

Como é habitual, por favor, sinta-se à vontade para enviar esta carta circular aos seus colegas. Para ser colocado na nossa lista de distribuição de e-mails automática **GRÁTIS**, simplesmente visite: www.wainhouse.com/bulletin.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Resumo de Notícias

- A Macromedia anunciou uma nova versão da Flash Platform, chamado Flash Media Server 2. Este produto será usado por desenvolvedores para construir os aplicações de áudio / vídeo / dados e streaming em tempo real. Um exemplo de um produto baseado em Flash é o produto e serviço de sistemas de web conferência e de colaboração capacitado por vídeo Breeze da própria Macromedia. A plataforma Flash está instalada em quase 100% dos PCs de desktop atuais, fornecendo à Macromedia um caminho livre para os desktops empresariais. Acreditamos que iremos ouvir muito mais de alguns parceiros importantes baseados em Flash no espaço de sistemas de conferência e colaboração no futuro muito próximo. E estamos supondo que a aquisição imediata da Macromedia pela Adobe não diminuirá estes desenvolvimentos.
- Provedor de serviços gerenciados /integrador de sistemas / desenvolvedor de software independente, a AGT introduziu seu próprio sistema portátil robusto em um fator de forma de pasta. O IC360 inclui um laptop robusto, uma impressora portátil, uma câmera Logitech, um sub-sistema GPS, telefone de satélite, e o software de sistema de videoconferência H.323. Estamos achando que é o software PVX da Polycom, mas a AGT não confirma. Acharmos que o sistema foi solicitado primeiramente pela National Guard (Guarda Nacional), mas com o desastre do Katrina, o interesse subiu estratosféricamente para a AGT.
- A ACT Teleconferencing completou um primeiro fechamento numa série de transações espera-se levantar \$16 milhões para a Empresa. A Dolphin Direct Equity Partners pagou \$100 por cada uma das 80.400 ações das Ações Preferenciais Conversíveis da Série AA.
- A Sonexis assegurou \$2.5 milhões no financiamento da Série B liderado pela Velocity Equity Partners com sede em Boston e investidores privados.
- Parece que a Google (o novo lar para o pioneiro da Internet e inventor do TCP/IP, Vincent Cerf) está tentando adicionar capacidade de vídeo após seu lançamento do serviço de mensagens e comunicações de voz Google Talk. A batalha com a gigante Microsoft com certeza aquecerá

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



**Soluções para
Áudio e
Videoconferência**

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

www.sealtelecom.com.br

sealtelecom@sealtelecom.com.br

Tel: 55-11-3877-4000

ao máximo à medida que estes dois se aproximarem dos limites fixados pela Lei da Conservação da Massa e da Criação de Energia de Einstein.

- Esperando dar um salto inicial no que a empresa visualiza como um mercado quente para vídeo, em apenas quase todos os dispositivos eletrônicos (assim como interesse no Código DaVinci), a Texas Instruments revelou uma plataforma (não um dispositivo semicondutor) planejado para cortar o tempo de desenvolvimento para as aplicações de vídeo. O coração do anúncio da DaVinci é um DSP da série C6000 com C64x+ core que pode ser customizado por projetistas. A DaVinci incluirá uma família de dispositivos de silício, código de software incluindo codecs, e parcerias com terceiros para a TI.
- O provedor de FreeConferenceCall.com, um serviço de chamadas de conferência grátis e sem reservas, apresentou o serviço Enterprise Edition FreeConferenceCall, um serviço de chamada de conferência 24/7, sem reservas, totalmente grátis, para fornecer ferramentas de rastreamento e gerenciamento empresariais e-wide online.
- A Alcatel selecionou os servidores de mídia Convedia para o elemento de processamentos da suíte de produtos de recursos de mídia da Alcatel. Sob o acordo, a Alcatel comercializará e revenderá a tecnologia da Convedia como um componente integral de seus produtos de recursos de mídia para concessionárias e clientes empresariais em todo o mundo. O produto da Alcatel fornece a interação multimídia e a entrega de mídia incluindo anúncios personalizados, streaming, ponte de conferência multimídia, coleta de DTMF, voz sintetizada, reconhecimento de voz, e roteamento de chamadas com detecção de instruções de transferência do operador (telefonista). Os produtos da Alcatel usam uma arquitetura comum para fornecer as mesmas capacidades para as redes TDM e de Next Generation IP.
- A MCI anunciou uma solução de mídia digital hospedada direcionada às empresas de mídia e de entretenimento com necessidades de produção e distribuição de conteúdo digital. A ICF Media Platform Hosted Edition capacita as empresas gerenciar de maneira eficiente, editar e distribuir com segurança o conteúdo de mídia digital.
- A Bell Mobility do Canadá implementou a solução de IM OZ Mobile permitindo aos seus clientes ficarem conectados com amigos e membros da família em seus telefones móveis usando o serviço de mensagens instantâneas MSN Messenger da Microsoft. Estudos mostraram que os Canadenses enviam mais do que 3,4 milhões de mensagens de texto móveis por dia, quando não estão jogando hóquei.

