购行为。企业正在整合其音视频和数据网络，同时，产品和服务的提供商也正在进行着整合。Codian 被 TANDBERG 收购，WebEx 并入 Cisco，IBM 收购了 WebDialogs，几家私营公司被综合性通信企业收购后，逐渐淡出了公众的视线。

本周，3Com 宣布该公司被私募基金 Bain Capital 和 Huawei 公司以 20 亿美元的价格收购。Bain capital 将占有 80% 的公司股权。Huawei 得到了中国政府的强力支持。

Avaya 最近的私有化应感谢两家私募基金 Silver Lake Partners 和 TPG 的努力。Avaya 的股东同意了这一收购，这在上期的 WRB 中有过报道。对于 Avaya 而言，这可能是一次很好的变革，因为在目前基于软件进行电话和通讯的环境中，Avaya 不得不为了生存和发展作出艰难的抉择。决定成为私有化公司是非常困难的；而成为上市公司则基本上是不可能的。实际上，还有一些潜在的收购者曾与 Avaya 接洽过；因此，在收购之前进行股票交易，其价格（17.50 美元）对于股东来说是乐于接受的。

几个月前，Mitel 宣布有意收购 Inter-Tel。Mitel 是属于 Terry Matthews 爵士的私有企业。Mitel 一直致力于获取足够的市场份额和资质以成为上市公司，但经过多年的努力之后，市场没有能够证明 Mitel 展开首次公开募股具有可行性。对于 Inter-Tel 的收购也许将带给 Mitel 足够的动力以完成最终上市这一目标。收购后的联合实体将拥有 8 亿 - 9 亿美元的销售额，成为非大型企业中的佼佼者。

在当前的经济形式下，人们一般不会认为电讯业股票会具有很高的增长性。但是，也会有一些人相信增长性巨大。收购这些公司的风险投资者机智、成功并着眼于未来，日后他们可以在证券价格下挫或进行首次公开募股时因为他们进今天的

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="#">IOCOM</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。

投资而获得明显的收益。

我们知道, Sphere Communications 已经被 NEC 收购, 而 Siemens Communications 仍旧在寻找并购伙伴。我们期待着持续的并购行为, 特别是在电话通讯市场中。

## 人物&职位

Aethra, **Mario Rimini**, North American 销售副总裁, **Eric Blomquist**, 东区销售执行主席, **Craig O'Brien**, 西区副主席, **Chris Platt**, 中区销售执行主席, **Jason Bowers**, APAC 区域总经理。

SPL 集成解决方案, **Kyle Nisenson**, 针对管理视频服务的高级商务开发副主席。

Vidyo (原 Layered Media 公司), **Rob Hughes**, 高级全球销售副主席, **Eric Le Guiniee**, EMEA 总经理, **Marty Hollander**, 高级市场副主席, **Adi Regev**, Polycom 产品执行主席, **Heidi Melin**, 首席市场官, **Robert Stead**, EMEA 市场经理。

## Aethra 公司的 Mario Rimini 专访



我们第一次遇到 Mario 是在 2006 年的东欧。现在我们又有机会和他一起探讨视频会议业界的一些挑战。Mario 最近在 Aethra Inc. 担任重要职位, 在该公司的迈阿密办事处办公。最近我有机会就 Aethra 公司以及开拓北美市场问题与他展开探讨。

**WRB:** 在 Aethra Inc 您扮演的是什么角色, 在这个职位上多长时间了?

**MR:** 我从 2007 年 5 月初就加入了 Aethra Inc, 我的职位是销售副总裁, 在此之前的一年中, 我在 Aethra Spa 的职位是欧洲销售总裁, 与我在上一个任职的公司中的职位相同。我的职责是维护现存的客户和合作伙伴, 以扩展我们公司在北美的业务。这将增加我们的收益, 并提高我们公司对整个市场的贡献。在亚洲、EMEA 和拉丁美洲, Aethra 正在扩大自己的市场份额。我们希望在北美得到更大的发展。

**WRB:** 您希望人们如何看待 Aethra?

**MR:** 四点: Aethra 是全球性的、盈利的、合作伙伴友好的、运营级高科技公司。我们的设计是具有意大利风格的。虽然 Aethra Inc. 刚刚开始拓展美国市场, 但我们非常自豪自己是视频会议业界的元老。成立于 1972 年, 今年是 Aethra 成立的第 35 周年。2006 年的收入超过了 1 亿美元, Aethra 是一个全球性的企业, 产品不仅仅包括视频会议系统。我们为全球大多数著名的运营商和 ISP 提供一整套的技术解决方案, 包括 XDSL 模型和路由器、VoIP CPE 和网络测试基础设施。作为产品特性, 这将使我们公司达到“运营级”标准, 这也是我们有别于其他视频会议厂商的重要区别。

