

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

### 新闻简讯

- 虽然在几个月以前 Cisco 和 BT 就联合实现了公司间的远程呈现连接，并且在两个星期前 Cisco 和 AT&T 也联合实现了公司间的远程呈现连接，但在本周德国柏林举行的 Cisco Expo 2008 会议上，BT 还是进行了一场非常有趣的展示。感谢我们的老朋友 John Erik Horn（他参加了我们最近的会议）以及 Media-Saturn 的高级技术革新经理，BT 和 Cisco 为 Estrel Hotel 现场的四千名观众展示了 B-to-B 服务，还宣布该服务将于 2008 年 9 月实现商业其价值。

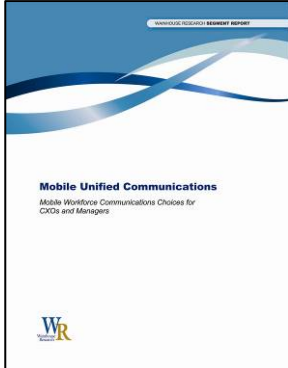


上面的照片展示了两个位于 Ingolstadt（就在 Munich 的外边）的 Media-Saturn IT 服务员工，从左到右为：Michael Ganser，Cisco Germany 的总经理；Wolfgang Lux，Media-Saturn 的 CIO；Marthin de Beer。这次呼叫是在两台 Cisco CTMS 1000 系统之间进行的，呼叫管理员不同；在遍历不同网络和防火墙的时候系统使用了一个 BT 会话边界控制器。

*评论：* 这次展示中包含了一些非常有趣的尝试。在远程呈现业界，HP 和 Teliris 使用着他们自己的覆盖网络为客户提供服务，并且可以为那些需要的客户提供 B2B 连接。而 Cisco 并没有 WAN 业务，他使用了 Cisco 的远程呈现系统为客户提供 B2B 服务。虽然公司间的远程呈现将帮助企业实现他们的商业模式，但我们不确定对该服务的需求的增长速度对发展的影响，以及运营商对该服务的满意度的影响。但绝对不要低估 Cisco 的市场能力，他们现在统治着远程呈现领域。（请注意我们 5 月 27 日的视频 Web 广播的内容）通过使用

一个业界标准远程呈现系统（比如 Polycom 或 Tandberg），将使公司间的远程呈现呼叫与公司间的视频会议呼叫一样便捷。为什么这个视频会议系统应该与其他视频会议系统不同？

## 每个人都需要移动电话么？新发布的移动电话统一通信报告已经面市



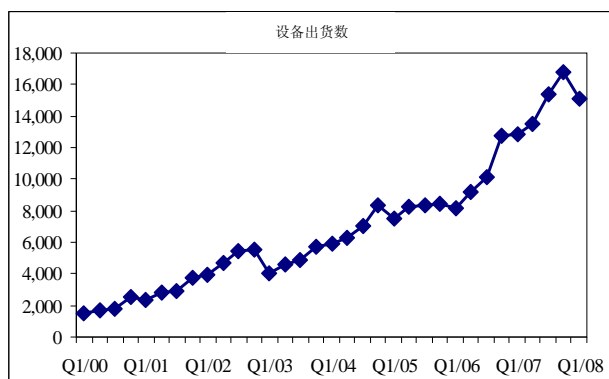
我们发布的最新一份报告是：**Mobile Unified Communications: Mobile Workforce Communications Choices for CXOs and Managers**，该报告描述了对将移动设备集成到一个较大统一通信方案中的解决方案。这份 214 页的报告所包含的内容为：PBX 厂商、移动运营商、无线网络公司、软件厂商和提供企业移动服务器的新公司以及有线电视的头端设备运营商所提供的移动 UC 服务。对于每个解决方案，我们都描述了其价值定位，并且描述了系统的运行方式。我们还简单描述了这些解决方案所提供的关键能力，包括单一号码联系、单一语音信箱、来自不同移动设备的共同目录访问、移动电话和固定电话（或者 Wi-Fi 语音）之间的信息传输（集成于桌面和企业 PBX 中）。该报告包含了一个表格，该表格比较了报告中所描述的所有解决方案。如果需要详细信息（包括重点摘要）您可以直接访问

