

视频通讯和多媒体通讯的头条新闻和评论

我们已经开始汇编 2005 年第三季度视频会议终端的统计数据，看来，有些数据令人吃惊。详见下面报道。

像以往一样，敬请转发本期公告。若希望通过email免费获取我们的公告，只需登陆 www.wainhouse.com/bulletin 注册即可。

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

新闻简讯

- Vcall 推出 Vcall Web Conferencing 平台 4.0 版。主要的更新包括附加的商标功能、以 CSV 格式输出数据、改进的展示界面、更为优良的幻灯片品质以及自动检索所有存储的会议活动数据。在不远的将来，Vcall 还计划推出 1) 报告（数据导引）的仪表盘功能；2) 增强集成的注册管理；以及 3) 改进的可测评性。
- Conferral 即将推出两个新型软件解决方案。1) Conferral Release 2.0 是一个多媒体通讯产品，专为那些须要展示 PowerPoint、共享应用、向用户提供协助、发送较大文件和放映视频的人们而设计。这一软件能够使用户从远端观看其他人操作他们的 PC 或软件应用以提供实时支持或控制远端 PC。屏幕比例缩放也是自动的。2) ConferFree 为须要向远端观看者展示 PowerPoint 或从 Conferral 2.0 用户处接收用户支持的 PC 用户而设计。ConferFree 是免费的。
- 如果你认为 AT&T 将要消失，在生活中将不再有 Ma Bell，那你就错了。SBC 已经决定在公司合并后保留 AT&T 的名称。
- 美国司法局和联邦通信委员会已经证实 Verizon-MCI 合并的消息。估计到今年年底，人们将不会再听到 MCI 的名字。
- 我被告知在上一期公告中我对 ClearOne Converge 定价的报道有误。上期公告提到的 2,500-3,000 美元是 RAV 产品线价格，Converge 的定价将在几周后公布（人们的期待会更高）。
- 亚利桑那州行政审讯办公厅（拥有 18 名法官）选择配置 Aethra 的视频会议系统网络，以减少法官们的出差时间并增加每月的审讯次数。
- LifeSize Room 已经开始面向渠道合作伙伴市场上市。我们从 Austin 不公开身份提供消息的人士那里得知，演示产品是基于最终的硬件和上一代软件的，公司还在对它进行测试，并对软件的互用性进行检验。据说，LifeSize 渠道合作伙伴已经向 17 位用户销售了 60 多台 LifeSize Room 系统。公司还宣布了在日本的新的渠道合作伙伴：Hitachi High-Technologies（日立）、Princeton Technology（普林斯顿）和 TOWA Engineering。在亚太地区，公司已经拥有 9 个分销商，覆盖澳大利亚、中国、日本、韩国、马来西亚、新加坡，以及中国香港和台湾地区。

Get the latest WRB headlines from RSS-aware applications & web portals such as My Yahoo via our RSS feed: [RSS](#) [details](#)

诚邀参与：柏林, 2006年4月19-20-21日

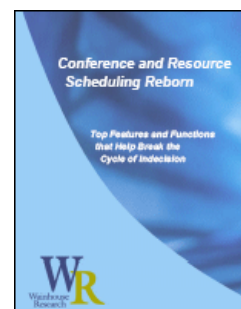
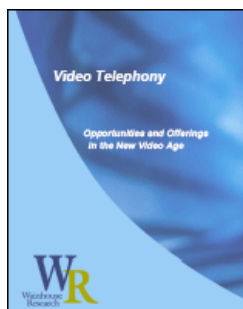
WR 研究公司联合我们的钻石级赞助商—赞助过 AMI 项目的 European Union—推出第二个年度欧洲论坛。会议和技术展示将针对那些探索基于集成音频-视频-网络-IM 产品和服务的统一标准的多媒体通讯解决方案领域的企业专家、视频会议和多媒体通讯经理、视频会议开发人员和信息技术决策人。会议将在柏林市中心的五星级酒店 Steigenberger 内举行。我们诚挚地邀请下列领域的行业专家和最终用户参与：

- 企业内部统一的标准化多媒体通讯；
- 基于在线状态功能的 IP 通讯；
- 桌面多媒体解决方案；
- 为下一代语音服务设计的 IP 电话及其基础设施；
- 集成服务发展战略；
- 下一代多媒体视频会议工具；
- 为政府和教育领域设计的多媒体视频会议和通讯；
- 多媒体通讯托管服务。

