

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

来自视频会议巨人的三份新公告

上周有一些有趣的事件和声明来自于 Tandberg 和 LifeSize，他们都各自举行了 EMEA 合作伙伴会议，而 Polycom User Group (PG)举行了该组织的年度会议。理所当然，各大厂商在各自举办的会议上都发布了自己的重量级产品，以吸引所有人的注意力。



Profile 65: 双显示器



Telepresence T1

TANDBERG: 重要的新型公共产品是 Telepresence T1 系统，该系统是该公司的 T3 系统的单屏幕版本。在几天内，Tandberg 马上发布了扩展性极强的 Profile Series，该公司推出的该拥有复杂设计的系统，目标是向客户提供更加强大的通过眼睛进行沟通的能力、最佳的性能和最简单的安装。所有的 Profiles 现在都被包含进 Tandberg 的 NPP（演示软件）中。该产品线有些复杂，所以我们用表格进行说明。

Profile 42" with C20plus	这是一个使用 C20plus 编解码器的新系统，包括对多路的支持，但不支持多站点。	\$21,900
Profile 42"	这是一个新的系统；基于 C60 编解码器，包括对多站点和多媒体共享的支持。	\$38,900
Profile 52"	不是新系统。	\$44,900 (1 台显示器) \$56,900 (2 台显示器)
Profile 65"	是一个新产品，等同于原来的 T1 系统，用 C60 替换了原来的 C90 编解码器。该双显示器版本，看上去好像是 T2!	\$65,900 (1 屏幕) \$99,000 (2 屏幕)
Telepresence T1	这是 T3 的单屏幕版本。该产品包括一个会议桌、灯光和一个触摸屏系统和软件。会议室（带墙体）增建和蓝屏背景是可选项。	\$139,000 系统 \$36,000 拟真会议室增建

POLYCOM: Polycom 发布了两款新的基础设施平台——基于 ATCA 的 RMX 4000 MCU (\$152K 及以上)和 RSS 4000 (\$22.5K)——它们分别是大容量录制和流媒体服务器。该 MCU 的关键特性包括，最多支持 320 个视频呼叫和 1600 个音频呼叫，支持 1080p，最优化视频参与者的呼叫，通过编码转换解决方案、帧速率、布局选项和连接多网络。RSS 4000 的关键特性包括最高 1080p 多视频分辨率（针对高质量录制），提供最多 15 个并发全视频、音频和内容会议录制服务/每服务器，并且可实现多流媒体（标清和高清分辨率），还支持单播和多播内容分发选项。



LIFESIZE: Lifesize

发布了新一代产品（绰号“220”），该产品将该公司产品的性能价格比提高到一个新的层次。LifeSize 拥有很多业界第一，包括推出了第一个内嵌了 HD MCU，并支持 8 个站点的产品；推出了第一个内嵌了 HD MCU 的 HD 视频系统，并且价格低于 \$12,000；推出了第一个价格低于 \$7000 的 HD 视频通信系统，并且支持 1080p30 和 720p60。220 系列产品都支持双显示器，并集成了内容共享和 LifeSize Adaptive Motion Control。LifeSize 220 系列产品包括 LifeSize Express 220 (\$6,999)、LifeSize Team 220 (\$11,999)；和 LifeSize Room 220 (\$16,999)。

新闻简讯

- Ciena 投标 (\$521M)了 Nortel Networks 光纤网络业务。Avaya 为 Nortel 企业事务部支付了 9.15 亿美元；Ericsson 花费 11.3 亿美元购买了无线网络业务。那么，如果 Ciena 成功，那么其他人该如何？
- 在柏林的 meetyoo 公司已经成为了在德国、匈牙利和瑞士增长最快的 Microsoft PBOS 合作伙伴。Meetyoo.de 提供了视频和音频桥服务，但正在快速向托管型 UC 服务推进。这是新的一波潮流么？
- 在 San Antonio, TX，通过远程呈现交互举办了 Internet2 Fall Member Meeting。会议的内容可以访问 [这里](#)。这次会议通过 1~4 号屏幕证明了 Polycom、Tandberg、LifeSize 和 Sony 远程呈现和 HD 系统的交互能力。
- HaiVision Network Video 位于阿联酋的迪拜，Mohammed Ghafari 是中东地区运营部门的副总裁。
- 投标 Tandberg 两周以后，Cisco 又通过 29 亿美元投标 Starent，以提供拥有 LTE 入口的 Cisco 产品，进入移动核心基础设施市场。

