

e_motion

Edição N° 15 Maio 2006 Revista Novabase
Edition No. 15 May 2006 Novabase Magazine

Mobilidade *Mobility*

- Mobilidade: Um conceito omnipresente
Mobility: An omnipresent concept
- Enterprise Applications
Enterprise Applications

■ OPINIÃO
OPINION

Custos Laborais
Labour Costs



João Vieira Pereira, Jornalista
Journalist

04 NOTÍCIAS NEWS

Parcerias, lançamentos e certificações recentes da Novabase. *Novabase partnerships, launches and recent certification processes.*

06 TEMA DE CAPA COVER STORY

Competências – Mobilidade: Um conceito omnipresente.

Skills – *Mobility: An omnipresent concept.*

Competências – PDA Phones e Smartphones: Terminais do presente e do futuro.

Skills – *PDA Phones and Smartphones: Present and future terminals.*

Competências – Comunicação em Mobilidade: VoIP, Telefonia IP e Comunicações Unificadas.

Skills – *Communication on the move: VoIP, IP Telephony and Unified Communications.*

Competências – Push e-mail: Uma tecnologia instantânea.

Skills – *Push e-mail: An instantaneous technology.*

Competências – Segurança em mobilidade: Uma questão de primeiro plano.

Skills – *Mobile security: An overriding priority.*

Competências – Global Position System: Optimizar e racionalizar o factor tempo.

Skills – *GPS: Optimising and rationalising the time factor.*

Competências – Mobile TV: Mais do que uma questão tecnológica.

Skills – *Mobile TV: More than just a technological issue.*

Parceiros – TMN e Novabase: "Novabase é um fornecedor de soluções".

Partners – *TMN and Novabase: "Novabase is a solution provider".*

Parceiros – Optimus e Novabase: Dinamizar a oferta dos operadores móveis.

Partners – *Optimus and Novabase: Dynamising the mobile phone operator range.*

Parceiros – Fnac: Segurança para apostar e correr riscos.

Partners – *Fnac: The security to invest and take risks.*

Cientes – Novabase e Telecor: Uma parceria com objectivos convergentes.

Clients – *Novabase and Telecor: A partnership with convergent objectives.*

Case-Study – Bristol-Myers Squibb: Novabase implementa solução de mobilidade.

Case-Study – *BMS: Novabase implements a solution designed for mobility.*

36 OPINIÃO OPINION

Custos laborais. João Vieira Pereira, Jornalista. *Labour Costs. João Vieira Pereira, Journalist.*

38 TEMA DE DESTAQUE SPECIAL FEATURE

Enterprise Applications – Reestruturação, reorganização e modernização.

Enterprise Applications – *Restructuring, reorganisation and modernisation.*

42 CLIPPING CLIPPING

A Novabase na imprensa. *Novabase in the press.*

Ficha técnica Publication Details

e-motion, edição nº 15, Maio 2006
e-motion, edition no. 15, May 2006

Publicação Publishers

Novabase - Unidade de Comunicação
e Marketing Institucional

Direcção Project Manager

Cristina Aragão Teixeira

Edição Editor

Sofia Adelaide Loureiro

Design e Produção Design and Production

S.T. & S.F., Sociedade de Publicações, Lda

Redacção Editing

Sónia Branco

Publicação gratuita

This publication is not for sale

Tiragem Circulation

5.000 exemplares copies

Nota: todos os artigos de opinião

são da responsabilidade dos seus autores

Note: all opinion expressed in articles are those held

by their respective authors



Novabase

Av. Engº Duarte Pacheco, 15 F, 1099-078 Lisboa
Tel.: +351 213 836 300
Fax: +351 213 836 301
info@novabase.pt
www.novabase.pt

A Renovação

Estamos num ano de renovação. Renovação da revista e-motion e também renovação da Novabase.

A Novabase atingiu a liderança entre as empresas de Tecnologias de Informação em Portugal. Attingido este objectivo há muito traçado e durante muitos anos perseguido com determinação, confiança, ousadia e coragem, cabe-nos agora definir novas metas com clareza e - uma vez mais - trilhar o caminho que nos levará até elas.

A Novabase quer ser um dos maiores players ibéricos de Tecnologias de Informação. Para isso temos de crescer bastante mais, reforçar a nossa rentabilidade, aumentar o nosso negócio internacional, abraçar novas geografias, ampliar e sofisticar a nossa oferta. Somos o maior player nacional, agora queremos ser um grande player regional à escala europeia.

Para isso é necessário começar já! Torna-se imperativo encontrar novas áreas de crescimento, reforçar as sinergias entre os vários negócios da Novabase, ampliar e renovar constantemente a nossa oferta e aprofundar a nossa experiência enquanto empresa cotada, aperfeiçoando a nossa estrutura orgânica.

A Novabase tem apostado sucessivamente em novas áreas. Muitas delas revelaram-se autênticos motores de crescimento. É necessário encontrar as próximas!

A Novabase tem sabido criar negócios sofisticados, rentáveis e capazes de crescer. Tem apostado na construção de soluções com a contribuição de várias das suas áreas de negócio. É necessário fazer isso mas mais e melhor!

A nossa oferta é hoje já muito vasta e diversificada. É necessário continuar a expandi-la e sofisticá-la.

Renovation

This is a year of renovation. Renovation not only of the e-motion magazine but also the renovation of Novabase itself.

Novabase has achieved its objective of becoming the leading IT company in Portugal. This goal was set down some time ago and throughout years has been striven towards with determination, confidence, wisdom and courage. It is now our responsibility to set out new targets and - once again - to clearly define the path that thus needs to be taken.

Novabase wants to be a benchmark for Information Technology across the Iberian Peninsula. Thus, we need to undergo a significant period of growth, boost profitability, raise our level of international business revenue, embrace a broader geographic scope and enhance our offer sophistication. We are the largest national player. Now, we seek to be a major regional player on a European scale.

Hence, we need to get going. It is imperative that new areas of growth are found and synergies between the

various Novabase business areas are worked in the broadening and constant renewal of our offer thereby both deepening our experience as a listed company and perfecting our internal structure.

Novabase has successively invested in new areas. Many have proven to be motors of growth. Now, it is necessary to find the next.

Novabase has demonstrated its capability in creating sophisticated business relationships, profitable and with scope for growth. The company has invested in establishing solutions involving an input from across its business areas. Now, it is necessary to do this more and better.

Our offer is now vast and highly diversified. Its expansion and increasing sophistication remains an overriding priority.

Novabase has already gained its reputation as a mature and respected listed company. Now, the focus must be on deepening such experience while adopting the very best in corporate governance ensuring the best practice

A Novabase é já uma empresa cotada madura e respeitada. É necessário aprofundar essa experiência e adoptar ainda melhores soluções de governo societário aderindo às melhores práticas do mercado.

A nossa estrutura organizacional tem estado bastante estável nos últimos anos. Há que readaptá-la aos desafios do futuro!

Toda esta renovação está continuamente em marcha e é imparável.

A e-motion, ela própria, está também num ano de renovação. A maior alteração será a sua publicação num formato bilingue (português e inglês) que está em linha com a nossa ambição de expansão internacional do negócio. A renovação também marcará os seus conteúdos e a sua redacção, acompanhando a evolução da Novabase.

Sabemos o que queremos fazer. E também sabemos que o caminho é sempre o mesmo: Ambição, Inovação, Confiança e Trabalho.

Rogério Carapuça

Presidente da Novabase



in the market.

Our organisational structure has seen a period of relatively stability in recent years. It must undertake change in order to meet future challenges.

All such renovation is undertaken as a continuous and unstoppable process.

This e-motion magazine is itself experiencing its own year of renovation. The greatest innovation is its publication in a bilingual format (Portuguese and English), a reflection of our ambition to expand internationally. The renovation will also impact on both magazine content and style in keeping with the evolution of Novabase itself.

We know where we want to get to. And we also know that the path always remains the same: Ambition, Innovation, Confidence and Work.

Rogério Carapuça

Novabase Chairman and CEO

Qtek S200 Novo Terminal Móvel de Produtividade



A Novabase, em conjunto com a Microsoft, lançou no mercado o seu mais recente modelo de Pocket PCs, o Qtek S200.

Este novo modelo da Qtek condensa num pequeno terminal tudo o que os utilizadores de Pocket PC sempre desejaram. Com um design atraente, facilidade de utilização e tecnologia inovadora, este

Qtek é um verdadeiro facilitador da tecnologia.

O seu ecrã reflective "touch sensitive" com 65 mil cores constitui a porta de entrada para um "admirável mundo novo". A sua dimensão e peso reduzidos, aliados ao teclado de soft keys, permitem ao utilizador navegar facilmente pelos menus do Microsoft Windows Mobile 5.0 utilizando apenas uma mão, minimizando o uso da caneta.

O push mail é uma das vantagens oferecidas por este sistema operativo. Através deste sistema, baseado numa infraestrutura de servidores de correio electrónico Exchange, o utilizador é notificado da recepção de um novo e-mail, poupando, assim, no consumo e no custo da ligação à Internet.

Inovadora é também a câmara integrada de 2 mega-pixel com modo macro e o Bluetooth versão 2.0 que, aliado ao sistema GSM/GPRS e ao WiFi IEEE 802.11b/g (máximo 11Mbps) o tornam uma referência na área da conectividade.

Outras funcionalidades incluem o Pocket Internet Explorer com HTML, WML, XML e WAP 2.0 e o sistema áudio digital Wav e MP3. Relativamente à autonomia, o Qtek S200 está equipado com uma bateria Li-ion 1200 mAh Polymer recarregável em duas horas. A memória persistente do S200 permite níveis de segurança mais elevados no tratamento de dados e informações.

Com microfone, altifalante e auscultado-

res incluídos, o Qtek S200 está disponível desde o mês de Março pelo preço de 599 euros.

Sistema de Bihética Novabase fornece transportes da Madeira

A Novabase foi a empresa seleccionada para a implementação de um sistema de bihética nas empresas de transportes madeirenses Horários do Funchal e Companhia dos Carros de S. Gonçalo.

Este sistema, cuja implementação está a cargo de um consórcio de empresas nacionais que a Novabase integra, tem um orçamento global estimado em 4,1 milhões de euros, cabendo à Novabase cerca de 1,5 milhões de euros. O projecto é apoiado pelo Madeira Digital através de co-financiamento no âmbito do POSI - Programa Operacional Sociedade da Informação, coordenado pelo Madeira Tecnopolo.

Este projecto insere-se numa iniciativa de âmbito alargado, visando não só a componente de bihética mas também a informatização de outros processos operacionais essenciais à prestação do serviço de transporte público.

A solução apresentada pela Novabase engloba os postos de emissão dos novos passes electrónicos, a rede de carregamento de títulos (passes e bilhetes ocasionais), os equipamentos de validação de títulos a

instalar a bordo dos autocarros e um sistema central de informação multi-operador e compensação inter-operador.

Os benefícios para o público em geral serão evidentes em termos da melhoria da qualidade do serviço prestado, nomeadamente no que se refere à adopção da bihética electrónica de tecnologia sem contacto, a qual permite uma maior flexibilidade e fiabilidade de utilização, representando um salto tecnológico que abre as portas à integração dos planos de mobilidade de diversos operadores (oferta multi-modal) e à progressiva extensão a novos campos de aplicação (oferta multi-serviços).

Este último aspecto confere ao projecto objectivos pioneiros em termos da criação de uma infraestrutura tecnológica aberta e evolutiva, capaz de suportar um portfolio de serviços caracterizado pela sua abrangência e complementaridade, em áreas como a mobilidade, a educação, a cultura, o lazer, entre outros. Estes serviços serão assegurados por um conjunto diversificado de parceiros, tendo o Funchal e toda a Região Autónoma da Madeira um potencial excepcional para a conjugação inovadora deste tipo de sinergias.

A disponibilização das diversas funcionalidades processar-se-á por fases, prevendo-se estar concluída no primeiro trimestre de 2007.

