

## 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, [andrewd@wainhouse.com](mailto:andrewd@wainhouse.com)

### Cisco 向业界投下重磅炸弹



在 10 月 1 日，Cisco 宣布计划以 30 亿美元现金的价格收购 Tandberg。这对市场来说无异于一场 9 级地震，这次收购预计将需要 6 个月的时间通过欧盟监管机构的审核，此次收购会将 Cisco 强大的实力和影响力与业界视频业务收入领导者 Tandberg 的视频业务专长、优秀的产品线、视频会议业务专长及渠道伙伴资源整合在一起。在收购完成后，Tandberg 将成为 Cisco 视频业务的卓越核心。因此，虽然 30 亿美元的收购对于华尔街而言不算是非常大金额的收购，但是这次收购就其可能对视频会议、协作和统一通讯市场造成的影响而言，却实在是无比重大的一次收购。对于厂商、渠道伙伴和战略联盟而言，皆是如此。

下面是我的看法。在这一收购声明发表几小时之后，我们就完成了一份简短的研究笔记来阐述我们的看法。这份研究笔记可以在 [www.wrplatinum.com](http://www.wrplatinum.com) 网站上免费阅读。第二部分的内容将会很快发布。下面是一些更为简短的摘要内容。

胜利者：这次收购对于整个市场和相关用户而言是一件好事，如果假定 Cisco 并不打算按照其独有的想法重塑视频会议业界结构的话。如果 Cisco 真的打算这么做的话，我并不认为他们会进行这次收购。与这一假设相反，我认为我们将会看到是 Tandberg 和 Cisco 两家公司最出色部分的结合。至少这是我热切的期望。

失败者：直接且明显的失败者将会是 **Radvision**，因为其最大的客户现在将会离开并将其视频基础设施解决方案转移至 **Codian** 平台。不过 **Radvision** 凭借其 **SCOPIA** 平台和 **SCOPIA** 桌面系统，也将能成为具有吸引力的收购目标。

还需要进一步观察的：**Polycom** 明显是这一范畴内关注的中心。对于那些抱有“随便谁只要不是 Cisco”态度的公司而言，Tandberg 将丧失所有的吸引力，而 **Polycom** 明显将取而代之。因此 **Polycom** 能获得好处。但实际上 **Polycom** 现在将面临更加强大和更加凶猛的竞争对手，这又显然不是一件好事。并且，我们很难相信像 **Polycom-Microsoft**、**Polycom-Avaya** 或 **Polycom-IBM** 这样的联盟所能联合造就的产品、销售和市场影响力、渠道伙伴实力，能够比的上完全收购兼并后的两家公司所能造就的。所以，**Polycom** 看起来会因为这次收购而变得弱势，当然除非 **Polycom** 也被视为具有吸引力的收购目标，能有企业来收购 **Polycom** 挑战 **Cisco-Tandberg** 这一庞然大物。

我们的猜测：**Microsoft** 并不打算进入硬件业务领域-也许会购买 **Radvision**。**Avaya** 为 **Silver Lake** 所有，目前正在消化其最近所购买的 **Nortel**。**IBM** 并不是非常看重视频业务，更加关注的是 **Sametime** 和基于 **Sametime** 的管理服务。

伙伴关系：**Cisco** 的这次收购无疑将破坏整个业界版图中的许多伙伴关系。我们相信

Tandberg-Microsoft 联盟将会走向分裂。并且，很难想象 HP 将会与 Cisco 就视频业务展开合作，尽管有的时候 HP 行事笨拙，发生过这样的情况。IBM 在这个问题上还让人无法看透——该公司与 Cisco 在许多领域（与视频无关）具有战略合作关系，同时又在其他一些领域（云式协作）展开竞争。我们认为这一联盟将会持续——IBM 刚刚发布了一项围绕 Cisco 远程呈现产品线的管理服务，因此 Tandberg 技术的加入将会实际上巩固这一联盟关系。稍等。如果你错过了什么，你还能够通过 [webcast recording](#) 捕捉到的。

渠道伙伴问题在这里是一个全新的情形。无论你是一个现有的 Cisco 合作伙伴还是 Tandberg 合作伙伴，一切无疑都将发生变化。也许这一变化是积极的，但是 Tandberg 的伙伴现在已经很紧张了，也确实应该如此。就在 Cisco 的收购声明发布一周前，Tandberg 宣布了与 Siemens Enterprise Communications Group 之间“一项战略性”的合作伙伴关系——现在我们猜测这一合作伙伴大概要退场了。这一合作关系及其他这样的合作关系，都需要在 ABC 规则下重新审核。是的，我们就是生活在这样一个有趣的时代。

[↔ WR Forum: Cisco is acquiring Tandberg](#)