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：

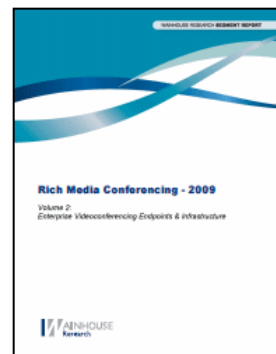
Aethra	Haedenbridge
AGT	LifeSize
Cisco	Talk & Vision
Compunetix	Teliris
York Telecom	

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。

来自 Wainhouse Research 的新的学习报告

年度视频会议业界调查报告

Rich Media Conferencing Volume 2: Videoconferencing Endpoints and Infrastructure (多媒体会议卷 2: 视频会议终端和基础设施)。该年度报告来自于 WR, 包括了对市场的描述, 详尽描述了产品划分和市场驱动, 一个 5 年的业界预测和对 25 家顶级厂商的主要概览 (基于市场共享、不同视角或者革新)。可以在 www.wainhouse.com/rmc 地址找到本报告的概览和目录, 或者和 sfargo@wainhouse.com 联系, 以取得更加详细的资料。

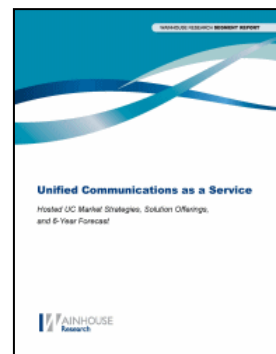


将统一通信作为一个服务 (Delivery of Unified Communications as a Service (UCaaS))

最近一期的 WR 统一通信调查报告的内容包括: 托管型 UC 市场, 驱动公司进行托管, 而不是自己管理他们的 UC 解决方案。 *Unified Communications as a Service: Hosted UC Market Strategies, Solution Offerings, and 6-Year Forecast* (将统一通信作为一个服务: 提供了托管型 UC 市场战略和解决方案, 以及一个 6 年的预期), 这份调查报告是唯一一份比较了托管型 UC 解决方案的 TCO 和一个尚未成熟的 (历时 3 年运行的) 解决方案的报告。

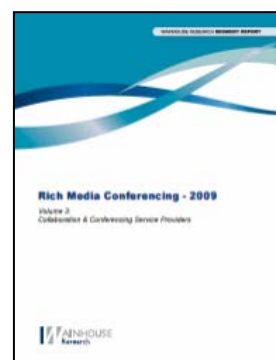
托管型统一通信对于要想成为业界巨人的公司而言是一个尚未成熟的机会。虽然 WR 估计现在的市场要低于 20 亿美元, 但后期肯定有强劲的增长。那些将统一通信作为一种服务的厂商都呈现了两位数的增长。WR 预计该部分业务将增加到 50 亿美元。

这份报告由众人尊重的 WR 分析师 Brent Kelly 撰写, 他调查了 16 个托管型统一通信解决方案, 其中包括那些托管型消息提供商、托管型 VoIP 厂商和运营商, 以及那些基于前提的 UC 提供商——Microsoft、IBM 和 Cisco。可通过 www.wainhouse.com/ucreports 地址, 获取综合报告, 或者此报告的详细目录。



新的全球协作服务调查报告

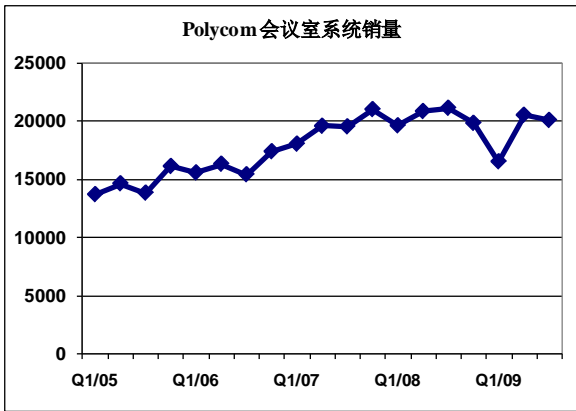
随着 *Rich Media Conferencing, Volume 3, Collaboration Services* (多媒体会议, 卷三, 协作服务) 的发布, Wainhouse Research 提供了一个地域性市场分析, 包括北美、欧洲和亚太地区的音频、Web 和视频桥服务市场。对上述区域的大规模定量调查报告, 包括当前的市场规模 (按照服务类型划分), 一个 5 年的预期, 和对 95 个 CSP 公司的分析。详情请见 www.wainhouse.com/rmc, 或者和我们的客户服务经理 Sara Fargo 联系 sfargo@wainhouse.com。



