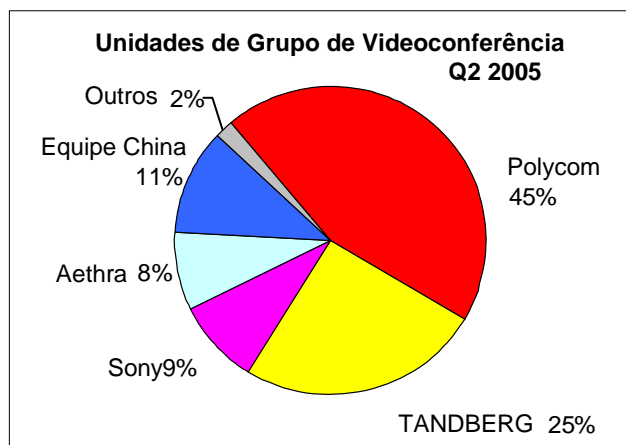


Como sempre, passe este boletim aos seus colegas. Para entrar na lista de distribuição automática de emails SEM ÔNUS, basta visitar [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin).

Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

## Estatística do Setor de Videoconferência Q2-2005



Q2-05 divisões de mercado por grupo e sistemas executivos, por unidades enviadas

personal está atualmente dividido simplesmente em categorias baseadas em PC aparelhos (videofone).

Nosso relatório foi compilado através de coleta de dados das dez primeiras companhias em negócios de periféricos de videoconferência, além de dados e estimativas com base em outras seis ou mais competidores de menor porte. Como pode-se ver no gráfico circular com base nas remessas de unidades (não receitas, o que é ligeiramente diferente), segmentamos os fornecedores de sistema de videoconferência de grupo em quatro, um grupo de fornecedores em que chamamos de “Equipe China,” e “outros.”

A história completa, incluindo desdobramentos de linha de produtos, análise geográfica e apresentação no componente de videoconferência desktop está coberto em nosso relatório trimestral [SpotCheck](#), disponível em assinatura anual. O relatório SpotCheck completo contém também dados históricos apresentando uma perspectiva adicional sobre números brutos.

Embora coletamos dados para grande grupo e sistemas executivos separadamente, estamos proibidos de reportar participação de mercado de fornecedores separadamente para estas categorias. E para ser consistente com dados coletados nos primeiros anos anteriores, comparamos figuras de “grupo total” pois nos anos anteriores não havíamos aberto Sistemas Executivos separadamente. Quando o fazemos, vemos que o Q2-05 foi um trimestre forte para

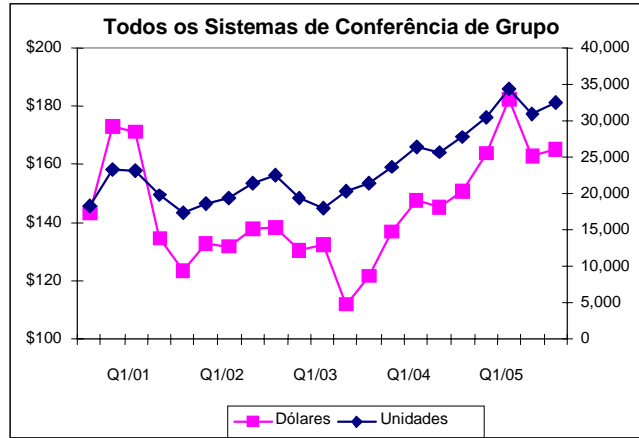
Resumo	Q2/04	Q1/05	Q2/05	Crescimento Sequencial	Crescimento Anual
Unidades de Grupo	27,779	30,848	32,708	6.1%	17.8%
Receitas de Grupo	\$150.7	\$162.9	\$165.6	1.7%	9.9%

o setor, com unidades e receitas aumentadas tanto seqüencialmente quanto em bases anuais.

O setor permanece altamente concentrado, com os dois principais fornecedores respondendo por 70% das unidades e 80% das receitas em âmbito mundial. A batalha prossegue entre a Polycom e a TANDBERG para ser o número um, ao passo que a Aethra e a Sony lutam para ser o número três. A Equipe China, entretanto, continua a superar o restante do mercado por uma

ampla margem, se o crescimento for medido em unidades ou receitas.

