

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

Polycom 收获强援

这些事实是让人在试图编造时都无法想象的。首先是棒球名将 Johnny Damon 从红袜队转会来到了扬基队，现在是 Andy Miller 从 Tandberg 离职来到了 Polycom 任职。无论 Andy 是不是像 Polycom 在新闻稿标题中所称的那样，是业界的标志，这一点可能还存在争议，但他无疑是一位富有经验的高技术管理者和富有活力的领导者，他现在担任了当今业界中无疑最为辛劳的领导职位——在 Polycom 负责全球运营的执行副总裁。确实，Miller 先生以其积极能动性、卓越的眼光和销售上的成功而广为人知，同时他也具有“符合这一职位要求的独一无二的资格”。从 2002 年开始，Andy 在主要竞争对手 Tandberg 担任了 3 年的首席执行官，直到在 2005 年末突然离职。在 Tandberg 任职期间，他建立起了销售团队，进行了几次收购，达成了与 Cisco 和 Microsoft 之间的合作关系，这些举措很大程度上确保了 Tandberg 能够上升至另一个层次。



Andy Miller

他坚韧不懈及积极进取的名声与业绩数字对比起来看会是什么样的呢？右侧表中就列出了在 Andy 担任首席执行官期间，Tandberg 的一些数据信息。

Andy 一定会将“他的团队”带入到 Polycom，就像他在

Tandberg 所做的那样。是的，Brad Johnston, 以前在 West Coast 担任负责 Tandberg 相关业务的销售经理，后来担任了 Tandberg 美国区主席，已经加入了 Polycom 团队。就如一些人所说的那样，变节是公平竞争的一部分。这一次情况的未来发展非常值得关注，将非常有趣。接下来还会怎样呢？也许 Barack Obama 总统会成为一共和党人？

	TANDBERG	POLYCOM
Q1-2002 收入	\$46.90	\$132.30
Q4-2005 收入	\$82.90	\$156.10
Jan 2, 2002 股票价格	105.25 NOK	\$36.17
Dec 27, 2005 股票价格	41.00 NOK	\$15.03
增长率 - 收入	15%	4%
增长率 - 股价	-21%	-20%
股价-7/2/09	108 NOK	\$20

KPN 将收购 Talk & Vision

荷兰电信业巨人 KPN 正在购买视频管理服务商 Talk & Vision 的 51% 的多数股份。Talk & Vision 将与 Getronics 和 KPN 的视频会议运营部门进行整合。这次收购将会创立一家能在世界范围内提供视频会议服务的公司，这家公司将在欧洲占有重要的地位，且在比利时、荷兰、卢森堡经济联盟地区占有市场领导地位。2008 年 Talk & Vision 的销售额达到了 1300 万欧元。KPN 将持续增加其所拥有的 Talk & Vision 的股份，占有率将在 2012 年达到 100%。

注释：你可以将这一收购视为某些事情将要发生的信号。由于我们所共知的原因，视频和

视频管理服务正在变得日益重要。全球化企业需要全球性的支持，并希望能从需要与众多分销商和支持商打交道这一负担中摆脱出来。网络业界具有先驱经验，但那并不完全适合视频业界，因此进行合作就变得更加具有意义，特别是当你正在关注寻找一个时机来投资并建立一种以技术驱动的远程管理服务的时候。

年度视频会议调查启动：请帮助我们

这是我们关于视频会议用户的第 5 次年度调查。完成我们 16 个问题的调查，你将自动进入我们的抽奖环节，我们准备了 10 份极好的奖品——每个获奖者将为自己赢得 50 美元的礼券，并为你选定的慈善机构赢得 50 美元的捐赠。我们需要你的参与，所以请花费 5-6 分钟来帮助我们吧。请点击下面的链接：www.wainhouse.com/vcsurvey。

