

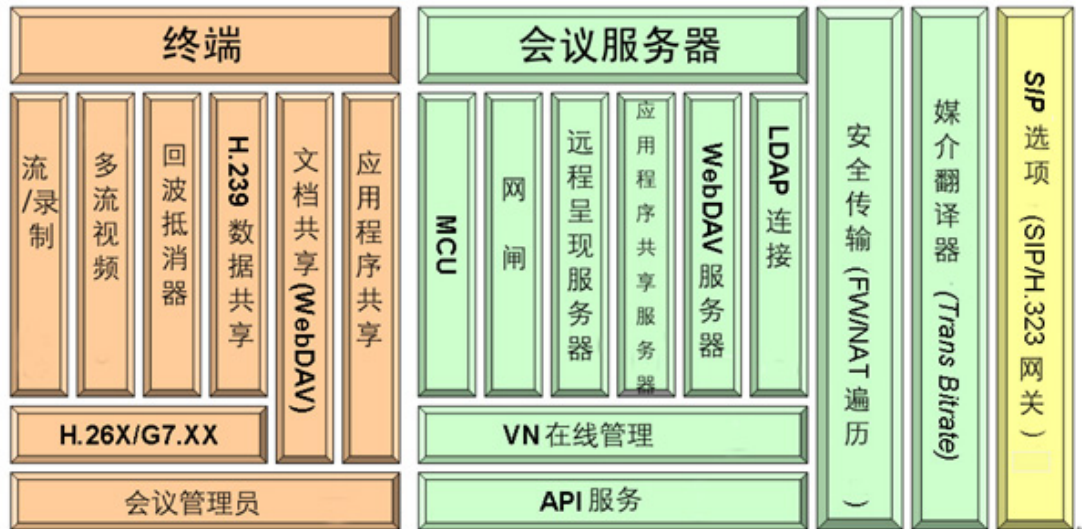
实时统一通信的在线新闻和评论

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

新闻简讯

- Visual Nexus 发布了一款高分辨率版本的全软件 MCU/会议服务器，运行于标准的 Intel quad-core 平台。Visual Nexus Version 4 HD 最多可支持来自 16 台不同 HD 视频终端（720P, 1080i, 1080P）的会议显示视频图像。一个 8 端口的 Meeting 服务器 (MCU, Gatekeeper 和超级管理员服务器) 在价目表上的价格为\$19,120。厂商标准设备将同时支持 SD 系统和 Visual Nexus PC 客户端。当 SD 和 HD 设备被混合使用时，会议服务器将使用一个特定的分辨率以使每个设备都达到最佳分辨率。厂商声称，该产品支持一个广泛的连续在场显示模式，并且可以扩展到 6400 个端口。作为一台会议服务器，Visual Nexus 支持 H.239、Web 会议和完整协作。



- Avistar Communications 宣布，AVI-SPL 将向 AVI-SPL 的客户提供 Avistar C3 Desktop 桌面视频解决方案。在一篇类似的公告中，Avistar 透漏，该公司与在 Ohio 的 Jenne Distributors 公司（该公司为一家北美商业电话技术、数据、视频会议技术和 C3 产品的提供商）已经签署合同。Jenne 提供了视频会议产品使转销商更加关注 SMB 和中型市场。

我们的观点： Avistar 在过去几年的变化相当大，补充了其桌面视频产品，同时向直销模式转变。这当然是十年桌面视频会议市场发展迅猛的必然结果。我们的问题是，现在对统一通信的关注，以及对参与者（IBM、Cisco 和 Microsoft）的关注，是否能使企业使用桌面视频。正如我们已经掌握的，桌面视频会议已经掉进科技的黑洞——复杂的操作、网络带宽的大量占用、非常混乱的 ROI。但一切都在发展之中……

像 Jenne 这样的公司就好像一把双刃剑。的确，该公司拥有不计其数的转销商，但 Jenne 同时要负担 140 条产品线，包括 Avistar、Avaya、Panasonic、Aastra、Plantronics、ADTRAN、GN、AltiGen、ClearOne、Aethra、Sony 和 Lifesize。与这些厂商同时展开合作绝对不是一件简单的事情。