A Novabase tem já grande experiência neste sector, nomeadamente em grandes áreas metropolitanas, incluindo referências como Transtejo, Soflusa, Fertagus,

SMTUC, Rede Nacional de Expressos, Metro do Porto, Carris, Rodoviária de Lisboa, Transportes Sul do Tejo, Vimeca, Barraqueiro Transportes, Sociedade de Transportes Colectivos do Porto, CP-Porto, CP-Lisboa, Transportes Colectivos do Barreiro e, ainda, sete dos dez estádios de futebol que receberam o Euro2004. Em termos internacionais, conta com o fornecimento de todo o sistema de bihética para o Metro de Tenerife.

Banco de Portugal Novabase implementa sistema de gestão estatística



D.R.

A Novabase, a maior empresa portuguesa de Tecnologias de Informação, foi escolhida pelo Banco de Portugal para implementar um sistema de exploração multidimensional do BPSat, sistema de acesso online à base de dados estatísticos desta instituição. O projecto recorre à mais avançada tecnologia para disponibilizar

ao utilizador final um sistema de gestão e divulgação de informação estatística de elevada funcionalidade e desempenho.

Recorrendo às plataformas analíticas Microsoft e ProClarity, o sistema permite conjugar informações de forma rápida e eficiente, para além de fornecer ao utilizador funcionalidades avançadas de gestão de favoritos, subscrições e acesso contextual a meta-informação.

Este projecto dá continuidade a um relacionamento entre a Novabase e o Banco de Portugal, iniciado em 2003 e baseado em contratos de prestação de serviços. "A solução apresentada pela Novabase permitirá ao Banco de Portugal actuar ao nível das melhores práticas mundiais nas vertentes estatística e de reporting, melhorando significativamente uma função vital para a actividade do Banco de Portugal", referiu Carlos Alves, Partner da Novabase.

O serviço BPSat - Estatísticas Online coloca o Banco de Portugal no topo das instituições que têm responsabilidade de divulgação de dados estatísticos a nível internacional.

«Creio que poderemos afirmar, sem quaisquer exageros, que o sistema que o Banco de Portugal passa a disponibilizar está na fronteira do que melhor se faz a nível mundial sobre acesso e divulgação de dados estatísticos», afirmou o Governador do Banco de Portugal, Vítor Constâncio, na sua nota relativa à entrada em funcionamento do sistema.

Qtek - The New Mobile Productivity Terminal

Novabase, in cooperation with Microsoft, has launched its latest Pocket PC, the Qtek S200, on the market. This new Qtek model compacts everything that Pocket PC users have always wanted into a small terminal. With its attractive design, ease of use and innovative technology, this Qtek is truly a technological facilitator. Its 65,000-color, reflective touch sensitive screen provides the gateway to "an astonishing new world". Its reduced size and weight coupled with a softkey keyboard enables the user to easily navigate through Microsoft Windows Mobile 5.0's menus using only one hand, thus minimizing pen use.

Push mail is yet another advantage this operating system has to offer. This system, based on an infrastructure of Exchange e-mail servers, notifies users that they have received a new e-mail, thereby saving on consumption and the cost of connecting to the Internet.

Other innovative features include an integrated 2 mega-pixel camera with macro mode and the Bluetooth version 2.0 which, together with GSM/GPRS and WiFi

IEEE 802.11b/g (maximum 11Mbps) make it a benchmark in the area of connectivity. Other features include the Pocket Internet Explorer with HTML, WML, XML and WAP 2.0 and a WAV/MP3 digital audio system. In relation to usage time, the Qtek S200 is equipped with a Li-ion 1200 mAh Polymer battery which can be recharged in two hours. The S200's persistent memory allows for higher levels of security when processing data and information. Inclusive of microphone, loudspeaker and earphones, the Qtek S200 is available in the market since March at a price of 599 euros.

Novabase Supplies Ticketing System to Transportation Companies in Madeira

Novabase has been chosen to deploy a ticketing system for two transportation companies in Madeira, Horários do Funchal and Companhia dos Carros de São Gonçalo. This system, to be deployed by a consortium of domestic companies of which Novabase forms part, has an overall estimated budget of 4.1 million euros, with Novabase responsible for approximately 1.5 million.

The project is backed by the Madeira Digital program through POSI (Information Society Operational Program) co-financing coordinated by Madeira Tecnopolo.

The project is part of a broader initiative aimed at computerizing key operating processes in public transportation services in addition to the ticketing function.

The solution presented by Novabase includes sales outlets for new electronic passes, the ticket crediting network (passes and single tickets), ticket validation equipment to be installed on buses and a central multi-operator information system with inter-operator compensation.

There will be clear benefits for the general public in terms of service quality enhancements, namely in the increased flexibility and reliability of contactless technologies in electronic ticketing. This technological leap will pave the way for integrating numerous operators' mobility plans (multi-modal service offerings) and extending them to new applications (multi-service offerings).

This last aspect of the project will break new ground in creating an open, evolving technology infrastructure, capable of supporting wide-ranging, complementary portfolio

of services in areas such as mobility, education, culture and leisure, among others. These services will be ensured by a diverse collection of partners, with Funchal and the entire Autonomous Region of Madeira offering outstanding potential for this type of highly innovative cooperation.

The various features will be made available in phases, with the project's conclusion scheduled for the first quarter of 2007.

Novabase has a strong track record in the ticketing sector, namely in major metropolitan areas, with references including the Transtejo and Soflusa ferry systems, Fertagus railway service, SMTUC (city of Coimbra bus services), the Rede Nacional de Expressos bus network, Metro do Porto (city of Porto light rail system), Carris bus and tram services, Rodoviária de Lisboa bus services, Transportes Sul do Tejo bus services, Vimeca bus services, Barraqueiro Transportes bus services, Sociedade de Transportes Colectivos do Porto (city of Porto mixed-mode transit systems), CP-Porto and CP-Lisboa train ser-

vices, Transportes Colectivos do Barreiro (city of Barreiro mixed-mode transit systems) and seven of the ten soccer stadiums that hosted Euro 2004. Internationally, Novabase supplied the entire ticketing system for the Tenerife Metro on the Canary Islands.

Banco de Portugal Selects Novabase to Deploy Statistics Management System

Novabase, the largest Portuguese Information Technology company, has been chosen by the Banco de Portugal to deploy a multidimensional operating system for BPSat, the online access system for the institution's statistical database. The project employs leading edge technology to provide end users with an efficient, high-performance system to manage and distribute statistical information.

Using Microsoft and ProClarity analytical platforms, the system quickly and efficiently combines information and provides users with advanced features for managing

favorites, subscriptions and contextual access to meta-information.

This project contributes to Novabase's and the Banco de Portugal's ongoing partnership, which began in 2003 and is focused on IT services. "Novabase's solution will allow the Banco de Portugal to operate using the best worldwide practices in statistics and reporting, significantly enhancing an essential function in the Banco de Portugal's business", said Carlos Alves, a Novabase partner.

The BPSat - Online Statistics service makes the Banco de Portugal a forerunner among institutions responsible for distributing statistical data on an international scale. "We can confidently say, without exaggeration, that the system now offered by the Banco de Portugal leads the way, worldwide, in terms of accessing and distributing statistical data", stated Vítor Constâncio, Governor of the Banco de Portugal, in his message regarding the system's deployment.

Mobilidade

Um conceito onnipresente

As tecnologias da mobilidade trazem consigo possibilidades completamente novas, o que levanta algumas questões e põe em causa alguns pressupostos instituídos. A Novabase vê esta área como uma aposta segura de futuro. João Ranito, Administrador da Novabase SGPS e Luís Dias, Administrador da Novabase IIS, abordam o conceito e expõem a visão da empresa e a estruturação da oferta em mobilidade.

O conceito de mobilidade tem surgido em grande força no actual panorama das tecnologias da informação, com uma tendência de evolução avassaladora. Contudo, nas palavras de João Ranito, “a mobilidade não é, de facto, uma tecnologia única mas antes a utilização de um conjunto de tecnologias que permitem que as pessoas, cada vez mais, possam fazer aquilo que fazem, onde querem estar e não onde têm de estar”.

No fundo, e de uma forma muito intuitiva e quase simplista, a mobilidade é a capacidade de acesso às tecnologias e à informação sem as amarras das conexões físicas, de fios e de cabos de alimentação. A ideia contudo, acaba por ser um tanto paradoxal, pois se, por um lado, a mobilidade permite uma liberdade de movimentos, por outro lado, elimina a neces-



João Ranito, Administrador da Novabase SGPS e Luís Dias, Administrador da Novabase IIS

sidade de movimentação. “Se as pessoas passam a poder aceder às tecnologias em qualquer lugar, deixam de ter de se deslocar, passando por isso a poder mover-se menos”, explica João Ranito. A ideia essencial da mobilidade é então a possibilidade de as pessoas passarem a deslocar-se como e quando querem, sem serem escravas da tecnologia como eram antes.

Que tecnologias?

Para o desenvolvimento do conceito de mobilidade, tal qual o conhecemos hoje, têm contribuído um conjunto de evoluções tecnológicas, que permitiu que este conceito se tornasse uma realidade quase onnipresente nas nossas vidas. Cinco dessas tecnologias representam um papel fundamental na mobilidade.

Em primeiro lugar a tecnologia de miniaturização dos componentes. Esta é uma tecnologia que tem vindo a evoluir desde o surgimento dos primeiros computadores e tende a diminuir o tamanho dos aparelhos. “Obviamente que, para a mobilidade, tal tecnologia foi muito importante, pois se as pessoas têm de carregar um equipamento enquanto se des-

locam, convém que seja o mais pequeno possível”, acrescenta João Ranito.

Em segundo lugar, a evolução das redes de comunicação móveis. A tecnologia das redes tem dado saltos importantes, tornando-se cada vez mais rápidas e passíveis de passar muito mais informação em menos tempo. Se de início apenas era possível comunicar por rede fixa, ligada ao telefone e com largura de banda bastante baixa, o surgimento das redes de comunicação móvel veio dar o primeiro passo em direcção à mobilidade. A partir daí, as redes têm evoluído de forma quase vertiginosa, começando no GSM, passando pelo GPRS e o UMTS (ou aquilo a que se chama 3G) encontrando-se agora no 3.5G ou HSDPA. A cada um destes saltos corresponde um aumento significativo da largura de banda e da velocidade da informação.

Em terceiro lugar, a convergência tecnológica. Para que a ideia da mobilidade tenha alguma consistência, a convergência de diversos tipos de comunicações e de redes num mesmo canal ou, se preferirem, num mesmo equipamento, é algo fundamental. Assim, se no passado estávamos habituados a ter vários

dispositivos e canais para vários tipos de comunicação, hoje em dia temos dispositivos capazes de suportar simultaneamente, comunicações de voz, de dados, de vídeo, ou mesmo utilizar a rede de dados para passar voz (Voz sobre IP). Esta convergência prova que as redes não só se estão a tornar mais rápidas mas também mais flexíveis.

Em quarto lugar, a Microsoft. A tecnologia da Microsoft tem vindo a evoluir para além do mercado dos PC's, alargando a sua posição para outras faixas. Nos últimos tempos, a Microsoft tem pontuado por uma convergência total do conceito de palmtops com o telefone. Segundo João Ranito, “a Novabase vê este aspecto como uma oportunidade para o conceito de mobilidade, uma vez que esta abordagem da Microsoft proporciona um desenvolvimento de software para dispositivos muito interessante e assente num sistema operativo que já é comum para a maioria dos utilizadores”.

Por fim, os avanços que têm sido feitos em termos de alimentação e autonomia dos equipamentos móveis, têm sido importantes para que as pessoas consigam utilizar estes dispositivos sem estarem dependentes de cabos.

Mobility: An omnipresent concept

Mobility technologies bring with them some completely new opportunities that not only raise questions but also challenge established assumptions. Novabase perceives this area as one of great growth potential in the future. João Ranito, Novabase SGPS Director and Luís Dias, Novabase IIS Director, discuss the concept and set out the company vision and offer structure for mobility.

The concept of mobility has impacted heavily on the current information technology panorama and at a truly devastating pace. However, in the words of João Ranito, “mobility is not in fact a unique technology but involves the use of a series of technologies in order to increasingly enable people to do whatever they do wherever they want to do it rather than where they have to do it”.