Séries de Seminários de Liderança do Pensamento da WR – Setembro

**Possibilitando a Produtividade de Grupo de Trabalho Distribuída
Através das Soluções Colaborativas Unificadas Baseadas em Presença**

[Click Here
to Register](#)

Palestrantes: Sr. Mark Roberts, VP (Vice Presidente), Marketing de Parceiros, Divisão de Sistemas de Rede, Polycom
Sr. Marc Sanders, Gerente de Linha de Produtos – Real-Time Collaboration Bus Unit, Microsoft

Data: 21 de Setembro de 2005 – Quarta-Feira

Horário: 12:00 h (Nova York)

Este seminário discutirá como as comunicações colaborativas aumentam a produtividade do grupo de trabalho permitindo às equipes distribuídas resolver rapidamente as questões críticas através de sistemas de voz e de vídeo multi-partes ativada pela presença de alta qualidade.



Mark Roberts



Marc Sanders

Mais Resumo de Notícias

A eBay irá adquirir a Acquire Skype

Temos de acreditar que talvez este seja um dos negócios mais estranhos que já vimos (sinceramente, tivemos pensamentos similares quando a Cisco adquiriu a Latitude, embora tenhamos visto com mais clareza desde esta época). O que uma empresa de leilão on-line vê no serviço de telefone VoIP? Alguém pagaria \$2.6 bilhões a vista, em dinheiro e ações e, possivelmente, outro \$1.5 bilhão, se o crescimento da Skype atendesse determinadas metas no futuro? Para uma empresa que tem atualmente receita ínfima, mas muita força. Alguém acha que os vendedores on-line irão querer conversar com os licitantes? Usar a presença do Skype para saber quando estão online? Esta capacidade direcionará mais vendas e, com isso, mais comissões para o eBay que, atualmente, está desfrutando de uma receita de aproximadamente \$1 bilhão por trimestre? Fico muito surpreso. Fico muito em dúvida. Ou fico até míope. Realmente, o dia virá em que todos estaremos usando os sistemas de conferência e colaboração usando os serviços semelhantes ao VoIP e ao Skype; Apenas não consigo enxergar o modelo de negócio.

Oracle Irá Adquirir a Siebel

É isso mesmo, uma outra grande aquisição de software, à medida que o campo do jogo se consolida. A possibilidade interessante neste caso é a eventual convergência da investida da Oracle em aplicativos de software empresariais com seus desenvolvimentos em sistemas de web conferencing e colaboração. Negócios como este poderiam ajudar a liderar o dia quando os sistemas de conferência (áudio, vídeo, IM, e web) estiverem todos integrados nas aplicações comerciais de front-line como a Siebel, PeopleSoft, etc.

Vertical Communications Irá Adquirir a Comdial

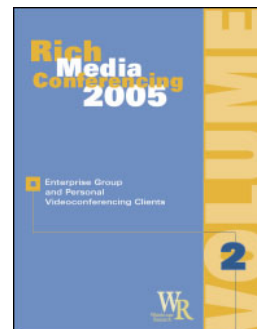
A Vertical Communications pretende adquirir a Comdial, um provedor de sistemas de telefone digital e de IP-PBX para aproximadamente 400.000 clientes de pequenas e médias empresas. A empresa está também no processo ou lançando o TeleVantage Versão 7, um sistema de IP-PBX.

Novo Documento da Wainhouse Research

Emerging Technologies for Teleconferencing and Telepresence (Tecnologias Emergentes para Sistemas de Teleconferências e Telepresença). Este documento descreve os últimos desenvolvimentos nas tecnologias que tentam melhorar a experiência de sistemas de conferência, criando uma sensação mais intensa de “conexão” para aplicações de sistemas de vídeo-conferência e de colaboração. Estes desenvolvimentos incluem contato olho a olho melhorado, abordagens

Conferências de Rich Media 2005

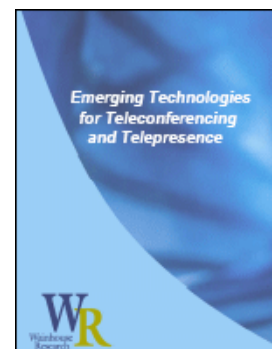
Volume 2: Enterprise Group and Personal Videoconferencing Endpoints



(Volume 2: Endpoints de Sistemas de Vídeo-Conferência de Grupos Empresariais e Pessoais)

