

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, andrewwd@wainhouse.com

Cisco 准备收购 Jabber

Cisco 宣布该公司正在收购私有公司 Jabber。Jabber 是仅存的大型独立用户状态和即时消息解决方案提供商。Cisco 的意图是，掌握 Jabber 的技术并使其成为能够通过网络向用户提供的服务。Cisco 还会将 Jabber 的解决方案整合入该公司现有的 Cisco Unified Presence Server (CUPS) 平台。此次收购所涉及的财务条款并没有公布。

提供丰富的用户状态信息，绝对是 Cisco 演进战略的基础，并且虽然 Cisco 早先提供的该类服务能够满足绝大多数需求，但超级大型企业是一个例外，CUPS 还不能适合于可能拥有数百万状态信息/即时消息使用者的顶级大规模分布式应用场合。因此，这次收购行为隐含的驱动力之一就是 Cisco 提供揉合产品的策略，提供的产品中将包含一些基于大规模分布式运算的服务和一些基于定制的服务，让企业能够逐项选择出每一项他们愿意获得的服务。Cisco 很清楚的认识到了，软件即服务（software as a service ,SAAS）和 web 2.0 服务将成为大部分应用服务的基础。

Cisco 将整合 Jabber 的电话和其他统一通讯技术，将其整合为 CUPS 产品的软件组件。Cisco 还将会把固化元素移动到网络应用结构中，而不断发生变化的状态信息功能将被保留在一台单独分离的服务器中。

下面是 Brent 和 Andy 的看法

bkelly@wainhouse.com, andyn@wainhouse.com

Jabber 在状态信息服务和即时消息服务的领域内，拥有着和永久中立国瑞士一样的中立地位，其产品被一批公司进行着 OEM。其中就包括 Avaya, 该公司在今年早些时候宣布 Jabber 是其 Intelligent Presence Server 产品计划的一部分。Cisco 仍将继续履行 OEM 协议，但显然这次对于 Jabber 的收购将导致像 Avaya 这样的公司感到失措，这些公司现在必须作出决定，是通过 Jabber 间接的支持 Cisco，还是选择其他的状态信息引擎。

当被问及这次收购 Jabber 是否是为了防备 Microsoft 和 IBM（这两家公司都拥有非常出色的状态信息引擎）的时候，Cisco 表示这并非一次防卫性收购。我们对此还是不得不感到怀疑，毕竟现在 Microsoft 很明显的已经凭借其一系列不同版本的 OCS 产品走在了前面，而且 Cisco 也已经藉由 WebEx 平台拥有了出色的 web 服务平台，并且通过收购 PostPath 获得了电子邮件/日历服务能力，很明显正需要一个优秀的状态信息/即时消息引擎与对手展开竞争。IBM 同样凭借对于 WebDialogs 的收购取得了很大进步，现在标有 IBM Sametime Unyte 标识的产品正与其 Bluehouse 产品一同销售，能够提供存储和共享文件、网络会议、交谈和联络等多种主控服务。没有来自 IBM 的关于 Sametime 和 Notes 提供类似主控服务的消息，但我们认为一些第三方产品能够提供这些服务。

此外，获得状态信息引擎，意味着也将获得对于那些附加在系统上的组件的主体控制权。因此，随着很多企业表示了对于 Microsoft OCS 和 IBM Lotus Sametime 的认可，这两家公司将可能最终掌握足够多的呼叫控制权，以全面取代 PBX，Cisco 很可能因此对于保护其

Cisco Unified Communication Manager PBX 产品的第外感到了一些压力。当被问及 Jabber 采用的 XMPP 协议和原先 Cisco 产品使用的 SIP/SIMPLE 协议的协调关系时, Cisco 回复认为, XMPP 是一种非常可靠的协议, 能够很容易的进行整合。Cisco 仍将保持对于 SIP 的应用支持, 因为 Jabber 的技术是全协议的, 能够同时支持 XMPP 和 SIP。Cisco 计划利用 Jabber 平台联合并整合几乎每一种围绕状态信息和即时通讯的服务。总体来说, 我们认为这次收购对于 Cisco 是有积极意义的, 而对于 Microsoft、IBM、Avaya 和其他那些在统一通讯领域与 Cisco 展开竞争的企业来说, 这是一种警示信号。