Basically, and from a highly intuitive and rather simplistic perspective, mobility is the capacity to access technologies and information without the constraints of physical ties, wires and power cables. The idea, however, further takes on a somewhat paradoxical dimension given how just as mobility enables freedom of movement at the same time it also eliminates the need for movement. “If people can gain access to technologies in any place, then they no longer have to move in order to do so

and hence may choose to move around less” João Ranito explained. The core idea to mobility is thus the possibility for people to move how and when they want without having to be subject to technological imperatives as has previously been the case.

What technologies?

The development of the mobility concept, as it is known today, has benefited from a series of technological evolutions that have now enabled the concept to become an almost omnipresent reality in our lives. Five such breakthroughs have played a fundamental role in mobility.

Firstly, computer miniaturisation technology. This has been progressing ever since the production of the first computers and has resulted in a constant reduction in de-

vice size. “Obviously, for mobility, this technology has proved highly important as if people have to carry the equipment around with them then it should be as portable as is feasible” João Ranito added.

Secondly, mobile communication networks. This network technology has been making progress in leaps and bounds rendering connections ever quicker and able to transmit more information in less time. While once it was only possible to communicate over a fixed network, tied to the telephone with a relatively low bandwidth capacity, the appearance of mobile communication networks represented the first major step in the direction of mobility. Henceforth, these networks developed at a precipitous pace beginning with GSM, before GPRS and UMTS, otherwise known as 3G, and now seeing the emergence of 3.5G or HSDPA. Each of these steps has corresponded to a significant boost in bandwidth and speed.

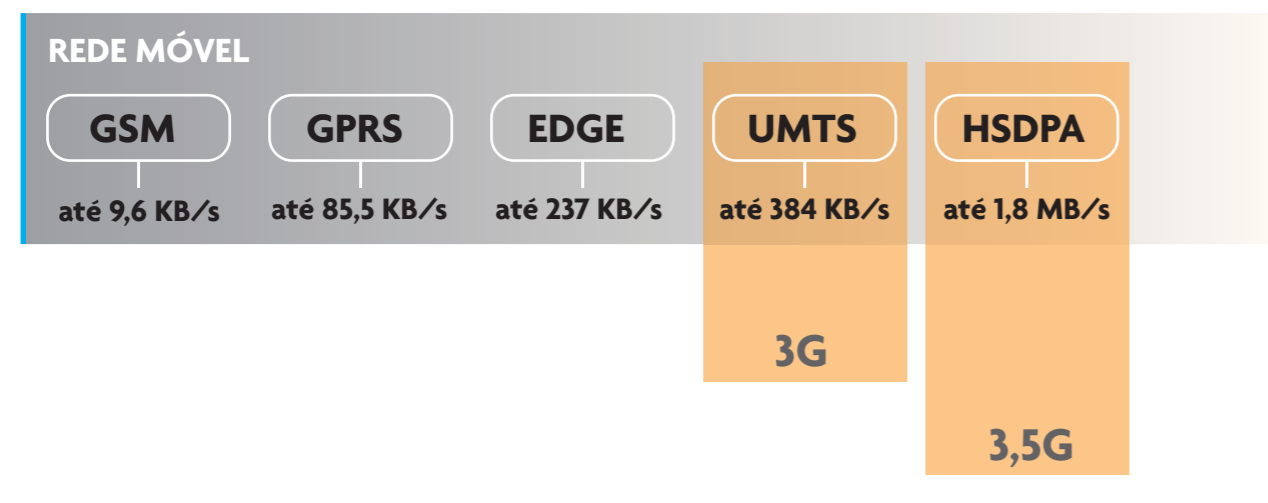
Thirdly, technological convergence. For the meaning of mobility to have any consistency, the convergence of the various forms of communication and networks into a single channel or, if you would prefer, in the same piece of equipment, is fundamental.

While in the past we had got used to having various devices and channels for various types of communication, nowadays, we carry a handset capable of simultaneously carrying voice, data, video communication and even able to use the data network to transmit voice (Voice over IP). This convergence demonstrates how the networks are not only becoming far faster but also far more flexible.

Fourthly, Microsoft. Microsoft technology has now evolved far beyond the PC market broadening its range to other purposes. Recently, Microsoft has striven for the total convergence of palmtops and telephones. According to João Ranito, “Novabase considers this change an opportunity for the mobility concept given that the approach taken by Microsoft enables the development of software for highly attractive and functional devices running an operating system that is already common to the majority of users”.

Fifthly and finally, the progress that has been made in terms of power supply and the autonomy mobile equipment now enjoys. This has been critical in enabling people to use such devices free of any cables.

Evolução das Redes de Comunicação Móvel



Uma oferta abrangente em Mobility Solutions

A oferta da Novabase nesta área da mobilidade encontra-se estruturada por vários níveis.

Ao nível dos dispositivos, a Novabase tem-se focado na comercialização de equipamentos Pocket PC Phone Edition. Tratam-se, no fundo, de pequenos PC's, muito portáteis com telefonia incorporada. Para Luís Dias, a facilidade de na comercialização destes equipamentos assenta no facto de as pessoas já se

terem habituado a transportar consigo um telemóvel, de tal forma que não notam grande inconveniente em transportar também um computador. "Nós não vemos a mobilidade ligada a um equipamento mas antes ligada a um conceito; o da omnipresença dos equipamentos", acrescenta Luís Dias. A Novabase acredita assim que, cada vez mais, estes dispositivos estarão presentes na vida das pessoas, ao ponto de estarem tão familiarizadas com eles da mesma maneira que já estão com um telefone ou um computador convencionais.

Por outro lado, a Novabase disponibiliza, para uma vertente mais empresarial, uma arquitectura de redes e infraestruturas que permite fazer a integração destes equipamentos no ambiente das empresas. Conforme explica Luís Dias, "é feita uma actualização do ambiente Microsoft e da rede wireless para que haja uma articulação perfeita entre estes equipamentos e o ambiente empresarial, sem a necessidade de haver uma ligação física por cabos".

A este aspecto corresponde uma outra faixa de tecnologia, ainda não muito

utilizada pelos operadores de telecomunicações móveis, mas cujo enorme potencial tem captado o interesse da Novabase: o Wifi. "O Wifi consiste numa rede de comunicação interna de dados que funciona em modo wireless e com capacidade para passar todo o tipo de informação", esclarece Luís Dias. A aplicabilidade prática desta tecnologia para as empresas prende-se assim com a possibilidade de um utilizador se conectar à rede da empresa, através de vários access points, podendo aceder a toda a informação interna, ou efectuar uma comunicação de voz através dessa rede de dados. Ao disponibilizar a instalação de toda uma infraestrutura de comunicação wireless, a Novabase permite aos seus clientes funcionarem quase como um pequeno operador de comunicações. Com a evolução destas redes Wifi, quer em velocidade, quer em alcance geográfico, as potencialidades para as empresas multiplicam-se, tornando a mobilidade um conceito visível também ao nível das organizações.

Dois mercados, dois tipos de necessidades

Neste ponto João Ranito explica-nos que "a estruturação da oferta da Novabase deriva da consciência de que existem dois mercados diferentes, cada um com

necessidades distintas: o mercado das empresas e o mercado do consumo". Os utilizadores destas tecnologias acabam por ser os mesmos, já que a fronteira entre o trabalho e o lazer se tem vindo a esbater nos dias de hoje. Daí que a distinção entre estes dois tipos de mercado não reside tanto nas pessoas que utilizam os equipamentos mas antes na sua intenção de utilização. E, aí, podem ser definidos estes dois segmentos distintos.

Assim, para as empresas, a mobilidade surge como um conceito focado no sentido de uma integração deste tipo de dispositivos no seu back office. Esta integração permite que as aplicações básicas da empresa e toda a informação estejam acessíveis aos seus colaboradores, dentro e fora da empresa. "Uma das vantagens práticas da introdução do conceito de mobilidade num ambiente empresarial pode ser, por exemplo, a alteração da dinâmica da força de vendas, no sentido em que torna possível a um vendedor, no seu trajecto diário de visita a clientes, aceder a dados da sua empresa a partir de um dispositivo móvel que o acompanha", explica João Ranito.

Do ponto de vista dos consumidores, as pessoas estão mais preocupadas com outros aspectos que não a integração,

focando mais a sua atenção na parte do entertainment (televisão, jogos, fotografia). Segundo adianta João Ranito, "a Novabase não tem estado muito presente neste mercado, tendo vindo a apostar, para já, apenas na venda de hardware e de algumas soluções de navegação; mas é um mercado interessante". Luís Dias reforça esta ideia salientando que "a apetência dos consumidores para este tipo de tecnologias é muito forte".

Impacto a vários níveis

Com a tecnologia existente e os desenvolvimentos constantes que ela irá sofrer nos próximos anos, será possível a mobilidade crescer e tornar-se algo comum e essencial na vida qualquer pessoa. Contudo, a mobilidade, tão grande enquanto conceito, ao tornar-se omnipresente irá por certo causar algumas alterações no mundo tal qual o conhecemos hoje. Esse é um aspecto fulcral de qualquer tecnologia da informação. Conforme explica João Ranito, "as tecnologias de informação têm uma capacidade de autorealimentação e de autoaceleração que faz com que não evoluam à velocidade normal das outras tecnologias e de outros factores, tendo por isso um impacto muito grande em tudo o que as rodeia". Esse impacto da mobilidade já se torna visível a vários níveis, principalmente a nível social, cau-

A broad range of Mobility Solutions

The Novabase mobility range is structured across various levels.

In terms of hardware, Novabase has focused on the production of Pocket PC Phone Edition equipment. These are, in effect, small PCs, highly portable and with a telephone incorporated. Luís Dias points out that the popularity of these devices lies in the fact that people had already got used to carrying around a mobile phone and hence did not perceive any particular inconvenience in doing the same with a computer. "We do not see mobility as connected with some piece of equipment but rather tied to a concept: the omnipresence of the equipment" Luís Dias added. Novabase believes that such devices are going to play an increasing role in our lives that soon we shall be as familiarised with them as we have become with a telephone or the conventional computer.

Furthermore, Novabase designs and implements, more for the corporate market, network and infrastructure architectures that enable such equipment to be integrated into company environment. As Luís Dias explained "an update of the Microsoft envi-

ronment and the wireless network is carried out to ensure perfect interconnectedness between these devices and the business environment without the need for any physical connection by cable".

This aspect corresponds with another technological field still not greatly used by mobile telecommunications operators but whose enormous potential has captured the interest of Novabase: Wi Fi. "Wi Fi represents an internal data communication network that is wireless and able to carry any type of information" Luís Dias clarified. The practical applications of this technology for companies stem from the possibility of a user accessing the company network through a range of points of access. This provides not only access to internal data but also the possibility of voice communication through a data network. In carrying out the installation of the entire wireless communication infrastructure, Novabase endows clients with the capacity to operate as if independent communications operators. With the evolution of these Wi Fi networks, both in terms of speed and in terms of geographic range, the potentials for companies multiply, rendering mobility a concept equally visible within organisations.

Two markets, two types of needs

On this issue, João Ranito told us how "the structuring of the Novabase offer derives from an awareness that there are two different markets, each with their own distinct needs: the corporate market and the consumer market". The users of these technologies end up as the same given how the borderline between work and leisure is increasingly being blurred by modern society. Hence, the actual distinction between these two market types rests not so much in the persons using the equipment but rather in their intention and purpose. And that is how the two distinct segments are best defined.

Therefore, for companies, mobility takes on a concept focused on the meaning of integrating this type of back office device. This then serves to enable all basic company applications and all data and information become accessible to staff both inside and outside the company. "One of the practical advantages of introducing the concept of mobility into a company environment may be, for example, changes to the dynamics of the sales team given how a sales rep in his daily visits to clients can

access company info via a device that is actually carried by each individual sales rep" João Ranito explained.

