

*Мы начали обрабатывать статистику терминалов ВКС за Q3-05, ждите сюрпризов в следующих отчетах. Подробнее в следующем бюллетене.*

*As always, please feel free to forward this newsletter to your colleagues. To be added to our **FREE** automated email distribution list, simply visit [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin).*

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

## Новости коротко

- Vcall выпустил версию 4.0 платформы Vcall Web Conferencing. Ключевые расширения включают расширенные возможности брендинга, возможность экспортировать данные в CSV формате, улучшенный интерфейс для презентаций, улучшенное качество слайдов и автоматическую индексацию событий в архиве. В ближайшее время, Vcall планирует выпустить 1) функцию dashboard для отчетов, 2) расширение в интегрированный регистрационный менеджер и 3) повышение масштабируемости.
- Conferral планирует выпустить два новых решения. А) Conferral Release 2.0 – это продукт совместной работы для тех, кто использует PowerPoint, совместное использование приложений, осуществлять поддержку клиентов, отправлять большие файлы и показывать видео. Этот софт позволяет пользователям удаленно работать на удаленных ПК. Автоматическое изменение размера экрана. В) ConferFree для пользователей ПК, кто хочет презентовать на PowerPoint для удаленных абонентов или получать техническую поддержку от пользователей 2.0. ConferFree - бесплатный.
- Если Вы считали, что AT&T исчезнет, то вы ошибались. SBC решили после слияния оставить имя AT&T.
- Слияние Verizon-MCI было подтверждено Департаментом Юстиции США и FCC. Мы предполагаем, что до конца года вы не увидите больше MCI.
- Я был проинформирован, что текущие цены на продукт ClearOne Converge меняются. Упомянутая на прошлой неделе цены \$2,500-3,000 была указана на продуктовую линейку RAV; цены продукты серии Converge будут оглашены на следующей неделе (ожидаются будут выше).
- Аризонский офис Административных Дел, состоящий из 18 судей, выбрал решение на базе Aethra для уменьшения поездок судей и увеличении рассмотренных в месяц дел.
- Комнатная система LifeSize теперь поставляется через сеть партнеров по всему миру. По нашей информации из секретных источников в Аустине, демонстрационные образцы уже готовы и на них стоит последняя версия ПО; компания продолжает тестировать и работать на совместимостью софта. Партнеры LifeSize уже рапортовали о продаже более чем 60 комнатных систем LifeSize для 17 клиентов. Компания также анонсировала компанию партнеров в Японии: Hitachi High-Technologies, Princeton Technology и TOWA Engineering. Компания теперь имеет девять реселлеров в Азиатско-Техоокеанском регионе покрывающем Китай, Гонк-Конг, Японию, Корею, Малаизию, Сингапур и Тайвань.

Get the latest WRB headlines from RSS-aware applications & web portals such as My Yahoo via our RSS feed: [RSS](#) [details](#)

## Звоните для презентации на: Berlin, 19-20-21 April, 2006

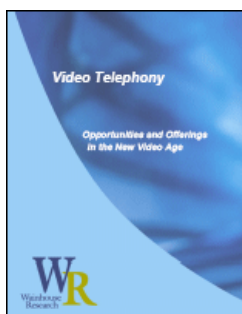
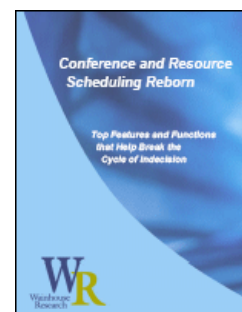
Wainhouse Research в сотрудничестве с Бриллиантовым спонсором, запускает второй ежегодный Европейский форум. Конференция и примеры технологий направлены на профессионалов бизнеса, менеджеров конференцсвязи и персон принимающих решения в области внедрения новых информационных технологий, изучающих унифицированные решения для совместной работы базирующихся на интегрированных аудио-видео-веб-IM продуктах и услугах. Событие состоится Steigenberger Hotel в центре Берлина. Мы приглашаем выступающих экспертов и конечных пользователей, которые могут осветить следующие аспекты:

- Unified collaborative communications в корпорациях
- IP-Коммуникации на базе технологии присутствия
- Мультимедиа решения для рабочих мест
- IP телефония и исследования для голосовых сервисов следующего поколения
- Стратегии внедрения для интегрированных услуг
- Инструменты для совещаний следующего поколения
- Мультимедиа конференции и совместная работа для государственных структур и дистанционного образования
- Хостинг услуги для организации совместной работы

Последний срок 9 декабря 2005. Если Вы заинтересованны, пошлите письмо для [rebecca@wainhouse.com](mailto:rebecca@wainhouse.com) с информацией: имя, должность, email, компания, название презентации и 50 слов описания. Более подробно на [www.wainhouse.com/berlin](http://www.wainhouse.com/berlin).

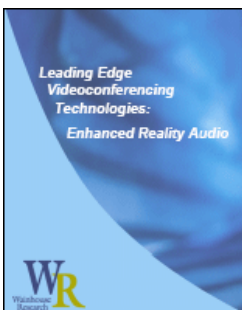
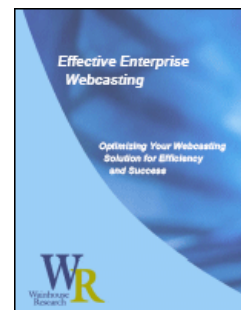
## Четыре новых брошюры от Wainhouse Research

➔ **Conference and Resource Scheduling Reborn** исследует почему корпорации не разворачивают решения для планирования и управления ресурсами. Этот документ доступен на [wainhouse.com](http://wainhouse.com) и [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com) исследует аналитику паралича, который останавливает корпорации в поиске решений для планирования конференций и ресурсов, описывает ключевые возможности и функции, которые позволяют повысить управляемость.



← **Video Telephony: Opportunities and Offerings in the New Video Age** дискуссия о новой модели использования видео, которая выявляет – массовый рынок, ориентацию на пользователей, систему по запросу, системы по необходимости, персональные и интеграцию в рабочий процесс. Видео-телефония обеспечивает настольные устройства функциями контроля вызовов, включая: переадресацию, ожидание вызова и конференцию. Доступна бесплатно с [wainhouse.com](http://wainhouse.com) и [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com).

➔ **Effective Enterprise Webcasting** высвечивает преимущества гибридной вещательной модели, стратегия которая комбинирует модели хостинга ASP и CPE. Ключевые преимущества вебкастинга включает простоту использования для хостов и участников, возможность включить мультимедиа контент (звук, живое видео и контент ПК). Доступна бесплатно с [wainhouse.com](http://wainhouse.com) и [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com)