Polycom 的 DMA 产品初次登场

为了支持业务交流中不断增长的可视通讯应用, 特别是视频会议应用, Polycom 推出了 Polycom Distributed Media Application (DMA) 7000 产品, 一种基于网络的应用产品, 能够管理多个 MCU 设备并在一个企业网络环境中分发多点视频呼叫。Polycom DMA 7000 是为



统一企业可视通讯基础结构所设计的, 能够提高视频呼叫的效率、可靠性和容错性, 并且能使企业组织在向其雇员提供按需定制视频会议服务时更容易也更具有成本效益。DMA 7000 产品最高能够同时支持 10 台 RMX 2000 媒体服务器和 aka 桥。最初的产品是基于 H.323 协议的, 基于 SIP 协议的版本将稍后推出。该产品目前正处于 beta 测试阶段。预计基础售价为 29000 美元, 包含 DMA 7000 服务器和所带有的软件。软件支持桥数为 1-5, 2-5 桥的附加价格分别是 25000, 39000, 84000 和 104000 美元。

DiVitas 公布新的软件/客户端

[DiVitas Networks](#) 宣布了其 2.0 版本的移动统一通讯服务器软件和移动设备客户端。DiVitas 服务器整合了现有的应用, 如 PBX、LDAP 目录及消息平台, 并将这些应用无缝拓展至了 Wi-Fi 和蜂窝网络用户, 为他们提供单号码寻址、单独电子邮件邮箱和语音讯息服务。新的客户端带有图形化用户界面, 能为移动电话使用者提供共有目录、PBX、座机手机转换控制、语音邮件、状态信息和即时讯息等多种服务。新的客户端可以运行在 Nokia E 系列电话和其他使用 Windows Mobile 系统的移动设备上, 能够运行于 2G、2.5G 和 3G 网络。这一客户端还提供了两种角色的互换: 个人应用和商业应用, 允许企业控制商业呼叫, 同时允许用户携带单独设备用于进行私人 and 商务呼叫。



新的 DiVitas 移动手持设备客户端

2.0 版本的 DiVitas 服务器现在运行于来自 Dell 和 HP 的非定制的服务器硬件上, 带有基于网络的安装向导, 使其安装和配置非常简便。Over-the-air 标准的采用允许企业使用基于 SMS 的安装和升级过程进行移动电话客户端软件配置。更多关于 DiVitas 移动解决方案的信息, 请参阅 WR 的报告, [“移动统一通讯: CXO 和管理者的移动工作通讯选择”](#)