From the consumer point of view, people are more interested in aspects beyond such questions of integration with the focus very much on entertainment with television, games and photography to the fore. As João Ranito added "Novabase has not yet taken up a particular position in this market given that it has thus far focused only on the sale of hardware and some navigation solutions, but it is a very interesting market". Luís Dias emphasised this idea pointing out that "consumer demand for this type of technology has proved to be very strong".

Impacting on various levels

In addition to all the existing technology but also with the constant developments expected in the next few years, it is more than likely that mobility grows to become something accepted and necessary in everyday life. However, mobility, such a broad reaching concept, is becoming omnipresent and will certainly bring about various

Velocidade de transferência de ficheiros

Transferência de ficheiros (em segundos)

	JPEG image 30 KB (VGA)	Slideshow 200 KB (PowerPoint)	MP3 1000 KB (1 min audio)
3G (64 kbps)	4,3	26,7	132
3G (384 kbps)	1,4	5,1	22,4
HSDPA	1	1,9	4,1

sando algumas disrupções de conceitos. Fundamentalmente, num mundo em que cerca de 80% da actividade das pessoas já se passa num plano ortogonal, desligado da realidade física e geográfica, e em que a mobilidade permite a utilização da tecnologia de todas as formas e em qualquer lugar, como é que é possível às instâncias legisladoras evitarem abusos tecnológicos? Como é que é possível manter a mesma dinâmica de organização social se as pessoas já não precisam de, por exemplo, se deslocarem ao seu trabalho para exercer a sua actividade?

Estes são alguns dos problemas que a mobilidade tem levantado e que têm de ser

ultrapassados. Por um lado, a confusão que ela levanta às instâncias legisladoras acerca de como distinguir os vários tipos de comunicação que ela permite num mesmo canal. Por outro lado, leva os Estados a questionarem-se acerca da necessidade de existência de fronteiras quando, no "mundo virtual" da mobilidade é possível negociar e comunicar em qualquer lugar e para qualquer lugar. Por outro lado ainda, levanta questões acerca da viabilidade das rotinas de trabalho e de organização social, pois, se as pessoas podem trabalhar a partir de qualquer ponto, não é necessário deslocarem-se a um determinado local para trabalharem, nem é necessário centralizar os centros de decisão.

Para João Ranito, estas e outras questões estão ainda pendentes de resolução, mas "necessitam serem resolvidas, já que a mobilidade não vai deixar de trazer consigo uma série de novos pressupostos muito diferentes daqueles que ditaram as regras até hoje". E assumi-los é meio caminho andado para resolver o problema, evoluir e avançar. Para Luís Dias, a presença da Novabase no negócio da mobilidade não só não é posta em causa por estas questões, como é alanvacada por elas. "Nós estamos neste negócio porque entendemos que estas mudanças são oportunidades, e que têm que ser encaradas de uma forma transparente e descomplicada", finaliza.

changes to the world as we currently know it. That is the critical aspect of any information technology. As João Ranito explained "information technologies have a capacity to continually feed off themselves and self-accelerate meaning that they do not evolve at the normal speed of other technologies and factors. This is why they have such a strong impact on everything around them". The mobility impact has already taken effect on various levels, principally in social terms, bringing new challenges to prevailing concepts. Fundamentally, in a world where around 80% of individual activity already takes place on an orthogonal level, disconnected from any physical or geographical reality, and where mobility enables the use of technology in all its forms and in any place, how can the legislative framework be adapted to prevent abuse of such capacities? How is it possible to maintain the same kind of social organisation dynamics where people do not need, for example, to commute to work to carry out their daily business? These are some of the issues that mobility raises and which in some way will have to be overcome. On the one hand, the legal and regulatory challenges posed by how to distinguish between the various types of communication possible along a single

channel. On the other hand, States will be further challenged with the concept of physical borders challenged when in the "virtual world" of mobility it becomes possible to do business and communicate to and from anywhere at all. Furthermore, there are also repercussions for the sheer viability of working routines and social organisations given that if people become able to work from wherever then there is neither any need to commute to a single workstation nor is it necessary to centralise decision centres.

For João Ranito, these and other questions still remain to be solved but they "need to be resolved as mobility will inevitably bring with it a series of new assumptions sharply different to those that currently set the rules". And accepting that is halfway to solving such problems, evolving and advancing. For Luís Dias, the presence of Novabase in the mobility business is in no way at all hindered by the presence of such issues but is instead leveraged by them. "We are in this business because we understand how such changes are opportunities and that they have to be approached transparently and practically" he concluded.

PDA Phones e Smartphones

Terminais do presente e do futuro

A constante evolução dos terminais móveis de comunicações caminha para uma dupla convergência tecnológica. No limiar, teremos equipamentos de telecomunicações tão poderosos quanto os computadores e computadores com as capacidades das telecomunicações. Nuno Quintas, Gestor de Negócio da Novabase, explica o que poderá ser o futuro destes equipamentos.

Do ponto de vista do conceito de mobilidade, quando falamos em terminais móveis, no seu sentido mais lato, estamos a falar de instrumentos de produtividade, de entretenimento e de informação, que podem ser utilizados em qualquer lugar e a qualquer momento. Mais concretamente, falamos de Smartphones e de PDA Phones que integram a oferta de mobilidade da Novabase (www.mobilitysolutions.com.pt)

De facto, aquilo que distingue estes terminais móveis de um telemóvel convencional reside no facto de funcionarem como mini-computadores, cuja diferenciação face a um computador normal é, para além de um tamanho reduzido, terem a capacidade integrada de comunicação adicional via GSM, GPRS, UMTS

e, num futuro próximo, HSDPA ou aquilo a que se chama 3.5G.

Conforme explica Nuno Quintas, "o surgimento deste tipo de equipamentos foi o primeiro passo em direcção ao que será o futuro próximo da mobilidade: o futuro da dupla convergência entre o fixo e o móvel e entre a área da computação e área das telecomunicações". Em termos práticos, cada vez mais teremos equipamentos móveis de comunicações que permitem, não só a transmissão de voz, como também de dados e multimédia (ex.vídeo), com todas as aplicações de software passíveis de correr num computador normal (e-mail, agendas, lista de contactos e tarefas, notas, aplicações específicas para empresas, aplicações de informação e entretenimento, etc.).



Nuno Quintas, Gestor de Negócio da Novabase

PDA Phones and Smartphones: Present and future terminals

The constant evolution of mobile communication terminals is leading towards a dual technological convergence. In the end, we shall end up with telecommunications equipment as powerful as our computers and computers with telecommunications capacities. Nuno Quintas, Novabase Business Manager, explains what may be the future of such devices.

From the mobility concept point of view, when talking about mobile terminals in their broadest sense, we are talking about handsets able to provide productivity, entertainment and information, which can be used in any place and at any time. More concretely, we are talking about the Smartphones and PDA Phones that make up the Novabase mobility range (www.mobilitysolutions.com.pt) In fact, what distinguishes these mobile terminals from conventional mobile phones lies in their capacity to work as mini-computers. What differentiates them from a normal computer, in addition to their reduced scale, is the additional integrated communication capacity via GSM, GPRS, UMTS and, in the near future, HSDPA also known as 3.5G.

As Nuno Quintas explained "the appearance of this type of equipment was the first step taken in the direction of what mobility will shortly evolve into: the future dual convergence between fixed and mobile and between computing and telecommunications". In practical terms, we shall increasingly see mobile communication equipment that is capable not only of voice transmission but also data and multimedia, for example, video, with all the software applications common to a normal computer (e-mail, diaries, contact and priority lists, notes, company specific applications, information and entertainment, etc.). Obviously, this technological advance is not possible without raising transmission rates, that is, the speed information can reach these terminals. With progress ongoing from

Obviamente que este avanço tecnológico não é possível sem um consequente aumento da taxa de transmissão (ou seja, da velocidade de transmissão de informação) destes terminais, que tem vindo a evoluir desde o GSM até ao futuro 3.5G. Neste sentido, “quanto maior for a velocidade com que estes equipamentos efectuem o download e o upload da informação, torna-se possível incorporar e correr aplicações de software mais complexas e em menos tempo”, explica Nuno Quintas. As funcionalidades destes equipamentos vêm-se assim aumentadas, passando a ter capacidades multimédia mais desenvolvidas, nomeadamente a componente de áudio e vídeo. Desta forma, num futuro próximo será possível incorporar receptores de rádio ou de televisão nestes terminais. Além disso também passam a poder incorporar aplicações on top, como é o caso do software de navegação potenciado pela integração de um receptor de GPS.

Um outro desenvolvimento interessante para os terminais será o aparecimento, no início do próximo ano, dos mini-laptops, de 5 a 10 polegadas, com componente GSM, GPRS, 3G e HSDPA integradas. Assistiremos assim, cada vez mais, a uma era em que os terminais de computação móveis terão as capacidades das

telecomunicações, da mesma forma que os terminais de telecomunicações móveis terão as capacidades da computação.

Uma oferta bem estruturada

Dentro da área de Mobility Solutions, a oferta actual da Novabase de terminais móveis encontra-se perfeitamente estruturada, e focada na venda de terminais Windows Mobile (PDA Phones e Smartphones) e de acessórios complementares, sob a insígnia da marca Qtek.

Para Nuno Quintas, o facto de a Novabase trabalhar com um fabricante tecnologicamente avançado e que disponibiliza as melhores soluções de terminais móveis Windows Mobile do mercado é, sem dúvida, um factor de diferenciação. Contudo, o gestor não é alheio ao facto do elevado potencial deste mercado estar a atrair a atenção de outras empresas e de outras marcas, que têm vindo a orientar os seus investimentos no sentido de criar produtos tão competitivos quanto os que existem actualmente. “Para nós é bom estarmos associados à melhor marca do mercado pois queremos ser líderes na marca Qtek, tanto no mercado português como espanhol (Ibéria). Porém, o objectivo da Novabase é ser distribuidora de valor acrescentado multi-marca e multi-modelo”, explica Nuno Quintas. Deste

modo, a Novabase pretende diversificar a sua aposta na Qtek para outras marcas, diminuindo assim o risco e não estando dependente de um único fabricante.

Ainda no âmbito desta oferta, a Novabase comercializa também software de navegação e acessórios complementares a estes equipamentos, presta serviços de suporte e assistência técnica a estes terminais, bem como formação customizada às necessidades dos parceiros e clientes.

A prestação de um serviço de formação especializado torna-se fundamental quando falamos de equipamentos razoavelmente complexos e baseados numa tecnologia em constante evolução. Na Novabase, a importância dada à formação é visível tanto na sua vertente interna (dirigida aos seus colaboradores e força de vendas) como na sua vertente externa (dirigida quer para o segmento empresarial, quer para os fornecedores, quer para o cliente final). “Formar as pessoas para prestarem uma informação precisa e um apoio eficaz aos clientes é meio caminho andado para alavancar a venda destes produtos, e reduzir os pedidos de suporte à equipa de mobilidade (aumentando a eficácia operacional da equipa)”, explica Nuno Quintas.

GSM through to the future 3.5G, “the greater the speed these devices can carry out the upload and download of information, the more it becomes possible to incorporate and run ever more complex software applications in ever shorter periods of time” Nuno Quintas explained. The functions have thus been expanded with more developed multimedia capacities integrated, particularly the audio and video component. Similarly, in the near future, it will be possible to include radio or television receivers into the terminals. In addition, they will also be able to run on top applications, such as the navigation software made possible through the integration of GPS.

Another interesting development for these terminals will be the appearance next year of mini-laptops, just 5 to 10 inches in size, with integrated GSM, GPRS, 3G and HSDPA. We are thus seeing the progressive trend towards a point when mobile computer terminals take on telecommunications capacities at the same time as mobile telecommunications handsets gain computing capacities.

A well structured offer

Within Mobility Solutions, the current Novabase offer of mobile terminals is very well structured and focused on the sale of Windows Mobile (PDA Phones and Smartphones) terminals and complementary accessories, under the Qtek brand.