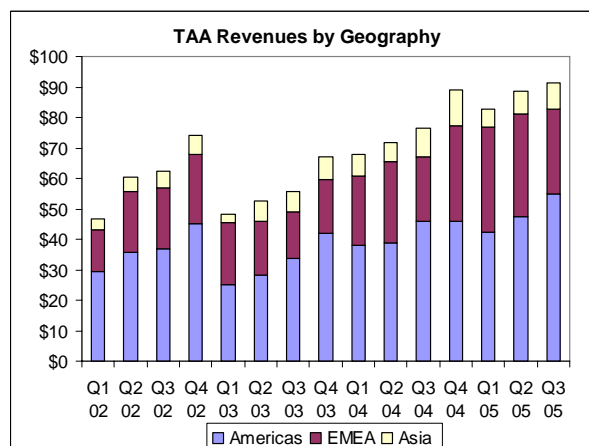
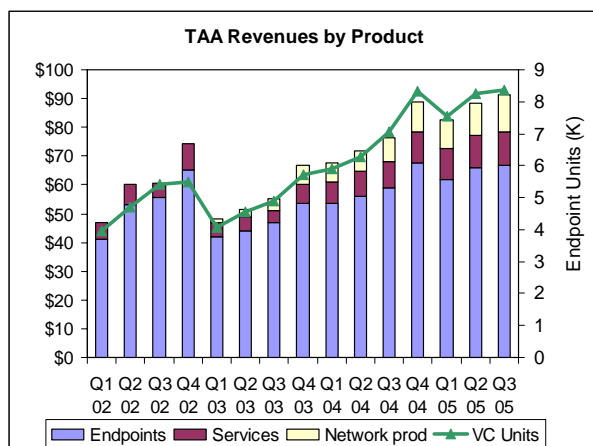
← **Leading Edge Videoconferencing Technologies: Enhanced Reality Audio** описывает последние разработки в аудио технологиях для систем видеоконференцсвязи, включая широкополосные технологии для повышения качества (G.711.1-Annex C и AAC-LD), стерео и т.д. Также описывается текущая позиция лидирующих вендоров. Этот документ основан на недавнем документе о HD-видео. Доступен подписчикам на [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com).

## Dollars and Sense

### TANDBERG – Q3/2005

TANDBERG отчитался на доходах в Q3 - \$91.2 М, вызванном поставкой терминалов в количестве 8,371. Это показывает 19% рост доходов, но был ниже планов в \$96 М. Итак, нижняя граница показывает рост, но ниже чем планировалось. Средняя стоимость продажи фирменных терминалов ВКС упала (но не много) до \$7,998, по отношению к \$8,006 годом раньше. Продукты инфраструктуры дали \$12.9 М продаж (бридги, шлюзы, гейткиперы, NAT-firewall), до 53%. В предыдущих отчетах, Andy Miller сообщал в Северной Америке, корпоративный рынок 25%, государственный вырос на 14%, лидирующий в среднем 20%,. Как отмечено в нашей таблице, годовой рост связан с регионом Asia/Pacific, когда EMEA разочаровала в последовательном росте. Мы верим, что количество поставленных терминалов было рекордом для TANDBERG; поправьте нас, если мы не правы.

TAA	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Sequential Growth	Annual Growth
Americas	\$45.8	\$47.5	\$54.8	15.4%	19.7%
EMEA	\$21.1	\$33.8	\$28.0	-17.2%	32.7%
Asia	\$9.6	\$7.2	\$8.4	16.7%	-12.5%
<b>Total Rev</b>	<b>\$76.5</b>	<b>\$88.5</b>	<b>\$91.2</b>	<b>3.1%</b>	<b>19.2%</b>
Endpoints	\$58.9	\$65.9	\$67.0	1.7%	13.7%
Services	\$9.2	\$11.4	\$11.4	0.0%	24.2%
Infrastructure	\$8.4	\$11.2	\$12.9	15.2%	53.3%
<b>Op Inc.</b>	<b>\$20.0</b>	<b>\$23.1</b>	<b>\$23.6</b>	<b>2.2%</b>	<b>18.0%</b>
Endpoint Units	7,040	8,238	8,371	1.6%	18.9%