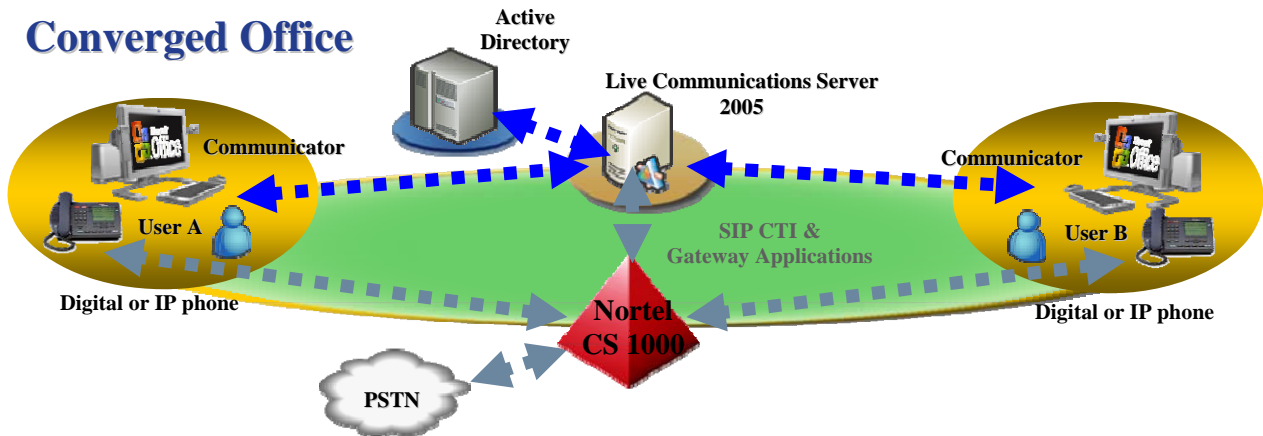
Nossa coleta de dados inclui também números de sistemas de videoconferência de grupo para países selecionados. Os resultados de Q2 estão apresentados a seguir.



Grupo Total	França	Alemanha	UK
Unidades	719	804	1,917
Receitas	\$4.7	\$5.4	\$12.3
	Japão	China	Itália
Unidades	2,428	6,070	1,598
Receitas	\$8.3	\$20.8	\$6.2

## Nortel e Microsoft Anunciam Parceria Colaborativa

A Nortel e a Microsoft estão expandindo seu relacionamento estratégico, unindo forças para fornecer recursos colaborativos em tempo real para negócios através da integração do Microsoft Office Communicator 2005 com a solução de comunicações baseada em SIP aberta da Nortel. A Solução Nortel / Microsoft Converged Office fornecerá controle de chamada de mesa (transferência automática de chamada, etc.) usando o Communicator com o Nortel Communication Server 1000 e permitindo também às corporações usar o Microsoft Active Directory para desenvolver um plano de discagem em âmbito corporativo que funcione com o PBX IP da Nortel. Os usuários do cliente do Communicator ganharão funcionalidade PBX e poderão chamar telefones digitais ou IP conectados ao PBX da Nortel PBX, além usuários foram da RDSI. Por fim a solução também reúne o próprio Multimedia Communications Server 5100 da Nortel, um produto que oferece recursos de presença e colaboração multimodelo completos, para que clientes que adquiriram o MCS 5100 estejam aptos a trocar presença e IM com usuários LCS.

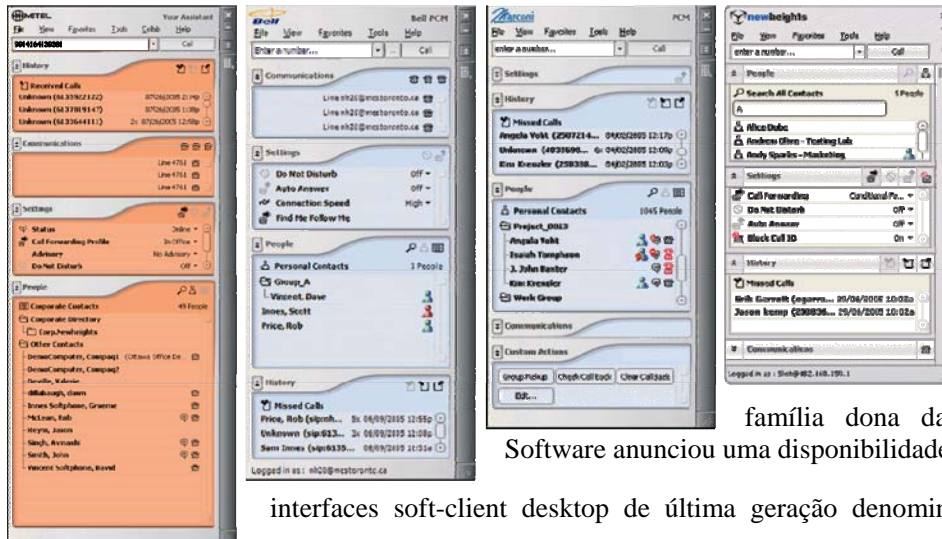


*A Seguir o Que a Brent Acha*

A Nortel é o segundo fornecedor dos “grandes PBX IP” a anunciar a integração com a plataforma LCS / Communicator da Microsoft e uma parceria formal com a Microsoft (a