According to Nuno Quintas, the fact that Novabase is working with such a technologically advanced manufacturer that also provides the best Windows Mobile terminal solu-

tions on the market is, without doubt, a factor of differentiation. However, the manager is more than aware that the high potential of this market is attracting the attention of other companies and other brands that have been focusing investment in order to come up with products just as competitive as those currently on the market. “For us, it is good to be associated with the best brand on the market because we want to be Qtek brand leaders and in both the Portuguese and Spanish markets. However, the Novabase objective is to be an added-value multi-brand and multi-model distributor,” Nuno Quintas explained. To this end, Novabase is seeking to diversify away from Qtek to other brands thereby lessening the risk and extent of exposure to just a single manufacturer. Also within mobility offer, Novabase also provides navigation software, devices and complementary accessories, in addition to support and technical assistance services as well as training tailored to meet the needs of partners and clients.

Supplying specialised training services has become fundamental when dealing with relatively complex equipment based on constantly evolving technology. At Novabase, the importance of training is visible both in terms of internal programmes for members of staff and the sales team as well as external programmes targeting the corporate market whether in terms of suppliers or final clients. “Training people to convey precise information and effective support to clients is already halfway to leveraging the sale of these products while also helping in cutting requests for support to the mobility team thereby boosting operational team efficiency”, Nuno Quintas highlighted.

Comunicação em Mobilidade

VoIP, Telefonia IP e Comunicações Unificadas

Cada vez mais é possível, numa mesma infraestrutura, convergir várias tecnologias diferentes. As Comunicações Unificadas são um conceito integrante da abordagem da Novabase para o mercado empresarial. Paulo Ferreira, Business Developer & Marketing Manager da Novabase IIS explica o conceito e uma das suas aplicações, a Voz sobre IP.

O desenvolvimento das tecnologias de comunicações atingiu o limiar da convergência com o surgimento da recente tecnologia de Voz sobre IP, que consiste, como o nome indica, no transporte de comunicações de voz sobre uma rede de comunicações de dados.

À partida, convém distinguir nesta tecnologia duas vertentes. Por um lado, uma vertente ligada ao mundo residencial em que a rede de banda larga da internet funciona simultaneamente como veículo de transporte de comunicações de voz e de dados. Não existe aqui, no entanto, nenhum mecanismo de controlo da qualidade do serviço de voz, na medida em que se trata de um meio público que interliga diferentes operadores, sen-



Paulo Ferreira, Business Developer & Marketing Manager da Novabase IIS

do portanto natural que as tarifas deste serviço sejam mais reduzidas.

Por outro lado, existe a vertente ligada ao mundo empresarial onde o transporte das comunicações de voz é feito através da infraestrutura de dados das empresas. Neste caso, já existem mecanismos de controlo de qualidade do serviço, sendo possível, numa infraestrutura IP, transportar voz com excelente qualidade. Aqui já não falamos de tecnologia VOIP mas sim do conceito de Telefonia IP.

“A tecnologia VOIP está directamente associada a uma convergência para o mundo IP, ou seja, para a existência de uma única infraestrutura onde é possível transportar todo o tipo de informação, nomeadamente dados, voz e vídeo”, explica Paulo Ferreira.

Communication on the Move: VoIP, IP Telephony and Unified Communications

It is increasingly possible to converge various different technologies within the same infrastructure. Unified Communications are a core concept in the Novabase approach to the business market. Paulo Ferreira, Novabase IIS Business Developer & Marketing Manager, explains the concept and one of its applications, Voice over IP.

The development of communication technologies reached its convergence limit with the recent appearance of Voice over IP technology. As its name suggests, this involves the transporting of voice communication over a data communication network. To begin with, the two dimensions to this technology should be defined. On the one hand, there is the very residential dimension where broadband Internet simultaneously works as a means of transporting both voice and data. There is, however, no voice

service quality control mechanism in that this is a public means of access connecting up different operators with it being correspondingly natural that the tariffs for such services being far more restricted.

On the other hand, there is the corporate dimension where the transport of voice communications is carried out through the company's own data infrastructure. In this case, there are already mechanisms for controlling quality making it now possible for an IP

A oferta da Novabase está orientada para uma nova forma de comunicar, assente num conceito designado por Comunicações Unificadas.

Consequentemente, o conceito de VOIP torna-se sinónimo de optimização de custos com claras vantagens para o mundo empresarial. Isto porque, se pensarmos em empresas com várias filiais, não é necessário recorrer a comunicações com o exterior. Falamos então não só de uma optimização de custos com comunicações mas também de custos com tecnologias (passa a ser só uma: a IP), com recursos (basta uma equipa para gerir uma só tecnologia) e com formação (o mesmo tipo de formação para uma mesma equipa).

Segundo Paulo Ferreira, “o desenvolvimento das infraestruturas IP impulsionou o desenvolvimento de vários dispositivos de comunicação (PDA Phones, Smart Phones, telefones IP e aplicações de colaboração), também eles convergentes e onde a forma de comunicar é totalmente diferente”. A capacidade de co-

municação destes dispositivos tornou a informação acessível em qualquer lugar e em tempo real, contribuindo em grande escala para o conceito de mobilidade.

Na prática, estes dispositivos acompanham a mobilidade e a produtividade da pessoa, já que facilitam o acesso à infraestrutura de comunicação. “Um indivíduo pode perfeitamente trabalhar com o seu equipamento móvel em dual mode, funcionando em GSM com o serviço do operador fora da empresa e, quando entra na empresa, conectar-se à infraestrutura wireless/Wi Fi existente”, acrescenta o gestor.

Uma oferta a três níveis

Este conceito de infraestruturas e dispositivos convergentes IP, deve ser abordado em três níveis distintos e para os quais a Novabase detém uma oferta bem estruturada.

Para o mercado residencial, a Novabase dedica-se à instalação de terminais CPE’s, nomeadamente os dispositivos de routers Wi Fi para acesso de banda larga de voz, dados e vídeo, e comercializa equipamentos Smart Phones e PDA Phones, através do canal do operador ou de cadeias de retalhos.

Para o mercado empresarial, a oferta da Novabase está orientada para uma nova forma de comunicar, assente num conceito designado por Comunicações Unificadas. Este conceito baseia-se na integração de soluções de telefonia IP com aplicações de mobilidade, colaboração e produtividade e que permitem gerir a presença e o contacto da pessoa numa empresa. Acreditando que, para uma empresa, ser capaz de comunicar rápida e instantaneamente com os seus clientes torna-se uma mais-valia no mercado, a Novabase disponibiliza infraestruturas, soluções e aplicações de comunicação e colaboração como contact centers, telefonia IP, conferência de áudio, vídeo e Web, mensagens unificadas, mensagens instantâneas integradas com dispositivos convergentes que permitem que os colaboradores de uma empresa estejam contactáveis em qualquer momento, dentro e fora da empresa. As organizações que perceberem este novo conceito de comunicação em



mobilidade e que adoptarem este tipo de tecnologias, terão ganhos significativos de produtividade e de serviço ao cliente.

Em termos de operadores, a Novabase comercializa soluções de alteração das infraestruturas core do operador, isto

é, das infraestruturas que permitem toda esta convergência para o mundo da tecnologia IP. Desta forma, torna-se possível criar novas estruturas nos operadores, com grande capacidade de largura de banda para que estes serviços do mercado residencial e empresarial possam funcionar.

Segundo Paulo Ferreira, “esta é a grande vantagem da Novabase, que a distingue no mercado das soluções tecnológicas: a sua percepção das necessidades deste três mundos e a sua capacidade de criar novas ofertas para o mercado, sempre com uma orientação de serviço para o cliente”.

infrastructure to achieve excellent quality voice transmission. Here, we are no longer talking about VoIP technology but rather the concept of IP Telephony.

“VoIP technology is directly associated with convergence towards an IP world, that is, where there is a single infrastructure capable of carrying all types of information, specifically data, voice and video” Paulo Ferreira explained.

Consequently, the VoIP concept has become synonymous with the optimisation of communication costs with clear advantages for the business world. This holds particularly true whenever a company has various branches as it is no longer necessary to resort to external channels of communication. That means that this not only involves the optimisation of communications but also of technological costs, with the need for but one IP, as well as resources, given that only one team is needed to manage one network, in addition to training as the same training applies to the same team.

According to Paulo Ferreira “the development of IP infrastructures pushed the develop-

ment of various means of communication (PDA Phones, Smart Phones, IP telephones and connection applications), all of which converge but where the means of communication is actually totally different”. The communication capacities of these handsets have ensured information is accessible anywhere and in real time thus providing a huge boost to the very concept of mobility.

In practice, these devices accompany both mobility and individual productivity given that they facilitate access to the communication infrastructure. “Someone may work perfectly well with their mobile equipment in a dual mode, working as GSM with an operator service outside the company whereas within the company it connects up to the existing wireless/Wi Fi infrastructure,” he added.

A range on three levels

This concept of infrastructures and IP convergent devices should be approached from

three distinct perspectives and for each of which Novabase has its own appropriately structured product range.

For the residential market, Novabase focuses on the installation of CPE terminals, specifically Wi Fi router devices for accessing voice, data and video broadband while retailing Smart Phone and PDA Phone handsets through either the operator or retail outlets.

For the business sector, the Novabase range features a new means of communicating based on the concept known as Unified Communications. This concept is based on integrating IP telephony solutions with mobility applications helping to boost teamwork and productivity and enabling the management of staff movement and contacts made within a company. In the belief that a company able to communicate instantaneously with its clients gains a competitive edge in the marketplace, Novabase sets up communication infrastructures, solutions and applications and support for contact centres, IP telephony, audio, video and web conferencing, unified messaging and

instantaneous messaging integrated across convergent devices that enable members of staff to be contacted at any moment both inside and outside of the company. Organisations capable of grasping this new concept of communication mobility and which take up these technologies experience significant gains both in terms of productivity and services to the client.

In terms of operators, Novabase provides solutions able to alter core operator infrastructures, which involves installing networks enabling all of this convergence around the world of IP technology. To this end, it is possible to create new operator structures with major broadband capacities able to power both these residential and corporate market services.

According to Paulo Ferreira “this is the great Novabase advantage that sets it out from other technological solutions: its perception of the needs of these three different worlds and its capacity to come up with new products for the market always focused on client service”.

Push e-mail

Uma tecnologia instantânea

Apesar de não ser totalmente uma inovação, o push e-mail surge agora como uma tecnologia mais funcional e integrada numa nova forma de comunicar das empresas. Ricardo Matos, IT Consultant da Novabase, fala-nos desta nova funcionalidade e de como ela se enquadra num conceito mais abrangente de infraestruturas inteligentes de comunicação.

A tecnologia de push e-mail não é algo completamente novo, existindo já em soluções de alguns fabricantes, embora de forma um pouco circunscrita. Conforme explica Ricardo Matos, “trata-se de um conceito muito simples que permite que, quando uma mensagem de correio electrónico chega à mailbox de um utilizador, seja enviada automaticamente uma cópia dessa mensagem para o seu dispositivo móvel”.

