

NOTÍCIAS ON-LINE E VISÕES SOBRE COLABORAÇÃO VISUAL E COMUNICAÇÕES RICH MEDIA

Começamos a compilar a estatística endpoint de videoconferência para o 3º Tr.-05 e parece que vai haver surpresas para informar. Detalhes na próxima edição.

*Como sempre, você poderá enviar esta newsletter para seus colegas. Para ser incluído em nossa lista de distribuição **GRATUITA** automatizada de e-mail, basta visitar o site www.wainhouse.com/bulletin.*

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Resumo de Notícias

- A Vcall lançou a versão 4.0 da plataforma de Vídeo Conferência Vcall (Vcall Web Conferencing). As principais ampliações incluem capacidades adicionais de marcação, a capacidade de exportação de dados no formato CSV, uma interface *presenter* aperfeiçoada, melhoria na qualidade de slide, e indexação automática de todos os eventos arquivados. Num futuro próximo, a Vcall também planeja lançar 1) uma função *dashboard* para geração de relatórios, 2) ampliações no gerenciador de registros integrados, e 3) melhor escalabilidade.
- A Conferral está para lançar duas novas soluções de software. A) O Conferral Release 2.0 é um produto de colaboração para aqueles que precisam apresentar PowerPoint, compartilhar aplicações, fornecer assistência ao cliente, enviar arquivos grandes e exibir vídeo. Este software permite aos usuários observar remotamente outros operarem seus computadores ou aplicativos para fornecer suporte em tempo real ou assumir o controle do PC remoto. A escalação de tela também é automática. B) ConferFree é para usuários de computador que desejam apresentar PowerPoint (de dentro do PowerPoint) a visualizadores remotos ou receber suporte de cliente dos usuários Conferral 2.0. ConferFree é GRÁTIS.
- Caso você tenha pensado que a AT&T ia desaparecer, que você iria ter que viver num mundo sem Ma Bell para debater idéias, você pode pensar de novo. A SBC decidiu manter o nome AT&T após a fusão. Uau...
- A fusão Verizon-MCI foi liberada pelo Departamento de Justiça dos Estados Unidos e pela FCC (Federal Communications Commission). Suspeitamos que no final deste ano você também não terá mais a MCI para debater idéias.
- Fui informado que meus preços do produto ClearOne Converge estavam faltando (newsletter da semana passada). O preço de \$2,500-3,000 mencionado era para a linha de produtos RAV; os preços Converge serão divulgados em poucas semanas (espere algo maior).

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

- O Arizona Office of Administrative Hearings (OAH) (Junta de Audiências Administrativas do Arizona), composta de 18 juizes, decidiu implementar uma rede de sistemas de videoconferência Aethra para reduzir o tempo de deslocamento dos juizes e aumentar o número de audiências que podem ser acomodadas em cada mês.
- O sistema LifeSize Room agora está disponível para parceiros e canais no mundo todo. De acordo com nossas fontes secretas escondidas em Austin, as unidades demo estão baseadas em hardware final e software com disponibilidade pré-geral; a empresa ainda está testando e puxando bugigangas do software em exercícios de interoperabilidade. Consta que os parceiros do canal LifeSize já venderam mais de 60 sistemas LifeSize Room para 17 clientes. A empresa também anunciou novos parceiros de canal no Japão: A Hitachi High-Technologies, Princeton Technology e TOWA Engineering. A empresa agora possui nove revendedores na região do Pacífico Asiático cobrindo a Austrália, China, Hong Kong, Japão, Coréia, Malásia, Cingapura e Taiwan.

