

## 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)

### LifeSize 的新型 MCU

LifeSize 发布了一款新型 MCU，以及一个新型管理平台。基于该公司与 Radvision 的 OEM 合作伙伴关系，并且使用了最新的 DSP 技术，LifeSize Multipoint 230 是一款企业级的系统，最多支持 30 个站点同时进行通信，通过视频、True HD, 720p (30 帧)，最多支持 15 个站点可进行 Full HD, 1080p (30 帧)。该设备同时支持最多 120 个 SD 系统 (360p, 30 帧/秒)。它的架构非常特殊，拥有 Dynamic 端口，在达到最大的呼叫限制之后，该功能还允许使用者向会议中增加新的呼叫用户，当然，这要通过降低使用者的流量来容纳更多的使用者。

LifeSize Control 4.5 是一个管理平台，它集成了没有桌面插件的 Outlook 和 Exchange。基于标准的和开放的 LifeSize Control 允许用户管理和控制不同的、来自多个不同厂商的视频环境，最新的版本还包括了通过 Microsoft Exchange 定制多个厂商终端产品的能力。4.5 版本提供了 SNMP 的协同工作能力，支持集成第三方网络和系统管理解决方案，比如 HP OpenView 和 Tivoli TME。上述产品将在第三季度发布；价格尚未公布。

### Avistar 的新 CEO

Avistar 宣布，该公司的 CEO Simon Moss 已经提交了辞职书，他在任的时间只有短短 18 个月。引自 Avistar，“在最近 18 个月中，通过 Moss 的得力领导，公司在战略上、财政上、产品重新设计和市场定位上已经获得全方面成功，他已经决定寻找职业的下一个目标。”我们尚未对此进行沟通，我们也尚未与新的 CEO Bob Kirk 会面，但我们上个月在 InfoComm 上与 Simon 进行了沟通，但他重新定位 Avistar 和改变公司方向的努力使我们非常感动。我们相信，事情并不像公司声明那样简单。

### 新闻简讯

- Avaya 发布了一款新版本的、强大的桌面应用套装，专门针对客户服务公司。新的应用程序——Avaya one-X Agent——大大增强了以下几个方面：流水线式的用户界面（集成联系列表，以及拖曳功能），嵌入了视频和改进的部署选项。Avaya one-X Agent 专门适用于那些需要随时随地向客户提供服务的公司——家庭、办公总部或者远程位置。
- 私人控股的 Eden Prairie 公司，是一家位于明尼苏达的视频控制公司，该公司发布了第 2 季度的收入超过了 340 万美元，是自 1999 年以来该公司最好的一个季度。
- Margaret Atwood 正在推广着她的新书——*The Year of the Flood*，通过视频会议参加了多个加拿大展会。

- 来自福布斯和华尔街日报的消息，Silver Lake Partners LP, 一个被 Avaya 和 AVI-SPL 全部收购的公司正在面临新的出售，买家是 Tandberg，围绕着这一交易的传言已经长达几个月。一年以前，Tandberg 承认，一家私有的、财产超过其负债的剩余价额的公司曾经与该公司的视频会议公司联系。Silver Lake 最重要的资本就是享有 Cisco 声誉的 Charlie Giancarlo。如果某人确实能够将三家公司组织在一起，并且集成他们的产品部署和渠道策略，那么这将是业界奇迹。
- Cisco 和 United Health 发布了一款程序，该程序可用于乡村居民和被政府忽视的人群的远程医疗。由 Cisco 和其他公司提供的实时操作、视频和音频技术，包括电子健康记录，将帮助医生和那些在偏远位置的病人进行沟通，这些沟通是建立在一个开放的、安全的网络之上的，那些患者需要专业的医生进行服务。

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](#)

