

更多的企业并购消息在本周冲击着视频会议业界。我们在下文对 Radvision 的并购行为进行了报道，并在本期文稿的最后，刊载了我们对该公司 CEO 的专访。

虽然 Radvision 和 Polycom 已经通报了他们第四季度的财报，但我们仍在等待 Tandberg 的财报，并将一次报道这三家视频会议供应商的财报消息。敬请期待。

RADVISION 收购 AETHRA 的资产

视频会议业界发生了又一次兼并行为。Radvision 宣布该公司正在收购 Aethra (AE) 的一部分财产 (知识产权和技术)，这家现已不存在的意大利视频会议产品供应商不久前还在与 Sony 进行着不分伯仲的竞争，并处于世界第三的位置。收购的价格约为 700 万欧元现金 (约相当于 1000 万美元)。此外，RADVISION 还将承担与收购有关的一部分特定债务，约为 300 万欧元 (约相当于 430 万美元)。这一交易被期望能在 2010 年第四季度开始。这一交易协定已经通过了双方公司董事会的审核，并被纳入了 Aethra 破产前在意大利法院备案的计划。

下面是我的看法。是的，Radvision 已经拥有了 SCOPIA 桌面产品，并在最近公布了 VC 240 执行系统，但是这一交易凭借着面向企业会议室应用的技术和产品，使得该公司直接进入了视频会议终端产品业务领域。从 2005 年开始，AE 就成为了 Radvision 的 OEM 合作伙伴，分销其基础设备产品，因此两家公司彼此所知甚深，且此次收购的影响也是完全是正面 - 不存在业务重合之处。当然，Radvision 将不得不处理渠道伙伴问题——在终端产品业务方面，在保持北美地区渠道伙伴表现稳定的同时，还要振兴欧洲/中东/非洲地区和亚太地区旧有 AE 渠道伙伴的业绩。此外，当然 Radvision 与 LifeSize 和 Sony 的合作伙伴关系将因这次收购而面临一定风险。伙伴们会怎么做呢？

在书写视频会议业界历史的时候，Aethra 将是一个有趣的案例。该公司在上世纪 80 年代早期进入了视频会议业务领域，因此在视频应用方面，该公司所耕耘的时间要长于任何现存的企业。但 AE 从未在北美地区留下它的痕迹。其早期产品有着怪异的用户界面，以及性能低下、可靠性差且具有皮革外壳的编解码器；而近些年来所谓“典雅的意大利设计风格”也未能弥补其不足之处。具有讽刺意味的是，该公司在 2009 年中宣布了据称具有领先市场的性能价格比的 Xtreme 1080p 系统，但因财政问题，AE 从未真正的销售这一系统。所以就像俗话说不要期望事情会变得更好一样，事情确实变得更糟了。然后，结束了。

如果 Radvision 能将 Xtreme 设计整合入一套端到端产品组合中，并发展出一套行之有效的渠道伙伴合作计划，我们可以期待一个强大的第三方出现，来挑战 CiscoTandberg 和 Polycom 两家企业垄断市场的局面。当然，我们还有那些来自中国的厂商。

关于这次收购的更多信息，请参看我们对该公司 CEO Boaz Raviv 的专访。

↳ WR Forum:
[RADVISION 有选择的收购 Aethra 的部分财产](#)

