

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 注册即可。

Andrew W. Davis, andrewd@wainhouse.com

Polycom 改进了 Enterprise Video 产品

无论你是否认为这是第 3 次桌面视频会议解决方案的革新，Polycom 发布的该公司的 Converged Management Application（一个针对桌面视频的客户端-服务器解决方案）确实是一个里程碑。该解决方案的一个重要的组成部分就是 CMA Desktop（一个紧凑型集成的企业桌面视频应用系统，该系统支持高分辨率视频、语音和其他内容，同时支持一个公司内的成千上万的用户，感谢 CMA 服务器）。该新型解决方案将成为下一代将于 Polycom 产品集成在一起的企业（比如 Avaya、IBM、Microsoft 和 Nortel）的基础。



关键的问题是，未来的企业部署活动将具有易于处理的特点。CMA 将为桌面和群组视频系统（以及会议、产品和系统的几集中管理系统）的

IT 部署控制能力。CMA 提供了一个网闸功能、行程安排和目录管理能力，并允许 IT 管理员自动化软件更新和基于策略地创建终端和设备的能力，同时用户还可以基于网络拓扑技术、商业需求和运营需求来管理带宽。（可将 CMA 进行相关配置，设置 RTP 是否进出设备。）CMA 支持 Active Directory 和 LDAP/H.350 目录服务，可通过提供 Microsoft Outlook、IBM Lotus Notes 或者一个 Web 接口实现集成的行程安排，并且可通过 XML 提供基于标准服务，或者通过 XMPP 提供基于标准的在场功能。会议的安全性来自于对安全信号的 AES 媒体加密和 TLS 认证技术。为了帮助用户简化视频和远程呈现解决方案的使用，Polycom CMA 允许 Polycom 视频设备将在场信息作为用户内容列表的一部分进行共享（桌面、群组和远程呈现），在他们的终端或 CMA Desktop 应用程序中。用户只需简单地单击姓名，就可以启动一个呼叫。所有呼叫规则都由 IT 管理员基于配置文件事先设定。CMA 可被配置为 200~5000 个坐席，价格/坐席的价格从 50 美元~120 美元。

以下是我的看法

在过去几年中，CMA 的发布可算是视频业界最重要的事件之一。对于虚拟通信的实现而言，我们需要可升级和可管理的桌面解决方案。我们还需要易于使用的产品。



在此之前，来自 Polycom 和其他厂商的其他产品，也提供了非常好的音频和视频质量，但并没有得所有人的认同。有一小部分 IT 部门会非常仔细地考虑如何支持上千个终端，它们是否易于管理、监控和升级，如何管理带宽和安全问题。产品也在发生着很快的变化。当前基于在场的产品所面临的问题是“我可以呼叫谁”和“我如何呼叫他们”——这些就是急于处理的易于使用的问题。象 CMA 那样的解决方案所面临的挑战不是来自于终端视频展示，而是来自所有 IT 基础设施的支持——确实，视频实际上成为了一种由网络团队所支持、运行于公司网络之上的应用程序。其他厂家/产品的策略是，加入 H.323 和 SIP 的支持，包括 Tandberg/Movi、Radvision/Scopia Desktop 和 Avistar/C3，但 Polycom 的策略是通过下一代产品进入客户端-服务器视频领域，以驱动市场向前发展。

与此同时还有一个声明，Polycom 发布了 RMX 1000，该产品为一个针对中小型企业 and 大型企业的分支机构的 MCU。对于中小型企业网络而言，该产品对于 RMX 2000 来说是一个补充（但 RMX 1000 实际上是急于不同的硬件和软件平台的）。RMX 1000 支持高清视频协作、语音和多媒体内容共享。该产品的关键指标如下：最多支持 20CIF 或者 HD 语音切关接口，最多支持 10 个标准定义连续在场端口，并支持 H.264、H.239、Siren22、LPR、AES 和最高到 2Mbps 的数据速率。

RMX 1000（与 RMX 2000 类似）作为一种设备进行销售，渠道合作伙伴 are well advised to take a crash course in price list interpretation. RMX 基础系统 12、16 和 20 资源授权的价格（美元）分别为 \$21.6K、\$28.8K 和 \$36K。这意味着每个资源 \$2K，在某种意义上讲，每端口的价格就是 \$2K，至少包含语音切换桥（支持高清）。对于连续在场而言，资源的数量等于减少了一半（CP 需要两倍的处理能力），导致每端口的价格接近 \$4K——除了 CIF 分辨率连续在场以外，在那种情况下需要一个资源而不是两个。RMX 1000 内部的行程安排软件的授权费用为 \$2K。在我们忘记之前，最重要的事情就是，HD 连续在场（可选软件）的授权价格是在基础价格的基础上增加 \$10K。