Convocação para Apresentações: Berlim, 19-20-21 de abril de 2006

Wainhouse Research, em conjunto com nosso Diamond Sponsor, o projeto AMI patrocinado pela União Européia, está lançando seu segundo Fórum Europeu anual. A mostra de conferência e tecnologia visa profissionais de negócios, gerentes de conferência e colaboração, facilitadores de reuniões e tomadores de decisão em tecnologia de informação explorando soluções colaborativas unificadas baseadas em produtos e serviços integrados de áudio; vídeo, Web, IM. O evento será realizado no hotel cinco estrelas Steigenberger Hotel no centro de Berlim. Convidamos para apresentações especialistas em indústria e usuários finais relacionados a qualquer das seguintes áreas gerais:

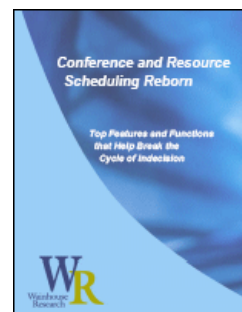
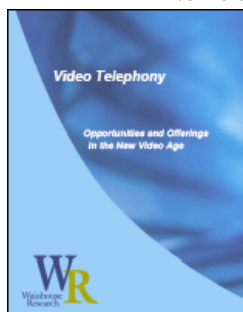
- Comunicações colaborativas unificadas no empreendimento.
- Comunicações IP baseadas em presença.
- Soluções rich media para computador de mesa.
- Tecnologia IP e fundações para serviços de voz de próxima geração
- Estratégias de implementação.
- Ferramentas de reunião de próxima geração.
- Soluções para conferência e colaboração para governo e educação
- Serviços hospedados e gerenciados para colaboração

O prazo para apresentação é 9 de dezembro de 2005. Caso se interesse, favor enviar um e-mail para rebecca@wainhouse.com com as seguintes informações: seu nome, seu cargo, seu e-mail, nome da empresa, título de apresentação proposto e um resumo de 50 palavras. Para detalhes adicionais visite www.wainhouse.com/berlin.

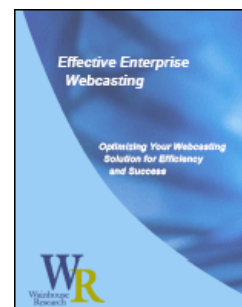
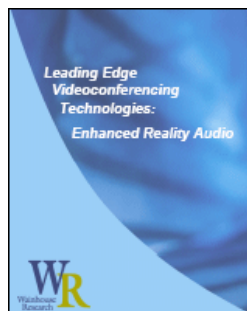
Quatro Novos Informes do Wainhouse Research

➔ **Programação de Conferência e Recursos** A **Reborn** examina o porque das empresas falharem na implementação de soluções abrangentes de programação de conferências e recursos. O informe gratuito sobre a wainhouse.com e a wrplatinum.com examina a paralisia de análise que tolhe as empresas que buscam resolver suas necessidades de programação de conferência e recursos, e descreve os principais recursos e funções que podem ajudar a romper o ciclo da indecisão.

⬅ **Video Telefonia: Oportunidades e Ofertas na Nova Era do Vídeo** discute um novo modelo para uso de vídeo que está emergindo - mainstream, orientado para o usuário, ad hoc, on demand, baseado em desktop e integrado no fluxo de trabalho diário. A Vídeo telefonia oferece funcionalidades de controle de chamada de dispositivos de vídeo incluindo transferência de chamada, retenção de chamada, desvio de chamada, *mute*, e conferência. Faça download gratis em wainhouse.com e wrplatinum.com.



→ **Webcasting eficaz de empresas** destaca os benefícios de um modelo de webcasting híbrido, uma estratégia que combine ASP hospedado e modelos CPE baseados em equipamentos. Os principais benefícios do webcasting incluem facilidade de uso para convidados e participantes, a capacidade de incluir elementos de conteúdo *rich media* de alto impacto, (incluindo áudio, vídeo ao vivo e conteúdo de PC), e economias de escala significativas. Faça download gratuito em wainhouse.com e wrplatinum.com



← **Tecnologias de Vídeo-conferência de Última Geração: Áudio de Realidade Ampliada (Enhanced Reality Audio)**

resumo os últimos desenvolvimentos em tecnologia de áudio para sistemas de vídeo-conferência, incluindo implementações em banda larga para melhoria de inteligibilidade (G.711.1-Anexo C e AAC-LD), estéreo, e processamento espacial. Ele também resume as posições atuais de cinco fornecedores líderes. Este artigo complementa um artigo recente sobre HD vídeo. Disponível para assinantes em wrplatinum.com.