Wainhouse Research 公告栏目希望您和我们一起感谢以下 WRB 在 2010 年的赞助商：

HAEDEN BRIDGE
TWO WAY IP MULTICASTING SOLUTIONS

AVI  **SPL™**

使您公司的名称和链接出现在这里！WR 公告栏目 2010 年赞助商。
更多优惠请联系 [Sara](#)。

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

- ▶ 位列世界 500 强的科学、工程和技术应用企业 SAIC 已经收购了 Forterra Systems。Forterra 的员工及其 OLIVE 产品线将被并入 SAIC 位于佛罗里达州奥兰多的 Simulations, Systems Engineering and Training (ASSET) 事业部。我们最后一次看到 Forterra 的动向，是一次基于 IBM Lotus Sametime 的演示，这一演示展示了 Forterra 用于协作和培训会议的基于虚拟化技术的虚拟现实应用。虚拟现实是我们认为会对现有协作应用厂商构成威胁的技术之一，并认为这一技术对于 CSP 群体而言，是一个潜在机会。
- ▶ Tandberg 推出了 C40 编解码器 (指导售价 13900 美元)，其价格和 I/O 性能均处于该公司的 C20 (7900 美元) 和 C60 (21900 美元) 产品之间。C40 产品最高支持 1080p 分辨率，具有转码多点会议功能 (价值 4000 美元，为可选项)，支持多麦克风和音频输入，并具有全套的先进应用程序接口，能满足集成商的需求。双显示器支持可选项价格为 2000 美元，将支持分辨率由 720P 提升至 1080P，是一个价值 3000 美元的可选项。在另一份与此无关的公告中，Tandberg 展示了与 CTS 3000 的远程呈现协作性能。在不久前的一份公告中，该公司已经展示了与 Polycom RPX 和 TPX 系统的协作性能。



- ▶ Agito Networks 宣布基于 Agito RoamAnywhere Mobility Router v4.0 的 Agito Global Enterprise 解决方案已经正式面市。该解决方案使得企业业务呼叫和 UC 应用 - 例如即时消息和状态查询应用 - 除了能够使用蜂窝移动网络之外，还能够使用智能手机的低价 3G 网络数据连接和 WiFi 连接，这将最高降低 80% 的使用国际蜂窝移动网络的开销。
- ▶ Marriott、AT&T 和 Cisco 共同宣布了 Marriot 酒店内的公共远程呈现系统的开放运行，一开始有两套系统投入运营，一套在纽约，另一套在华盛顿特区 (一年前曾有过一份类似的公告，是由 Tata 和 Taj 酒店公布的，基于的设备同样来自 Cisco)。Marriott 计划在第一阶段，扩展至全球 25 家酒店。会有顾客上门么？
- ▶ ShoreTel 报称其季度收入为 3550 万美元，连续增长率为 5%。在这一季度中，该公司共销售出了 85000 份最终用户许可，较前一个季度增长了 7%。
- ▶ Radvision 宣布了对于其 SCOPIA 会议平台的性能增强，现在将提供对于 IBM Lotus Sametime 8.5 的完全整合。Sametime 8.5 提供了新的客户端性能，包括对于高清视频的支持。RADVISION 的新方案使得 IBM Lotus Sametime 8.5 的部署和 SCOPIA 视频会议基础设施能够无缝整合。Sametime 用户无需任何额外的安装升级，即可凭借原有的 Sametime 客户端，享受到 SCOPIA 平台的强大和各种功能，包括符合视频和 1080P 分辨率。

专访 RADVISION CEO - Boaz Raviv

合并和收购就像入口和出口一样，持续地推动着视频会议设备市场前进。Cisco-Tandberg、Logitech-LifeSize 和 Sony 的巨大变化都是众所周知的。现在，以色列的视频会议基础设施专家 RADVISION 正在收购意大利 Aethra 公司的相关知识产权、技术和其他专用性资产。对于 2009 年而言，有关设备制造业的六个重量级选手是 (根据字母排序)：Aethra, Huawei,



LifeSize, Polycom, Sony, Tandberg。对于 2010 年而言，我们希望这个列表成为：Cisco, Huawei, Logitech, Polycom, RADVISION, Sony。当然还有很多公司希望跻身“六大”的行列，未来是充满希望的。

我们刚刚报道过 RADVISION 的最新动态，随后我们立刻访问了该公司的 CEO——Boaz Raviv，希望从他那里获取故事背后的故事。

WRB: RADVISION 到底购买了什么？

BR: 我们从 Aethra 集团公司（被命名为 Aethra Video Srl 和 Aethra SpA）购买了特定的资产，主要是针对高清终端的相关知识产权和技术。我们还选择性地购买了相关的库存、一些固定资产和一些商业合同。除此之外，我们还收购了 Aethra 的专业团队，他们将为 RADVISION 服务，继续开发产品，并帮助我们规划公司的路线图。