来自 Aethra 的更多视频产品风尚

Aethra 宣布在全球发售其 Athena 产品，这是该公司新的移动式视频系统，具有与众不同的组件特性。Athena 可以按照单独的需求进行定制 – 可定制显示器类型、编解码器模式、材质、颜色，具有超群的安全性能和纤细轻质的整体结构。Athena 由建筑设计工作室 aMDL 设计，为我们带来了新概念的“意大利制造”专业视频会议产品。该系统可选择单显示设备或双显示设备配置，其屏幕尺寸的可选范围为从 32 英寸到 52 英寸。其支撑框架的颜色可与显示设备相配，有两种选择：黑色或深灰色；此外，其树脂玻璃也可以选择多种颜色。该产品的移动滚轮、轻体结构和简约线条使得该系统能够很容易很便捷的从一个会议室移动到另一个会议室。

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](#)

[HaiVision Systems](#)

[AGT](#)

[Kedacom](#) ^{NEW}

[Cisco](#)

[LifeSize](#)

[Compunetix](#)

[Mirial](#)

[Dialcom](#)

[Talk & Vision](#)

[GlobalMedia](#)

[Visual Nexus](#)

[Haedenbridge](#)

[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。



Siemens Enterprise Communications 发生了巨大改变

投资或是摆脱！在出售了其移动电话业务之后，Siemens 正在卸除其企业通讯业务并将完全离开通讯业务市场，这是该公司很早以前就宣布的迁移计划。Siemens Enterprise Communications (SEN)已经与 Gores Group (在 Wire One 被出售给 BT Conferencing 之前的所有者) 达成合作协议，建立一个合资形式的公司。Gores 将占有 SEN 51% 的股份，而 Siemens AG 保留 49% 的股份。Siemens 出资的 SEN 资产包括：Siemens 的 HiPath 系列 PBX 和电话通讯解决方案，全部 OpenScape UC 产品组合，呼叫中心技术，Wi-Fi 网络技术和移动终端。Gores 的出资包括两家子公司的资产：Enterasys – 多层转换器，核心路由，WAN 路由，无线 LAN 相关技术产品，网络管理技术产品以及入侵防御系统；SER Solutions – 联络中心管理平台技术产品。此外，Siemens AG 和 Gores 还将投资 1.75 亿欧元作为运营资本。新的合资企业将保留 Siemens Enterprise Communications 这一名称，直到 10 月 1 日该交易完全完成，届时企业的名称很可能会发生变化。

Enterasys 和 SER Solutions 两家公司对于 Siemens 并不陌生。Siemens 和 Enterasys 有着超过 12 年的合作历史，经常使用各自的解决方案为对方的销售团队进行交互补衡。此外，SER Solutions 的主席和 CEO 曾长期在 Siemens 任职，在进入 SER Solutions 之前不久，还曾任 Siemens Enterprise Networks 部门的主席。

这里是 Brent Kelly 的想法

bkelly@wainhouse.com

最终，Siemens 和其客户可以放心地发出叹息了，交易已经完成。Siemens 在两年前就发布了信息——为其电讯部门寻找收购者或合作者，但直到今天才最终有了结果。长时间的等待伤害了 Siemens，因为客户总是担心将要发生的收购而不愿购买其产品，尽管 Siemens 拥有杰出的技术。

Siemens 是第三家私有化的电讯企业 (之前还有 Avaya 和 Inter-Tel)。Gores Group 拥有得到过验证的成功并购记录。这一合资公司成功的关键在于，制订出如何在步入软件时代的电讯行业中进行竞争的策略。Siemens 曾经称该公司将转向软件和服务业务，但是到目前为止，这一策略被证明是很难执行的。与 Avaya 类似，SEN 可能将要经历一些改组、裁员和高层管理人员变更事件。新的公司显然必须市场上有所作为，给出能够引起反响的整合服务业务。该公司的技术无疑是杰出的，我们相信 OpenScape UC 解决方案是市场中最出色的产品之一，特别是应用在多种电话形式并存的环境中时。

Andrew 的注释: Siemens 采取了一种有趣的合作方式。如果与竞争者如 Nortel、Avaya 或 Cisco 合作，那么必将耗费数月的时间来解决竞争产品、平台采用等工作交迭问题，而 Siemens 与统一通讯业界以外的 Gores 达成了合作，合作者是 Enterasys 和 SER，公司专注于 SMB 解决方案。我们拭目以待新的合资公司能否为大型和小型企业带来新的强大的统一通讯解决方案。