财经信息

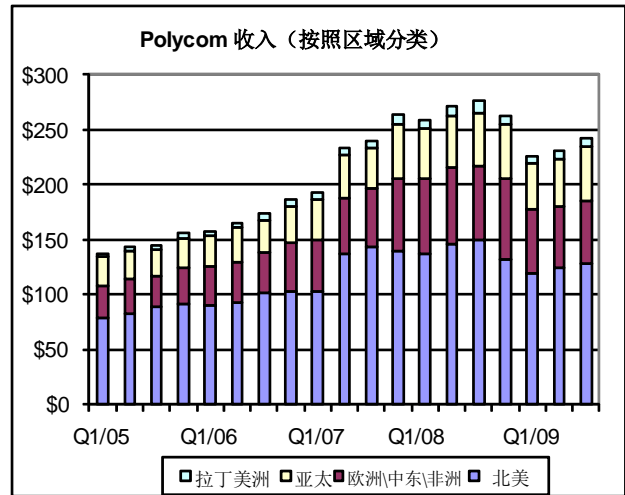
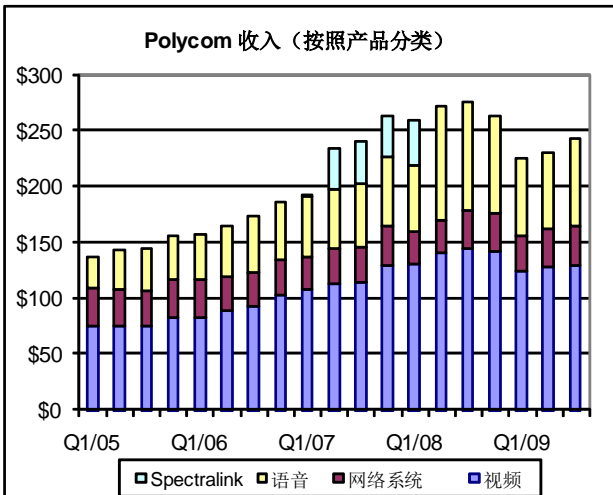
Polycom 2009年第三季度

我不知道该对 Polycom 第三季度的业绩数字说些什么了。好的消息是在连续增长方面有着漂亮的正向增长数字；但是年度增长方面却存在着更多的问题。并且无论你怎么看待其视频收入和产品销售数据，都不能说是很出色。语音业务是这个季度业绩最为出色的部分，但是在年度基准上来看，语音业务的数据还是让人沮丧。尽管没有给出数据，但是该公司的远程呈现产品销量和取得的收入在年度和连续对比上来看都是下降的。在就财政收入进行的通话中，我们很多时候谈到了 Andy Miller 和他驾驭的 Tandberg，总结了 5 项 Andy Miller 和他的团队所掌握的关键的主动性：1)将市场策略转变为联合营销；2) 合作伙伴关系；3) 服务提供商；4)远程呈现；5)专家服务。Polycom 的管理团队巧妙的着重表示 Polycom 目前正在准备应对即将发生（但仍不确定）的 Cisco 对 Tandberg 的收购所带来的机会。



PLCM	Q3-08	Q2-09	Q3-09	连续增长	年度增长
视频	\$144.2	\$128.7	\$130.0	1.0%	-9.8%
网络系统	\$33.9	\$33.0	\$35.0	6.1%	3.2%
语音	\$97.7	\$69.0	\$78.0	13.0%	-20.2%
总收入	\$275.8	\$230.7	\$243.0	5.3%	-11.9%
群组设备销量	21,126	20,522	20,080	-2.2%	-5.0%
运营收入	\$22.7	\$21.4	\$18.1	-15.6%	-20.4%
北美	\$149.7	\$124.7	\$128.4	3.0%	-14.2%
欧洲\中东\非洲	\$67.6	\$55.9	\$56.2	0.5%	-16.9%
亚太	\$48.4	\$43.2	\$50.2	16.2%	3.7%
拉丁美洲	\$10.2	\$6.9	\$7.8	13.2%	-23.4%