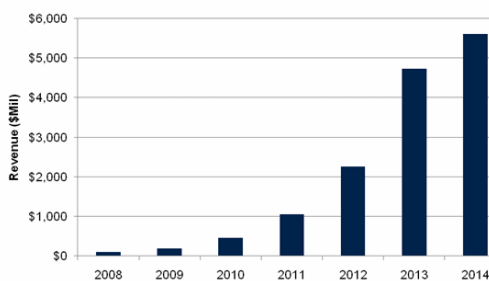
特别提示：作为 WR 的赞助商并不意味着他们认可 WRB 的观点，同样也不意味着本公告认可他们的产品和服务。我们仍然是一个不偏不倚的评论师。

## 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](http://www.wainhouse.com/ucreports) .

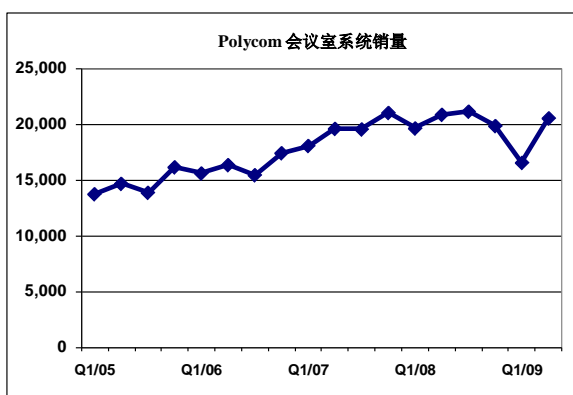
### 新的全球 CSP 研究报告

随着发布了《2009 年多媒体会议，卷三，协作服务》，Wainhouse Research 针对北美、欧洲和亚太提供了一个完整的区域市场分析 (音频、Web 和视频桥服务市场)。这份内容相当丰富的分析涵盖了当今市场的规模分析 (根据服务类型)、一个五年期的预期和对 95 家 CSP 公司的评价和分析。如果想获取更多信息，请访问[www.wainhouse.com/rmc](http://www.wainhouse.com/rmc)，或者联系客户服务经理 Sara Fargo，[sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com)。

# 财经信息

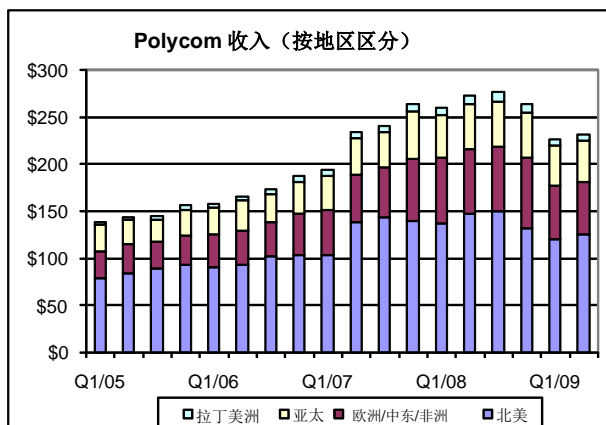
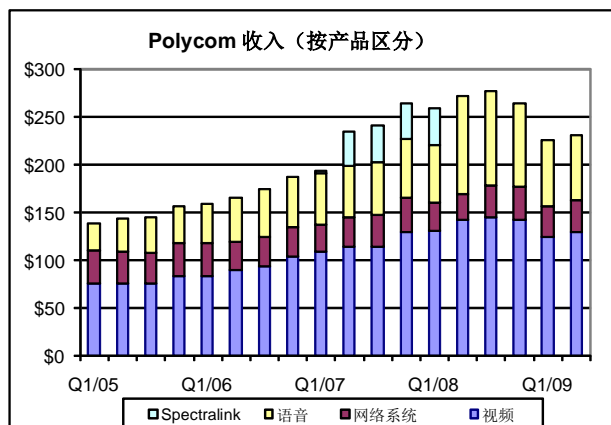
## Polycom Q2-2009