新闻简讯

- HaiVision Systems 宣布该公司已经面向远程呈现市场销售了其第 4000 台编解码器。由于典型的 HaiVision“远程呈现”组件使用 4 编解码器模式，因此这一消息意味着涉及了 1000 套远程呈现系统。HaiVision 编解码器以 OEM 的形式销售给了多家集成商。虽然并没有正式公开确认任何一家 OEM 客户，但我们相信 HP HALO 和 Teliris VirtualLive 解决方案是基于 HaiVision 产品的。按照 HaiVision 的主席和 CEO Mirko Wicha 的说法，HaiVision 的客户现在每周共可建设 15~20 个远程呈现会议室。我们这里就不细究远程呈现的定义问题了。
- Meru Networks 发布了一项基于 802.11 得技术，称为 RF Barrier，该技术用于防御 Wi-Fi 网络，不会遭受采用窃听和“parking lot”手段进行的来自建筑防御外的攻击，这些攻击者

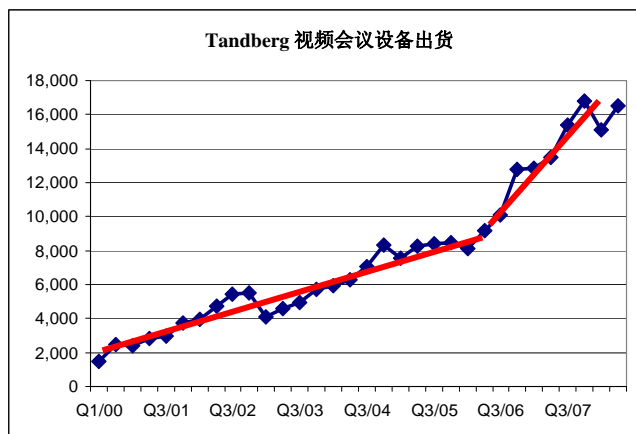
一般会记录和观察网络传输内容。RF Barrier 通过沿着建筑内部防御线设立 Meru Networks 无线接入点和在外部设立先进的外部天线展开工作。RF Barrier 技术实时监测网络传输，以确认那一部分属于 WLAN 并使用外部天线在射频层屏蔽发向外部的传输。攻击者也就无法获得足够的关于内部网络的有效包信息。由于 RF Barrier 使用定向天线和选择强制技术，因此不会对建筑物内部或来自其他网络的信号造成影响。

- Toshiba 宣布该公司已经就该公司的 Strata CIX 系列 IP 电话和 PAETEC Holding Corp 之间的 SIP 中继取得认证。PAETEC 为美国业务客户提供数据、语音、IP 服务、CPE 和管理服务。Toshiba Strata 解决方案同样还取得了与 CBeyond、ABS 和 AT&T 进行 SIP 中继的认证。在另一份声明中，Toshiba 还公布了新的 Strata CIX 1200 混合 PBX 方案，可支持 1,000 部 IP 电话。尽管之前 Toshiba 的最佳市场定位为面向 10~50 用户应用，但这一新的 PBX 产品的推出，使得 Toshiba 能够进入中等规模业务领域展开竞争。
 - Radvision 宣布在全球范围内发布其 SCOPIA IVP 3.0 媒体处理服务器，这是一种智能化分发平台，能够测定终端用户设备的个体性能，并能够基于终端和网络连通性能为每一个用户分发顶级质量视频。在一份相关声明中，Radvision 称其为 Cisco 的统一通信客户语音入口提供了集成视频通信功能。整合视频的 Cisco CVP 解决方案利用了 Radvision 的 iCONTACT，后者是一种可与 SCOPIA 交互式视频平台协同工作的联络中心视频支持软件组件。
 - NMS Communications 公布了 Vision CX 视频网关产品，这是一种新的媒体和信号网关，可以连接移动用户以发送视频内容。对于藉由 ISDN 和 SS7 网络传递的音频和语音，Vision CX 视频网关在 3G 移动电话和 IP 应用之间的建立了桥接。基于 3G-324M 的系统支持视频播客、视频客铃呼叫、视频共享和视频游戏——相信全世界的基于 IP (SIP) 的交互式应用开发者都在希望籍此增长他们的客户数和收入。
- 
- Avistar Communications 在过去的两周内发布了多项渠道合作伙伴相关声明。该公司与 City Information Services Limited (CityIS Ltd.)和 MVC (德国)签订了战略合作伙伴关系协定。该公司还与位于 Nebraska 州的 Fontel 签订了分销协议，后者是一家语音和数据通讯产品的批发商。
 - 在上月在 Boston 举行的 Wainhouse Research 协作峰会上，金牌赞助商 BT Conferencing 提供了一台 iPod Touch 作为抽奖奖品。奖品获得者已经产生，是来自费城联邦储备银行的 Sal Giafiglione。恭喜他！
 - Thomson Reuters 已经被联邦法院命令在其即时消息服务中剥离一个重要的软件层。该决议在两周后对 Thomson Reuters 就侵犯 FaceTime Communications 的专利许可权一事进行处罚。Reuters 是 Thomson Financial 在今年早些时候购买的新闻和信息服务，在即时消息服务中使用了 FaceTime 的计算机编码，并已经销售给了约 100 名金融领域内的客户。FaceTime 的技术赋予了 Reuters 即时消息客户两项至关重要的功能—针对电脑黑客的安全性能和依照多项政府规则制订的工具，包括对于证券交易商和经纪人电子会话记录的强制要求。
 - Telanetix 宣布已经与 SAVVIS 签约，后者将成为其 Telanetix 远程呈现系统的用户。
 - ClearOne 宣布 Vidyo 已经选择 ClearOne 的 CHAT 50 和 150 个人和群组喇叭扬声器作为 Vidyo 的视频会议系统的首选音频组件。