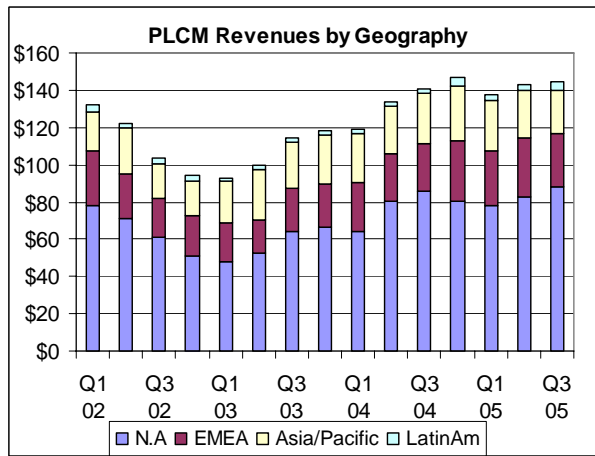
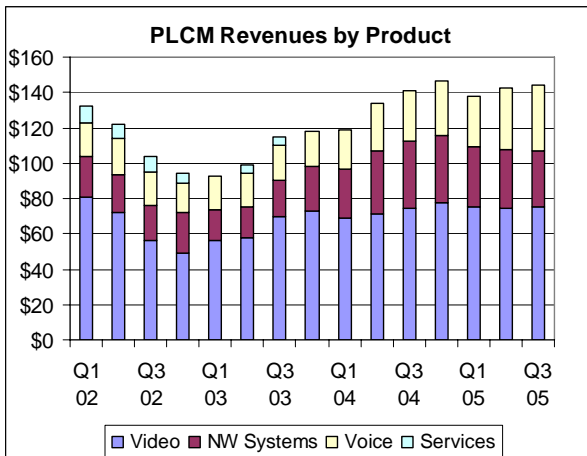
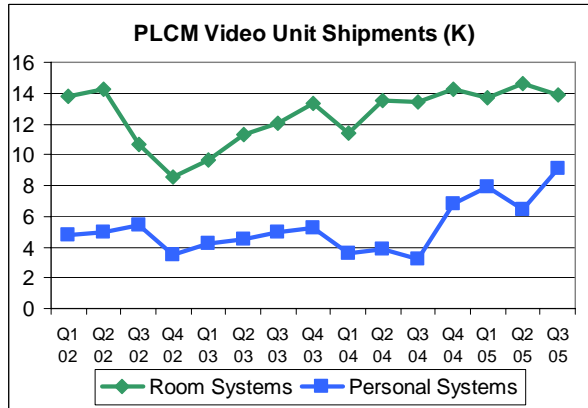


### Polycm – Q3/2005

Polycm рапортовал о наивысшем доходе \$144.4 М, в прошлом году было \$140.8 М. Рост Polycm был вызван линейкой голосовых продуктов. Количество групповых систем 13,841; настольных систем 9,062, нет преимуществ выявленных софтом PVX. Компания также огласила, что 57% бизнеса относится к IP. Как показывает таблица, Asia Pacific был проблемным регионом в этом квартале, и общие результаты

PLCM	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Sequential Growth	Annual Growth
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%
<b>Total Rev</b>	<b>\$140.8</b>	<b>\$142.7</b>	<b>\$144.4</b>	<b>1.2%</b>	<b>2.6%</b>
Group Units	13,471	14,642	13,841	-5.5%	2.7%
<b>Op Inc.</b>	<b>\$13.1</b>	<b>\$19.3</b>	<b>\$19.8</b>	<b>2.5%</b>	<b>51.1%</b>
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%

видео продуктов разочаровали и очень разочаровала группа сетевых систем. В компании сказали, что большинство из дохода задержалось из-за задержанных в этом квартале заказов; поэтому компания вышла из квартала с большим мешком. Общие числа за Q3 показывают увеличение конкуренции со стороны нескольких направлений, и планы на Q4 предполагают, что цветки этой розы могут завянуть.



## RADVISION – Q3-2005

RVSN рапортовал за Q3 результаты которые выглядят потрясающе. Доход достиг рекордных \$19.1 М, повысившись на 14% кварталов и 19% в годовом. Результаты вызваны сильным присутствием в Северной Америке, EMEA был проблемным для компании (тренд по всей индустрии), в этом случае суммирован из-за менеджмента & смене в дистрибуции. Поворот в северной Америке вызван государственными потребителями.