我想对于 Polycom 第二季度的业绩，我们不知道该怎么说了。对于华尔街异口同声的称赞该公司这个季度所取得的业绩，我们感到很惊讶。该公司第二季度取得的连续增长数字几乎全部是正值，这令人印象深刻，我们也同意这是一个积极的信号。但是其年度增长数字（我们认为这些数字相较连续增长而言更具有意义）却普遍为负值，甚至其中数字一些下降的比上一季度更为严重。因此，我们保留我们的看法，来让数字本身说话。两点注释：Polycom 提到第二季度远程呈现业务取得的收入要低于第一季度所取得的收入；此外，第二季度的群组设备销售数字中包含了 VVX1500 个人视频电话(在我们看来这不是一种群组系统，应该分别计算)和 CX5000 (也就是以前 Microsoft 的 RoundTable)设备的销量。如果你查看视频收入并用视频设备销量来除，那么你得到的数字是没有意义的。下面列出了3个季度的财务数字供读者查看。



PLCM	Q2-08	Q1-09	Q2-09	连续增长	年度增长
视频	\$141.2	\$124.3	\$128.7	3.5%	-8.9%
网络系统	\$28.0	\$32.1	\$33.0	2.8%	17.9%
语音	\$102.4	\$69.0	\$69.0	0.0%	-32.6%
总收入	\$271.6	\$225.4	\$230.7	2.4%	-15.1%
群组设备	20,845	16,529	20,522	24.2%	-1.5%
运营收入	\$22.5	\$10.8	\$21.4	98.1%	-4.8%
北美	\$146.4	\$119.4	\$124.7	4.4%	-14.8%
欧洲/中东/非洲	\$69.5	\$57.6	\$55.9	-3.0%	-19.6%
亚太	\$46.7	\$42.3	\$43.2	2.1%	-7.5%
拉丁美洲	\$9.0	\$6.1	\$6.9	13.1%	-23.3%

注意: 约 15% 的 Polycom 总收入来源于服务，且这些服务收入分布包含在上面列出的语音、视频和网络系统等多项业务的收入数字中。

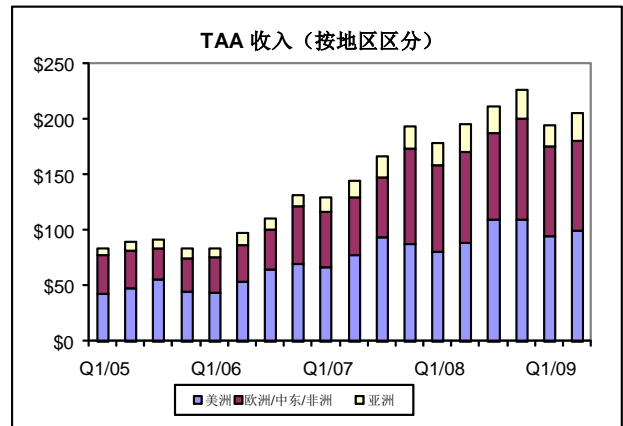
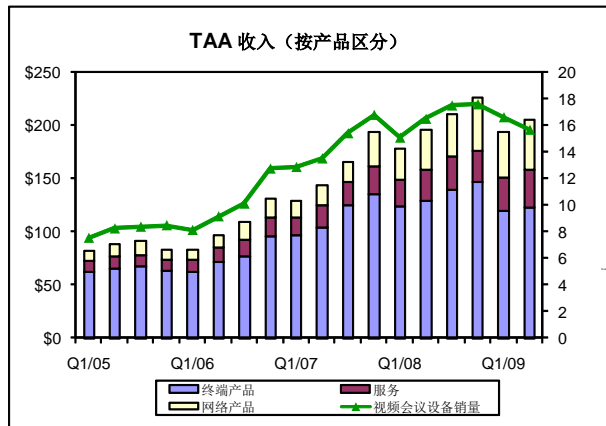


**WRB 简体中文版发布啦!**  
**Désormais disponible en Français**  
**Ahora disponible en Español**  
 See [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin) to subscribe ...  
 Chinese, French, and Spanish