A razão desta tecnologia só agora estar a ser divulgada de forma mais abrangente, prende-se com o facto de só muito recentemente se terem criado as condições para que seja adoptada em grande escala. As peças fundamentais consistem num binómio infraestrutura-equipamento, assentando no lançamento, em Novem-

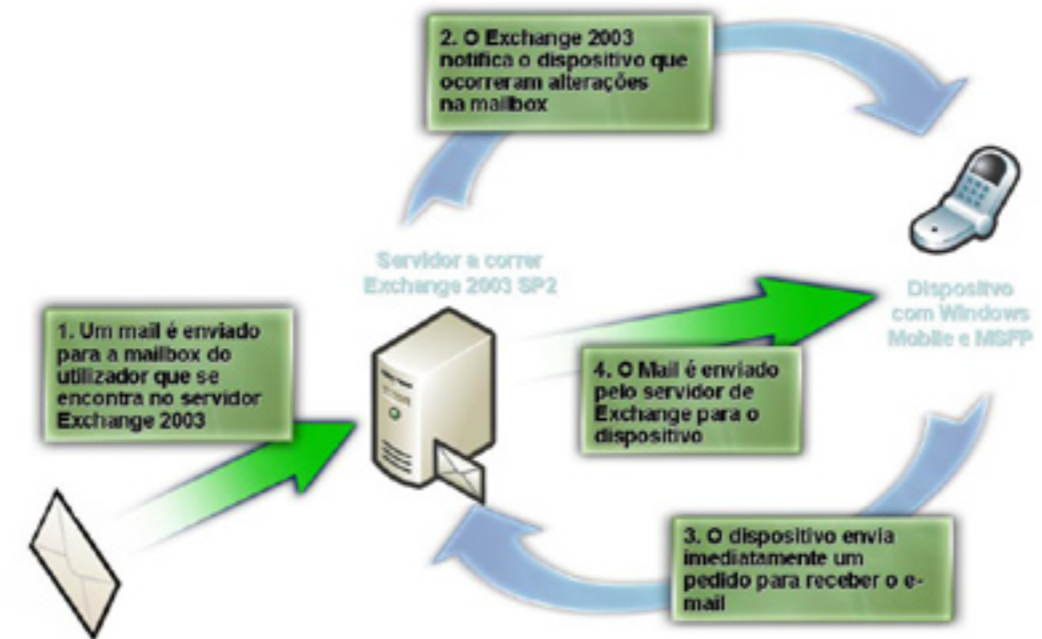
bro do ano passado, do Service Pack 2 para a plataforma Microsoft Exchange Server 2003 e na disponibilização, em Março deste ano, do sistema Mobility and Security Feature Pack com as novas versões dos equipamentos Qtek 9000, 9100 e S200, tornando assim acessível, entre outras funcionalidades, o push e-mail.

Dentro das soluções de mobilidade existentes, sempre que o utilizador pretendia saber, através do seu dispositivo móvel, se tinha recebido novos e-mails, podia fazê-lo de duas formas distintas. Poderia efectuar, casuisticamente, uma sincronização do seu dispositivo e, no caso de receber um e-mail posteriormente a essa sincronização, o mesmo poderia ficar algumas horas armazenado no seu servidor até ser forçado um novo



Ricardo Matos, IT Consultant da Novabase

Descrição do funcionamento do push e-mail em quatro passos



sincronismo. Alternativamente, poderia utilizar um mecanismo de polling que, de tempos a tempos, faria um acesso automático ao servidor para apurar a existência de novos e-mails. Ora, se a primeira opção não é prática, esta última acarreta um problema de custos, já que efectuar um polling automático da in-

formação traz consigo despesas de utilização do serviço que podem ser muito elevadas.

Qual então a vantagem e a novidade do push e-mail? “Simplesmente, o facto de existir uma conectividade permanente, que em termos de consumo de tráfego GPRS é perfeitamente residual, e que permite que uma cópia desse e-mail seja

enviada de forma instantânea para um dispositivo móvel, sem ser necessário forçar um sincronismo ou efectuar um polling. Isto permite ganhos de produtividade sem custos desnecessários”, esclarece Ricardo Matos.

Por outro lado, adianta o consultor, “a instantaneidade deste mecanismo e a sua associação clara a um conceito de mobili-

Push e-mail: An instantaneous technology

Despite not being a total innovation, push e-mail has now established its position as a more functional and integrated technology available for corporate communication. Ricardo Matos, Novabase IT Consultant, tells us of this new functionality and how it makes up part of a broader concept of intelligent communication infrastructures.

Push e-mail technology is not a complete novelty with already existing solutions provided by some manufacturers even if in a somewhat roundabout way. As Ricardo Matos explained “this is a fairly basic concept that results in whenever a message reaches a particular e-mail box a copy of the message is then automatically sent onto the mobile device”.

The reason for this technology is only now more widely available relates to the fact that only now do the conditions exist for its mass usage. The key pieces fell into place with the binomial infrastructure-equipment launched last November with the Service Pack 2 for the Microsoft Exchange Server 2003 platform and the implementation in

March of this year of the Mobility system and Security Feature Pack along with new versions of the Qtek 9000, 9100 and S200 devices, thereby rendering push e-mail accessible along with other functions.

Within existing mobility solutions, whenever the user wishes to learn through his mobile device whether or not he or she has received any new e-mails, this can be carried out in two distinct ways. It may causally be done through the mobile device synchronisation and should an e-mail be received after this synchronisation it may be stored for a few hours on the server until another update is completed. Alternatively, the polling mechanism can be adopted which, on a regular and timed basis, carries

out an automatic update in order to check on any new e-mails. Nevertheless, while the first option bears its own practical limitations, the latter comes with a cost problem given that automatic polling brings with it service supply costs that may add up to significant amounts.

Hence, what is the advantage and novelty of push e-mail? “It simply lies in the fact that there is permanent connectivity that, in terms of GPRS traffic consumption, is perfectly negligible with a copy of the e-mail instantaneously sent out to the mobile device without any need to carry out any update synchronisation or polling process. This enables productivity gains while not incurring unnecessary costs” Ricardo Matos

explained.

Furthermore, the consultant added “the instantaneous nature of this mechanism is linked to a clear association with the concept of mobility. That is an unquestionable advantage for companies given how they can make information available to the user without any forced journey to the place of work in order to access its content”. This entire communication process thus becomes both simpler and more immediate and thereby facilitating important business decisions.

In the meantime, accessing e-mail is but one of the functions provided. Taking advantage of the capacities of these new tools and given the communication platform being

“A instantaneidade do push e-mail e a sua associação clara a um conceito de mobilidade, é uma vantagem indiscutível para as empresas na medida em que coloca a informação à disposição do seu utilizador”.

dade, é uma vantagem indiscutível para as empresas na medida em que coloca a informação à disposição do seu utilizador, sem ser necessário que ele se desloque ao seu local de trabalho para aceder a ela”. Todo o processo de comunicação torna-se assim mais simples e imediato, facilitando a tomada de decisões importantes de negócio.

No entanto, o acesso ao e-mail é apenas uma das funcionalidades possíveis de se disponibilizar. Tirando partido da capacidade destes dispositivos e existindo uma plataforma de comunicações unificada em torno do conceito de unified messaging e de uma infra-estrutura convergente IP, é possível disponibilizar todo um leque de serviços de valor acres-

centado, dentro e fora da organização. Nesse sentido, a Novabase propõe aos seus clientes uma abordagem orientada para a criação de infraestruturas inteligentes de comunicação, mostrando que a criação de uma plataforma de comunicação completamente integrada e optimizada permite trazer um real valor acrescentado ao negócio do cliente. Este valor acrescentado consiste em ter a informação sempre disponível, em qualquer altura e em qualquer lugar, o que constitui um factor diferenciador na forma como é abordado o negócio, permitindo aumentar a produtividade individual de cada colaborador.

A parceria existente entre a Novabase e a Microsoft tem-se revelado determinante nesta área. Para Ricardo Matos, “a

Microsoft é a plataforma mais integrada e mais alinhada com os requisitos dos nossos clientes. O Windows Mobile 5 permite que todo um universo de funcionalidades da infraestrutura das empresas esteja preparado para se adaptar a este tipo de dispositivos móveis”.

O factor diferenciador da Novabase consiste em aproveitar a tecnologia dos seus parceiros para disponibilizar novos serviços ou aplicações de negócio que tragam produtividade às empresas. “Trata-se de agarrar numa infraestrutura de fio a pavo, oferecendo aos nossos clientes uma solução global, ao contrário de apresentar soluções de forma ad-hoc, que não conseguem ser interligadas umas com as outras”, remata Ricardo Matos.

focused on the concept of unified messaging and an IP convergent infrastructure, it is possible to supply an entire range of added value services, both within and beyond the organisation.

To this end, Novabase proposes to its clients that they adopt an approach focused on the creation of intelligent communication infrastructures showing how the creation of a completely integrated and optimised communication platform may bring sustainable gains to the client's respective business. These benefits are constituted by having information always available whatever the time or place, which represents a differentiating factor for its business strategy, enabling improvements to individual staff productivity.

The ongoing partnership between Novabase and Microsoft has proved critical in this field. According to Ricardo Matos, “Microsoft is the most integrated platform best matching our clients' requirements. Windows Mobile 5 enables an entire universe of company infrastructural functions to be prepared for adaptation to this type of mobile devices”.

The competitive factor for Novabase represents capitalising on its partners' technology in order to render new business services or applications able to bring productivity to companies. “This involves overhauling an infrastructure from beginning to end and offering our clients a global solution rather than presenting ad-hoc solutions that cannot be linked up to each other at a later date” Ricardo Matos concluded.

Segurança em mobilidade

Uma questão de primeiro plano

O conceito emergente de mobilidade levanta algumas questões de segurança que não se resolvem pela simples introdução de mais uns pontos de acesso. Paulo Pinto, Security Business Developer da Novabase, explica como estas questões têm sido abordadas na Novabase.

Com o surgimento de equipamentos que permitem convergir em si um conjunto de tecnologias diferentes integrando voz, dados e vídeo, bem como o desenvolvimento das redes Wi Fi e infraestruturas móveis, a segurança no acesso à informação em mobilidade passou a ser uma questão prioritária, especialmente para as empresas.

Hoje em dia, os equipamentos móveis ocupam um lugar de destaque nas organizações podendo chegar a emular um desktop e respectivas funcionalidades. Por outro lado, o surgimento da tecnologia Wi Fi, permite que essas funcionalidades possam ser acedidas em qualquer lugar e a qualquer momento, dentro e fora das empresas. Nesse sentido, é necessário proteger estes equipamentos, de modo a assegurar a confidencialidade, a integridade e a privacidade quer das comunicações, quer dos conteúdos a que acedem.

“Vive-se um período de euforia tecnológica em que as pessoas na posse destes equipamentos utilizam avidamente os seus serviços, dentro e fora das empresas, relegando muitas vezes para segundo plano a questão da segurança”, salienta Paulo Pinto. De igual forma, muitas organizações não detêm ainda políticas de segurança específicas que determinem quem pode usar estes dispositivos dentro da organização e que medidas ou restrições lhes devem ser aplicadas.

Com efeito, um equipamento desprotegido pode tornar-se um vector de ataque e um trampolim de acesso ao seio de uma empresa, colocando em risco dados críticos e informações confidenciais. Para garantir a segurança da informação, as empresas necessitam de implementar mecanismos de controlo que, numa primeira fase, prestem particular atenção a duas áreas críticas: a segurança de equipamentos e a protecção contra vírus.



Paulo Pinto, Security Business Developer da Novabase

Mobile security: An overriding priority

The rising profile of the mobility concept raises certain security questions that are not resolved by any mere introduction of new points of access. Paulo Pinto, Novabase Security Business Developer, explains how these questions have been dealt with by the company.

With the adoption of equipment capable of bringing together a series of technologies integrating voice, data and video, in addition to the development of Wi Fi and mobile infrastructure networks, security in accessing information while mobile has become a priority issue, particularly for companies.

Nowadays, mobile equipment plays a leading role within organisations and may extend to emulating a desktop computer with all its respective functions. Furthermore, the emergence of Wi Fi technology, enabling such functions to be accessed anywhere

and at any time both within and beyond the company has resulted in the need to protect such physical means of access in order to ensure the confidentiality, integrity and privacy of all communications and their respective contents.

“This is a period of technological euphoria in which people in possession of such tools avidly take up all services whether inside or outside the company and frequently all but ignoring any aspects relating to security” Paulo Pinto highlighted. Equally, many organisations have not yet drawn up specific security policies setting out just

“Vive-se um período de euforia tecnológica em que as pessoas na posse destes equipamentos utilizam avidamente os seus serviços, dentro e fora das empresas, relegando muitas vezes para segundo plano a questão da segurança”.

Na verdade, qualquer equipamento se encontra sujeito a roubo ou a perda e, com isso, sujeito a que toda a informação pessoal ou confidencial nele contida se perca igualmente. Nos dias de hoje existem mecanismos de segurança que permitem às empresas reinicializar remotamente o equipamento, de modo a que os seus conteúdos sejam eliminados e evitando assim que pessoas externas à organização tenham acesso a informação confidencial.

Por outro lado, a homogeneização das plataformas de comunicação, dos sistemas operativos e das aplicações destes equipamentos facilita o desenvolvimento de vírus e de ferramentas específicas para atacá-las.