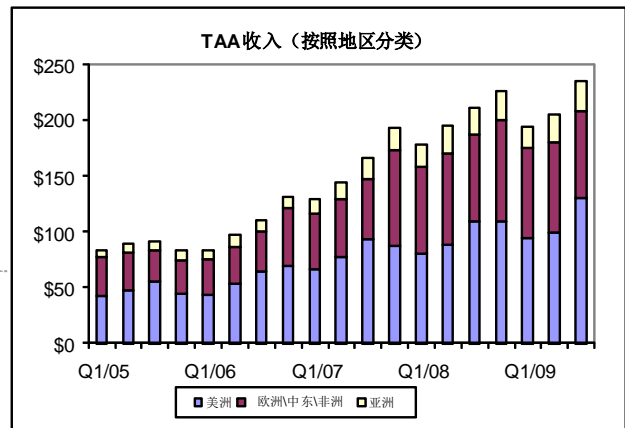
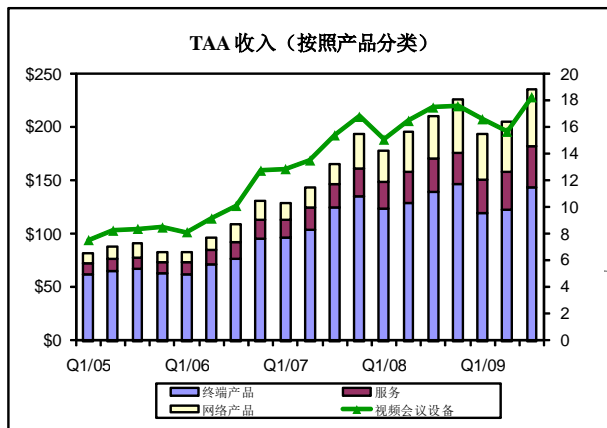
注意: Polycom的总收入中有大约 15%来自于服务，分布于语音、视频和网络系统各项业务中。



Tandberg 2009 年第三季度

Tandberg 在这个季度取得了令人印象深刻的业绩数字，所有的业务方向的年度增长均回到了正向，并且取得了美洲地区的领导地位。Tandberg 的基础设备业务继续在增长率和市场占有率方面在市场中领先。本季度再次出现了有趣的现象，视频产品的销量增长要略高于收入的增长，这标志着整体平均售价的降低。这应该是归结于 Tandberg 的 OEM 产品、E20 产品、远程呈现系统和会议室系统产品之间的产品混合转化。有太多的不确定因素影响猜测的准确性。Tandberg 还报告了美洲地区来自于公众部分的 68% 的收入增长以及来自于商务帐目的 32% 的收入增长。

TAA	Q3-08	Q2-09	Q3-09	Sequential Growth	Annual Growth
Americas	\$109.1	\$99.0	\$129.7	31.0%	18.9%
EMEA	\$77.4	\$80.7	\$78.1	-3.2%	0.9%
Asia	\$23.8	\$24.9	\$26.9	8.0%	13.0%
Total Rev	\$210.3	\$204.6	\$234.7	14.7%	11.6%
Endpoints	\$138.8	\$122.8	\$143.1	16.6%	3.1%
Services	\$31.5	\$34.8	\$38.3	10.1%	21.4%
Infrastructure	\$40.0	\$47.1	\$53.3	13.3%	33.4%
Op Inc	\$45.3	\$43.0	\$50.0	16.3%	10.4%
Endpoint Units	17,487	15,663	18,260	16.6%	4.4%



在其他并无关联的新闻中，据报道有持有 24% Tandberg 股份的股东拒绝按照 Cisco 30 亿美元的报价转让其股份。他们认为报价过低。Cisco 的收购提议自 10 月 9 日起，至 11 月 9 日前有效。一个意外：“这份提议需要在提议期满前获得超过占有股份超过 90% 的股东的认可，并且在全面摊薄的基础上投票通过。”

Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
April 20-21, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 20-21, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit

专访 York Telecom 的全球营销和业务扩展副总裁 Ken Scaturro



WRB: 我们最近看到了一条来自澳大利亚的新闻，是关于贵公司与 Vantage Systems 和英国公司 Videocall 的合作关系的。这一 OnePresence 联盟被视为一项全球化的联盟。达成这一联盟的主要意图是什么呢？

KS: 看看当前的形势吧。全球性企业正在加速部署他们的可视通讯服务——从远程呈现系统的设计、部署、维护及管理服务到更加简单的 WebEx 式的应用。事实上，现在某些业界厂商虽然能够进行相对简单的可视通讯部署，但是他们的能力在深度和广度上，都不足以应对真正复杂的部署和应用环境。这就是我们所看到的现状。OnePresence 联盟的建立是为了向客户提供一个无视国界的、可以满足他们全球可视通讯需求的、能够值得依赖的支撑点。