## Tandberg Q2-2009

Tandberg 在本季度取得了令人印象深刻的业绩数字，虽然相较第一季度，其终端产品的销量和收入在年度增长率方面，都存在着略微的下降。该公司的整体业绩，很明显是依靠其占有霸主地位的视频基础设备市场来支撑的。Tandberg 称，其 OEM 业务在本季度有所下降，且其 E20 个人视频设备的销量也“无关痛痒”（E20 在第一季度并未销售）。该公司透露了一些隐藏在本季度业绩数字之后的细节信息：基于 T1、T3 终端和 Telepresence Server MCU 销售的拟真远程呈现系统的销售总收入为 1.2 亿美元；带有 50 寸屏幕或具有更高端配置（T3、T1 和 Profile 52）的集成系统的销售总量为 582 套。警告：不能将这两个数字对比来看，因为它们是基于不同的销售内容的。

TAA	Q2 08	Q1 09	Q2 09	Sequential Growth	Annual Growth
美洲	\$87.8	\$94.3	\$99.0	5.0%	12.8%
EMEA	\$81.8	\$80.3	\$80.7	0.5%	-1.3%
亚洲	\$25.3	\$18.7	\$24.9	33.2%	-1.6%
总收入	\$194.9	\$193.3	\$204.6	5.8%	5.0%
终端	\$128.6	\$119.1	\$122.8	3.1%	-4.6%
服务	\$29.2	\$31.3	\$34.8	11.1%	19.0%
设备	\$37.0	\$42.9	\$47.1	9.7%	27.1%
运营收入	\$41.2	\$40.8	\$43.0	5.4%	4.4%
终端单元	16,483	16,610	15,663	-5.7%	-5.0%



## Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
October 11-14, Anaheim, CA USA	Polycom User Group <a href="#">Annual Conference</a>
October 26, Boston, MA USA	Wainhouse Research CSP Summit
April 20-21 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit

## 人物 & 职位

Avistar, **Bob Kirk**, CEO

Whitlock Group, **Phillip Reyes**, 管理销售经理

ClearOne, **Narsi Narayanan**, 财政副总裁

## WRB 对 Paradiad 的 Lars Meloe 和 Ingvar Aaberg 的采访



Lars Meloe, Ingvar Aaberg

在 7 月 28 日的峰会上，许多用户都会将 B2B 视频通讯、网络技术和防火墙穿越问题作为他们当前最为担心的问题。我们花了一些时间与来自挪威公司 Paradiad 的两位高管进行了交谈，Paradiad 是一家小公司，但是却也是防火墙穿越领域中非常让人感兴趣的厂商之一。

**WRB:** 对我来说，如果回到使用 ISDN 网络的时代，虽然我们会遇到与连接有关的很多通信质量问题，但是至少我们能够通过一个 ISDN 连接实现与任何人的通话。现在视频运行于 IP 网络之上，我们拥有了宽带网络和更高质量的图像，但是呼叫不处于自身网络内的

的任何人这一点我们却无法实现了。对于 B2B 视频呼叫而言，防火墙就是终点了么？

**LM:** 不能够向企业网络之外呼出和不能够向企业网络之内呼入，是阻碍视频会议和统一通讯解决方案充分释放潜能的关键因素。业界组织 – ITU 和 IETF – 已经开始认识到了这一点，标准化进程正在进行之中，以便通讯能够跨越网络的界线。ITU 已经标准化了 H460 协议，而 IETF 在就 STUN、TURN 和 ICE 协议展开工作。虽然一些其他的挑战也必须克服，但解决连通性问题，才是实现组织机构间通讯的关键。标准的建立是向正确方向前进的道路上必需的一步，但是标准需要经过实践的检验、进行工业化的执行实现，这也就是我们的 RealTunnel NAT/Firewall 解决方案所能发挥作用之处。