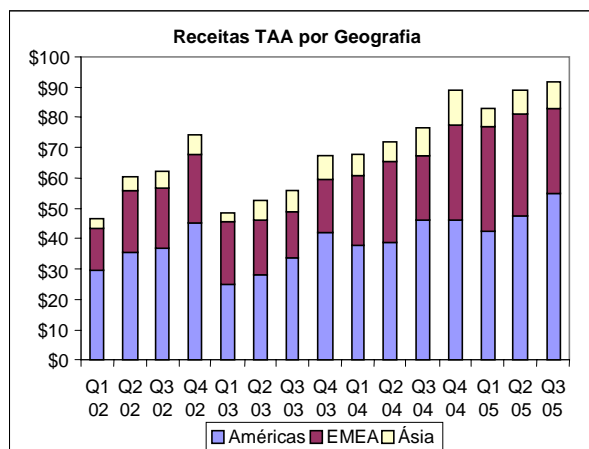
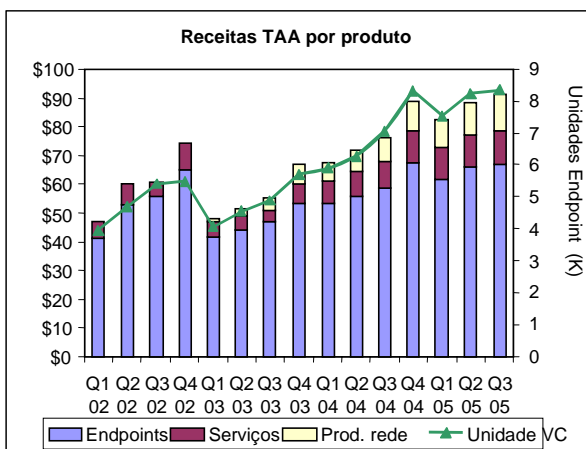
Dólares e Comparações

TANDBERG – 3º T/2005

A TANDBERG relatou receitas no 3º trimestre de \$91.2 M, acionadas por embarques de 8.371 unidades. Isto representou 19% de crescimento da receita ano após ano, mas aparentemente ficou abaixo do consenso financeiro da indústria (seja qual for o significado!) de \$96 milhões. Assim, o fato é que o crescimento foi grande, mas inferior ao esperado. O preço médio de venda

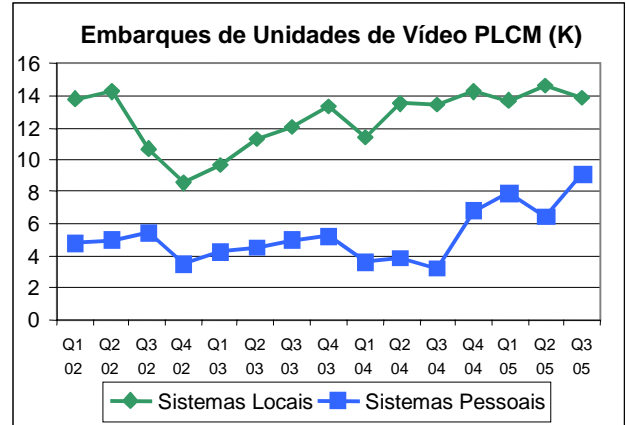
dos endpoints de vídeo-conferência da firma caiu (não muito) para \$7,998, dos \$8,006 de um ano antes. Os produtos de infra-estrutura geraram \$12.9 milhões em vendas (pontes, gateways, gatekeepers, NAT-firewall traversal), até 53%. Na *earnings call*, o CEO Andy Miller revelou que na América do Norte, o crescimento da empresa foi de 25% ao passo que o crescimento dos sistemas federais foi de 14%, levando a uma média de aproximadamente 20%. Como está óbvio na nossa tabela, o crescimento anual foi provocado na Ásia/Pacífico ao passo que a EMEA apresentou um crescimento seqüencial decepcionante. Acreditamos que os embarques unitários de endpoints de vídeo foram um recorde para a TANDBERG; corrija-nos se estivermos errados.