[www.wainhouse.com/ucreports](http://www.wainhouse.com/ucreports)。

- Polycom 发布了一款新的增强型解决方案，用于提高可视化通信解决方案的质量，并且还能通过一系列设置简化可视化解决方案。Video Border Proxy 4350W 和 200 EW（厂商建议零售价格为 \$1299），适用于组合 NAT/Firewall 遍历、有线和无线路由、网闸功能、流量整形和带宽分配能力。Polycom VBP 4350W 针对小型办公环境，为视频呼叫提供 3 Mbps 的带宽。VBP 200 EW 针对家庭办公环境，为视频呼叫提供了 1 Mbps 带宽。这些解决方案一般会带来较高质量的视频呼叫（针对小办公室和家庭办公室网络环境），并且使用方法非常简单，NAT/Firewall 遍历、多用途（包括有线和无线路由器），与标准的、给予视频会议的系统之间是一个竞争的关系。
- Polycom 还发布了一款新的软件，针对该公司的 VSX 和 V 系列群组 and 桌面视频会议终端，利用 Lost Packet Recovery 技术来最小化普通网络拥塞和数据包丢失。V9 软件还包括了带内的 SIP 信号，软件更新支持 Vista 系统和 AES 加密。
- Netviewer 发布了一个新型服务 Netviewer Single Event Edition，通过使用该服务，可以实现基于 PC 的会话（最多向上千用户提供在线音频和视频服务）。通过该服务，可以预期会议设备突然出现的大流量所需要的带宽。除了客户提醒功能以外，Netviewer 还专门提供了一个小程序，为会议提供者启动会议使用。
- The American Electronics Association [发布了一个新的报告](#)，该报告作为 Earth Day 的一部分，该产品用于远程通信。研究表明，如果所有在美国的雇员都可以一周在家工作两天，那么将节省 13.5 亿加仑的汽油！我们希望减少旅行不仅仅和飞机相关，我们认为还和通信相关，会议和协作应该发挥出重要的作用。我们将在 7 月份波士顿举行的 [Boston Summit](#) 上与一位远程通信专家签约。
- Dialogic 宣布，OnMobile Global Limited（一家印度的增值服务提供商）将成为 Dialogic MSP 1010 Multi-Services Platform 和 Dialogic IMG Integrated Media Gateway Platform 的新客户。

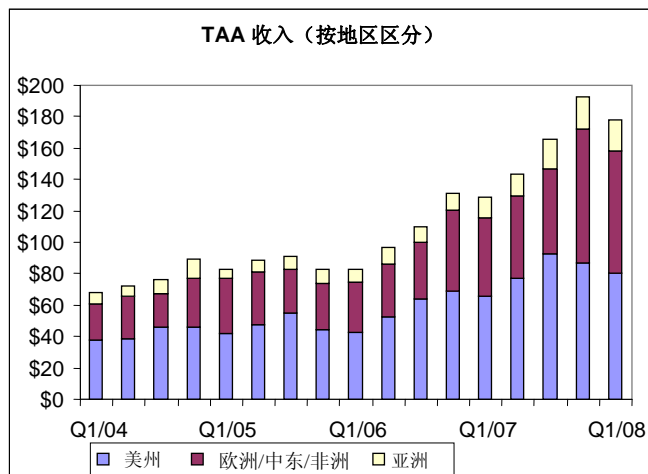
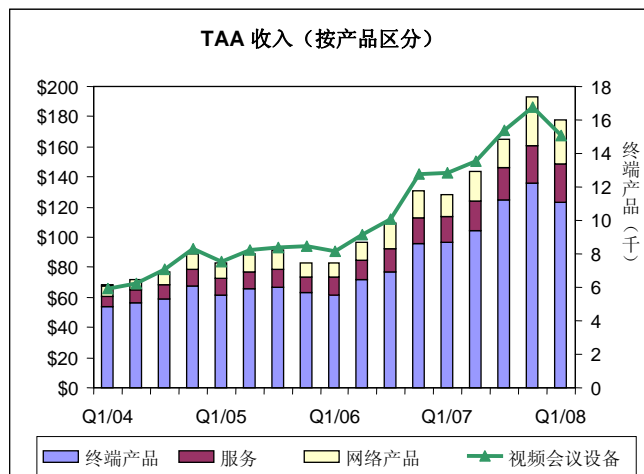
## Tandberg Q1-2008