- 视频会议分销商 PicturePhone 已经从意大利公司 Mirial 获得了 Mirial Softphone 产品线。Mirial Softphone 是一个视频会议软电话，可以适应大部分主流标准，并支持 1080p 分辨率，且同时支持远距离协作和文档共享。
 - BT 发布了 3 款新型统一通信和协作 (unified communications and collaboration, UCC) 增强产品，以支持其通信平台，“BT Onevoice”。该产品可在六十多个国家使用，BT Onevoice 将构建企业的视频通信全球 VPN 服务，并提供 1) SIP 连接, 2) BT Onevoice Conferencing 服务(通过上网速率进行音频会议)，3) 集成的“在线”移动电话可用于进行国际呼叫。也许客户最感兴趣的是平台将 IP 和原有系统同 UCC 相结合的能力结合在一起，以及 service level agreement (SLA)。
 - Agito Networks 发布了下一代 RoamAnywhere Mobility Router，将手机与基于本地的企业现场相关联。
 - 谈到移动通信，大家都认为它是运营商的梦魇——运行在 iPhone、Blackberry 和其他类似设备的 Skype 就是一个很好的实例。这种组合将使语音和视频用户撇开运营商提供的服务。那么运营商应该阻止 Skype 么？也许真的应该。当然这带来了 net neutrality 问题。net neutrality 问题在有线 Internet 上可以被很好地解决，而对于无线 Internet 而言，这个问题仍然存在。
- 最近我们从 Skype 得知，2008 年 12 月 25 日，视频呼叫数量占 Skype 呼叫的数量的 41%。这有广告的嫌疑，但确实体现了 Skype 将不会再忽视商用市场。该公司已经发布了针对 SIP 的 Skype 测试版本——允许基于 SIP 的 PBX 用户呼叫固话用户和移动电话用户。为了接收来自 Skype 的电话，用户可以直接使用 PBX 系统（还可以使用 PBX 来呼叫路由和创建语音邮件）。接收呼叫是免费的。而且，请牢记，用户可以购买在线 Skype 会员，以接收来自固话或移动服务的呼叫。去年，Skype 将 Skype 产品转出给 Asterisk；针对 SIP 的 Skype 的开发已经到了第 2 阶段，预计在 2009 年或 2010 年推向市场。然而，安全性和呼叫质量仍然是人们关注的热点，但 Skype 的低廉的价格同样会吸引大量客户。
- Samir Photographic Supplies 与 Aethra 签署协议，该公司将在沙特分销 Aethra 产品。
 - Tata Communications 和 Dimension Data 达成了合作伙伴关系（在远程呈现解决方案的实现方面）。
 - 同时，AT&T 宣布，该公司的产品拥有了一个新的特性，该特性允许公司将现存的视频会议系统连接到自己的远程呈现解决方案，一个由 Cisco TelePresence 提供支持的、完全可管理的解决方案。AT&T 还宣布，部署 Cisco TelePresence 会议室的数量将是计划的两倍。据 AT&T 声称，在本年度 Q2 季度，客户将可以通过 AT&T Telepresence Solution 连接现存的 H.323 系统。通过这一新特性，当一个 Cisco TelePresence 回话开始时，现存系统将作为一个终端被添加到公司内部会议中，真是难以想象！
 - ClearOne 发布了 CHAT 70，该产品为一个扬声器电话，特别为 OCS 2007 设计。

Wainhouse Research 公告栏目希望您和我们一起感谢那些在 2009 年支持我们免费分发 WRB 的赞助商：

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[LifeSize](#)

[Cisco](#)

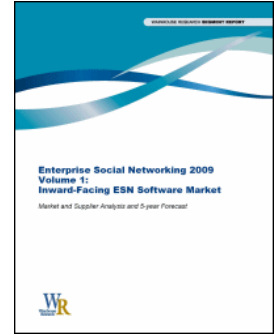
[Talk & Vision](#)

[Compunetix](#)

[Teliris](#)

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。

- 一份新的WR研究报告表明，尽管经济下滑，但内向型企业社会网络（Enterprise Social Networking, ESN）平台在 2008 年增长了 29%，在 2009 年预计还要增长 26%，详情请见[Enterprise Social Networking 2009 Vol. I – Inward Facing ESN Software Market](#)。“困难时刻需要提高生产效率，并且大幅度削减差旅和其他开销”WR ESN Practice Manager William F. Zachmann说，“内向型ESN平台可以帮助我们完成上述工作！”该研究报告包括对内向型企业网络平台的基础分析、当前市场大小和未来 5 年的预期，以及市场上的主要厂商及其主要产品。详情（包括执行报告）请见www.wainhouse.com/reports。



一种极为非同寻常的解决方案



人物和职务

The Whitlock Group, **Bill Strupp**, Tampa 办公室的负责经理

Realtime Intelligence Solutions, **Scott Sullivan**, 主席及 CEO

Video Guidance, **Brian Groff**, 销售总监

8x8, **Debbie Jo Severin**, 首席市场官员

BT Conferencing, **Toni Alonso**, 运营领导团队

ClearOne, **Joe Sorrentino**, 主管销售的执行副总裁

HeadThere, **Stephen Von Rump**, 公司创立者

AV systems integrator Verrex, **Arthur Kass**, 商业发展部门总监

对于 Glowpoint 两位联合首席执行官的访谈

在得到 Mike Brandofino 从 Glowpoint 离职的消息之后，我们就事情的发展向 Glowpoint 的管理团队进行了深度探究。Joe Laezza 和 Dave Robinson 现正担任这家视频网络公司的联合首席执行官。回想一下我们曾经学习过的热力学课程，我们怀疑该公司是否正处于热力学中表述的亚稳相状态。

WRB: 我们对于高级管理层何时发生的变动一直很感兴趣。你们现在拥有两位联合首席执行官，而且具有业界资深资格的 Mike Brandofino 已经离开。这一切都是怎么回事呢？