WRB: 那么，简单地说，您的公司要涉足终端业务么？

BR: 是的，但实际上我们早就涉足了终端业务，我们拥有自己的 SCOPIA Desktop 产品，该产品可以提供给客户一个软件终端。我们最近通过一个硬件终端 VC 240（由我们和 Samsung 和合资生产）扩展了该解决方案。

WRB: 是什么是您决定现在加入会议室系统？

BR: VC 240 得到了市场的好评，该产品现在的设计是针对个人会议和我们的合作伙伴的，客户经常要求我们，向他们提供一个群组会议解决方案。这就是我们为什么从 Aethra 处添加一个附件的终端的原因，那个产品是针对企业会议室需求的。

WRB: 这会影像您的市场策略么？

BR: 几年前，我们战略了自己的业务领域，这得益于渠道商和新的合作伙伴（IBM, ALU, 和 Microsoft）的协助。所有这些合作伙伴和其他一些厂商希望从我们这里得到一套完整解决方案，以服务他们的客户。VC-240 是一个开始，基于 Aethra 的终端将得到进一步扩展。除此之外，市场现在的变化相当大，我们看到了一个扩展和增长自己业务的巨大机会。Cisco 打算收购 Tandberg 的事件，直接影响着我们和他们之间的关系，但这同时对虚拟通信领域起到了一个权衡的作用，人们对虚拟通信的需求比过去 25 年中的都要强烈。随着需求的增加，市场上的解决方案的数量反而在减少。我们希望将这种解决方案资本化，并且觉得为了那么做，我们必须拥有一整套解决方案。

WRB: 对于这次收购而言，您希望什么时候能生产出相关产品？

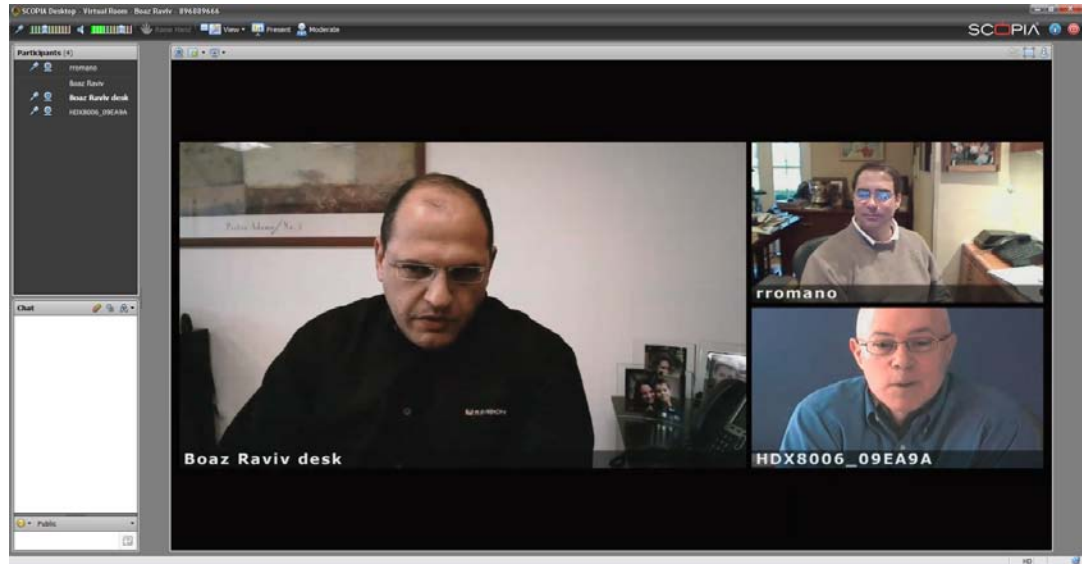
BR: 首先，您需要理解的是，我们不是购买一个正在运营的业务，因为 Aethra 由于财务困难已经好几个月没有开展任何相关工作了。除此之外，我们主要购买的是知识产权和技术资产。我们打算将这些集成到我们现存的产品组合中，以创建出一个更加完整的解决方案组合。基于所有这些，我们希望基于 Aethra 提供的技术，在 2010 年的第 2 季度生产出相关产品，当然在此之前我们将把终端技术和产品设计集成到我们的 SCOPIA 产品组合中，还要经过完全测试和认证，以及相关运行测试。