报名时间到 2005 年 12 月 9 日截止。如果您有兴趣，请将如下信息以邮件方式发送给 rebecca@wainhouse.com：姓名、职务、电子邮件地址、公司、所展示的主题以及约 50 字的概要。详情请见 www.wainhouse.com/berlin。

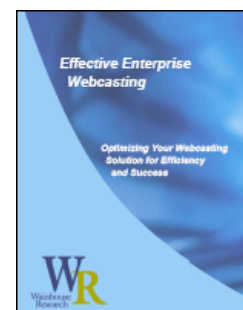
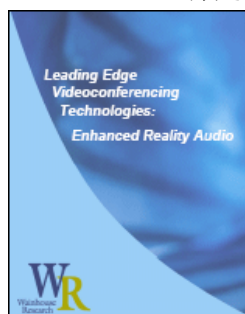
WR 研究公司的四册新白皮书

➔ 《重新整合视频会议及资源预定 (Conference and Resource Scheduling Reborn)》探索为什么企业很难成功配置综合的视频会议和资源预定解决方案。新白皮书可以在 wainhouse.com 和 wrplatinum.com 获取，该书分析了阻碍企业解决视频会议及资源预定需要的障碍，并介绍了解决这些问题的顶级功能和特性。



← 《视频电话：新视频时代的机遇和产品 (Video Telephony: Opportunities and Offerings in the New Video Age)》讨论了即将现世的视频通讯新模式--主流的、用户至上的、独特的、可点播的，以及基于桌上产品并且与日常工作流程相集成而融合的。视频电话提供了桌面视频设备呼叫控制功能，包括呼叫转移、呼叫等待、呼叫转接、静音和会议模式。本书可从 wainhouse.com 和 wrplatinum.com 免费下载。

➔ 《有效的企业网络点播 (Effective Enterprise Webcasting)》概括hybrid网络点播模式的优势，阐述了结合托管ASP和基于设备的CPE模式的战略。网络点播的主要优势在于对会议主持人和参与者都是简便易用的，并且能够提供高冲击力、多媒体内容元素（包含音频、现场视频和PC内容），以及因经营规模扩大而可以获得的巨大经济节约。本书也可从 wainhouse.com 和 wrplatinum.com 免费下载。



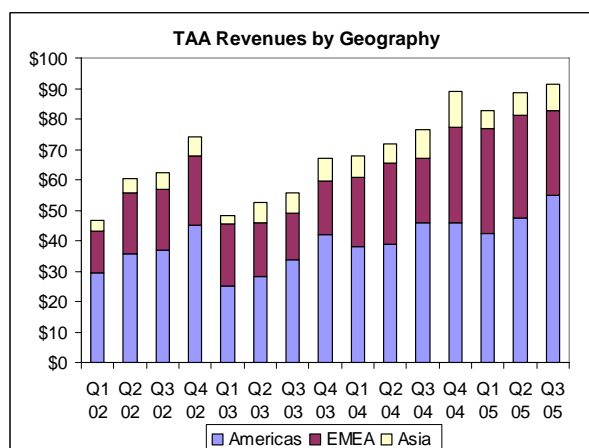
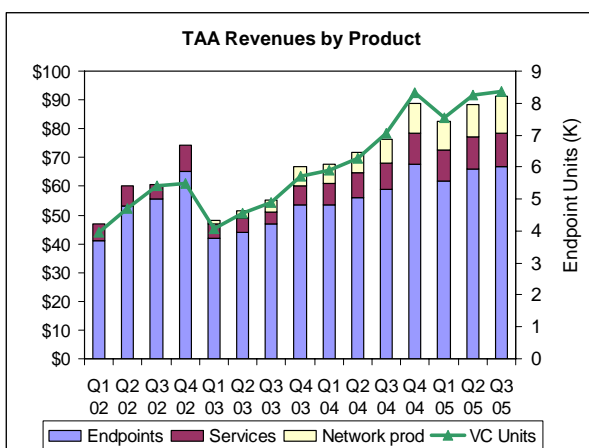
← 《引领尖端视频会议技术：改进的逼真音频效果 (Leading Edge Videoconferencing Technologies: Enhanced Reality Audio)》概述了视频会议系统的最新音频技术，包括为高智能(G.711.1-Annex C和AAC-LD)、立体声和空间处理提供的宽带配置。白皮书中还概括了 5 家全球技术领先厂商的定位，并且附带一册关于高清晰度视频技术的白皮书。订阅者可从 wrplatinum.com 下载。