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。

新闻简讯

- ClubCorp 宣布其已经加入了 Affinity VideoNet 附属企业网络。这一协议的达成，意味着 Affinity VideoNet 的用户和 ClubCorp 会员将能够使用 ClubCorp 位于美国主要地区的超过 50 套的高清视频会议设备，并能与部署在全球超过 60 个国家的数千个 Affinity VideoNet 会议室建立连接。
- Logitech 推出了 Vid——一种软件和服务，其设计目的是最简单化视频会议的使用，如果你的曾祖母有一台 PC 或 Macintosh 计算机以及一个摄像头，那么即便是她也可以进行视频会议。这里的关键是简化高效的设置过程，以及简单直观的用户界面。Vid 可以通过以下网址进行下载：www.logitech.com/Vid，并且 Vid 对 Logitech 摄像头用户和 Logitech 摄像头用户所邀请的对象来说，是完全免费的。当你将摄像头线缆插入计算机的时候，Vid 会自动进行设置。当你准备进行视频呼叫的时候，Vid 使用你的朋友或家庭成员的 e-mail 地址进行连系。你的朋友只会收到你的 e-mail 邀请以参与 Vid 上的视频呼叫，你们都连接上后，就可以开始交谈了。

我就这一非同寻常的定价方式询问了 Logitech，John Skeehan 做出了如下的回应：“存在着 3 种情况：1) 一个 Logitech 摄像头用户；2) 一个 Logitech 摄像头用户所邀请的朋友；以及 3) 一个非 Logitech 摄像头用户，且其联系列表中并没有 Logitech 摄像头用户存在。我们的摄像头、客户端和服务解决方案，允许 #1 和 #2 情况中的用户永远免费的使用 Vid。在安装的时候，软件是以“30 天试用”的方式安装的。然后，通过接入 Logitech 摄像头或将一个 Logitech 用户添加入你的联系列表，则“30 天试用”的客户端/服务将转变为完整、永远免费的解决方案。在 #3 情况下，客户端安装的将是 30 天试用版本。在 30 天结束时，试用时间期满，将促使用户购买一个 Logitech 摄像头或添加拥有摄像头的用户。对于使用条件的（摄像头或朋友的摄像头）检查，将在客户端和 Logitech Vid 服务器端实时完成。一旦一个试用版本转变为免费、完整的版本，它就不会再转变回去了。

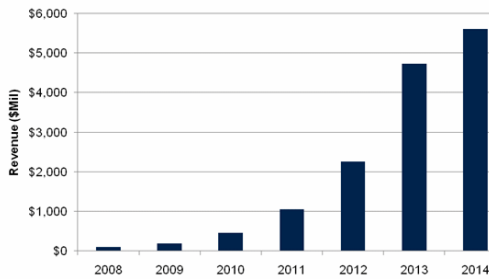
- 作为业务重组的行为的一部分，Xceed Solutions 已经掌管控制了 Aethra SpA 的亚太地区业务的运营。交易完成后，这家意大利厂商将保留这一合资企业中 25% 的股份。而 Xceed 将占有剩下 75% 的股份。新的实体将名为 Aethra Asia-Pacific，在 10 年中掌握有 Aethra 产品的独家经销权。

来自 Wainhouse Research 的新闻

新的研究报告分析了统一通讯即服务 (UCaaS) 的交付实现

最新的 WR 统一通讯研究报告描述了主控统一通讯市场以及驱使公司主控其统一通讯解决方案的驱动力。统一通讯即服务: 主控统一通讯市场的策略、解决方案提供及 6 年期预测是一份独特的分析报告, 它以 3 年运营时间为基础, 对主控统一通讯解决方案和内建式方案的总拥有成本进行了对比。

Worldwide UCaaS forecast revenues, 2008-2014



Source: Wainhouse Research, June 2009

主控统一通讯是一种正在日渐发展为us流大业务的尖端机遇。虽然 WR 评估认为目前其市场份额不足 2 亿美元, 但是预计将会出现高速的增长。所有确定提供统一通讯即服务产品的厂商, 其报告的增长率都达到了两位数。WR 预计, 在预估时间范畴的末端, 这一领域的市场容量将达到 50 亿美元。

这份报告是由著名的 WR 分析家 Brent Kelly 完成的, 他回顾研究了 16 种主控统一通讯解决方案, 包括那些来自主控消息服务厂商、主控 VoIP 厂商、运营商和主要的内建式统一通讯厂商 (Microsoft、IBM 和 Cisco) 的解决方案。因为每一个厂商都有他们自己的价值主张, 因此在主控和内建

解决方案之间进行的成本开支对比并不能总是给出清晰的区分。此外, 报告指出, 主控统一通讯很明显不是面向低成本应用场合的。

如果想阅读这份报告的摘要和目录, 请访问以下网址: www.wainhouse.com/ucreports .