Este estudo de mercado é parte de nossa série anual de relatórios precusores sobre produtos e serviços de sistemas de conferência e de colaboração. O Volume 2 é um estudo profundo do mercado, tecnologias, e principais vendedores de endpoints de sistemas de vídeo-conferência. O relatório de 201 páginas inclui uma revisão dos principais 11 vendedores de endpoints em todo o mundo que acreditamos serem líderes em seus respectivos mercados ou candidatos a se tornarem players da indústria por causa de suas tecnologias exclusivas ou estratégias comerciais inovadoras. Inclui o dimensionamento do mercado e nossa previsão de 5 anos para a Europa, América do Norte, e Asia Pacífico.

Visite www.wainhouse.com/reports para obter detalhes completos e um resumo executivo GRÁTIS.



inovadoras para sistemas de conferência multi-direcionais, e ambientes de reunião totalmente imersivas. Cada uma destas abordagens é explorada junto de uma descrição e da análise de alguns dos maiores vendedores que patrocinaram este documento, incluindo o Be Here, Codian, Destiny Conferencing, Digital Video Enterprises, LifeSize Communications, PangeAir, Sony Corporation e o Teliris. Para as organizações que buscam fornecer aos usuários finais com uma experiência de sistemas de conferência mais natural e “em pessoa”, este documento que cobre as tecnologias de colaboração visual melhoradas fornece valiosos insights e dicas. Visite www.wainhouse.com/whitepapers para fazer o download.

Pessoas & Lugares

Skype, **Liz Rice**, Gerente de Parcerias

BCS Global, **Jerry Dunn**, Diretor de Desenvolvimento de Negócios

Sony Videoconferencing, **Mike Guerrero**, Cisco Gerente Nacional de Contas

Google, **Vincent Cerf**, Evangelista Executivo de Internet (CIE)

*Procurando um
emprego? Tem emprego?*

Visite o [WR Job Bank](#)

Cara a Cara com o Sr. Eli Reifman, CEO, da Emblaze Group



Na edição de 23 de Agosto do WRB ([vol 06 edição 27](#)) informamos sobre a aquisição do patrimônio da VCON pela Emblaze Systems, parte do Emblaze Group. Finalmente, tivemos a chance de ter acesso ao peripatético Sr. Eli Reifman, CEO da Emblaze e perguntamos sobre algumas das suas filosofias comerciais muito incomuns.

WRB: Antes de começarmos, uma rápida pergunta fundamental sobre o Emblaze Group. O Sr. informou que a empresa é composta de cinco empresas, uma das quais é o Emblaze Group. O Sr. poderia esclarecer o relacionamento entre as cinco empresas. Por exemplo, todas têm suas próprias forças de vendas?

ER: Sim. Todas têm suas próprias forças de vendas, mas, muitas vezes, elas trabalham juntas quando lidam com a mesma base de clientes. A idéia atrás da Emblaze é que estas são todas empresas com uma única estratégia, um conjunto guia de princípios, geralmente concentrado em um mercado – telecomunicações em seu sentido mais amplo – muito semelhante ao modelo da Motorola. Todas são especializadas em algum aspecto do que chamamos convergência – a reunião das comunicações fixas, móveis de IP. Mas, embora as empresas sejam separadas, elas compartilham certos elementos de infra-estrutura como um sistema de BackOffice e um sistema de CRM.

WRB: A Motorola?

ER: Contamos com cinco empresas atualmente, mas pretendemos aumentar este número com o tempo. A Motorola possui 50 ou 60 unidades empresariais, muitas delas fornecendo soluções especializadas para um grande cliente. Se a alavancagem existir na tecnologia, infra-estrutura, e presença de mercado, este é um modelo de negócio muito viável.

WRB: Certo. Então por que o Sr. comprou a VCON? (Nota do editor: a aquisição ainda não foi fechada).

ER: Em primeiro lugar, a VCON é uma empresa que conhecemos há muito tempo. Nossa empresa, a Orca, trabalhou com a VCON no passado combinando comunicações bidirecionais com a IPTV. Este será um fato comum no futuro; as pessoas poderão interagir com programas e anúncios de TV para solicitar mais informações ou realmente comprar os produtos. A VCON possui boa tecnologia e bons produtos; mas tem sido infeliz no mercado.

WRB: A Emblaze vende para os provedores de serviços; a VCON vende para empresas. Responda-me porque este não é um gigante mal ajustado.