财经简讯

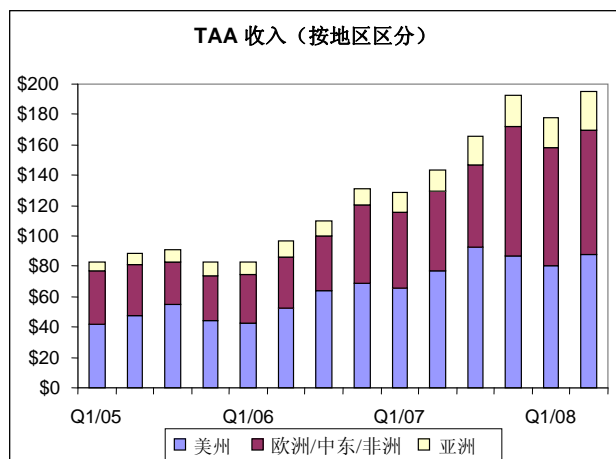
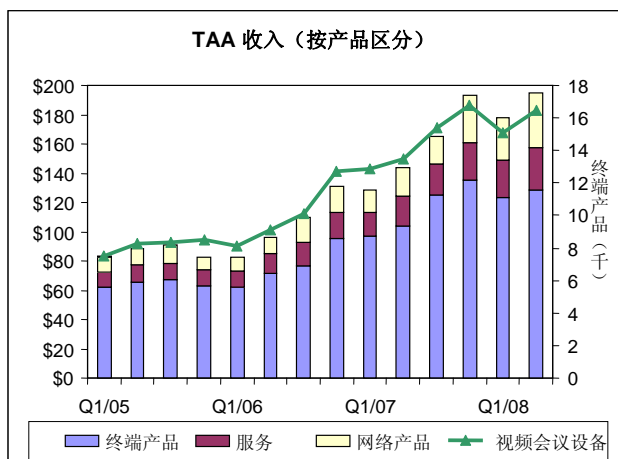
Tandberg Q2-2008

Tandberg 在这一季度中再次取得了令人惊异的业绩，在亚太地区取得的几项重大胜利驱动了创记录收入的获得，其整体年度增长超过了 >35% (包括 Codian 取得的收入) —— 这让人印象极其深刻。注意，其视频产品业务收入的增长再次超过了其视频产品销售数量的增长，这是由于视频产品平均售价的增长——无疑是源自远程呈现和高清系统的销售。Tandberg 称有 2,352 个视频设备以 OEM 的形式销售，这包含在了整体出货数中。基础设备销售在年度基础上也相应的有所增长（从连续增长角度看也是如此），这反应出了收购 Codian 的成果。



TAA	Q2 07	Q1 08	Q2 08	连续增长	年度增长
美洲	\$77.2	\$80.4	\$87.8	9.2%	13.7%
欧洲/中东/非洲	\$51.9	\$77.7	\$81.8	5.3%	57.6%
亚洲	\$14.7	\$20.0	\$25.3	26.5%	72.1%
总收入	\$143.8	\$178.1	\$194.9	9.4%	35.5%
终端产品	\$104.2	\$123.5	\$128.6	4.2%	23.4%
服务	\$20.1	\$25.5	\$29.2	14.6%	45.4%
基础设备	\$19.5	\$29.1	\$37.0	27.3%	89.9%
运营收入	\$33.3	\$37.4	\$41.2	10.2%	23.7%
终端产品数量	13,512	15,077	16,483	9.3%	22.0%