Siemens foi a primeira). A Nortel atualmente possui a capacidade de oferecer aos clientes um pacote de colaboração com base no próprio produto MCS 5100 da Nortel ou o produto LCS da Microsoft. A Nortel está se dando conta de que é melhor cooperar com a Microsoft do que competir diretamente. A integração com a Microsoft ocorrerá realmente em fases; por exemplo, esta versão do pacote Nortel / Microsoft Converged Office Solution não prevê suporte a vídeo multiponto nem ao recurso click-to-web-conference semelhante ao próprio produto MCS 5100 da Nortel. Entretanto, estes recursos estarão disponíveis em versões futuras. [kwucher@nortel.com](mailto:kwucher@nortel.com)

### O Que Estas Interfaces de Usuário Possuem em Comum?



O que a Mitel, a Bell Canada e a Marconi têm todas em comum? Todas elas irão usar uma interface de cliente personalizável fornecida por uma nova companhia chamada NewHeights Software. Localizada em Ottawa e pertencente à mesma família dona da Mitel, a NewHeights Software anunciou uma disponibilidade geral de suas próximas

interfaces soft-client desktop de última geração denominadas Desktop Assistant.

Estas soluções de cliente oferecem uma interface de usuário final no desktop, permitindo gerenciamento point-and-click de serviços de telefonia IP, presença e colaboração de multimídia. O Desktop Assistant aceita sinalização de protocolo proprietário e aberto (SIP) e integra diretamente às ofertas provenientes de operadoras, fornecedores de CPE e fornecedores de softswitch. Os clientes de Desktop Assistant oferecem integração padrão a aplicativos, como, por exemplo, Microsoft Office e Lotus Notes. A integração personalizada a outros aplicativos corporativos está disponível. Um dos recursos interessantes é o menu de conhecimentos que os usuários podem configurar para fazer surgir janelas sobrepostas automaticamente em uma chamada recebida para ativar email e outros documentos pertencentes à pessoa que está chamando. Esta é basicamente uma atividade OEM e será interessante ver como a NewHeights compete com a própria interface de cliente Communicator da Microsoft.

Distribuição Exclusiva no Brasil do **Wainhouse Research Bulletin** é trazida para você por

**Seal TELECOM** Soluções para **Áudio e Videoconferência**

- Desenho de Redes de Videoconferência
- Equipamentos de Audioconferência
- Integração e execução de projetos

[www.sealtelecom.com.br](http://www.sealtelecom.com.br)  
[sealtelecom@sealtelecom.com.br](mailto:sealtelecom@sealtelecom.com.br)  
 Tel: 55-11-3877-4000 [fmccan@newheights.com](mailto:fmccan@newheights.com)

## Liberado Agora!

### Mercados Locais: Mercado de Serviços de Colaboração Europeu (European Collaboration Services Market\_ - 2005

Este é o quarto ano que a Wainhouse Research conduz uma avaliação independente anual do mercado de serviços de conferência local na Europa. No nosso novo relatório de 2005, avaliamos, analisamos, providenciamos dimensionamento do mercado e uma previsão de 5 anos para 11 mercados locais – o Reino Unido, a França, a Alemanha, a Suécia, a Noruega, a Finlândia, a Suíça, a Espanha, a Itália, a Holanda e a Bélgica. Este estudo profundo apresenta o estado atual dos mercados europeus locais, examina provedores locais, avalia tendência atuais, identifica riscos e oportunidades e inclui recomendações sobre abordagem de mercado, serviços e preços. Os dados deste relatório irão ajudar os clientes a determinar e estabelecer estratégias de marketing locais e ofertas de produtos e estabelecer orçamentos dos países locais, além de expectativas de vendas. Adicionalmente, o relatório inclui um levantamento sobre usuários de serviços de conferência europeus e emite pontos de vista sobre hábitos, tendências e utilização.



Este relatório é o primeiro de uma série de três relatórios que cobrem mercados locais na Europa, Ásia Pacífico e América do Norte. Os relatórios estão disponíveis individualmente ou como pacote. Consulte [www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports) para obter o índice e o resumo do relatório. Para obter informações adicionais: nos Estados Unidos e APAC entre em contato com Sara Fargo, +1-781-934-6165, [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com), na Europa entre em contato com Niels Kellerhoff +49-211-467-998, [niels@wainhouse.com](mailto:niels@wainhouse.com).

© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297  
Email para: [editor@wainhouse.com](mailto:editor@wainhouse.com) PR para: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com) Assinaturas gratuitas: [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)