WRB: 几个月以前，Aethra 发布了一条新的被命名为 Xtreme 的产品线，参数相当吸引人。为什么你不销售这个产品？为什么在 5 个月之后才开始销售终端？Xtreme 只是纸上谈兵么？

BR: 我们确实要发布基于 Xtreme 技术的产品。但我们需要时间将这个终端集成到我们的产品设计中，以及其他 SCOPIA 产品（包括我们的 SCOPIA Management Suite）。我们还需要进行特别的测试和认证。最后，我们需要进行的工作还包括提高供应量、分销和厂商运

营。这可以确保我们向客户提供一个完整集成的端到端解决方案。这需要我们花费大量时间，我希望我们的顾客可以耐心等待，相信他们会很欣赏这种独特的、更好的视频体验。

WRB: 这意味着您要与您终端合作伙伴进行竞争么？



BR: 我们现在的业务来自于渠道合作伙伴、战略 UC 合作伙伴或者服务提供商销售的 RADVISION 的产品。而 Cisco 和 LifeSize 则完全不同，我们的产品与他们的终端解决方案有交叉的地方。但随着 Cisco 收购 Tandberg，我们的关系已经发生了变化。未来我们将持续和 Cisco 保持业务往来，但我们和 Tandberg 的产品在基础设施和终端领域有所交叉。但 Cisco 收购 Tandberg 的事件彻底改变了整个市场。Cisco/Tandberg 不会占领整个市场，我们可以填补针对其他解决方案的巨大需求。对于 LifeSize，我们仍然将是平等互利的合作伙伴，LifeSize 需要我们为他们的解决方案提供一个重要的组件。随着时间的推移，我们两家公司会变得越来越独立，以充分把握虚拟通信市场中的大量机会，我们两家公司都会加强我们独立的投资组合。但就现在而言，我们将面临共同的竞争对手，我们彼此合作将能应对挑战。和一家公司成为一个拥有竞争状态的合作伙伴会变得越来越常见。

WRB: 那么这会改变您最近和 SAMSUNG（VC-240 产品）的关系么？

BR: 我们之间有大量协作，我们可以共享相关资源、技术、项目和产品。我们相信，这次收购将增强 RADVISION 和 SAMSUNG 之间的合作关系，也展示了 RADVISION 的强大的产品线。

WRB: RADVISION 有足够强大的转销渠道来销售终端么？

BR: 您要从两个方面看待这个问题。

在北美地区以外，我们和传统的分销商、转售商有着非常好的合作关系。我们决定利用这个机会，并且将其推广到我们的终端产品，这依赖于我们的最佳市场基础设施解决方案。我们相信我们的扩展将吸引更多的渠道合作伙伴，他们需要一个单一厂商的端到端解决方案。

在北美地区，我们更直接地通过 OEM 伙伴和其他渠道商进入市场。这当然需要有所改变，我们需要重新调整我们的市场和销售资源，这样才能找到传统转售商合作伙伴。我们的计划将与众不同，我们期望我们的新策略和产品线大展宏图。除此之外，由于 Cisco 收购 Tandberg、Aethra 退出市场，所以转售商将有所犹豫，我们需要富有攻击性地在世界范围内寻找一些渠道合作伙伴。