JL: Mike Brandofino 在三月底从公司辞职，这就像是一次普通的火炬传递。这一改变反

映出了我们的信心，我们的公司已经凭借被证明了的产品和服务，超越了发展阶段，进入

了领导级管理服务提供商层次，并将与快速成熟的视频会议业界一起，持续向前发展。现在我们的重点是执行我们的业务计划。从产品角度来说，分销和产品周期管理是重中之重。**David Robinson** 和我随后约定了联合首席执行官的角色任务，**David** 主要致力于资本市场和企业发展方面的问题，而我则主要负责公司业务方面的执行管理。

WRB: 能不能谈一下目前 **Glowpoint** 的核心业务能力是什么？什么是顾客选择你们的公司产品和服务的首要原因呢？

DR: **Glowpoint** 的核心能力是用于视频通讯的管理服务。也就是说 **Glowpoint** 的服务是能力超强无法定性的，能够支持所有的领先技术，包括采用 H.323 标准的 **Polycom** 或 **Tandberg** 的技术，也包括基于 SIP 的 **Cisco** 技术。这种广泛的支持适应性同样也适用于网络方面，能够支持的网络包括企业 IP 网络、公共网络和 ISDN。

JL: 客户会因为多种原因选择：灵活适应性、视频领域的专门技术、在混合视频环境中采选服务表现出的强大性能。当一个企业为他们的视频环境设定的目标是广泛采用各种产品和能够长期成功应用的时候，**Glowpoint** 就成为了唯一的可以负责的满足这一需求的厂商。就这一点，存在着两个首要的要素：管理服务，以及通过全异网络进行的高质量 B2B 视频通讯。如果客户正在选择方案改善促进其视频应用，那么 **Glowpoint** 的管理服务和 B2B 交换解决方案将能帮助他们完成应用效果和采购方面的改良，同时还能实现相应开销最小化。

WRB: 你们的销售模式是怎样的？直接销售还是间接销售？

DR: **Glowpoint** 的全球模式由直接销售渠道和间接销售渠道组合而成。我们的直接销售主要面向支持一些我们现有的大型和高端客户，同时我们将大部分精力投入到了间接销售渠道上。**Glowpoint** 的间接销售渠道由中介商、分销商和大型战略合作伙伴构成。这些间接销售渠道在不断的取得成功和赢得订单，他们取得的业绩占据了 2008 年新发生的业务的 60% 以上，而这一数字在几年前仅约为 10%。销售和市场成就有利于业务发展和渠道发展，我们计划进一步依照这一策略方法扩展销售。

WRB: 你们的远程呈现内部交换网络(Telepresence inter-Exchange Network, TEN)看起来是一种领先于市场的概念。人们真的会在公司内部进行远程呈现呼叫么？似乎在公司内部进行普通的视频呼叫已经非常足够了。

JL: 我们觉得在技术变得更容易使用和共用之后，扩展对于视频产品的使用和采购的主要驱动力就成为了超越内部专有网络的高质量的和可预测的通讯。现在存在着一种用于 B2B 远程呈现应用的确定的需求，通过来自我们现有的视频网络运营中心客户，我们获知一些注册财务策划师对此提出了建议和直接的需求，且其希望的远程呈现呼叫使用频度至少为每周一次。

DR: 当你跨越内部企业应用与业务伙伴和客户进行通讯的时候，TEN 就变得更加具有意义了。对于 B2B 视频通讯的真正实现而言，内部网络、安全性能和不可预期性成为了主要的障碍。当使用视频变得像目前使用电话一样具有同等重要性的时候，视频产品的采用爆发临界点也就真正来临了。

JL: 结合远程呈现带来的惊人体验，以及跨越专有网络的无缝通讯性能，我们觉得只有天空才是视频通讯的发展尽头 **Glowpoint** 的交换性能整合了我们的管理服务解决方案，将能



Joe Laezza



Dave Robinson

在新的视频纪元中引领方向。

WRB: 你们所从事的业务并不像是一家小型公司从事的业务，更像是 Verizon、ATT、BT 和其他业界巨人所从事的业务。你们是怎么考虑生存问题的呢？

JL: 任何需求不断增长的热点市场都是如此，经常能看到大型企业跳入这个市场并试图获得他们的市场份额。我们清楚 Glowpoint 的市场定位，在与你所提到的那几家公司进行对比的是时候，也明白我们的规模和市场能力。我们相信我们的机会不仅仅是帮助客户，同时也是帮助那些你认为是竞争对手的公司实现其目标。我们很高兴的发现，对于一些当前更大型的企业而言，我们是一种“借力”合作伙伴，这些企业希望依靠我们快速的进入市场并以他们自己的视频管理服务完成自身配备。这是一种贴牌策略。由于在服务级别完成了自有品牌的确立，并接下来在单独的解决方案级别完成了积累合成，因此我们的合作伙伴能够保持其自身的产品独特性和竞争优势。总体而言，我们认为虽然竞争不可避免，但是我们确信 Glowpoint 将一直能在市场的竞争中存活下来。



WR公告栏目内容由 [神州数码](#) 翻译

© 2009 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