RVSN	Q3-04	Q2-05	Q3-05	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13.8%	19.0%
Technology	\$5.3	\$5.6	\$5.6	-0.4%	4.3%
<b>Total Sales</b>	<b>\$16.7</b>	<b>\$17.5</b>	<b>\$19.1</b>	<b>9.3%</b>	<b>14.3%</b>
NA	\$7.9	\$8.9	\$11.4	27.5%	42.9%
EMEA	\$5.0	\$4.9	\$4.5	-7.1%	-8.4%
Asia	\$3.8	\$3.7	\$3.2	-13.1%	-15.9%
<b>Op Inc.</b>	<b>\$0.88</b>	<b>\$2.16</b>	<b>\$3.19</b>	<b>47.7%</b>	<b>262.1%</b>

CEO Gadi Tamari подчеркнул шесть ключевых моментов влияющих на будущее компании: 1) Click to Meet (покупка FVC) – это ключевой компонент для федеральной программы RVSN и компания планирует выйти на корпоративный сектор; 2) Click to Meet – это ключевой компонент взаимоотношений с Microsoft и интеграцией с LCS, который выведет компанию на коммерческий сектор; 3) взаимоотношения с Cisco остаются сильными и растущими; 4) вхождение в рынок операторов 3G услуг продолжается, хотя операторы продолжают находиться на фазе тестирования. Крупнейшие инвестиции операторы сделали в развитие технологий должны быть скоро расширены инвестициями в дополнительные сервисы, такие как видео-звонки; 5) Партнерство с Aethra и Sony остаются ключевыми для этих компаний, так могут

развалить рынок групповых системы в Северной Америке, так как этим окмпаниям необходимы продукты для дополнения их обычных групповых систем.

RVSN смотрится как партнер для обоих, когда мы видим партнерство Aethra-Codian привело к разводу. 6) RVSN Technology Business Unit является управляющим рынком акций разработки. Этот сектор компании растет глобально совместно со всем рынком.

На ранних стадиях было открыто, что компания сделала около \$1.3 М на рынке 3G и это число было меняющимся между \$1 и \$2 М на протяжении нескольких кварталов.

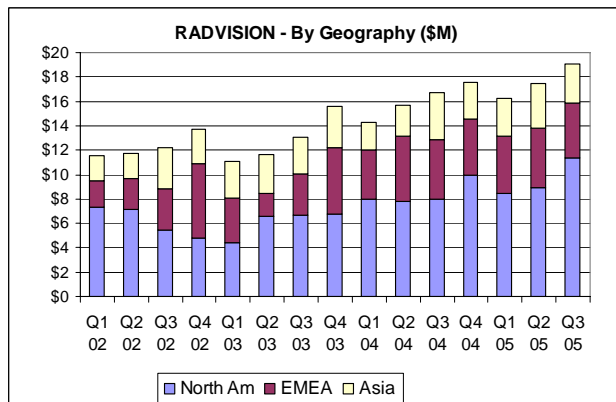
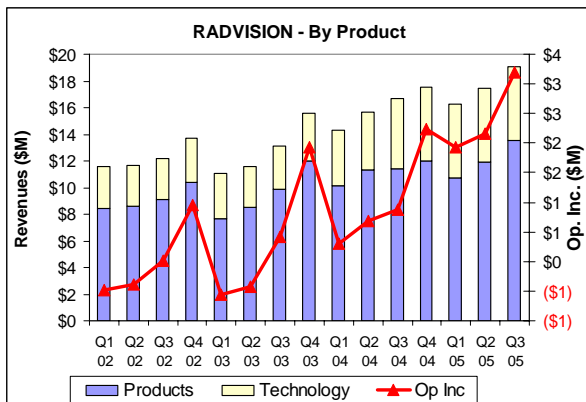
Итак, как мы все знаем, за горизонтом есть всегда черные облака. Когда Вы посмотрите на TBU продаж с небольшим скептицизмом, вещи примут другой вид. Мои графики ниже не обсуждались во время конференции и я не даю Вам права задавать вопросы, так как я не инвестор RVSN. Вперед к фактам!!!