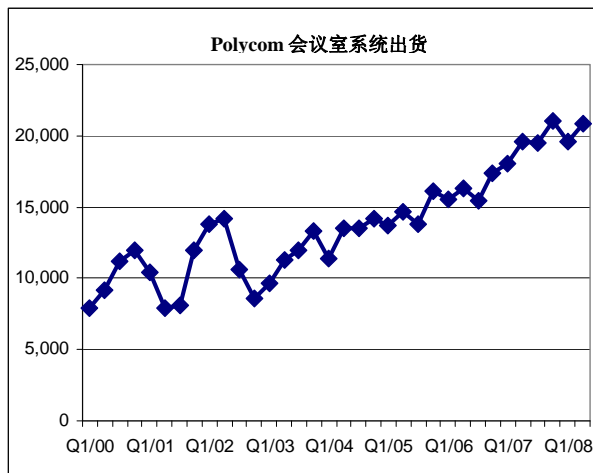
上图中的红线是依照 Excel 计算出的最小平方取值绘制的，Excel 的计算显示出，从 Q1-00 到 Q1-06, Tandberg 的设备出货数每季度增长了 306 个（红线的斜率）；从 Q1-06 到 Q2-08, 红线的斜率增大，出货数每季度的增长达到了 962 个。Tandberg 的出货数增长率变化值为 3.14——肯定该公司非常享受这一 π 值周期变化。



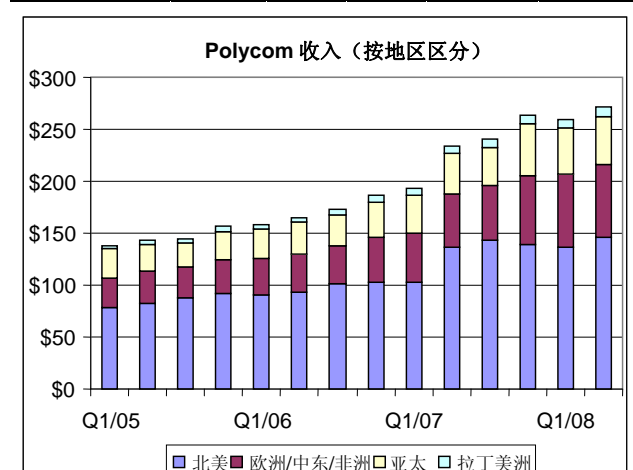
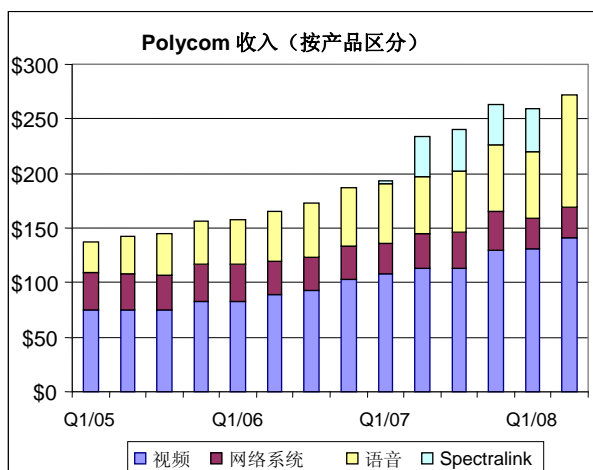
Polycom Q2-2008

Polycom 宣布在 2008 年第二季度取得的净收入为 2 亿 7 千 1 百 60 亿美元 (2 亿 3 千 3 百 85 万美元来自产品，3 千 7 百 74 万美元来自服务)，去年同期的收入则为 2 亿 3 千 3 百 90 万美元。这是 Polycom 的新的收入记录。在早前与 Polycom 的通话中，Polycom 称高清系统带来的收入占总视频总收入的大约一半，且 RPX/TPX 产品的销售增长的连续增长率超过

了 20%，年度增长率超过了 600%。虽然 Polycom 将视频系统业务和网络系统业务纳入了一个整体的视频解决方案业务体系，但该公司仍旧将这两部分业务的财务进行了分开，至少目前如此。Polycom 称网络系统应用的下滑对于语音桥业务(旧有的 Voyant 业务)造成了一个“非常具有挑战性”的环境，而且 RMX（视频桥）产品的销售增长不足于平衡 MGC 产品销售的下滑，因此视频桥业务也同样呈现出了下滑趋势。



PLCM	Q2-07	Q1-08	Q2-08	连续增长	年度增长
视频	\$113.3	\$130.3	\$141.2	8.4%	24.6%
网络系统	\$31.0	\$29.2	\$28.0	-4.1%	-9.7%
语音	\$89.6	\$99.3	\$102.4	3.1%	14.3%
总收入	\$233.9	\$258.8	\$271.6	4.9%	16.1%
组设备	19,582	19,618	20,845	6.3%	6.4%
运营收入	\$17.3	\$15.0	\$22.5	50.4%	29.9%
北美	\$137.1	\$136.7	\$146.4	7.1%	6.8%
欧洲/中东/非洲	\$51.2	\$69.4	\$69.5	0.1%	35.7%
亚太	\$39.0	\$45.2	\$46.7	3.3%	19.7%
拉丁美洲	\$6.6	\$7.6	\$9.0	18.4%	36.4%

