

实时统一通信的在线新闻和评论

假日即将结束，新闻已经开始。

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 注册即可。

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

新闻简讯

- 韩国的C&Group公司 (www.cngr.co.kr) 拥有 41 家子公司，涉及行业包括运输、制造、建筑等，该公司选择部署了一个TOMMS Factory Enterprise解决方案，以满足该公司的多媒体会议需求。该客户端服务器应用程序将由Haedenbridge 公司安装，并提供支持。
- 两个来自英国的 iPoint-media 公司（该公司为基于 Web 和移动应用程序的交互内容传输平台的服务提供商）的非常有趣的声明，该公司声称视频时代已经来临：1) iPoint 与一家中型小额银行展开合作，该银行选择了该公司的 Vitrage 视频应用平台，以部署一个交互视频呼叫中心，这样他们的客户能够与公司的客户服务代表通过 Internet 进行沟通，包括音频、视频或者文本。2)Southampton City Primary Care Trust (“PCT”) 最近与 iPoint 展开合作，部署一个基于 Internet 的解决方案，以通过 Web 和 3G 移动电话向那些慢性病患者提供远程医疗服务。患者可以直接向他们的卫生保健提供商提交监测结果，访问一个博客，以和临床医师进行沟通，或者为医药师记录、上传视频信息，还可以通过在线的音频或者视频呼叫和临床专家进行直接沟通，制定检查日程表。
- Karlsruhe（一家德国的 Web 会议公司），最近进行了成功的融资，扩展了其高级管理团队，改变了其法律结构，以成为一个德国法律上的股份有限公司，Aktiengesellschaft (AG)。除了在本国的动作以外，Netviewer 在美国甚至欧洲都有其子公司。
- Powwownow（一家欧洲的 CSP，提供免费的音频和 Web 会议服务）选择了 ThinkEngine Networks 公司的 VSR1000 产品作为扩展该公司业务的平台。VSR1000 媒体服务器同时支持 IP 和 TDM。这是第一家使用 ThinkEngine 的欧洲 CSP。
- ShowMyPC 是一家位于加利福尼亚的、新创建的企业，发布了一个新的服务，用于通过 Internet 制定 Web 会议的排期，并对 Web 会议进行管理。该服务允许用户立刻开始一个 Web 会议，并向其他用户共享他们的计算机屏幕，在此之前，那些用户将自动受到受邀电子邮件。

我希望在下面的列表中出现自己的
公司名称和链接！
立刻加入 2008 年 WR 公告栏目的赞
助商行列！

请联系 Sara Fargo, sfargo@wainhouse.com

Alumni & 2007 赞助商：敬请立刻加入赞助商
列表……

Wainhouse Research 公告栏目希望您和
我们一起感谢那些在 2008 年支持我们
免费分发 WRB 的赞助商：

[Aethra](#)

[Talk & Vision](#)

[AGT](#)

[Visual Nexus](#)

[GlobalMedia](#)

[VTEL](#)

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。

- Onstream Media 公布了截止到 9 月 30 日以来的季度收入为 410 万美元，整个财年的收入为 1210 万美元。

人物 & 职位

InterCall, 统一通信领导小组, **Ken Kurz**, 统一通信主管, **Warren Baxley**, 产品管理高级主管, **Herb Pyles**, 战略商务部署副总裁。

Phoenix Audio Technologies, **Dan Marchetto**, 销售和市场副总裁。

Conferencing & Collaboration Event Calendar	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
14 February; Canary Wharf, London	IP Video Expo (AV in the City)
26 February; London, New York, Boston, Washington D.C., Atlanta, and Amsterdam	Point Nine User Forum via multipoint telepresence session, hosted by Cisco.
8-10 April; Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit - Berlin
16-18 July; Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit – Boston

对来自 **Comiris** 的 **J.F. Thau** (主席) 和 **Mourad Bedrani** (国际副总裁) 的访问



JF Thau 与 Mourad Bedrani

WRB: 距离上次与两位见面已经有一段时间了。我看到你已经离开了原先的公司，并且加入了法国公司 Comiris in France。能简单的谈谈这一转变么？

JFT: 我于 2007 年 9 月以主席和投资人的身份加入了 Comiris。如你所知，我已经在视频会议业界工作了很长一段时间。我相信现在是时候建立下一代渠道伙伴体系了，而这也正是 Comiris 的目标。Comiris Group 包括一家系统集成公司 (Comiris Technologies), 一家租赁公司 (Comiris Capital), 一所研发中心及一家网络接入公司 (Comiris Global Services)。我们在去年创造了 2000 万美元的销售额。

WRB: Comiris 的改进计划是怎样的呢？

JFT: 我们的目标不是成为欧洲地区的发行商或分销商，不沿用现有的传统业务模式，而是成为一个泛欧洲企业，在广阔的地理范围之内向客户提供产品和服务。将欧洲非洲中东地区的客户当作一个整体来考虑的时代已经来临。原有的欧洲边界概念已经渐渐消失，现有的渠道分界也将随之消失。太多的 20 世纪业界理念被沿用着，而我们则不会如此，我们相信很多厂商将寻找与销售范围更广、财政状况更健康的渠道伙伴进行合作，从而形成新的增长区域。我们将全力调动我们的能力以尽快实现我们的策略。

WRB: 那么，你是否认为在当前真正的全球市场中，参与者仍旧保持“国家为中心”的策略将会导致坐失良机？

JFT: 是的，显然如此，这就是我意图改变的现状。

WRB: 那么你为了实现这一目标所采取的具体步骤是什么呢？谁在支持着你？

JFT: 我们最近建立了 Comiris International Platform (CIP) 公司, 位于 Dubai 的 Comiris Group 的子公司。CIP 是一家中东增值发行商, 我们期望能够成为跨越整个中东和非洲地区的增值分销商/经销商。我们在最近的 Gitex-2007 贸易展上拥有一个小型的展台, 在