WRB: 您能谈谈此次收购以后，RADVISION 将如何应对北美的渠道商？您需要增加 N.A. 销售或者市场人员么？

BR: 我们还没有做出任何改变的计划，但我们确实计划重新分配手中的资源，使其更加针对渠道和合作伙伴。在过去，这些资源仅仅针对我们的 OEM 合作伙伴，特别是 Cisco，现在我们更加关注我们的 RADVISION 品牌的解决方案、以及销售它们的渠道商。除此之外，我们要增加每个区域的专用资源，通过我们的 UC 合作伙伴（比如 IBM、ALU 和 Microsoft）。

WRB: Aethra 在 EMEA 和 APAC 有更稳固的合作伙伴。我认为它们在过去的六个月中是有很大疑惑的，因为 Aethra 的麻烦缠身。那么，您将采用什么手段来挽留它们，并且把它们带入 RADVISION 的大门。

BR: 我们谈到的 Aethra 渠道和客户，对 Aethra 解决方案是非常忠实的，他们希望有新的途径来继续销售这些产品。RADVISION 收购了 Aethra 的视频技术，对他们而言是最好的解决方案，因为他们经受过良好的 Aethra 终端产品和 RADVISION 基础设施和桌面系统组合的培训。现在有很多拥有大量部署的 Aethra 客户，他们正在寻找可持续的支持和扩展，我们计划充分利用这个机会，不仅仅继续推广 Aethra 的技术，还要通过 RADVISION 解决方案和像 SVC 那样的技术来加强它们。



WRB: 您将如何应对市场中的更加强大的竞争对手？

BR: 首先，我们相信我们的解决方案是当今市场上最好的。我们现在拥有最强大的 MCU（由 SCOPIA Elite 提供）、市场上领先的桌面平台（SCOPIA Desktop），以及最复杂的管理套装（支持全分发架构）。除此之外，我们拥有唯一支持 SVC 技术的解决方案（在基于标准的 MCU 上）。这些能力增强了我们的产品和当今现存的解决方案的协作，为客户提供最佳的体验。我们将利用我们的强大的解决方案来轻松面对所有的挑战。

WRB: 您能说的更加具体一些么？

BR: 好，我们将通过两个方法来和我们的主要竞争对手进行抗衡。首先，那些公司主要面对传统的大型企业市场。而我们的解决方案，特别针对我们的基础设施产品，我们相当适应这个市场，并且相信 SME 市场是远远未饱和的。我们的解决方案（比如 SCOPIA Desktop、VC-240 和我们的新终端）将极好地适应这个市场，特别是在装配了我们的 SCOPIA 基础设施的情况下。我们相信我们的产品在这个领域占据绝对的优势。其次，从长远来看，虚拟通

信将作为统一通信解决方案的组件被部署在企业市场，已经由 IBM, ALU 和其他厂商提供。我们是他们的合作伙伴，将向上述公司的解决方案提供必不可少的组件。

WRB: 您有发展的具体方向么？也就是您公司有别于现存竞争对手的地方？

BR: 我们会向用户询问他们的完整需求，我们相信和合作伙伴和渠道之间展开的合作是提供客户支持的最佳途径。首先，因为视频会议市场将成为主流，所以我们相信这个市场将稳步发展。现在终端的销量已经打到 7 万台以上/每季度，客户的水平范围和垂直范围都相当广泛。在这种情况下，直销将变得无能为力。其次，因为我们相信，对于客户而言最佳的解决方案就是拥有一个本地合作伙伴或者渠道商，他们了解当地的语言和文化，他们和厂商拥有稳固的关系。所以我们计划通过我们的合作伙伴，使 RADVISION 得到更大的发展。

WRB: 感谢您在百忙之中接受我们的采访。祝您收购工作顺利完成。

BR: 非常感谢您。

Collaboration Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
June 20, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research CSP Summit - Europe
June 22-23, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 20-21, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit
October 12, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research CSP Summit - North America



WR 公告栏目内容由 神州数码 翻译

© 2010 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 USA Tel +1 617.975.0297

Comments to: andrewwd@wainhouse.com PR to: news@wainhouse.com

Feel free to forward this newsletter to colleagues. Free subscriptions: www.wainhouse.com/bulletin