Мои графики показывают, то что я верю было ядром продаж продуктов RVSN за обозначенные период. RVSN купил технологию Click to Meet (FVC) в середине Q2-05. Продажи CTM были около \$1М в Q2 и стали \$2.6М в Q3. Итак 19% рост превращается в 4.4% понижение. И это снижение смотрится резонным из-за усиливающейся силы Codian и TANDBERG на этом рынке, продукты которых сравнились по стоимости с аналогами RVSN.

Пока RVSN ссылается на изменения на рынке групповой видеоконференцсвязи и возобновила интерес к

RVSN	Q3-04	Q2-05	Q3-05	Sequential Growth	Annual Growth
NBU revenues as reported	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13.8%	19.0%
NBU revenues without CTM	\$11.4	\$10.9	\$10.9	0.0%	-4.4%

продуктовой линейке ViaIP, не смотрится серьезным заявлением RVSN получить преимущество партнерства с Sony и/или Aethra; как минимум не в Северной Америке где эти вендоры не имеют практически никаких преимуществ. На другой стороне, RVSN продолжает иметь два орудия. Первое, это OEM партнерство с Cisco, компанией делающей много шума на рынке видео и совместной работы сегодня. Второе, это партнерство с Microsoft и возможность RVSN поддерживать многоточечную конференцсвязь в приложении Communicator. Конечно, конкуренты тоже заявляют свои претензии на эту территорию, включая Arel, Polysom и TANDBERG. RVSN добавил преимущества на построении бизнеса базирующегося на Click to Meet пока Microsoft на планирует входить в бизнес производства терминалов. Вперед к графикам!



## Сравнения большой тройки

		Q3-05	Sequential Growth	Annual Growth
PLCM	video units	13,841	-5.5%	2.7%
TAA	video units	8,371	1.6%	18.9%
PLCM	video revenues	\$75.6	1.1%	1.6%
TAA	video revenues	\$67.0	1.7%	13.7%
PLCM	infrastructure revenues	\$31.5	-4.3%	-16.4%
TAA	infrastructure revenues	\$12.9	15.2%	53.3%
RVSN	infrastructure revenues	\$13.5	13.8%	19.0%
PLCM	total revenues	\$144.4	1.2%	2.6%
RVSN	total revenues	\$19.1	9.3%	14.3%
TAA	total revenues	\$91.2	3.1%	19.2%

Таблицы показывают данные представленные вендорами. Доходы видео PLCM включают услуги. Доходы RVSN включают Click to Meet.

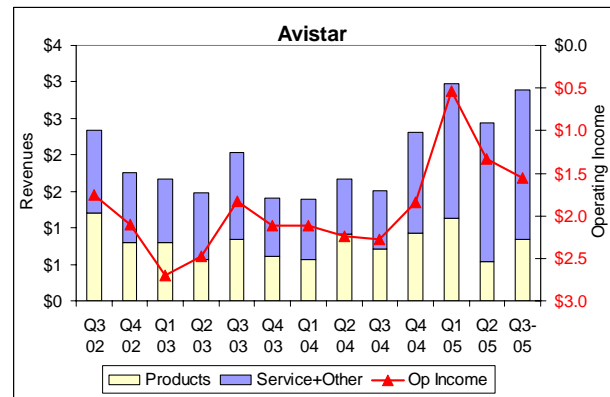
Пока мы ожидаем обратную связь от остальных вендоров видео рынка перед тем как мы сможем комментировать ситуацию на всем рынке. В нашем анализе SpotCheck мы вернемся к доходам Polycast для сравнения яблочек-с-яблоками, или видеоконференция-с-видеоконференцией в нашем случае. Это смотрится как момент сдвига лидерства к TANDBERG, если сравнивать лошадей в холке.