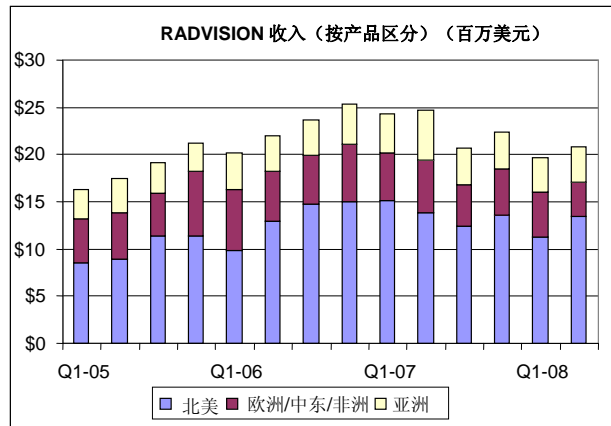
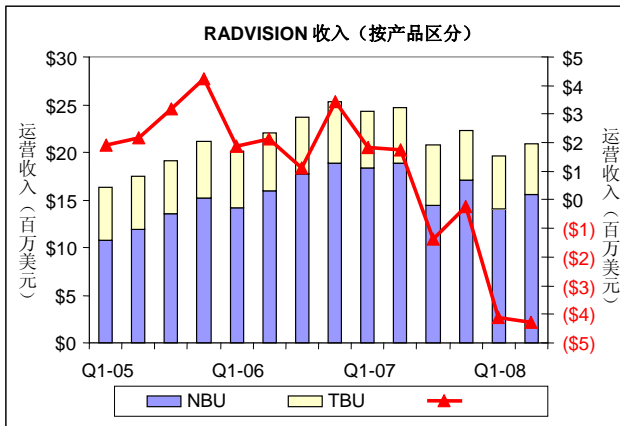


注意: 约 15% 的 Polycom 总收入来源于服务, 且分步于语音、视频和网络系统等多个方向。但是 Tandberg 并没有在关于视频和基础设备的收入数字中包含服务方面的内容, 因此上面表中的数字对比并非是一种严格的对比。这些区别在我们的 [SpotCheck report](#) 中进行了说明 (在该报告中进行的是严格的对比)。

RADVISION Q2-2008

尽管 SCOPIA version 5.6 和 SCOPIA Desktop (已经基本取代了以前的 Click to Meet 产品线)带来了许多兴奋, 尽管来自 Cisco 的收入超过了预期, 尽管在与 Cisco 无关的领域在北美的收入取得了令人印象深刻的增长, 但 Radvision 仍旧在这一季度业绩继续下滑, 由一年前的 2 千 4 百 70 万美元下降到了本季度的 2 千零 80 万美元。该公司在 2008 年第二季度结束的时候拥有约 1 亿 2 千 3 百 50 万美元的现金和短期投资债券, 等同于每股价值 5.98 美元, 据我们观察实际低于现在的每股实际交易价格。Radvision 的企业继续投资价值不容乐观。CEO Boaz Raviv 称, 对于 Radvision 来说, 黑暗即将过去, 因为几项与 Cisco 相关的项目即将在今年展开, 因为 Scopia V5.6 正在赢取更大收益, 因为作为独立 MCU 和基础设施供货商, Radvision 与终端设备厂商 (如 LifeSize 和一家尚不知名的亚太消费电子巨人) 的业务合作正在不断增加。希望这些都能够 在 2008 年末真正实现; Radvision 年度收入平均在每名雇员身上是约 17 万 5 千美元, 这一数字约是 Polycom 或 Tandberg 的 1/3。

RVSN	Q1-07	Q4-07	Q1-08	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$18.8	\$14.1	\$15.6	10.3%	-17.3%
Technology	\$5.9	\$5.5	\$5.3	-3.8%	-10.0%
Total Sales	\$24.7	\$19.6	\$20.8	6.3%	-15.6%
NA	\$13.9	\$11.3	\$13.5	19.7%	-2.5%
EMEA	\$5.5	\$4.8	\$3.5	-26.0%	-36.0%
Asia	\$5.3	\$3.5	\$3.8	7.6%	-28.5%
Op Inc.	\$1.74	(\$4.11)	(\$4.30)	NA	NA
3G sales	\$2.6	\$1.0	\$1.8	83.6%	-29.4%
CTM sales	\$1.6	\$0.8	\$0.1	-81.4%	-90.9%