新闻简讯

- Quanta 最近推出了一种新的设备，使用户能够使用自己的 HDTV 进行视频会议。这一设备名为 Quanta Video Messenger, 是 Quanta 与 OoVoo 合作开发的，一种直接与用户 HDTV 相连的机顶盒设备，能够通过用户家庭中的 Internet 网络传输 1280×720 像素/30fps 的视频信号。该产品将在今年晚些时候正式上市。
- Haeden Bridge 已经向 Scartel 公司提供了其 TOMMS FACTORY Enterprise 产品， Scartel 是俄罗斯排名第一的 WiMAX 服务提供商。 Scartel 已经在 Moscow 和 St. Petersburg 两个城市开展了移动 WiMAX 服务。 Scartel 和 Haeden Bridge 已经达成协议，实验运行 Scartel 的协作工具，开发面向移动和 PC 终端的 B2B 业务模式。Scartel 继 Korea Telecom 之后成为了 Haeden Bridge 的第二个移动 WiMAX 客户。
- SMART 宣布为其 SMART Meeting Pro 协作软件增加了 7 种语言支持。现在该软件除了支持英语之外，还将可以支持法语、德语、西班牙语、挪威语、葡萄牙语、日语和中文（简体和繁体）。
- 澳大利亚企业 Groupiter Solutions 已经推出了 SigmaSense 产品,该产品是用于建造过程管理部署的第一款在线协作解决方案。
- Dialogic 收购了 NMS Communications 的平台业务。
- Videre 签订协议出售了 VBrick Systems 的流媒体解决方案。
- 在上周 NYC 举行的 Interop 展会上，我们看到了一个近三年都没有看到的视频会议系统。ViPr 很可能是世界上第一个基于 SIP 的视频会议应用。该产品现在采用 H.264 视频压缩（而不是 MPEG），支持与 Microsoft Live Meeting 的协作。在一个会议中最多支持 100 个客户，一次可以展示 10 个客户。客户服务器解决方案支持 128 位 AES 加密。ViPr (每个售价一万美元)现在由加拿大公司 Aastra 生产，该公司在 VoIP 领域是一家知名的公司。当 Aastra 收购了 Ericsson 的整个业务的同时，还收购了产品线（以及一些在 Pittsburgh 的员工）。在 Ericsson 接管 Marconi 前，是我们上次看到 ViPr 的时候。
- 另一条来自 Interop 的消息：我们有幸看到 ConferenceMe，一个尚未公布的内嵌于 Tandberg Codian MCU 中的功能。最多支持 12 用户/会议，用户可以连接 Web 接口，并且参加会议，TMS 会自动提供会议 ID。使用 PC 的用户可以接收，但不能发送 H.239。Tandberg 还展示了新的 Movi，在第一季度刚刚下线。在 1 Mbps 下，Movi 可以支持 720p（在特定 PC 上）。该软件（基于 Java 的客户端）运行于 Tandberg 的 VCS 平台，该平台提供了对带宽的控制和严格的管理功能，而且据说可以支持成千上万的用户。通过 Tandberg 的 Movi 和 Polycom 的 CMA，以及其他一些产品，我们完全可以进入下一代个人视频的世界。我们希望和多家厂商保持沟通（通过 WRB）的协作的关系，我们可以比较不同厂商的产品和解决方案。我们拭目以待。



人物 & 职位

Talk & Vision, **Scott Taylor**, 驻英国业务经理

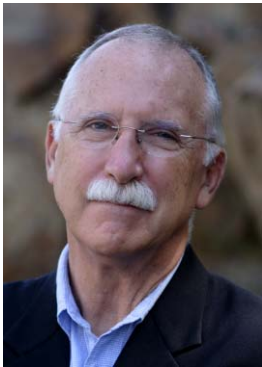
Wainhouse Research, **Will Zachmann**, 高级分析师。Will 是以为国际著名、声誉远扬的业界分析师。他的职业包括：Forum Corporation 公司的研究组长，Meta Group（之后被 Gartner Group 收购）的副总裁，International Data Corporation (IDC) 研究部的高级副总裁。他的研究方向包括最近二十年内的基于 Web 的业务、企业社会网络、软件部署平台和工具，以及可视



化和虚拟现实世界中的重要技术。Zachmann先生现在管理着Wainhouse Research的企业社会网络（enterprise social networking, ESN）。可以通过下面的电子邮件与他取得联系 wfz@wainhouse.com。

以下是 Will 给 WRB 带来的新观点。“企业社会网络，通过研究表明，是 Web 2.0 现象成功的关键。成功的业务来自面向客户的网站（比如 LinkedIn、Plaxo、Facebook、YouTube 和 Flickr，还有一些非常出色的应用都可以用于企业社会网络和服务。现在超过一百家厂商在提供企业社会网络软件或者服务——从主要的厂商（比如 IBM、Microsoft、Cisco、Oracle 和 Sun）到小型企业。然而市场需要更多家这样的公司。为了 ESN 的正常运行和成功，社会网络必须贡献出自己的力量。