Tandberg 的又一个取得令人惊讶业绩的季度，其整体年度增长达到了 39% (包含 Codian 的收入)，这一数字令人印象非常深刻，但是仍旧比很多人所期望的要低。注意其视频业务收入增长要比视频设备销售的增长高很多，因为视频设备的平均售价提高了，这无疑是由于远程呈现和高清系统的销售。Tandberg 称有 1,969 个视频设备以 OEM 形式销售，这包含在了整体出货数中。基础设备的销售在年度基数比较上有很大的提升，这很可能源于对 Codian 的收购；Tandberg 的基础设备销量的连续增长降低（与 Polycom 的情形相似，连续增长率连续两个季度下降）。第一季度的收入下滑是业界周期性的正常现象。



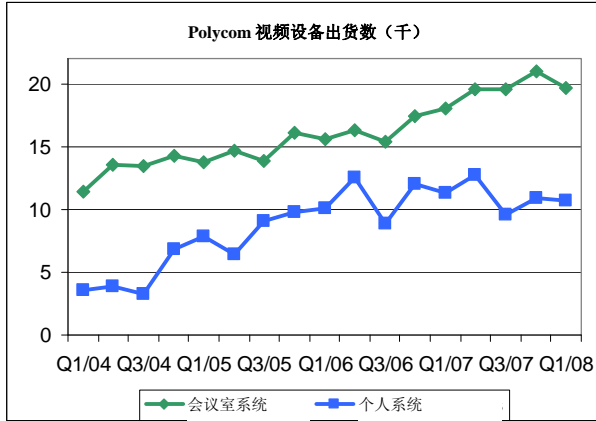
TAA	Q1 07	Q4 07	Q1 08	连续增长	年度增长
美洲	\$65.9	\$86.7	\$80.4	-7.3%	22.0%
欧洲/中东/非洲	\$49.8	\$85.5	\$77.7	-9.1%	56.0%
亚洲	\$12.7	\$20.7	\$20.0	-3.4%	57.5%
总收入	\$128.4	\$192.9	\$178.1	-7.7%	38.7%
终端产品	\$96.6	\$135.6	\$123.5	-8.9%	27.8%
服务	\$16.7	\$25.3	\$25.5	0.8%	52.7%
基础设备	\$15.1	\$32.0	\$29.1	-9.1%	92.7%
运营收入	\$29.2	\$44.9	\$37.4	-16.7%	28.1%
终端产品数量	12,866	16,787	15,077	-10.2%	17.2%

欧洲/中东/非洲地区继续成为了视频市场的增长引擎 (TAA 的年度增长为 56%；PLCM 的年度增长为 44%，同时 TAA 在 Spain、Benelux 和 Nordic region 也取得了非常出色的业绩。



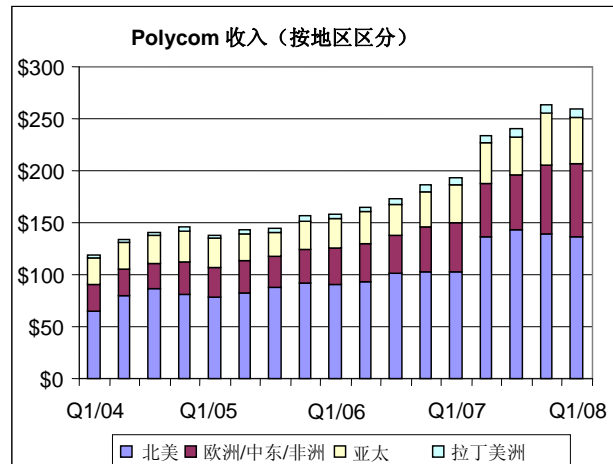
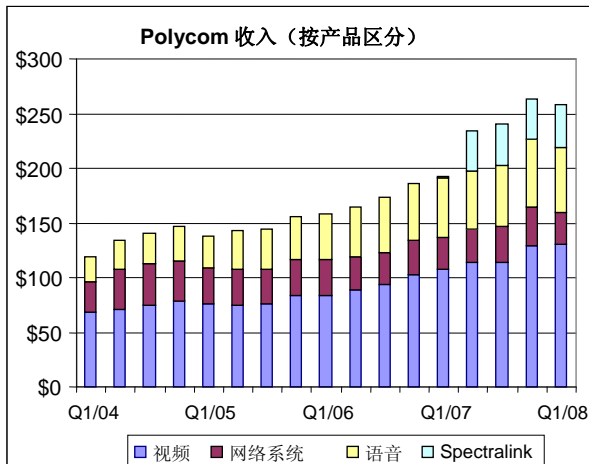
## Polycom Q1-2008