ER: Você está certo sobre o passado. Modificar os produtos da empresa para torná-los adequados para os provedores de serviços não é uma estratégia viável. Mas, acho que você

descobrirá que muitas das soluções dos provedores de serviços são facilmente modificadas para uso empresarial. Os produtos dos provedores de serviços possuem a confiabilidade, a robustez e a escala necessárias para estes clientes, mas estes produtos podem ser modificados para o mercado empresarial. Já convertemos algumas das nossas soluções de telecom para produtos de Defesa e produtos de segurança interna para uso por aeroportos e grandes empresas. Pretendemos capitalizar nesta oportunidade posteriormente, usando o foco empresarial da VCON como a abertura.

WRB: Tenho a sensação de rever seu website Emblaze.com que o Sr. está realmente focado no mercado wireless 3G.



ER: Novamente, nosso foco real está na convergência das comunicações fixas, móveis, e de IP. Ambas as empresas fornecem muito para este quadro. Pretendemos ser o nexo da televisão, telefone, e do PC. Em algum momento, ocorrerá a conectividade sem intermediários entre estes dispositivos. Por exemplo, as pessoas farão uma chamada de vídeo entre estes dispositivos, e elas não terão que se preocupar com os endpoints ou os pipelines entre elas; tudo acontecerá, simplesmente. Se você observar as cinco empresas da Emblaze, você verá que muito do que estamos fazendo se encaixa neste quadro.

WRB: O Sr. realmente acha que as pessoas desejam fazer ligações de vídeo em seus telefones celulares?

ER: O que estamos conversando aqui é sobre uma transição cultural. E a resposta à sua pergunta é “sim”. É como passar do rádio para a TV...então ninguém acreditava que este longo período de tempo fosse necessário para esta transição. Mas, ainda irá levar algum tempo até que isto se torne a corrente principal. As transições culturais levam 25 anos aproximadamente para ocorrer.

WRB: Então, a Emblaze tem uma visão de 25 anos do mundo?

ER: Com certeza. Criar uma empresa é como criar uma criança. As crianças levam de 18-25 anos antes que se tornem contribuidores. Com as empresas ocorre o mesmo se estiverem envolvidas com produtos e serviços da próxima geração, se estiverem confiando nas mudanças culturais. Você precisa ter uma visão de longo prazo, com valores, cultura, e uma base de conhecimento, direcionados para uma transição de 25 anos. O vídeo será popular em todos os tipos de telefones e endpoints de telecom, mas, provavelmente, não por outros 5 anos antes que comecemos a ver uma penetração razoável. Observe a Internet; a disponibilidade pública realmente começou em 1993 e, hoje, cerca de 50% do mundo ainda NÃO possui acesso à Internet. Seus filhos ou netos não conseguirão viver sem o SMS e o vídeo, embora a geração de seus pais não tinha interesse em qualquer um.

WRB: Sim, mas você pode me deixar com ar de dúvida sobre o vídeo-fone celular. Talvez, eu seja míope.

ER: Lembre-se, não faz muito tempo que as pessoas tinham de ir a algum lugar para fazer chamadas. Agora, todas as pessoas no mundo ocidental possuem vários telefones. O vídeo será o fluxo principal, não demorará. Mas, procure um forte crescimento na adoção do vídeo durante os próximos 15 anos. Este é o quadro em que a Emblaze está concentrada.

O Wainhouse Research Bulletin gostaria de convidá-lo para se unir a nós no agradecimento aos nossos patrocinadores de 2005 que ajudam a manter a distribuição do WRB gratuita:

AGT	Konftel AB
Aethra	LifeSize
Avaya	MVC
Compunetix	Polycom
Convedia	RADVISION
DSTMedia	ReView Video
DyLogic	Sony
Espre Solutions	TANDBERG
GlowPoint	The Whitlock Group
inSORS	Wire One

Publicação transparente: [O patrocínio](#) do WR Bulletin de maneira alguma implica que nossos patrocinadores endossem nossas opiniões expressas no WRB. Nem implica que o Bulletin endosse seus produtos ou serviços. Continuamos sendo críticos de oportunidades iguais.

WRB: Assim, o Sr. está planejando continuar a competir no mercado de sistemas de salas. Pelos meus cálculos, a VCON está num distante quinto lugar neste mercado, atrás da Aethra, Polycom, Sony, e da TANDBERG.

ER: Sim, continuaremos a competir. Fechamos muitas lacunas de preço / desempenho e acreditamos que possamos fornecer a todos estes concorrentes um combate decente. Mas, achamos que o Emblaze VCON possui uma visão mais ampla. Estamos concentrados nas comunicações convergidas. Temos uma visão de mercado de longo prazo, e estamos desejosos de investir para tornar esta visão uma realidade.

⇒ [WR Forum: VCON to be acquired](#)

© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297 Email para: editor@wainhouse.com PR para: news@wainhouse.com Assinatura gratuita: www.wainhouse.com
--