Dollars and Sense

TANDBERG – Q3/2005

TANDBERG 今年第三季度营业收入为 9120 万美元，销售量为 8,371 部。收入比去年同期增长 19%，但是低于行业预测的 9600 万美元。因此，结论是：虽然增长很明显，但是并没有达到人们的期望值。公司视频会议终端的平均销售价格从前一年的 8,006 美元下降到 7,998 美元。局端产品（桥接、网关、网守、NAT-firewall 穿越）的销售额为 1290 万美元，增长 53%。首席执行官 Andy Miller 透露，在北美市场，企业产品增长 25%，同时联合系统增长 14%，二者平均增长将近 20%。在我们的统计表中能够明显地看到，亚太地区的年度同比增长非常不乐观，同时，EMEA（欧洲、中东、非洲）地区的季度同比数据也很不理想。不过我们认为 TANDBERG 的视频终端销售量是创纪录的，如果我们判断有误，敬请指正。

TAA	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Sequential Growth	Annual Growth
Americas	\$45.8	\$47.5	\$54.8	15.4%	19.7%
EMEA	\$21.1	\$33.8	\$28.0	-17.2%	32.7%
Asia	\$9.6	\$7.2	\$8.4	16.7%	-12.5%
Total Rev	\$76.5	\$88.5	\$91.2	3.1%	19.2%
Endpoints	\$58.9	\$65.9	\$67.0	1.7%	13.7%
Services	\$9.2	\$11.4	\$11.4	0.0%	24.2%
Infrastructure	\$8.4	\$11.2	\$12.9	15.2%	53.3%
Op Inc.	\$20.0	\$23.1	\$23.6	2.2%	18.0%
Endpoint Units	7,040	8,238	8,371	1.6%	18.9%

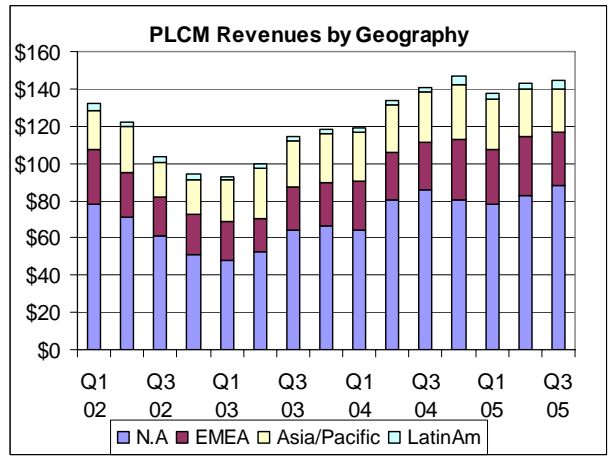
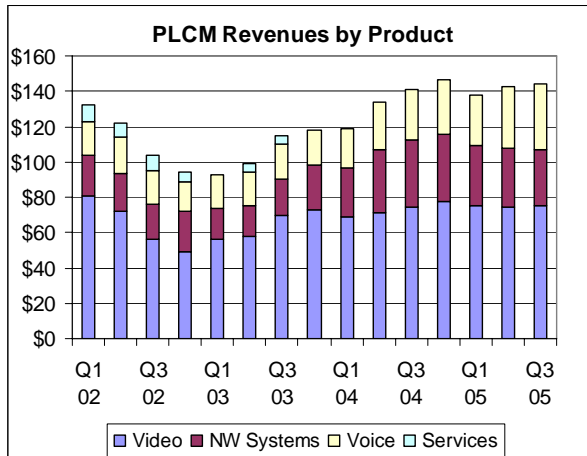
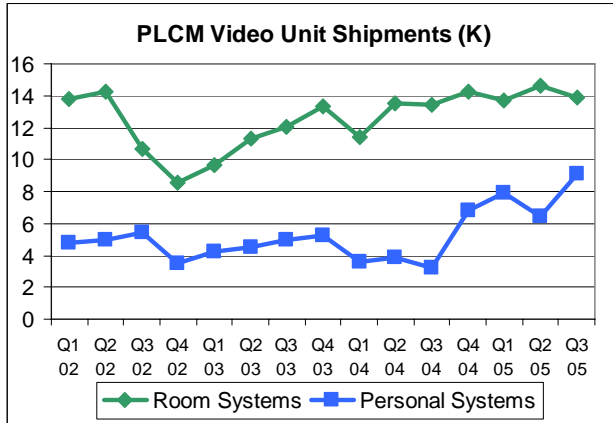