## 初识 LifeSize Passport

LifeSize Communications 再次这么做了——闯入新的领域。这次他们凭借的是一款售价 2499 美元，带有定焦摄像头（选用 PTZ 摄像头，价格为 3499 美元）的高清视频会议系统。LifeSize Passport，与其他同级别的可以携带的系统相比，大小只有其他系统的 1/3、重量和价格也同时只有其他系统的 1/3。同时，该系统还可以支持 SIP、H.323 和 Skype 协议。LifeSize Passport 使得超过 4 亿 8 千万的 Skype 注册用户能够使用该系统进行 Skype 音频呼叫。并且虽然 LifeSize 并没有说明，但是我们相信该系统对于 Skype 视频呼叫的支持也将不会遥远。这一解决方案将成为敞开中小企业视频会议应用业务大门的钥匙。

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](#)  
[York Telecom](#)

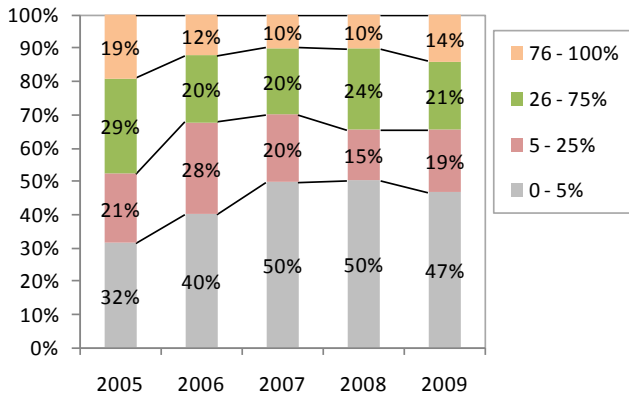
特别提示：作为 WR 的赞助商并不意味着他们认可 WRB 的观点，同样也不意味着本公告认可他们的产品和服务。我们仍然是一个不偏不倚的评论师。



## Vidyo 发布 VidyoOne

可扩展的视频编码专家 Vidyo 发布了一款新的视频会议解决方案——VidyoOne，该套装包括所有 Vidyo 组件（用于将 VidyoConferencing 部署到一个中小型公司），所有的组件被包括在一个单一的、小型 1U 装置中。包括一个 VidyoRouter、VidyoPortal 服务器、VidyoDesktop 下载和多点会议端口。VidyoOne 产品的售价是 7000 美元（5 端口及 25 个用户席位）和 14000 美元（10 端口和 50 个用户席位）。该价格包括服务器硬件和永久软件授权。VidyoOne 包括了一个投资保护计划——如果客户需要扩展功能，那么可以在一年内将 VidyoOne 套装返回，通过金额抵免，购买一套扩展性更强的系统。

## 新的 WR 调查: 在 Web 会议中使用的视频出现拐点?



视频在 Web 会议中的使用时间 (百分比)

WR 刚刚发布了 1H 2009 WebMetrics 调查报告, 该报告调查了用户使用 Web 会议的趋势和偏好。

在众多调查反馈当中, 我们看出, 对视频的使用 (曾经在过去的几年中逐渐下降), 正在逐渐增加。在过去的一年中, 在 75% 的 Web 会议中都使用了视频, 而原来这个数据是 10%~14%, 而不使用视频 (<5% 的会议) 的用户从 50% 降低到 47%。从该数据中, 我们可以分析出, 直到 2007 年, 许多人开始尝试使用摄像头, 最终他们“深陷”其中。从 2008 年开始, 并且持续到 2009 年, 对视频的使用呈现稳步增长的态势。也许这和图像压缩的质量提升有很大关系, 也和更大的带宽紧密相连, 当然同时出现了大量支持视频的工具 (Skype & AOL, Live Meeting, WebEx), 摄像头的质量也大大提高, 这样才可能培养用户拥有这种习惯, 或者拥有对视频的需求。我们还将继续关注这个问题。

如果希望了解更多 WebMetrics 报告。可从 [www.wainhouse.com/webmetrics](http://www.wainhouse.com/webmetrics) 下载综合报告。

## 来自 Wainhouse Research 的白皮书 (免费)

长时间以来, 许多公司都认为, 举办视频会议是一件相当复杂的工作, 支持视频会议服务不是应该归属于企业职能或者商业模式。然而, 许多有见解的公司正在寻找视频会议方面的可管理服务提供商, 以支持他们自己公司的工作环境。Videoconferencing Managed Services – the Game is Changing (视频会议可管理服务——竞争正在改变), 由 Applied Global Technologies (AGT) 提供赞助, 将讨论 3 个影响竞争的因素, 视频 MSP 正在通过视频会议给企业带来益处。可移通过以下网址免费获取本白皮书 [www.wainhouse.com/whitepapers](http://www.wainhouse.com/whitepapers)。



WR 公告栏目内容由 [神州数码](http://www.shenzhou.com) 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)