三大厂商对比

		Q2-07	Q1-08	Q2-08	连续增长	年度增长
PLCM	会议室视频设备	19,582	19,618	20,845	6.3%	6.4%
TAA	会议室视频设备(3)	13,512	15,077	16,483	9.3%	22.0%
PLCM	视频终端收入 (\$M) (2)	\$113.3	\$130.3	\$141.2	8.4%	24.6%
TAA	视频终端收入 (\$M) (1)	\$104.2	\$123.5	\$128.6	4.2%	23.4%
PLCM	基础设备收入 (\$M)	\$31.0	\$29.2	\$28.0	-4.1%	-9.7%
TAA	基础设备收入 (\$M)	\$19.5	\$29.1	\$37.0	27.3%	89.9%
RVSN	基础设备收入 (\$M) (2)	\$18.8	\$14.1	\$15.6	10.3%	-17.3%
PLCM	总收入 (\$M)	\$233.9	\$258.8	\$271.6	4.9%	16.1%
TAA	总收入 (\$M) (1)	\$143.8	\$178.1	\$194.9	9.4%	35.5%
RVSN	总收入 (\$M) (2)	\$24.7	\$19.6	\$20.8	6.3%	-15.6%

(1) 包含在北美销售的 OEM 设备 (2) 包含服务带来的收益

总收入的年度增长比较*

	Q4/06	Q1/07	Q2/07	Q3/07	Q4/07	Q1/08	Q2/08
Polycom	19.5%	22.2%	41.8%	38.6%	41.2%	34.3%	16.1%
Tandberg	57.8%	55.4%	49.0%	50.8%	47.5%	38.6%	35.5%
Radvision	19.5%	20.7%	12.3%	-12.3%	-11.9%	-19.3%	-17.3%

*包含所有收购行为后的结果

Avistar Q2-2008

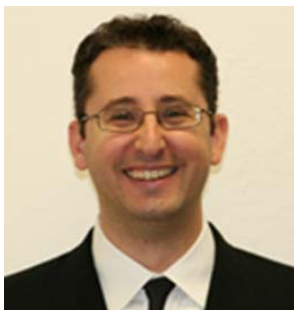
Avistar 称其 Q2-08 收入为 180 万美元，而 2008 年首季度的收益为 120 万美元，增长了 56%。第二季度的运营成本为 320 万美元，而 2008 年首季度的运营成本为 510 万美元。结算和技术授权非常活跃，为该公司在 2008 年第一和第二季度各带来了 110 万美元的收入，成为了该公司能够取得出色业绩的重要业务部分。

人物 & 职位

Telanetix, **JD Vaughn**, 全球远程呈现销售副总裁。通过最近发布的新闻可知，JD 是一位“高级远程呈现业界资深人士”。欢迎 JD 的加入！

Compunetix, **Jesus Jimenez, Yi Zhang**, 和 **Xinzhao 'Ben' Li**, 亚太区客户支持专家

专访 Agito Networks 公司的 Pejman Roshan, 共同奠基人和市场副总裁



固网和移动网相融合以及移动统一通信的利益和市场都在显著增长。我们与 Agito Networks 公司的 Pej Roshan 对这个新兴的市场和该市场的显著增长，以企业的角度，讨论了与统一通信和移动解决方案相关的问题。

WRB: 请用简单的几句话告诉我们，Agito Networks 是一家什么公司，我们的读者会关心什么问题。

PR: Agito Networks 是一家企业固网和移动网相结合（enterprise fixed mobile convergence, eFMC）的公司，这意味着我们将直接向企业出售 FMC 的功能。公司的旗舰产品是 RoamAnywhere Mobility Router，该产品可以智能地使双模移动电话使用最佳的可用无线网络（蜂窝网络、Wi-Fi 网络、hotspot 网络和家庭网络），使无论身处何地的移动用户能够享受关键的 PBX 和桌面电话功能（包括目录查询、单一拨号、语音信箱、呼叫保持、呼叫转换等）。Agito RoamAnywhere 路由器可被放置在企业数据中心或者运行于移动电话上的小型无线客户端。我们的解决方案是针对各级电信企业，并且适用于高端企业中的 PBXs 和 WLANs。

WRB: 您的公司被我们视为“辅助 PBX”移动解决方案市场的先驱。您的产品可以很好地配合于 PBX，以提供自动化的移交工作（在蜂窝网络和企业 Wi-Fi 网络之间）。那么，Agito Networks 与其他竞争对手有什么不同呢？

PR: Agito 的不同之处在于，我们可以为用户提供最佳的无线网络，我们将有丰富的经验来处理与蜂窝网络、企业 WLAN、hotspot 网络和家庭 WiFi 网络相关的问题。Agito 使用了一个全面的路由矩阵，以此来决定自动化和无缝 WiFi/蜂窝网络之间移交的时间和位置。与竞争对手的解决方案不同，我们的专利是自动化移交呼叫（在 WiFi 和蜂窝电话之间）。