Polycom – Q3/2005

Polycom 今年第三季度营收为 1 亿 4440 万美元，去年同期营收为 1 亿 4080 万美元。Polycom 的收入增长主要依靠语音产品线，而该业务的增长则是由于 VoIP 产品。会议室型视频系统的销售量为 13,841，桌面视频产品的销售量为 9,062，很明显是由于 Polycom 的 PVX 软件。公司还透露，其全部产品业务的 57% 都与 IP 有关。如表格中所显示，这一季度亚太地区的业务欠佳，从整体来看，

PLCM	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Sequential Growth	Annual Growth
Video	\$74.4	\$74.8	\$75.6	1.1%	1.6%
Network Sys	\$37.7	\$32.9	\$31.5	-4.3%	-16.4%
Audio	\$28.7	\$35.0	\$37.3	6.6%	30.0%
Total Rev	\$140.8	\$142.7	\$144.4	1.2%	2.6%
Group Units	13,471	14,642	13,841	-5.5%	2.7%
Op Inc.	\$13.1	\$19.3	\$19.8	2.5%	51.1%
N.A	\$85.9	\$82.8	\$88.1	6.4%	2.6%
EMEA	\$25.3	\$31.4	\$28.9	-8.0%	14.0%
Asia/Pacific	\$26.8	\$25.7	\$23.1	-10.1%	-13.6%
LatinAm	\$2.8	\$2.9	\$4.3	51.8%	53.8%

Polycom 旗舰视频产品线的表现并不尽如人意，而网络系统的业绩更不理想。公司称收入下降的主要原因是这一季度的订单下得太晚，并声称该季度的订单很多。然而，第三季度的所有数据、面对各方的竞争态势，以及公司第四季度的指导方针，都预示着 Polycom 要走下坡路了。



RADVISION – Q3-2005

RVSN 第三季度业绩突出。收入为 1910 万美元，比上一季度增加 14%，比去年同期增长 19%。北美洲的业绩尤为出色。亚太地区业绩较为逊色（整个行业趋势都是如此），主要原因是管理和销售方面的变化。而北美洲的优异业绩则是由于联合市场的表现。

RVSN	Q3-04	Q2-05	Q3-05	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13.8%	19.0%
Technology	\$5.3	\$5.6	\$5.6	-0.4%	4.3%
Total Sales	\$16.7	\$17.5	\$19.1	9.3%	14.3%
NA	\$7.9	\$8.9	\$11.4	27.5%	42.9%
EMEA	\$5.0	\$4.9	\$4.5	-7.1%	-8.4%
Asia	\$3.8	\$3.7	\$3.2	-13.1%	-15.9%
Op Inc.	\$0.88	\$2.16	\$3.19	47.7%	262.1%

首席执行官 Gadi Tamari 指出影响公司前景的六大因素，都值得深思。1) Click to Meet（从 FVC 收购的资产）是影响 RVSN 实行联合计划和进入商业市场的关键；2) Click to Meet 是与微软合作与 LCS 集成的关键；3) 与思科的合作要进一步加强；4) 继续争取与 3G 服务供应商的合作（虽然这些电信公司的相关业务还处于试验阶段）。伴随着这些电信公司在技术方面的巨大投资，肯定还会引发对其它新型服务的投资，例如视频呼叫；5) 由于这些电信公司需要为他们的用户提供更为完整的解决方案，因此与 Aethra 和 Sony 的合作便成为这些企业进入北美洲会议室型视频会议市场的关键。RVSN 似乎是双方共同的合作伙伴；6) RVSN 的 Technology Business Unit 有很高的市场占有率，而且由于市场的增长，这方面的业务还将继续看好。

RVSN 透露已向 3G 领域销售达 130 万美元的产品，而且这个数据在几个季度里都是在 100 万到 200 万美元之间。

众所周知，每一个事物都有两面性。以下数据显示了在所列表时期的 RVSN 核心产品的销售情况，可以验证我的观点。RVSN 在 2005 年第二季度中期收购了 Click to Meet (FVC)。CTM 销售在第二季度大约为 100 万美元，第三季度为 260 万美元。但是，不包含 CTM 的营业收入却突然从 19% 的增长转变为下降了 4.4%，而跌落的原因似乎就是 Codian 和 TANDBERG 在这一领域的快速发展。

RVSN 透露已向 3G 领域销售达 130 万美元的产品，而且这个数据在几个季度里都是在 100 万到 200 万美元之间。

众所周知，每一个事物都有两面性。以下数据显示了在所列表时期的 RVSN 核心产品的销售情况，可以验证我的观点。RVSN 在 2005 年第二季度中期收购了 Click to Meet (FVC)。