Gitex-2007 上 Comiris 的展台

Dubai 展示了我们自己并推出了 CIP。Mourad Bedrani 在拥有广泛的中东地区工作经验和市场经验, 他已经加入了公司, 并担任国际运营副总裁, 将推动这一计划的实施。我们未来将在中东和非洲地区与全球的知识中心进行连接。全球化将带给人们世界范围内在各个领域中的协作。高清视频通讯将成为关键, 我们会利用与 LifeSize、Codian、Smart Technologies、RevoLabs 和 ClearOne 的合作关系在这一市场中提供产品和增值服务。

WRB: Comiris 是否是 Tandberg 的白金合作伙伴呢? 为什么你们在 Dubai 销售 LifeSize 的产品而在法国销售 Tandberg 的产品?

JFT: 是的, Andrew, Comiris Group 的另一家子公司 Comiris Technologies 是一家法国集成和服务提供商, 从事实时可视通讯和协作业务, 是 Tandberg 在法国的白金合作伙伴。但在中东地区, 我们需要认可我们观点的供货厂商, 在视频会议终端方面, 我们的供货商是 LifeSize, 在基础设备方面, 我们的供货商是 Codian。如你所知, CIP 是一家增值发行公司, 而 Tandberg 的渠道伙伴策略还不包括基于增值发行商的双重模式。

WRB: 那么, 你们在法国是分销商, 在中东和非洲地区是发行商?

MB: 是的, 我们同时支持这两种形式。例如, 我们将在 2008 年 9 月或 10 月在 Dubai 举办面向中东最终用户和分销商的多媒体论坛, 而同时在 Paris 举办面向最终用户的展会。这两种业务模式不会冲突。实际上, 我们希望 Wainhouse Research 能够和我们一起, 向我们提供支持, 举办好这两次活动。保证整个欧洲非洲中东地区的 100% 高直接接触模式对我们来说是没有意义的; 在各个国家都有着出色的分销商, 并且与最终客户已经建立了良好的业务关系。我们的工作是用最优的价格使这些分销商成为我们的资源, 并提供专业的 2 & 3 级服务。

WRB: 这看起来是非常有趣的发展模式。Codian 已经被 Tandberg 所收购, LifeSize 感到紧张了么? 在你看来, 按照 Tandberg 的定位策略, LifeSize 成为你计划中的一员是安全的么?

JFT: 就像我所说的, 我们是 Tandberg 的白金合作伙伴, 我们的合作关系非常可靠。我们相信我们会对 Tandberg 在 2008 年业绩增长有着重要的意义, 同时对 LifeSize/Codian 及其他厂商而言也是如此。我确信 Codian 将成为我们业务增长的中心, 因为我们将 Codian 的产品带到了法国、中东和非洲。

WRB: 那么 Polycom 呢? 你们两位曾与 Polycom 保持了多年的良好合作关系。他们在你们的计划中占有怎样的位置呢?

MB: Polycom 是业界的知名品牌, 因此我们不可能与其保持疏远的距离。同样的道理, 重视统一通讯也就意味着接近 Cisco 和 Microsoft。

WRB: 我们不是很确定我明白你们的策略。是否你们的泛欧洲定位意味着你们将与现存的视频会议渠道伙伴展开竞争呢?



Mourad Bedrani, Andrew Davis, JF Thau (WR 档案图片)

JFT: 是，但也不是。每一个系统集成商都声称他们能够进行视频会议解决方案的集成。这就是市场……有的时候这对客户而言非常的危险。如果你能有机会看到真实的数据，你将会看到相反的情况，仅有很少一部分公司能够完成视频会议解决方案的集成。

WRB: 你们似乎并不关注高清产品。这是我的错觉？还是的确如此？

MB: 我们拥有自己的口号：“忘记你所知道的，相信你看到的”，而这正是关于高清的。一旦你体验过了高清视频会议，你就不会再对标清会议产品具有兴趣。我们看到了越来越多的针对高清的报价/建议需求，以及欧洲和中东市场向高清的日益迈进。因此，高清不是限制，而是促进市场需求增长的一条新途径。我们相信更多的市场推动因素来自于减少二氧化碳的排放。

WRB: 那么统一通讯又如何？你们注意到了这一市场领域中各种事件了么？

MB: 好问题。2007年10月，在Paris，我们受Microsoft France之邀，演示了Microsoft OCS 2007，当时该系统通过Codian桥集成了多个视频终端（Tandberg和LifeSize终端）。我们的演示得到了终端用户和Microsoft工作人员的好评。这一领域在西欧地区刚刚开始引起市场重视，我想中东地区的市场将会落后几个季度的时间。Comiris已经做好准备支持我们在所有地区的市场发展；我们正在努力，希望能在2008年早些时候成为Microsoft统一通讯产品的Microsoft金牌认证伙伴；这还将包括基于Microsoft整体产品的系统。但是如你所知，这最后将导致人们将使用统一通讯：从局外人角度考虑交互式通讯的管理者将促成这一革命。

The Wainhouse.com Web Links Database:
175,000 click-thrus served !

Our categorized, searchable [Industry Web Links](#) contains 980 Internet web links.
 Bookmark www.wainhouse.com/links

Vendors:

Are you getting your share of click-thrus?
 Upgrade to an [Enhanced Link](#) and get your message across.



WR公告栏目内容由 [神州数码](#) 翻译

© 2008 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 USA Tel +1 617.975.0297
 Email to: editor@wainhouse.com PR to: news@wainhouse.com Free subscriptions: www.wainhouse.com