新的研究报告表明: 全球在线协作服务已经增长到 71 亿美元

在过去的 6 个月中, WR 调查了全球超过 90 个 CSP, 完成了一系列研究报告, 那些报告针对在线服务的规模和对该服务的预测, 还列出了 20 个区域市场的相关数据。2009 年发布的 CSP 研究报告内容包括:

预测 & 提供商研究

- 欧洲区域 CSP 市场 2009——包括 12 个区域的市场
- 北美 CSP 市场 2009——包括美国和加拿大市场
- 亚太 CSP 市场 2009——包括 6 个区域的市场
- RMC——协作&会议服务提供商——总结了市场规模和对全球 3 个区域的 5 年预期以及对主要提供商的分析

可寻址的市场分析——分析报告涵盖了劳动力、国家特性等因素, 并且列举了每个区域市场所面临的机会。

- 欧洲可寻址 CSP 市场 2009——包括 12 个区域的市场
- 北美可寻址 CSP 市场 2009——包括美国和加拿大市场
- 亚太可寻址 CSP 市场 2009——包括 6 个区域的市场

季度趋势分析

- CSP SpotCheck ——对全球市场 (3 大区域、11 个局部 CSP 市场) 的季度分析——分析来自 40 个 CSP 的销售和盈利

客户可以选择阅读一个国家或者多个国家的区域报告, WR 将为用户定制一份研究报告, 包括地理区域 (世界范围、区域和本地数据) 和详细数据 (市场规模、5 年预期、提供商研究和机会分析)。详情请见www.wainhouse.com/csp。如果需要更多帮助, 包括获取研

究样本，请联系 Sara Fargo, sfargo@wainhouse.com。

Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
July 28-29; Boston, MA, USA	Wainhouse Research Collaboration Futures Summit
September 16, Zurich, Switzerland	Point Nine : Using Video beyond the Corporate Network
October 11-14, Anaheim, CA USA	Polycom User Group Annual Conference
October 26, Boston, MA USA	Wainhouse Research CSP Summit
April 20-21 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit

更多新闻简讯

- Polycom 发布了该公司的数字增强型无线电话技术（digital enhanced cordless telephony , DECT），该技术基于无线语音系统，tekVizion（一个独立的第三方实验室）已将其用于 Cisco Unified Communications Manager。
- SPIRIT DSP（一个运营商级的语音和视频软件引擎提供商）发布了该公司的 TeamSpirit 4.0 Conferencing Engine 解决方案，该解决方案基于 H.264 SVC 视频技术的可扩展架构。
- Marriott 是最近一家进入远程呈现套装租赁市场的公司，该公司与 ATT 公司在网络方面是合作伙伴的关系，与 Cisco 也是合作关系。Marriott 计划在全球 25 个重点城市推广远程呈现会议业务，包括纽约、旧金山、华盛顿、香港、上海、法兰克福和伦敦，当然这些业务网点在该公司的 Marriott Hotels & Resorts、JW Marriott Hotels & Resorts 和 Renaissance Hotels & Resorts 中。第一个远程呈现会议有望在 10 月底开启。Marriott 远程呈现套装还可以连接现有的、位于全球各地的私有的 Cisco TelePresence 设备，当然需要通过 AT&T Telepresence Solution 的配合。
- Starwood Hotels 和 Tata Communications 已经达成一致，他们将为全球的用户提供更多的公共远程呈现会议室，他们拥有 10 个最新的 Cisco 套装，计划于 2009 年底在 Starwood 酒店开展相关业务。
- Orange Business Services 已经发布了一款加可管理的视频会议服务，无论使用什么设备、无论当前的网络状况如何，都可以与公司取得联系。
- Telstra 已经向他们的 Cisco Telepresence 可管理视频会议服务中增加了一个 B2B 连接功能，以允许使用 Cisco 设备的用户彼此创建点对点视频会议。
- Attend Anywhere (详情请见下面的访谈) 发布了该公司第 3 个版本的视频会议时间管理平添。该版本包括基于 Vidyo 软件的桌面视频会议，同时还包括了两款自服务端口：Attendanywhere.com 和 ConsultAnywhere.com。零售服务的起始价格是每分钟 36 分（澳元）。全年订户的价格是\$1250 AUD（10 用户）。