**WRB:** 您公司在北美的销售战略是什么? 谁是你们的渠道商呢?

**MR:** 销售策略非常简单——我们会保证我们的合作伙伴的利益, 以及我们产品的质量和售后服务支持。我们必须敢于开拓市场和销售模式, 这将吸引顶级的销售伙伴, 比如 Jenne Distributing 和他们的经销商网络。我们需要的是一种“干净”和“清洁”的销售模式。

一方面, 我们参与了大范围的联邦政府项目, 这要感谢我们的合作伙伴, 我们向他们提供了完整的解决方案、客户端/服务器端架构和最好的终端设备。另一方面, Aethra 被认为是 SMB 市场的首选公司。我们相信, 我们的产品线是最能满足 SMB 需求的, 这要感谢高级的内嵌 MCU 技术。比如, 我们的 X3 系统, 是该市场的唯一入门级系统(配备了 1+3 MCU), X5 系统最多支持 9 点(10 个不同的部署), 还将提供高级视频处理能力, X7 将提供 HD 720p (至少保证 768kbps)。

**WRB:** Polycom 和 Tandberg 在北美的市场已经相对稳定。您的公司如何与他们展开竞

争，为什么客户会认为 Aethra 是一个视频会议系统？

**MR:** 首先谈谈为什么客户会考虑和 Aethra 合作。选择 Aethra 作为合作伙伴，客户将得到渠道的支持，这对于将来是极其重要的。这包括更全面的客户维护、更全面的外围支持和更好的服务。我们希望创建一个友好的、得到保护的俱乐部，通过这个场所专业性和承诺性都能得到很好的保证。

客户和合作伙伴都将得益于我们的产品开发（Aethra 特性集合、质量和性能），我们的价格优势是非常明显的。需要注意的是，一定要让客户和合作伙伴相信你。相对于行业中的其他厂商，Aethra 一贯看中这种信任关系，我们将持续对美国军方提供支持工作，无论在多么艰苦的自然环境下。



最后我还要提醒，我的产品设计的非常优雅，因为它出自世界上最好的设计师。我们下定决心要设计出最好的产品。我们产品拥有非常浓厚的传统意大利风格。我们的客户和合作伙伴将与意大利风格同步。这也是人们选择 Aethra 的原因之一！

**WRB:** Aethra 成功地向美国政府部门销售了自己的产品，对于一个意大利公司而言是不同寻常的。能解释一下成功的秘诀么？

**MR:** 来自美国军方的测试报告比我的言语更能说明问题。Aethra 长久以来一直保持着运营级产品质量。美国官方为部队选择相关设备，使用环境处于极限状态（在中东沙漠地区），他们测试了所有市场上的解决方案，最终选择了性能最好，并能在 64kbps~128kbps 环境下稳定工作的产品。基于上述原因，最终他们选择了 Aethra。竞争对手的产品在噪音为 10-7 和 10-5 级别下就不能稳定工作，但是 Aethra 的编解码器在 10-3 级别下仍然可以正常工作。这是最好的技术体现，这代表 Aethra 可以将最先进的技术移植到自己的视频会议产品中，以最终使客户受益。我们认为这是 Aethra DNA 成长的重要环节，我们认为网络和网络集成的需求不仅对于中东沙漠地区的客户有用，对于办公室而言同样是非常有用的。

**WRB:** 您公司最近发布的产品为 X7 HD 系统。您认为 HD 对 Aethra 的重要性如何，对于整个欧洲和北美市场的重要性如何？

**MR:** X7 HD 系统是我们最重要的产品。HD 是业界当今最前沿的产品，它将稳固增长，直到完全替代 SD。但请牢记，整个视频会议市场是由带宽驱动的，HD 将分享视频会议市场，而 SD 还将继续增长，对于市场而言，在考虑成本和带宽的情况下，SD 还是首选产品。SD 还将存在很常时间，公司应该寻找的是视频网络设计方面的革命性方案，而不是盲目地在带宽不允许的条件下介入 HD。



WR公告栏内容由 [神州数码](#) 翻译

© 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)