TAA	3T 04	2T 05	3T 05	Crescimento Seqüencial	Crescimento Anual
Américas	\$45.8	\$47.5	\$54.8	15.4%	19,7%
EMEA	\$21.1	\$33.8	\$28.0	-17.2%	32,7%
Ásia	\$9.6	\$7.2	\$8.4	16.7%	-12,5%
Rec Total	\$76.5	\$88.5	\$91.2	3.1%	19,2%
Endpoints	\$58.9	\$65.9	\$67.0	1.7%	13,7%
Serviços	\$9.2	\$11.4	\$11.4	0.0%	24,2%
Infra-estrutura	\$8.4	\$11.2	\$12.9	15.2%	53,3%
Rec. Op	\$20.0	\$23.1	\$23.6	2.2%	18,0%
Unidades de Endpoint	7,040	8,238	8,371	1.6%	18,9%

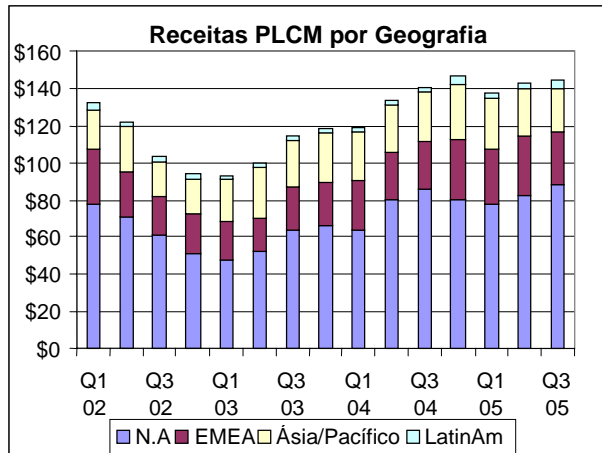
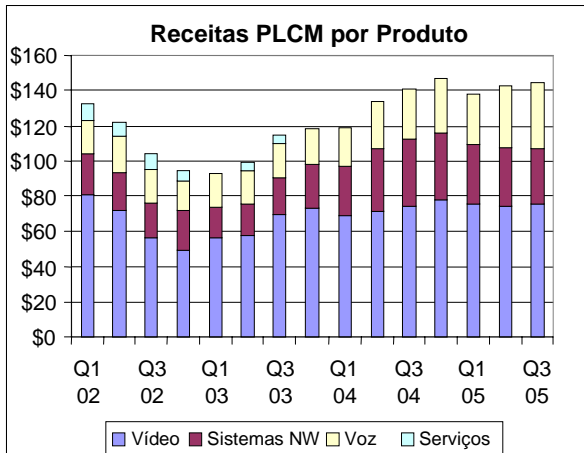