Polycom 的业绩有喜有忧，在视频方面业绩不俗，取得了优异的增长，高清系统的连续增长达到了 20%、远程呈现产品的增长则超过了 50%、语音产品的增长达到了 77%，这是基于 11% 的内部增长叠加，源于 Spectralink 的贡献。在欧洲/中东/非洲地区同样取得了优异的业绩。对于北美地区，Polycom 提到，由于整体经济环境影响到了很多客户，因此其销售周期也不得不因此延长。



PLCM	Q1-07	Q4-07	Q1-08	连续增长	年度增长
视频	\$108.0	\$129.2	\$130.3	0.9%	20.6%
网络系统	\$28.6	\$35.7	\$29.2	-18.2%	2.1%
语音+Spectra	\$56.1	\$98.4	\$99.3	0.9%	77.0%
总收入	\$192.7	\$263.3	\$258.8	-1.7%	34.3%
组设备	18,045	21,010	19,618	-6.6%	8.7%
运营收入	\$10.2	\$26.6	\$15.0	-43.7%	46.0%
北美	\$102.7	\$139.5	\$136.7	-2.0%	33.1%
欧洲/中东/非洲	\$47.6	\$65.7	\$69.4	5.6%	45.8%
亚太	\$36.0	\$49.6	\$45.2	-8.9%	25.6%
拉丁美洲	\$6.4	\$8.5	\$7.6	-10.6%	18.8%

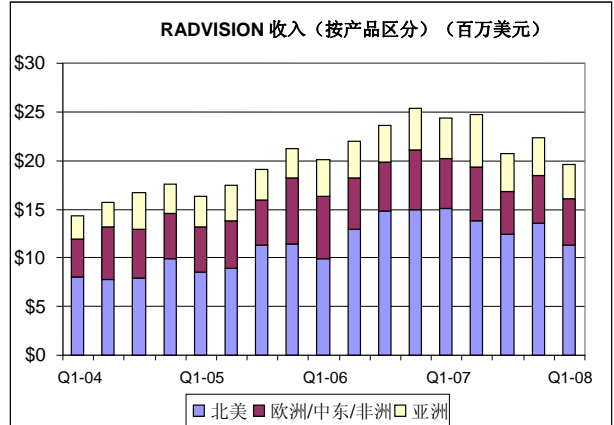
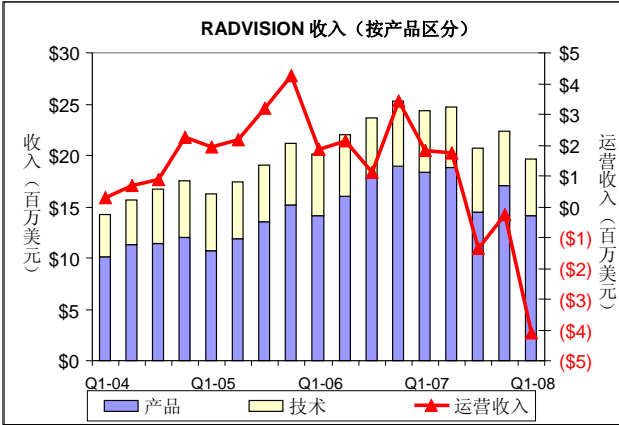
注意: 约 15% 的 Polycom 总收入来源于服务, 且分布于语音、视频和网络系统等多个方向。但是Tandberg并没有在关于视频和基础设备的收入数字中包含服务方面的内容, 因此上面表中的数字对比并非是一种严格的对比。这些区别在我们的 [SpotCheck report](#) 中进行了说明 (在该报告中进行的是严格的对比)。