Bob Johnson 专访，Dialcom 的 CCO 和该公司的北美公司的主席



WRB: 非常荣幸，您能告诉我们Dialcom是一家怎样的公司么，他和[Dialcom](#)和[Spontania](#)的关系是什么？

BJ: Dialcom 在 8 年前成立于马德里，给客户提供了领先的点对点视频技术。主要的客户都来自西班牙，公司也扩展了自身的业务范围，为客户还提供了多峰 IP 通信平台。该解决方案拥有 Spontania 品牌。

WRB: 您在 Dialcom 公司工作了多长时间，以前是从事什么工作的？

BJ: 我已经在这里工作了快一年的时间。当 Dialcom 计划将其业务扩展到欧洲内陆、英国和北美的时候我加入了公司。在来 Dialcom 之前，我是 SecureWave 公司（另一家由 Mangrove Capital Partner 风险投资公司投资的企业）的 CEO，该公司生产 Sanctuary 安全产品，面向全球的客户，最终和 PatchLink 公司合并，成立了 Lumension 公司，该公司是最大的私有 IT 安全公司。

WRB: 当今有很多企业销售协作解决方案（集成了音频、视频和 Web）。那么 Spontania 的独特之处是什么？

BJ: 与基于“plumbing”的解决方案不同，该解决方案相当复杂并且配置的价格很高，我们的产品与传统的视频或者通信方式不同，Spontania 将其都放入了一个简单的应用程序。该软件能够胜任任何商业事务——用户只需动记下鼠标就可以完成全部初始化和控制工作。软件的架构非常友好，可以非常简单地使用策略，并且添加带宽管理功能，只需一天，而不是几个月的时间，我们就可以完成所有配置工作。

WRB: 您直接销售产品么，您的渠道战略是什么，欧洲和北美的相同么？

BJ: 从地理上划分的市场是不同的，我们的市场战略也是不同的。我们在欧洲和英国将使用本地 VAR，但在北美将使用更加直接的方式。

WRB: 您产品的移动性能对客户的重要性有多少？

BJ: 移动性能的重要性有很大区别。移动性能的实例非常重要——比如，远程运营、与呼叫中心的协同工作。

WRB: 对于您的客户而言，视频的重要性如何？

BJ: 市场划分也是不同的——比如，在医疗方面对于临床诊断的支持是很关键的。然而，大部分普通视频应用只是用于协作——只是关注当前发生的事情。这还不是最关键的——只是比较关键的因素。现在围绕着 HD 有许多令人兴奋的消息，这对于创建虚拟会议而言是非常好的，有些人可以亲临自己必须参加的会议，但如果需要大量交互性工作的时候，视频往往不能满足人们的需求。

WRB: Spontania 关注着特殊的垂直市场或者应用程序么？

BJ: 不完全是这样的——不同的地理区域的市场是不同的。欧洲的金融垂直市场要优于美国，生产是全球性的、医疗也是全球性的，但应用程序根据地域的区别是有差异的（保健和后勤方面）。当然，我们的技术可以应用在呼叫中心，我们在这个领域的声誉非常不错。

WRB: 您的公司在欧洲取得了成功。在北美的竞争状况有何不同？

BJ: 最大的不同在于，我们还没有充分进入北美的市场。Spontania 并不是一个家族名称，但它即将成为一个家族名称。作为一家小型公司，我们的优势在于我们并不需要做任何技术上的推广工作。我非常高兴地和大品牌进行竞争，因为我们的解决方案更加出色，而且更加易于使用。因为它是一个应用程序，一个企业可以使用的时间不是几天、几周、几个月，而是几年，他们会考虑自己的投入产出比。当我们面对机会的时候，上述特色保证了我们的成功。我期望我们得到更多的机会。

WRB: 作为一家小型企业的 CEO，您的目标是什么？

BJ: 得到更多机会。



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