Uma abordagem pragmática

Conforme explica Paulo Pinto, nesta questão da segurança em mobilidade, a Novabase tem tido uma abordagem bastante pragmática. “Por um lado pretende

alertar os seus clientes para as vantagens da adoção de uma tecnologia Wi Fi, perfeitamente alinhada com as necessidades do seu negócio. Por outro lado pretende que essa adoção tecnológica cumpra os requisitos mínimos de segurança, não sendo inviabilizada por falhas consequentes”, explica.

Nesse sentido, a Novabase tem focado a sua atenção quer na segurança dos equipamentos que disponibiliza, quer na segurança do acesso desses equipamentos às infraestruturas de comunicação das empresas. Para isso, tem recorrido ao know-how específico de dois fabricantes na vanguarda desta área: Cisco Systems e Microsoft. A Novabase tem trabalhado com as soluções disponibilizadas por estes dois fabricantes na implementação de funcionalidades de segurança como por exemplo o Controlo de Admissão à Rede - Network Admission Control (NAC). “Em suma, o que esta funcionalidade de segurança faz é, através de certificados digitais, proceder à identi-

cação, autenticação e autorização tanto do equipamento como do utilizador no acesso à rede de uma empresa, validando ainda se o software instalado em cada equipamento se encontra de acordo com a política de segurança da organização”, explica Paulo Pinto. Deste modo, só os utilizadores que pertençam à organização ou estejam certificados por ela, e os equipamentos que se encontrem com as configurações adequadas, têm acesso à rede.

A diferenciação da Novabase nesta área da segurança passa assim por uma gestão eficaz do conhecimento. O acompanhamento constante que faz, desde a génese do nascimento destas funcionalidades de segurança, ao patrocínio de testes-piloto e posterior adaptação das mesmas às necessidades de negócio dos seus clientes, permite-lhe deter conhecimentos certificados nesta área, que culminam em experiências de sucesso nos seus clientes.

who may or may not access such devices within the organisation and what restrictive measures they should be placed under.

In effect, unprotected equipment may become a vector for attack and a trampoline for accessing the very heart of the company thereby jeopardising critical data and confidential information. In order to guarantee their security, companies should first, and at the very least, establish control mechanisms particularly taking into account two critical fields: equipment security and anti-virus protection.

In fact, any equipment may be stolen or lost and that places at risk the loss or misuse of all the personal or confidential information therein contained. Nowadays, there are security mechanisms that enable companies to remotely wipe the memories of such devices thereby ensuring its contents are eliminated, avoiding persons external to the organisation gaining any access to confidential information.

Furthermore, the homogenisation of communication platforms, their operation systems and applications fosters the development of viruses and other tools specifically created to attack them.

A pragmatic approach

As Paulo Pinto explained, as regards this field of mobility security, Novabase has taken a fairly pragmatic approach. “On the one hand, there has been the effort to inform clients of the advantages of taking up Wi Fi technology, perfectly meeting their

business needs. On the other hand, it has been emphasised that such technological adoption must meet certain minimum requisites in order not to be undermined by subsequent failures”.

To this end, Novabase has focused its attention on the security of the equipment it provides in terms of device access to company communication infrastructures. For this, it has resorted to the specific know-how of two cutting edge manufacturers in this field: Cisco Systems and Microsoft. Novabase has worked on the solutions made by these manufacturers in raising security levels including for example Network Admission Control (NAC). “In short, this security function works through digital certification, prior to the identification, authentication and authorisation of both the device and its user before accessing a company network in addition to validating that the software installed in each piece of equipment meets the security policy in effect at that respective organisation”, Paulo Pinto added. Hence, only users belonging to the organisation or certified by it and equipment meeting the configurations in effect are able to gain access to the network.

The competitive advantage gained by Novabase in the field of security involves the effective management of knowledge. Constant monitoring, from the very origins of these security functions through running pilot tests and later adaptation to the specific needs of the client's business, resulted in the certification of its knowledge in this field, itself a product of all its successful experience gained from working with its clients.

Global Positioning System

Optimizar e racionalizar o factor tempo

Saber onde se está, para onde se quer ir e como lá chegar é cada vez mais importante nos dias que correm. Nessa tarefa, o GPS revela-se uma ferramenta fundamental. Eduardo Carqueja, Administrador da Octal2Mobile, explica como tirar partido das suas funcionalidades.

Aquilo que hoje em dia é vulgarmente conhecido por GPS (Global Positioning System) e que integra muitas das tecnologias com que lidamos no dia-a-dia, foi originalmente concebido pelo exército americano como veículo de espionagem durante a Guerra Fria e só mais tarde se tornou aberto ao público em geral.

Com efeito, o GPS (ou, em português, Sistema de Posicionamento Global) não é mais que um sistema de localização por satélite que permite determinar, com bastante precisão, o posicionamento de um determinado receptor, com uma margem de erro de escassos metros. Hoje constitui uma ferramenta essencial de todos os sistemas de navegação, quer em terra como no mar ou no espaço aéreo. Obviamente, para que o sistema funcione na perfeição, é necessário que ao GPS estejam associadas

ferramentas de software de elevada qualidade e equipamentos de hardware (PDA's, telefones ou equipamentos de visualização de mapas) capazes de tirar partido de todas as suas potencialidades.

Até há bem pouco tempo, as potencialidades do GPS apenas eram utilizadas pelos experts informáticos e pouco mais. Na opinião de Eduardo Carqueja, “a complexidade de instalação e manuseamento das ferramentas de navegação, aliadas ao factor preço, eram inibidores do desenvolvimento de mercado”. Contudo, as vantagens que o GPS pode trazer ao utilizador comum são mais que muitas, especialmente numa era em que o tempo é cada vez mais um recurso escasso. Saber onde se está, para onde se quer ir e como lá chegar permite ao utilizador do GPS uma optimização e racionalização do factor tempo e, como se costuma dizer, “tempo é dinheiro”.



Eduardo Carqueja, Administrador da Octal2Mobile

Tirar partido das mudanças no mercado

A percepção das vantagens aplicacionais do GPS, visíveis recentemente na introdução dos sistemas de navegação no sector automóvel, levou o mercado português, de há um ano para cá, a despertar

GPS: Optimising and rationalising the time factor

Knowing where you are, where you want to go and how to get there is increasingly important to the realities of modern society. In this task, GPS has proven its worth as a fundamental tool. Eduardo Carqueja, Director of Octal2Mobile, explains just how best to capitalise on its benefits.

That which is commonly known as GPS (the Global Positioning System), and which integrates many of the technologies that we deal with on a daily basis, was originally developed by the American military as a means of spying during the Cold War and was only later made available to the general public. In practice, GPS is nothing more than a satellite location system that does, however, enable you to determine, to a pretty high degree of accuracy and down to a margin of error of just a few metres, the position of a specific receptor. Today, it represents a critical component of all navigation systems be they on land, sea or up in the air. Obviously, for the system to work to perfection, GPS needs to be backed up by software tools of the very highest quality, along with hardware

(PDAs, telephones or map visualisation devices) capable of capitalising on its full range of potentials.

Up until very recently, this GPS potential was effectively only available to IT experts and very few others. In the opinion of Eduardo Carqueja, “the complexity of installation and dealing with the navigation functions, in addition to the sheer price, represented a barrier to the development of the market”. However, the advantages of GPS to the average user are multiple in nature and especially in an era when time is an increasingly scarce resource. Knowing where you are, where you want to go and how to get there enables the GPS user to optimise and rationalise the time factor and as the old saying goes “time is money”.

Em que consiste o GPS?

O GPS é constituído por 48 satélites em órbita. Esses satélites enviam informação da hora atómica a um aparelho receptor (o receptor de GPS), tornando possível localizá-lo através da simples fórmula matemática da triangulação. Para se ter uma localização inicial é necessário captar o sinal de três satélites. A margem de erro é de escassos metros, sendo reduzida ao mínimo se forem recepcionados seis a sete sinais de satélite em simultâneo.

para a realidade do GPS, reconhecendo este sistema, não só como uma necessidade mas também como uma exigência tecnológica.

Sempre atenta às mudanças no mercado, a Novabase soube tirar partido desta reviravolta, revolucionando por completo a sua oferta de produtos. Conforme explica Eduardo Carqueja, tratou-se de “acoplar aos seus PDA’s/Pocket PC Phone Edition (os Qtek) aquela que é, provavelmente, a aplicação de navegação mais completa do mercado nacional e a mais simples de ser utilizada por consumidores pouco habituados a manusear instrumentos de alta tecnologia: o software Ndrive”.

A simplicidade dos menus, a atractividade visual e a posse de conteúdos únicos a nível nacional (com a maior cobertura viária da população portuguesa, com cerca de 50.000 locais de interesse e milhares de fotografias), fez com que o Ndrive fosse

escolhido como parceiro privilegiado na Novabase para sistemas de navegação por deter, nas palavras de Eduardo Carqueja, “tudo o que uma aplicação de navegação deve apresentar”.

A mais recente inovação da Novabase no mercado português foi a introdução do primeiro PDA/Pocket PC Qtek com GPS integrado (Qtek G100), também ele com software Ndrive e tecnologia bluetooth, de dimensões e peso reduzidos, para dar ao utilizador uma mobilidade total.

Potencialidade ilimitada

As potencialidades do GPS estão em constante evolução e, no futuro, a aplicabilidade tecnológica deste sistema será, possivelmente ilimitada.

De momento, os desenvolvimentos conhecidos para o GPS prendem-se com o lançamento de uma série de satélites da agência

espacial europeia (ESA), previsto até 2010, que irá permitir que seja melhorada a precisão e a capacidade de ter sinal no interior de edifícios.

Ainda este ano, os mapas deverão ter uma cobertura de 100% e ao Ndrive será associado uma conjunto de informações dinâmicas: informação, na hora, dos problemas de trânsito, de modo a optimizar os cálculos de percurso ao máximo; informação sobre condições climatéricas para que determinados fenómenos atmosféricos sejam tidos em consideração aquando do cálculo dos percursos; informação sobre eventos culturais e de lazer a decorrer associados aos respectivos locais de interesse e aos mapas de localização.

Conforme explica Eduardo Carqueja, “com as potencialidades oferecidas pelos novos dispositivos móveis em termos de comunicabilidade, essas funcionalidades serão fáceis de adquirir desde que estejam disponíveis”.

Os terminais disponibilizados futuramente pela Novabase saberão, certamente, tirar partido dessas evoluções. Com sistemas de posicionamento que tendem a ser cada vez mais afinados e precisos, a perfeição será o limite do desenvolvimento.

Mobile TV**Mais do que uma questão tecnológica**

O futuro da mobilidade passa pela incorporação da vertente media em equipamentos móveis. Contudo, este passo evolutivo está ainda limitado por uma série de factores que não se prendem apenas com a questão tecnológica. António Precatado, responsável pela área de Corporate TV da Novabase, explica como essas barreiras podem ser ultrapassadas.

No ano passado, a oferta de media da Novabase deu o seu primeiro passo em direcção à mobilidade. Tratou-se de uma experiência conjunta com a Fnac, com o lançamento de uma edição limitada do Qtek S100 com software Media Player incorporado.

De uma maneira geral, a oferta de áudio na Novabase já se encontra perfeitamente normalizada. Subindo de nível, o futuro na área de media passa pela incorporação de receptores de televisão e vídeo nos equipamentos Windows Mobile, criando, desta forma, uma nova oferta para a mobilidade perfeitamente estruturada.

Nesse aspecto, e na opinião de António Precatado, “a Novabase encontra-se numa posição privilegiada, já que é o maior player no mercado de Smartphones e PDA/Phones e tem bons canais comerciais montados”. Contudo, em Portugal, o

futuro da Mobile TV, encontra-se ainda limitado por uma série de condicionantes.

Condicionantes de negócio

Em primeiro lugar, há que ter em conta a questão da disponibilidade dos operadores. Com efeito, este negócio de media está muito dependente de operadores já que, quando falamos em mobilidade, falamos do acesso a media em qualquer lugar e em qualquer situação, e isso só pode ser concretizado através de uma rede de operadores. Hoje em dia já existem algumas ofertas de operadores, dando indícios de que os primeiros passos nesta área estão a ser dados, ainda que de uma forma embrionária. As potencialidades deste negócio tem captado a atenção das grandes companhias mundiais de telecomunicações móveis, que começam a apostar em media como forma de compensar a diminuição das vendas na oferta de voz e de dados.