CTM 销售在第二季度大约为 100 万美元，第

三季度为 260 万美元。但是，不包含 CTM 的营业收入却突然从 19% 的增长转变为下降了 4.4%，而跌落的原因似乎就是 Codian 和 TANDBERG 在这一领域的快速发展。

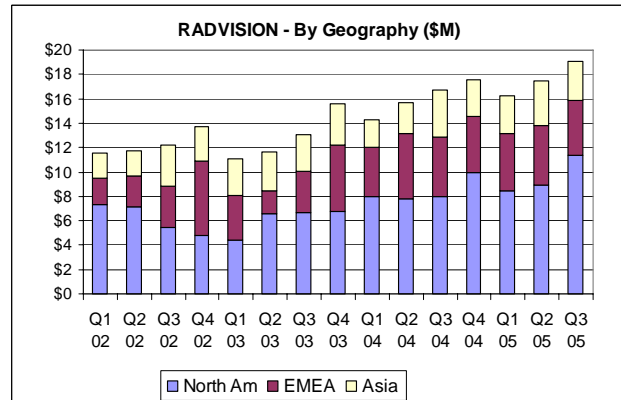
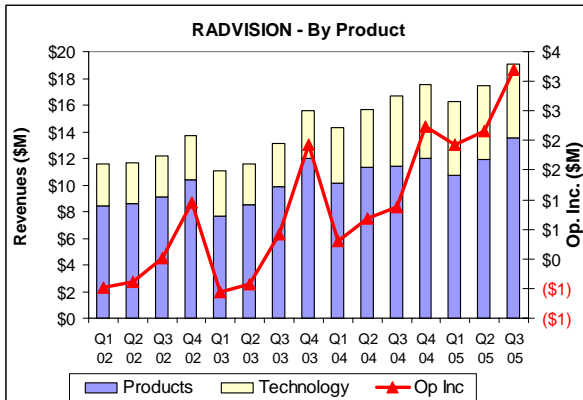
虽然 RVSN 提到会议室型视频会议市场的复苏以及由此导致的对公司 ViaIP 产品线的需求，但是看起来 RVSN 并不会从与 Sony 和 Aethra 的合作得到利益，至少在北美洲市场不会。因为在那里这两家终端厂商还是很弱。另一方面，RVSN 还有两张王牌。一是与思科的 OEM 合作，后者近期在视频和统一标准通讯领域屡有动作；二是与微软的合作，因此 RVSN 能够通过 MS Communicator 支持多点呼叫。当然，其他公司也在这一市场中参与竞争，包括 Arel, Polycom 和 TANDBERG。RVSN 面临的另一个难题就是要在 Click to Meet 基础上建立业务的同时，还要像微软那样强调公司无意进入终端业务领域。

Wainhouse Research 公告栏目希望您和我们一起感谢那些在 2005 年支持我们免费分发 WRB 的赞助商：

- | | |
|---------------------------------|------------------------------------|
| AGT | Konftel AB |
| Aethra | LifeSize |
| Avaya | MVC |
| Compunetix | Polycom |
| Convedia | RADVISION |
| DSTMedia | ReView Video |
| DyLogic | Sony |
| Espre Solutions | TANDBERG |
| GlowPoint | The Whitlock Group |
| inSORS | Wire One |

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。

RVSN	Q3-04	Q2-05	Q3-05	Sequential Growth	Annual Growth
NBU revenues as reported	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13.8%	19.0%
NBU revenues without CTM	\$11.4	\$10.9	\$10.9	0.0%	-4.4%



三大厂商比较

		Q3-05	Sequential Growth	Annual Growth
PLCM	video units	13,841	-5.5%	2.7%
TAA	video units	8,371	1.6%	18.9%
PLCM	video revenues	\$75.6	1.1%	1.6%
TAA	video revenues	\$67.0	1.7%	13.7%
PLCM	infrastructure revenues	\$31.5	-4.3%	-16.4%
TAA	infrastructure revenues	\$12.9	15.2%	53.3%
RVSN	infrastructure revenues	\$13.5	13.8%	19.0%
PLCM	total revenues	\$144.4	1.2%	2.6%
RVSN	total revenues	\$19.1	9.3%	14.3%
TAA	total revenues	\$91.2	3.1%	19.2%