**WRB:** 好的，下面是一个笨问题，但是……能不能确切的讲讲 Paradiad 能够如何帮助组织机构使用他们的视频会议设备来实现与合作伙伴、客户和其他组织机构网络外的其他人进行通讯呢？

**IA:** Paradiad 致力于能够提供一种基于标准的、可靠的 IP 解决方案和服务，在任何时间、从任何位置都应能够随时接入并使用。“RealTunnel”实现了 IP 网络的扁平化，允许终端和服务端跨越网络进行准确的通讯，同时也不存在基础设备方面的限制。LifeSize 和 Avistar 就是视频会议厂商的应用例子，他们依靠 Paradiad 的 RealTunnel Firewall/NAT 穿越产品，使得组织机构实现了与其合作伙伴、分销商、雇员或需要跨越不同防火墙及网络结构的其他人进行通讯，同时也不存在对于质量、安全性和连通性的损害。

**WRB:** Paradiad 的业务准确来说是什么呢？你们的目标客户又有哪些呢？

**LM:** Paradiad 开发并营销 RealTunnel 和 PANE 产品，同时还提供实时 IP 解决方案和安全性领域的专业服务。我们面向全球展开业务，我们的目标市场是服务提供商、视频会议、集成商和统一通讯。

**WRB:** 能列举一些你们的客户么？

**LM:** Adobe、Deutsche Telekom、BSNL、Gemalto、PCCW、Lifesize 以及 Avistar.

**WRB:** Paradiad 的规模有多大.你们能与 Cisco 和其他网络技术巨擎竞争抗衡么？

**IA:** 我们在 Oslo 有 11 个人。我们与我们业务领域内的领导级厂商有着具有代表性的合作伙伴关系。我们的主要对手是自身的开发工作，我们经常会低估建立和维护一个解决方案的复杂性，现在我们已经适应了为了更有效率的工作而不断变换目标。

**WRB:** Paradiad 的专长是什么呢？是什么促使其他人愿意选择你们进行合作呢？

**LM:** 连通性的提供不是一个高招就能解决的。RealTunnel 的价值在于其广泛适用性、可靠性、安全性、实时 QoS 特性和大范围的协议支持。此外，我们的团队具有优秀的技术能力、专业性并饱含热情，我们贯彻执行的是标准化的技术研发。

**WRB:** Paradiat 支持 H323 和 SIP 协议么？

**LM:** 是的，RealTunnel 支持 SIP 和 H323, 此外也支持 H460、STUN、TURN、TLS 等其他协议。RealTunnel 在不断变化以满足市场的需求，一个例子就是我们的 Microsoft Office Communication Server (OCS) 2007 兼容 ICE 调用栈。这一 ICE 调用栈使得任何人都能够创建兼容于 OCS2007 的终端，且可以用于 Linux、Windows、MacOS 和 Windows Mobile 环境。

**WRB:** 当使用 RealTunnel 的时候，对于安全性有着怎样的关联影响呢？

**IA:** 这中间存在着固有的冲突，对于安全性的需求推动了网络部署中的安全要素- 防火墙、NATS 等 - 然而最终用户存在着对于服务可用性的期望。RealTunnel 可与现有的基础设备一起运行，不需要重新配置防火墙。H460 确实需要端口被打开，而 RealTunnel 以安全通道技术扩展了 H460 协议，以满足一些企业组织和用户的需求，对他们来说，打开端口或者是不切实际的，或者是企业的安全政策无法接受的。而且，我们的一些客户还会使用 RealTunnel 进行加密传输。

**WRB:** 产品适合于主控 VoIP 或视频服务提供商么？

**LM:** 对于主控服务提供商，他们面临的一个关键的挑战是，使得服务对用户而言具有可用性，这一可用性应不依赖于用户访问使用服务时所处的位置- 在工作场所、在家、在宾馆或是在热点危险地区。RealTunnel 可以覆盖满足所有这些应用实例的要求。因此服务提供商和他们的客户都可以降低部署费用、风险和维护费用。

**WRB:** 你们会在下周到 Boston 同峰会的与会者交流么？

**LM:** 毫无疑问会的。



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