WRB: 你认为联盟中的公司是基本一样的么——只是他们处于不同的大陆，还是说这些联盟的成员有着根本的不同或者在联盟中各自发挥着独特的作用。

KS: 我们联盟的基本理念之一就是，我们的合作伙伴要拥有同样的核心能力。这对于跨机构跨地域提供高级别服务来说，是必不可少的重要基础。当然，每一位合作伙伴也都具有着独特出众的能力，同时在本地文化环境中具有着更加特殊的优势。

WRB: OnePresence 联盟在你们的供应商如 Polycom、Tandberg 等厂商面前是如何定位的呢？这些供应商觉得这是一个新的、区别于其他联盟公司的伙伴么？

KS: 在联盟概念的贯彻部署时，Polycom 扮演着不可或缺的角色。我们和他们的业务运营小组进行了紧密的协同工作以确保我们的独立实体能符合他们所提供服务的全球需要。在供应商成为我们联盟的一部分之前，很重要的是，我们的联盟成员首先必须向供应商证明自己。因此，供应商能够清楚的了解和认识联盟中的每一个个体成员和整个联盟本身。OnePresence 联盟成员的资格认定标准是能够符合全球服务的所有需求，并且能支持几乎所有主要 OEM 厂商。实际上，我们正在和许多其他的主要 OEM 厂商进行洽谈和最终谈判。

WRB: OnePresence 联盟如何在客户面前对自身进行定位呢？他们将这一联盟视作新的区别于联盟公司形式的渠道伙伴么？OnePresence Alliance 已经收到了什么订单么？

KS: 我们详细我们的终端客户会将这一联盟视为我们现有全球支持能力的一种整合倍增。我们的终端客户将依靠我们在其他地区的亲密的合作伙伴获得这种支持上的大幅提升。客户能够选择任何一家联盟伙伴作为其主要承包商，并能够向供应商提起单独的订单。主要承包商可以提供所有的服务，也可以依靠任何其他联盟伙伴提供境内支持。

WRB: 请总结一下，OnePresence 联盟的最终用户能够获得那些主要的益处呢？

KS: 最终用户将能获得 3 项主要益处。第一是公认无疑的业界领导级厂商和他们具有深度和广度的可视协作技能服务能在全全球可及。第二是单一的联络点。第三是财政上的获益。通过购买联盟合作伙伴的优势产品和技术，能够保证更深的折扣，同时 VAT 和关税等问题也能够最小化，因此能够获得最佳的客户回报。

信件

Andrew: 在你们 2009 年 10 月 6 日的 WR 公告栏目中 ([Volume 10, Issue #20](#)), 你们做出了如下表述“Tandberg-Microsoft 联盟将会走向分裂”。在这段描述中, 你暗示 Cisco 对于 TANDBERG 的收购意图会导致 TANDBERG 和 Microsoft 的合作关系破裂, 从而对客户造成不利影响。这是非常错误的。

TANDBERG 的市场策略一向是产品遵循开放标准并具有可协作性。这一策略的成功已经被我们的市场领导地位所验证 (占有 42% 的终端产品和基础设施产品的市场份额, 依据 WR Q2-09 Spotcheck 报告), 也被这次 Cisco 的意图收购本身所验证。我们从桌面系统到拟真工作室系统, 都提供着透明化的可协作性能, 并且 TANDBERG 的目标就是继续提供能与其他统一通讯解决方案 (比如来自 Microsoft、HP、IBM、Avaya 和 Siemens 的方案) 进行更为深入的协作的协作性能。

凭借 TANDBERG 和我们同统一通讯服务提供商 (例如 Microsoft) 的合作方式, 企业组织能够度量出在全公司视频应用上开支的节省以及在时间效率和环境上具有的优势。我们相信我们在这一合作关系和其他合作关系上, 仍然处于蜜月期。我们将在一起战胜由不同呼叫协议、不同网络构造和数据协作方式造成的挑战。TANDBERG 仍旧致力于符合标准的协同工作能力和“保持浪漫传奇活力”以便为我们的客户保证一种开放式的策略。统一通讯领域具有固有的多厂商环境传统, 在展开竞争的同时也必须在许多领域进行必要的合作。然而最后的结果是, 当一个合作关系具有可协作性, 而且能为客户提供他们真正想要和需要的集成解决方案时, 这个合作关系只会更加坚固, 而不会是破裂。在这里使用 Mark Twain 的方式来就此进行阐述, 那就是, “MS-Tandberg 协作关系就要结束的消息是非常夸张的。”

Regards, Stephen Vobbe, Sr. Director, Unified Communications and UC Alliances
(stephen.vobbe@tandberg.com)



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