Polycom – 3º T/2005

A Polycom relatou receitas de primeira linha de \$144.4 milhões, dos \$140.8 milhões de um ano antes. O crescimento da Polycom foi acionado por suas linhas de produtos de voz e o segmento de negócios da empresa por sua vez foi acionado por seus produtos VoIP. Os sistemas de vídeo do Grupo totalizaram 13.841; registrou-se um total de 9.062 unidades de vídeo, sem dúvida acionadas pelo software PVX da empresa. A empresa também revelou que acha que 57% de seus negócios gerais de produtos estavam relacionados à IP. Conforme mostrado na tabela, o Pacífico Asiático foi uma área problemática neste trimestre, e acima de tudo, os resultados foram decepcionantes para a linha de produtos de vídeo *flagship*, e muito decepcionante para o grupo de sistemas de rede. A empresa disse que muito do déficit de receita foi devido a pedidos que chegaram tarde no trimestre, conseqüentemente a empresa saiu do trimestre com uma lista grande de mercadorias para entrega futura. Não obstante, os números gerais do 3º Trimestre, o aumento da concorrência proveniente de múltiplas direções e as diretrizes da empresa para o 4º Trimestre sugerem que esta rosa pode estar desabrochando.



PLCM	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Crescimento Sequencial	Crescimento anual
Video	\$74.4	\$74.8	\$75.6	1.1%	1.6%
Network Sys	\$37.7	\$32.9	\$31.5	-4.3%	-16.4%
Audio	\$28.7	\$35.0	\$37.3	6.6%	30.0%
Total Rev	\$140.8	\$142.7	\$144.4	1.2%	2.6%
Group Units	13,471	14,642	13,841	-5.5%	2.7%
Op Inc.	\$13.1	\$19.3	\$19.8	2.5%	51.1%
N.A	\$85.9	\$82.8	\$88.1	6.4%	2.6%
EMEA	\$25.3	\$31.4	\$28.9	-8.0%	14.0%
Asia/Pacific	\$26.8	\$25.7	\$23.1	-10.1%	-13.6%
LatinAm	\$2.8	\$2.9	\$4.3	51.8%	53.8%



RADVISION – 3ºT 2005

A RVSN registrou resultados do 3º T que a primeira vista (minha segunda vista está abaixo) parecem impressionantes. As receitas atingiram um Record de \$19.1 milhões, até 14% seqüencialmente e 19% anualmente. Os resultados foram acionados por uma forte demonstração na América do Norte. O Pacífico Asiático foi fraco para a empresa (uma tendência na indústria), neste caso obstruído pelas alterações de gerenciamento & distribuição. A América do Norte por sua vez foi acionada por uma forte demonstração no mercado federal.

RVSN	3º T-04	2º T-05	3º T-05	Crescimento Seqüencial	Crescimento Anual
Produtos	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13.8%	19.0%
Tecnologia	\$5.3	\$5.6	\$5.6	-0.4%	4.3%
Total Sales	\$16.7	\$17.5	\$19.1	9.3%	14.3%
NA	\$7.9	\$8.9	\$11.4	27.5%	42.9%
EMEA	\$5.0	\$4.9	\$4.5	-7.1%	-8.4%
Ásia	\$3.8	\$3.7	\$3.2	-13.1%	-15.9%
Op Inc.	\$0.88	\$2.16	\$3.19	47.7%	262.1%

O CEO Gadi Tamari destacou os seis pontos principais que afetam as perspectivas futuras da empresa, todos dignos de ponderação. 1) Click to Meet (a primeira aquisição de ativo FVC) é um componente chave para o programa federal da RVSN e a empresa pretende mudar para o setor comercial em breve; 2) Click to Meet é o componente chave para a relação com a Microsoft e a integração com a LCS e o propulsor para o setor comercial; 3) a relação com a Cisco permanece forte e crescente; 4) a penetração nos provedores de serviço de 3G continua, com estas operadoras ainda em fases experimentais. Os enormes investimentos feitos por estas operadoras em tecnologia logo devem ser acompanhados de investimentos em novos serviços, como videochamada; 5) Parcerias com a Aethra e a Sony são a chave para que estas empresas consigam invadir o mercado de vídeo-conferência do Grupo na América do Norte já que precisam oferecer a seus clientes uma solução mais completa do que apenas endpoints.