Мы ведем наши сравнения оперируя цифрами ежегодного роста, опираясь на которые TAA лидирует в видео терминала и доходах в видео и инфраструктуре, а также общем доходе. PLCM остается крупнейшим лидером в области инфраструктуры и конференцсвязи.

## Avistar – Q3/2005

Avistar рапортовал о доходе \$2.9 М в квартале, \$1.5М годом раньше.

AVSR	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$0.71	\$0.54	\$0.84	55.6%	18.3%
Services+	\$0.80	\$1.90	\$2.05	7.9%	156.3%
Total Rev	\$1.51	\$2.44	\$2.89	18.4%	91.4%
Op Inc.	(\$2.28)	(\$1.33)	(\$1.56)	na	na



On2 Technologies анонсировали в Q3-2005 доход \$507,000, с 33% снижением по отношению к Q3-2004 и рост 47% с Q2-2005.

# PLATINUM

Visit [www.wrplatinum.com](http://www.wrplatinum.com)

WR's on-line content subscription service that provides individualized in-depth information and analysis on conferencing and collaboration

## Серия семинаров WR – Ноябрь

### Integrated Collaboration – Enhancing business communication through the integration of Presence, IM and Telephony

[Click Here to Register](#)

**Speaker:** Gavin Hill, Technology Manager: IP Convergence, Dimension Data

**Date:** November 9, 2005      **Time:** 12:00 noon Eastern (New York)

Как глобальный интегратор технологий в 30 странах, Dimension Data имеет реальный опыт интеграции телефонных систем с IM. Компания внедрила серию внедрений Live Communication Server и установила более 300,000 Cisco IP телефонов (~6% от объема Cisco по всему миру). В этой презентации Gavin Hill покажет преимущества, технологии и идеи для организации внедряющих интегрированные системы IM и телефонии. В этом семинаре Вы узнаете:



1. Что клиенты ждут от внедрения IP телефонии с LCS решениями.
2. Есть ли разница спроса на решения корпоративного присутствия и конференцсвязи? Почему?
3. Что некоторые компании должны делать когда внедряют решения телефонии базирующиеся на (IP PBX and LCS).

**Gavin Hill** имеет 15 лет опыта в индустрии IT, программировании и дизайне сетей и управлении. Он пришел 6 лет назад в Dimension Data с ориентацией на безопасность, после чего он переориентировался на конвергенцию и ее удар на бизнес-коммуникации.

Sponsored by  
Microsoft Office  
**Live Meeting**

Conferencing & Collaboration Event Calendar	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
November 2, 2005, 11:00 EST, online	<a href="#">WR Examine!</a> Megatrends Impacting our Visual Future, featuring TANDBERG CEO Andy Miller
November 2, 2005, 1:00 EST, online	<a href="#">Effective Enterprise Webcasting</a> featuring Ira Weinstein, sponsored by Netbriefings
November 3, 2005, 1:00 EST, online	<a href="#">Unearthing the True Value of Web Seminars</a> featuring Andy Nilssen, sponsored by WebEx
November 9, 2005, 12:00 EST, online	<a href="#">WR Thought Leadership</a> : Integrated Collaboration – Enhancing business communication through the integration of Presence, IM and Telephony
November 14, 2005, Ritz-Carlton Pentagon City, Washington DC.	<a href="#">Mitigating Security</a> Risks in Videoconferencing, by Ira Weinstein, sponsored by TANDBERG and Criticom
2006-April 19-20-21, Berlin, Germany	<a href="#">WR European Forum</a> Conferencing, Collaboration, and Next Generation Meeting Tools
2006-July 19-20-21, Boston, MA	<a href="#">The Wainhouse Research Summit</a> - 2006

Компания Инкома – интегратор продуктов и услуг видеоконференцсвязи и видеотелефонии. Благодаря компании Инкома, бюллетень Wainhouse выходит на русском языке.

[info.video@incoma.ru](mailto:info.video@incoma.ru)

[multimedia.incoma.ru](http://multimedia.incoma.ru)

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