## RADVISION Q1-2008

Radvision 在第一季度业绩下降, 尽管该公司与 Cisco 联合发布了 3 项重要声明: Scopia 5.5 与 Cisco 整合增强; Scopia Desktop 伙伴; 一个视频激活呼叫中心解决方案平台。在北美的销售成为了 Radvision 的主要弱点, 对于 Cisco 产品的销售衰退也成为了北美问题中的一大因素。除了已经确定的这 3 项 Cisco 计划外, Radvision 还在讨论第 4 项计划, 关于 Cisco 的远程呈现产品线和 H.323 的交互性能, 有些内容 Cisco 已经公布, 但尚未正式上市。CEO Boaz Raviv 透露, 该公司所进行的第 5 项与 Cisco 的合作计划, 目前已经推迟, 现在应该做些和音频与视频有关的计划了!

RVSN	Q1-07	Q4-07	Q1-08	连续增长	年度增长
产品	\$18.3	\$17.1	\$14.1	-17.5%	-23.0%
技术	\$6.0	\$5.2	\$5.5	5.8%	-8.3%
总收入	\$24.3	\$22.3	\$19.6	-12.1%	-19.3%
北美	\$15.1	\$13.6	\$11.3	-16.8%	-25.1%
欧洲/中东/非洲	\$5.2	\$4.9	\$4.8	-2.5%	-7.5%
亚洲	\$4.1	\$3.9	\$3.5	-8.1%	-13.1%
运营收入	\$1.84	(\$0.24)	(\$4.11)	NA	NA
3G 收入	\$1.8	\$1.6	\$1.0	-37.5%	-44.4%
CTM 收入	\$1.1	\$0.8	\$0.8	-2.5%	-29.1%



该公司在这个季度存在着巨大的运营损失，一部分 (80 万美元) 是源自流通兑换损失，这是由于美元一路走低。不过 Radvision 的现金流非常的健康，截至这个季度结束，在银行中有超过 1 亿 2 千 7 百万美元现金，接近每股 6 美元。Radvision 报告称，其两大 OEM 伙伴 LifeSize 及 Aethra 都取得了非常出色的连续增长。

### 三大厂商对比

		Q1-07	Q4-07	Q1-08	连续增长	年度增长
PLCM	会议室视频设备	18,045	21,010	19,618	-6.6%	8.7%
TAA	会议室视频设备(3)	12,866	16,787	15,077	-10.2%	17.2%
PLCM	视频终端收入 (\$M) (4)	\$108.0	\$129.2	\$130.3	0.9%	20.6%
TAA	视频终端收入(\$M) (3)	\$96.6	\$135.6	\$123.5	-8.9%	27.8%
PLCM	基础设备收入 (\$M)	\$28.6	\$35.7	\$29.2	-18.2%	2.1%
TAA	基础设备收入 (\$M)	\$15.1	\$32.0 (1)	\$29.1 (1)	-9.1%	92.7%
RVSN	基础设备收入 (\$M)	\$18.3	\$17.1	\$14.1	-17.5%	-23.0%
PLCM	总收入 (\$M)	\$192.7	\$263.3 (2)	\$258.8 (2)	-1.7%	34.3%
TAA	总收入 (\$M) (3)	\$128.4	\$192.9 (1)	\$178.1 (1)	-7.7%	38.7%
RVSN	总收入(\$M) (4)	\$24.3	\$22.3	\$19.6	-12.1%	-19.3%

- (1) 包含收购 Codian 后的结果
- (2) 包含收购 SpectraLink 后的结果
- (3) 包含在北美地区的 OEM 产品销售
- (4) 包含服务内容

总收入的年度增长比较*						
	Q4/06	Q1/07	Q2/07	Q3/07	Q4/07	Q1/08
Polycom	19.5%	22.2%	41.8%	38.6%	41.2%	34.3%
Tandberg	57.8%	55.4%	49.0%	50.8%	47.5%	38.6%
Radvision	19.5%	20.7%	12.3%	-12.3%	-11.9%	-19.3%

\*包含所有收购行为后的结果

### Avistar Q1-2008

Avistar 报告称其 Q1-08 的收入为 120 万美元，而 Q4-07 的收入为 180 万美元。

## ClearOne Fiscal Q2-2008 (Q1-08)

收入由去年同期的 940 万美元略微减少到了 920 万美元。收入的降低源于专业和附加音频产品的销售量降低，为桌面和个人会议产品所替代。



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