A RVSN parece ser o parceiro escolhido para ambos, de vez que acreditamos que a parceria Aethra-Codian acabou em divórcio. 6) A Unidade de Negócios de Tecnologia da RVSN possui uma participação líder no Mercado de pilhas de software e kits de desenvolvimento e aquele setor da empresa irá crescer amplamente à medida que o mercado crescer, não por ganhar participação.

Durante a *earnings call* foi revelado que a empresa realizou cerca de \$1.3 milhões em vendas no espaço de 3G e que este número ficou flutuando entre \$1 e \$2 milhões durante diversos trimestres.

Bem, conforme sabemos, em frente de cada raio de esperança existe uma nuvem negra. Ao se olhar as vendas TBU com uma pequena quantidade de cálculos numéricos complexos, as coisas parecem um pouco diferentes. Meus números abaixo NÃO foram discutidos na chamada em conferência, e eu estava verdadeiramente impedido de fazer qualquer pergunta, como eu não sou um investidor da RVSN. Vá entender!

O Wainhouse Research Bulletin gostaria que você se juntasse a nós no agradecimento aos nossos patrocinadores de 2005 que ajudam a manter a distribuição do WRB grátis:

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

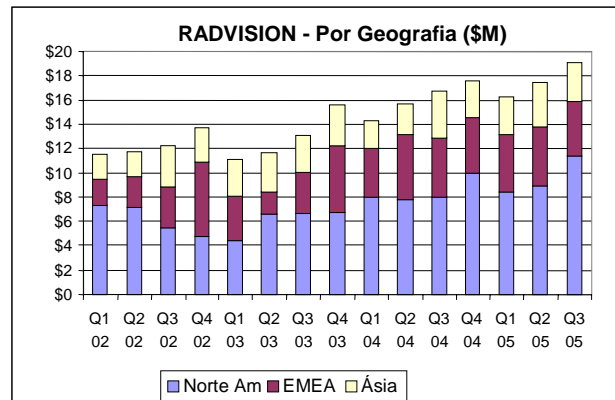
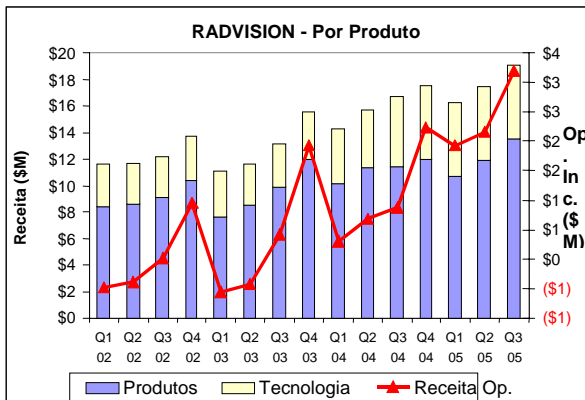
O fine print: [Sponsorship](#) do WR Bulletin não implica de forma alguma que nossos patrocinadores endossam as opiniões expressas no WRB. Nem tampouco que o Boletim endossa seus produtos ou serviços. Continuamos a ser uma crítica de oportunidades iguais.

Meus números mostram o que eu acredito serem as vendas “núcleo” de produtos RVSN para os períodos indicados. A RVSN adquiriu o ativo

RVSN	3ºT-04	2ºT-05	3ºT-05	Crescimento Seqüencial	Crescimento Anual
Receitas NBU relatadas	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13,8%	19,0%
Receitas NBU sem CTM	\$11.4	\$10.9	\$10.9	0,0%	-4,4%

da Click to Meet (FVC) em meados no 2º Trimestre de 2005. As vendas da CTM foram de cerca de \$1 milhão no 2º Trimestre e foram registradas como sendo de \$2.6 milhões no 3º Trimestre. De repente o crescimento de 19% se transforma numa queda de 4,4%. E esta queda parece razoável considerando a força crescente da Codian e TANDBERG neste espaço, um pouco da qual deve estar saindo às custas da RVSN.