来自 [Stacy Austin-Li](#) 的评论: 通过 Internet 的、到桌面的 HD 视频会议注定成为业界的一大战场（移动性、SMBs、夸公司间的通信）。Attend Anywhere 集成了另一个注定会成功的组件——可信的企业级视频会议 ASP —— 会议管理服务。该服务集成了分用户的日程定制、账单和报告。还有很多细节都会方便用户的使用。

专访 Attend Anywhere 的 CEO——Chris Ryan

Stacy Austin-Li, stacy@wainhouse.com



Chris Ryan
Melbourne, Australia

WRB: Attend Anywhere 是做什么的?

CR: 从 2002 年开始, Attend Anywhere (www.attendanywhere.com) 就已经开始将与人类有关的、后勤的、商业的和技术的组件结合到视频会议中, 完全建立在一种开放的架构环境下, 以允许多个公司的用户进入同一个视频会议中, 从现在的角度看, 就是全球性的视频会议 (比如 90 个站点、700 个用户通过 7 个 CSP 进行的视频会议)。

在过去的十年中, 通过我们的不懈努力, 已经可以将一个基于 Web 管理平台轻松集成到一个高质量视频会议事件中。我们的研究对象包括所有与事件管理、工具管理、报告、后勤、账单、目录服务、在场信息和单击呼叫桌面视频会议 (基于 Vidyo 软件) 相关的内容。到今年夏天, 我们将提供零售账号, 这样用户就可以通过笔记本、摄像头和 Internet 来访问或者创建他自己的联系网络, 并且开始进行高质量的视频呼叫, 每分钟的费用是 36 分 (澳大利亚元)。对于公司的 CIO 或者其他 CSP, 我们提供了一个广泛的后端管理和支持功能, 这样就能够使客户使用他们自己的视频设备。客户可以使用 Attend Anywhere 短扩或者他们自定义的和分枝管理端口。

WRB: 为什么从可管理服务提供商迁移到视频会议服务提供商?

CR: 我们的目标一直是使提供商轻松地, “咱们进行视频吧”。所以对于我们而言, 提供低成本、可持续的视频服务就是我们下一个目标。Wainhouse Research 实际上是我们最近发布的一个平台 (自服务版本) 的重要组成部分。在 WR Summit 2007 上, 我们已经向所有人演示了 SVC 和 Vidyo 的 demo。我们已经评估了许多基于 Web 的解决方案, 但都没有找到我们真正需要的。该解决方案必须是通过鼠标、使用方便、可通过 Internet、个人和企业网络实现高质量个人体验的 (在移动环境下, 实现高质量幻灯/图片, 同步视频和工作)。根据上述观点, Vidyo 和 SVC 都将有所改进。

WRB: 作为零售部分, 您将提供对 Skype 的支持/集成么? 什么想法可以促使您下这个决定?

CR: 我们的角色就是让人们沟通更加方便。如果人们需要高质量点对点视频呼叫, 而不只是幻灯和图片, Skype 是一个合理的选择, 特别是现在 Skype 也支持了幻灯和图片。我们非常乐于将 Skype 集成于任何视频会议解决方案中。Vidyo 和 SVC 超过了我们以往看到的任何产品。

WRB: Andrew 一直在问, “是什么使您坚持到现在?”

CR: 找到通信的最佳途径, Attend Anywhere 扮演着使能和刺激的角色。

WRB: Attend Anywhere 下一个目标是什么?

CR: 我们正在利用自提供型软件开展新的业务。我们的客户更加多元化, 我们将面向更多的独立个人以及小型企业。现在, 小型医疗从业者或者企业除了 Skype 或者 Oovoo 以外还将拥有新的选择, 包括 HD 视频、账单和管理。我们将扮演更加重要的角色——无论用户使用的是哪种平台。现在, 跨公司的连通性还未真正实现。



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