另一个重要之处如下所述。Agito 会确定一个用户的位置，并使用这些信息决定网络移交的位置。管理员可通过解决方案确定创建进入/退出的点，在移动电话上的客户端将通过 RF 指纹系统识别这些区域，并进行确认，这将精确地完成自动化移交工作（在呼叫质量下降之前）。而其他解决方案只能提供一个有限的矩阵，比如信号增强(RSSI)或者数据包

损失，用户将在 WiFi 和蜂窝网络之间进行不停切换，移交总是处于延时状态，通话质量无法达到令人满意的效果。

WRB: 一些公司希望通过使用双模电话节省资金（通过公司 Wi-Fi 网络、家庭网络和 Wi-Fi hotspots）。而另一些人认为双模电话和支持语音的企业 Wi-Fi 网络将使节省资金变为天方夜谭。您怎么看待这个问题？

PR: 对于这个应用程序而言，节省资金并不是大多数公司所应该注意的。我们知道许多企业都已经部署了 Wi-Fi 语音，或者仅仅需要添加附件。双模 FMC 电话的价格已经下降很多，比单模电话贵不了太多。当然他们的价格要远远高于移动运营商所提供的免费电话，但那些电话没有 FMC 模块。当企业寻找自己的、可控的电话的时候，他们就会为自己的员工购买高质量的电话。在不远的未来，双模的无线电接收装置就会像今天的数码相机一样，成为一种非常普及的产品。

对于您提出的问题而言，企业部署 FMC 并不会仅仅关注自己现存的移动电话如何被替换。移动电话的寿命只有 6~18 个月，我们建议任何新型移动电话的部署都必须是双模的，以能够真正发挥 FMC 解决方案的全部功能。对于那些至今还在使用单模手机的企业而言，Agito 也将支持那些电话，比如 PBX 和桌面电话功能。

从另一个方面来讲，资金节省对于客户而言是非常有利的，他们可以通过 Wi-Fi 网络节省很多时间。比如，Agito 的一个大学客户将他的主要移动蜂窝呼叫移动到他的 WLAN 上，节省了 50% 的蜂窝电话费用。

WRB: 如果成本节省不是主要问题，那么企业可以期望通过咱们的产品如何扩大他们的利益？

PR: 企业希望找到一种解决方案来解决他们的覆盖方面的问题，并且通过发展移动用户（使移动用户可以在需要的时候联系到他们希望联系的人）来提高自己的生产力。通过 Agito 产品，企业可以扩展室内低成本无线覆盖，这对于那些出现蜂窝覆盖问题的趋于而言是个好消息。我们的解决方案还将大大提高对企业客户移动电话使用的可见性和控制性。

WRB: 您的公司如何与大的公司（比如 Cisco、Nortel、Avaya 等）竞争？在这个领域上述公司都有一些独有的解决方案。如何装配好 Cisco 的无线网络产品，以及那些来自其他无线网络公司（比如 Aruba Networks 和 Meru）的产品？

PR: 我们公司与您上面刚刚提到过的公司的关系都非常好。我们也是他们的合作伙伴，当然还包括 Microsoft、RIM 和 Nokia。我们可以将产品集成到那些电话产品中，不同于本领域中的其他解决方案，我们不会尝试提供相互竞争的电话技术。不要感到吃惊，因为我们将产品销售给企业，我们的客户同时也是 Cisco、Avaya 和 Nortel 的用户，但他们还是选择了 Agito，因为我们的移动电话覆盖功能其他公司所没有的。比如，Cisco 从众多公司中选择了 Agito，为该公司的 MOTION 移动服务引擎提供智能遍历功能。

在 WLAN 方面，我们的产品表现相当出色，可集成到所有领先的 WLAN 厂商所出售的产品中。对于 Cisco 来说，Agito 几乎集成了 Cisco 的 Radio Resource Management 的全部功能到该公司的 Unified Wireless Network 家族中，将自动适应 Cisco RF 设置的动态改变。Agito 拥有类似的 Aruba 和 Meru 集成产品，同时支持 Trapeze 和 Aerohive 无线网络。

WRB: 您对那些正在寻找更好的、更加集成化的统一通信解决方案（包括移动设备）的企业有什么忠告？

PR: 我要说的是，移动设备是关键问题。一些移动设备比另一些移动设备要优秀得多，所以要全面衡量所有的设备。要考虑用户希望的应用程序类型，比如移动电子邮件或者 Web 应用程序，还要清楚地认识到对于所有用户而言，设备的类型会千差万别。企业

FMC 和移动电话 UC 不仅仅包括 IM，还将包括移动电话。新设备拥有语音、视频和移动电话应用程序，可以运行于无线网络之上，比如 3G、WiMAX、WiFi 和蜂窝网络。这将为企业节省开支，提高生产力。



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