Embora a RVSN tenha se reportado a um ressurgimento no Mercado de videoconferência de grupo e conseqüentemente um interesse renovado na linha de produtos ViaIP da empresa, parece improvável que a RVSN vá se beneficiar de um forte relacionamento com a Sony e/ou Aethra; pelo menos não na América do Norte onde estes fornecedores de endpoint permanecem extremamente fracos. Por outro lado, a RVSN possui duas belas cartas na manga. Uma é a relação da OEM com a Cisco, uma empresa que está fazendo muito mais barulho em vídeo e colaboração unificada atualmente. A outra é a relação da Microsoft e a capacidade da RVSN de suportar chamada multiponto com Comunicador. Claro, outros estão se apossando também deste território selvagem, incluindo a Arel, Polycom e a TANDBERG. A RVSN tem o desafio adicional aqui de construir um negócio baseado em Click to Meet enquanto insiste com a Microsoft que a empresa não deseja estar no negócio de endpoint. Vá entender!



Os Três Grandes Comparados

		3ºT-05	Crescimento Seqüencial	Crescimento Anual
PLCM	Unidades de vídeo	13,841	-5,5%	2,7%
TAA	Unidades de vídeo	8,371	1,6%	18,9%
PLCM	Receitas de vídeo	\$75.6	1,1%	1,6%
TAA	Receitas de vídeo	\$67.0	1,7%	13,7%
PLCM	Receitas de infra-estrutura	\$31.5	-4,3%	-16,4%
TAA	Receitas de infra-estrutura	\$12.9	15,2%	53,3%
RVSN	Receitas de infra-estrutura	\$13.5	13,8%	19,0%
PLCM	Receitas totais	\$144.4	1,2%	2,6%
RVSN	Receitas totais	\$19.1	9,3%	14,3%
TAA	Receitas totais	\$91.2	3,1%	19,2%

A tabela acima inclui números informados pelos fornecedores. As receitas de vídeo PLCM incluem serviços. As receitas de infra-estrutura RVSN incluem Click to Meet.

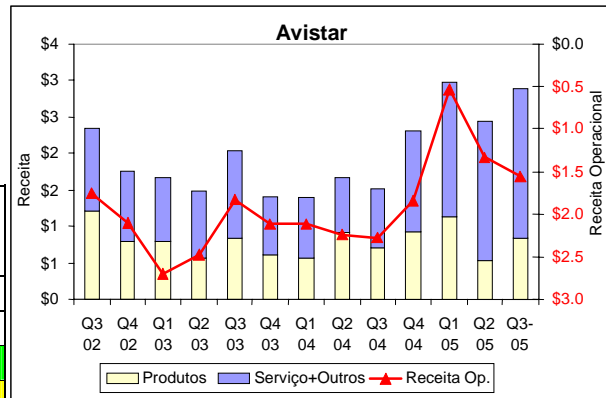
Embora estejamos aguardando o recebimento de informações de muitos outros fornecedores no espaço de vídeo antes de podermos comentar sobre participações de mercado, e em nossa análise SpotCheck estaremos reforçando as receitas de serviço da Polycom para comparar mercadorias iguais, ou neste caso sistemas de vídeo conferência com sistemas de vídeo conferência, na verdade parece que temos aqui uma corrida emparelhada, com mudança de momentum para a TANDBERG.

Mantemos nossa posição de que os números mais importantes são números de crescimento anual, nesta base, TAA é a líder em crescimento das unidades de vídeo, receitas de vídeo, receitas de infra-estrutura e receitas totais. A PLCM ainda é o maior fornecedor de produtos de infra-estrutura e o maior fornecedor de espaço para conferência e colaboração.

Avistar – 3ºT/2005

A Avistar relatou receitas de \$2.9 milhões no trimestre, partindo de \$1,5 de um ano antes.