上表所列数据来自各厂商的财务报告。PLCM 视频营收中包括服务的收入。RVSN 局端设备营收包括 Click to Meet 的销售。

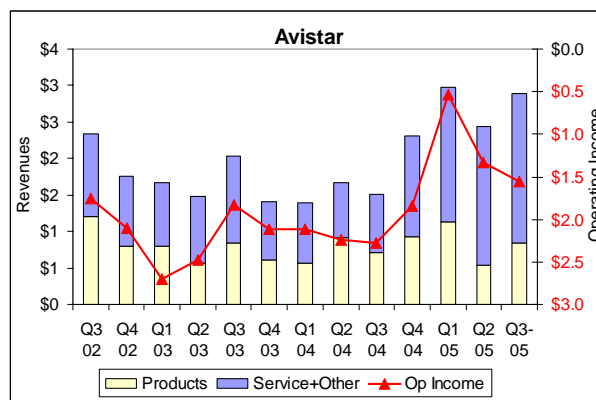
我们还在等待来自其他更多视频领域厂商的反馈，以便总结这一季度的市场占有率，以及在 SpotCheck 中逐一分析 Polycom 的服务收入。但目前看来，TANDBERG 占有更为明显的优势。

我们坚持认为最有价值的的数据是年度增长率。以此为据，TANDBERG 是视频销售量、视频收入、局端收入和总收入的佼佼者。Polycom 仍然是局端产品以及视频会议和多媒体通讯领域的最大厂商。

Avistar – Q3/2005

Avistar 本季度收入为 290 万美元，去年同期收入为 150 万美元。

AVSR	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$0.71	\$0.54	\$0.84	55.6%	18.3%
Services+	\$0.80	\$1.90	\$2.05	7.9%	156.3%
Total Rev	\$1.51	\$2.44	\$2.89	18.4%	91.4%
Op Inc.	(\$2.28)	(\$1.33)	(\$1.56)	na	na



On2 Technologies

2005 年第三季度收入为 50.万 7 美元，比去年同期增长 33%，比上一季度增长 47%。

<h1>PLATINUM</h1> <p>Visit www.wrplatinum.com</p>	<p>WR's on-line content subscription service that provides individualized in-depth information and analysis on conferencing and collaboration</p>
---	---

WR Thought Leadership Seminar Series – November

集成的多媒体通讯—通过在线状态功能、即时消息和电话的集成
得到增强的企业通讯功能

[点击此处注册](#)

发言人: Gavin Hill- Dimension Data 的 IP 集成技术经理

日期: 2005 年 11 月 9 日 时间: 12:00 noon Eastern (纽约)

Dimension Data 是一家经营业务遍及 30 个国家的全球技术集成厂商，拥有集成电话系统、在线状态功能和 IM 平台等方面的实际经验。公司已经配置过难以计数的 Live Communication Server，并且安装了 30 多万台思科 IP 电话（大约是思科全球总量的 6%）。在这一展示中，Gavin Hill 将阐述企业配置集成的 IM 和企业电话系统所带来的影响、挑战和利益。在这次 Thought Leadership Seminar 讨论会中，您将了解到：



1. 当用户为LCS解决方案配置安装IP电话时，最终目的是什么？
2. 人们对在线状态功能和 IM 是否比视频会议系统（网络、音频和视频）更感兴趣？如果是，又为什么？
3. 当企业安装了基于电话的统一标准通讯解决方案(IP PBX 和 LCS)时，期望得到什么？

Gavin Hill 有 15 年的 IT 从业经验，拥有编程及网络设计和管理背景。他六年前加入 Dimension Data 南非业务部，主要研究网络安全，之后研究兴趣又转向集成及其对企业通讯的影响。



Conferencing & Collaboration Event Calendar	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
November 9, 2005, 12:00 EST, online	WR Thought Leadership : Integrated Collaboration – Enhancing business communication through the integration of Presence, IM and Telephony
November 14, 2005, Ritz-Carlton Pentagon City, Washington DC.	Mitigating Security Risks in Videoconferencing, by Ira Weinstein, sponsored by TANDBERG and Criticom
2006-April 19-20-21, Berlin, Germany	WR European Forum Conferencing, Collaboration, and Next Generation Meeting Tools
2006-July 19-20-21, Boston, MA	The Wainhouse Research Summit - 2006

WR 公告栏目内容由李盛萍，
[神州数码](#) 翻译



© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297
Email to: editor@wainhouse.com PR to: news@wainhouse.com Free subscriptions: www.wainhouse.com