AVSR	3ºT 04	2ºT 05	3ºT 05	Crescimento Sequencial	Crescimento Anual
Produtos	\$0.71	\$0.54	\$0.84	55,6%	18,3%
Serviços+	\$0.80	\$1.90	\$2.05	7,9%	156,3%
Rec. Total	\$1.51	\$2.44	\$2.89	18,4%	91,4%
Rec. Oper.	(\$2.28)	(\$1.33)	(\$1.56)	na	na



A On2 Technologies anunciou uma receita no 3º T. 2005 de \$507,000, uma queda de 33% no 3º Tr. 2004 e um aumento de 47% do 2º Tr. 2005.

PLATINUM

Visite www.wrplatinum.com

Serviço de assinatura de conteúdo on-line da WR que oferece informações individualizadas detalhadas e análise sobre conferência e colaboração

Série de Seminários WR Thought Leadership – Novembro

Colaboração Integrada – Ampliando a comunicação da empresa através da integração de Presença, IM e Telefonia

[Clique Aqui para se Cadastrar](#)

Locutor: Gavin Hill, Gerente de Tecnologia: Convergência IP, Dimension Data

Data: 9 de novembro de 2005 **Hora:** 12:00 Horário do Leste (Nova Iorque)

Como um integrador de tecnologia global com operações em 30 países, Dimension Data possui experiência real na integração de telefonia com presença e plataformas IM. A empresa implantou numerosos displays de Servidor de Comunicação ao Vivo e instalou mais de 300.000 telefones Cisco IP (~6% do total mundial da Cisco). Nesta apresentação Gavin Hill irá examinar o impacto, desafios e benefícios para organizações que implementaram IM integrado e sistemas de Telefonia de empresas. Neste Seminário de Liderança de Idéias, você irá aprender:



1. O que os clientes estão procurando quando instalam telefones IP com uma solução LCS.
2. Se há mais interesse na presença baseada em premissas e IM do que em conferência (Web, áudio e vídeo), e se houver, porque.
3. O que algumas das empresas “gotchas” devem procurar ao instalar uma solução de comunicações unificada com base em telefonia (IP PBX e LCS).

Gavin Hill tem 15 anos de experiência em indústria IT e em programação e projeto e gerenciamento de rede. Ele entrou para as operações comerciais da África do Sul da Dimension Data 6 anos atrás com foco na segurança, após o que ele mudou seu foco para convergência e seu impacto sobre comunicações comerciais.

Patrocinado por
Microsoft Office
Live Meeting

Calendário de Eventos de Conferência & Colaboração	
QUANDO & ONDE	O QUE & QUEM
2 de novembro de 2005, 11:00 EST, on-line.	WR Examine! Megatrends Impacting our Visual Future (Mega-tendências que Causam Impacto sobre nosso Futuro Visual), com o CEO da TANDBERG Andy Miller.
2 de novembro de 2005, 1:00 EST, on-line.	Effective Enterprise Webcasting com Ira Weinstein, patrocinado por Netbriefings
3 de novembro de 2005, 1:00 EST, on-line.	Unearthing the True Value of Web Seminars com Andy Nilssen, patrocinado por WebEx
9 de novembro de 2005, 12:00 EST, on-line.	WR Thought Leadership : Integrated Collaboration – Enhancing business communication through the integration of Presence, IM and Telephony (Colaboração Integrada – ampliando a comunicação comercial através da integração de Presença, IM e Telefonia)
14 de novembro de 2005, Ritz-Carlton Pentagon City, Washington DC.	Mitigating Security Risks in Videoconferencing (Riscos em Vídeo-conferências), por Ira Weinstein, patrocinado por TANDBERG e Criticom
2006-19-20-21 de abril, Berlim, Alemanha.	WR European Forum Conferencing, Collaboration, and Next Generation Meeting Tools (Conferência, Colaboração e Ferramentas de Reunião da Próxima Geração)
2006-19-20-21 de julho, Boston, MA.	The Wainhouse Research Summit – 2006

© 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 Assinaturas gratuitas: www.wainhouse.com