António Precatado, responsável pela área de Corporate TV da Novabase

Capitalising on market change

The perception of the functional advantages to GPS, recently made high profile through the introduction of car navigation systems by the automobile industry, resulted in the Portuguese market booming over the last twelve months. Now aware of GPS, it is recognised as a system that represents not only some type of need but rather a technological demand.

With its constant focus on the market, Novabase was in a position to act on these developments completely revolutionising its range of products. As Eduardo Carqueja explained, this involved “coupling onto its PDAs / Pocket PC Phone Edition (the Qtek range) that which is probably the most complete navigation application on the Portuguese market as well as being the most simple to use by consumers less used to handling high technology tools: the Ndrive software”.

The simplicity of the menus, the visual attractiveness and the level of content shared by no other Portuguese competitor, with the greatest coverage of the national road network and around 50,000 places of interest as well as thousands of photographs, ensured that Ndrive was chosen as a privileged partner by Novabase for navigation systems given that, and in the words of Eduardo Carqueja, it has “everything that a navigation application should contain”.

The most recent Novabase innovation for the Portuguese market was the introduction of its first PDA/Pocket PC Qtek with integrated GPS (Qtek G100), also running Ndrive

software and equipped with Bluetooth technology. Small in size and lightweight, it finally provides total mobility for users.

Unlimited potential

The potential of GPS is in constant development and in the future the technological applications of this system will be practically boundless.

Currently, the developments announced for GPS rest on the launch of a series of satellites by the European Space Agency due by 2010. These will enable improvements to precision and the ability to pick up signals inside buildings.

By the end of this year, the maps are due to achieve 100% coverage and the Ndrive will be linked up to a range of dynamic information: news as it happens, traffic conditions, the best means to optimise route calculations, weather news able to calculate whether climatic conditions are likely to impact on journey routes and times, details on cultural and sports events taking place at the respective places of interest and on location maps.

As Eduardo Carqueja explained “with the potential offered by the new mobile devices in terms of communication, these functions will be easy to acquire just as soon as they come online”.

Future Novabase terminals will certainly know how best to capitalise on these developments. With positioning systems that are ever more accurate and precise, perfection will be the only limit to development.

Mobile TV: More than just a technological issue

The future of mobility involves incorporating the media sector into mobile equipment. However, this evolutionary stage remains constricted by a series of factors that range beyond mere technological hurdles. António Precatado, responsible for Corporate TV at Novabase, explains how those constraints may be overcome.

Last year, the Novabase media offer took its first step towards mobility. This involved a joint experiment with Fnac involving the launch of a limited edition of the Qtek S100 with Media Player software incorporated.

In general terms, the audio dimension in the Novabase offer now makes up part of the daily norm. Upping the level, the future media area includes the incorporation of television and video receptors in Windows Mobile devices thereby creating a new service for perfectly structured mobility.

In this aspect, and according to António Precatado, “Novabase is in a privileged position given that it is the largest player in the market for both Smart Phones and

PDA/Phones and has good established retail channels”. However, in Portugal, the future of Mobile TV remains restricted due to a series of conditioning factors.

Business restraints

Firstly, the very question of operator availability needs to be taken into account. In practice, this media business is highly dependent on operators given that, when talking about mobility, we implicitly refer to accessing media anyhow and in any place and clearly that can only be carried out through a network of operators. Currently, there are the beginnings of some kind of operator provision suggesting that the first

“Infelizmente, apesar do aparecimento da norma DVB-H que permite a sintonização de canais de televisão em equipamentos móveis, Portugal está um pouco atrasado em termos da infra-estrutura digital terrestre, da qual a exploração de media está dependente”, explica António Precatado. Se as condições infraestruturais forem criadas à escala nacional, no futuro poderão existir canais específicos de televisão para equipamentos móveis.

Esta possibilidade remete-nos para uma segunda questão que tem de ser pensada e ultrapassada: o tipo de conteúdo. “Para que a Mobile TV seja uma realidade não basta apenas conseguir visualizar canais de televisão num telemóvel; é necessário fazer evoluir essa capacidade de recepção para outros formatos”, adianta António Precatado. Por outras palavras, não basta fazer negócio em móvel com réplicas de conteúdos já existentes noutros media tradicionais. A TV móvel deverá ser um meio completamente autónomo, tal como a Internet, com uma linguagem, conteúdos e formatos próprios. Para isso, é necessário que os canais de televisão as empresas produtoras de conteúdos despertem para as potencialidades e especificidades deste novo meio.

Por último, existe uma questão de necessidade. Quanto é que um consumidor

Se as condições infraestruturais forem criadas à escala nacional, no futuro poderão existir canais específicos de televisão para equipamentos móveis.

está disposto a pagar e para ver o quê? Conforme esclarece o responsável de media, “a mobilidade tem associada a si um carácter diferente do PC ou da televisão pois o consumidor, para ver televisão no seu telemóvel, tem de estar focado e retirar algum partido do facto de estar a gastar dinheiro com esse serviço”. Daí também a importância dos conteúdos irem de encontro a necessidades específicas.

De uma maneira geral, estas têm sido as principais barreiras ao desenvolvimento do negócio de media em móvel. Porque a tecnologia existe e está em constante aperfeiçoamento. Resta agora reunir as condições para que o media em mobilidade seja uma realidade.

A esse respeito, a Novabase encontra-se perfeitamente preparada para o futuro, pois detém um perfil único em termos de mercado nacional, capaz de responder a

esse desafio. Além de ser fornecedor de equipamentos que reúnem as características tecnológicas necessárias ao desenvolvimento de uma oferta de media para a área de mobilidade, a Novabase entende bem o negócio tecnológico de televisão e o negócio das redes. Para António Precatado, “estas capacidades permitem à Novabase ter uma posição privilegiada junto dos operadores de televisão e vídeo, e desempenhar um papel de aconselhamento e de chamada de atenção para as potencialidades que esta área de negócio poderá ter”.

O próximo passo será encontrar parceiros dentro desta área com ofertas de conteúdo inovadoras, pensar o negócio de media de uma forma coerente e estruturada, de modo a desenvolver uma oferta para a mobilidade que se diferencie do que tem sido feito até agora. E isso ultrapassa em muito a mera questão da disponibilidade tecnológica.

steps into this field are underway even if only in a very embryonic phase. The potential of this business has now captured the attention of the major global telecommunications companies with their media interest heightened as a means of compensating for the dropping off of revenue growth derived from sales of voice and data traffic.

“Unfortunately, and despite the publication of the DVB-H norm enabling the synchronization of television channels with mobile devices, Portugal remains somewhat behind in terms of terrestrial digital infrastructures, which are critical to the development of this media outlet” António Precatado explained. However, should the infrastructures be set up on national scale, at some stage in the future, there may be channels specifically dedicated to mobile handsets.

This possibility leads onto a second issue that still needs to be studied and thought through: just what type of content is most relevant. “For a mobile TV to become a reality, it is not enough to simply view television channels on a mobile screen. It is necessary to evolve that receptive capacity to produce other formats” António Precatado emphasised. In other words, it is not enough to replicate existing content for the mobile sector. Rather mobile TV should be considered a completely autonomous means, just like the Internet, with its own language, content and formats. To this end, television channels and content production companies need to wake up to both the potentials and the specific nature of this new means of distribution.

Finally, there is the question of need. How much is the consumer actually prepared to

pay and to see just what? As the manager responsible for media clarified “mobility has taken on a different character to that of the PC or the television as the consumer, in order to watch television on his mobile, has to be focused and gain some kind of benefit in exchange for spending money on that service”. Hence there is the importance of content reaching out to meet specific needs.

In general terms, these have represented the major barriers placed before the business development of mobile media as the technology both exists and is constantly being improved. Now, it remains to be seen whether the other conditions for mobile media will be met.

On this aspect, Novabase feels perfectly prepared for the future as it holds a particularly unique profile in terms of the national market and the capacities to meet such demands. In addition to supplying the equipment that brings together all necessary technological characteristic for providing a mobile media service, the company understands the technical side to television operations and their business networks. According to António Precatado, “these capacities enable Novabase to establish a favourable position with television and video operators, in particular, playing an advisory role drawing attention to the potential this business sector may prove to have”.

The next stage will be to find partners from this area capable of coming up with the innovative content and thinking through a mobile media strategy in a coherent and structure fashion in order to develop a mobile range that reaches out beyond all that has been done thus far. And significantly that extends beyond any mere question of technological availability.

TMN e Novabase

“Novabase é um fornecedor de soluções”

Ao fim de dois anos de parceria na área da mobilidade, Fernando Rodrigues, Director de Negócios Empresariais da TMN, fala da importância que a Novabase tem tido no aumento das receitas de dados móveis da empresa e como ajudou a TMN a ser mais proactiva e competitiva no mercado das comunicações.

Ao fim deste tempo, que balanço faz desta parceria?

Extremamente positivo. A Novabase tem-nos ajudado muito, quer no fornecimento de equipamentos à TMN e no serviço pós-venda, quer noutras áreas, nomeadamente da formação. Isto é muito importante pois estamos a falar de equipamentos que têm acesso não só à voz mas também a dados e a internet móvel, daí que seja necessário formar os nossos parceiros, os nossos agentes e o cliente final. Temos feito isso em conjunto com a Novabase, preparando acções com cursos de iniciação a este tipo de equipamentos e com excelentes resultados.

Que vantagens propriamente ditas retiram desta parceria?

A TMN tem investido no aumento da Receita Média Por Cliente. Com a diminuição



Fernando Rodrigues, Director de Negócios Empresariais da TMN

TMN and Novabase: “Novabase is a solution provider”

At the end of two years of partnership in the mobility field, Fernando Rodrigues, TMN Corporate Business Director, discusses the importance Novabase has played in boosting mobile data revenue and how it helped TMN become a more proactive and competitive company in the communications market.

What balance would you make of the partnership at this stage?

Extremely positive. Novabase has helped us a lot both in terms of the supply of handsets to TMN and in after sales services as well as in other areas, particularly training. This is highly important as we are dealing with equipment that not only accesses voice but also data and mobile Internet services. Hence, it is necessary to train our partners, our representatives as well as the final client. We have carried this out in conjunction with Novabase, preparing initiatives such as learner courses for this type of equipment and with excellent results.

What actual advantages have been generated by this partnership?

TMN has invested in boosting Average Revenue per Client. With the fall in voice

revenue, it became necessary to complement our business with data revenue. This is because our clients, while they already access Internet at home and in their companies, need to be connected wherever they are. Having a partnership with Novabase that provides handsets with voice, data and mobile Internet services all contained within a single terminal, as is the case with Qtek with the Windows Mobile system, is critical to TMN as it has resulted in revenue gains for our business.

Would you say that the market for voice exclusive handsets has tended to stagnate recently?

Yes, particularly in the professional segment. The reduction in revenues results from how companies have been able to better negotiate with operators and gain better prices.

das receitas de voz torna-se necessário complementar o nosso negócio com receitas de dados. Isto porque os nossos clientes, embora já tenham em casa e nas empresas acesso à internet, necessitam estar ligados em qualquer lugar. Ter um parceiro como a Novabase que disponibiliza equipamentos que permitem ter voz, dados e internet móvel num só terminal, como é o caso dos Qtek com a componente Windows Mobile, é fundamental para a TMN pois induz no nosso negócio um aumento das receitas.

Pode-se dizer então que há uma estagnação do mercado dos equipamentos exclusivamente de voz?

Sim, especialmente no segmento profissional. A diminuição das receitas resulta do facto de as empresas conseguirem negociar melhor com os operadores, obtendo melhores preços. Como a concorrência entre os três operadores existentes no mercado é grande, a TMN tem de ser uma empresa proactiva de forma a criar condições para que os seus clientes procurem outros serviços, como é o caso dos dados.

Houve então um gap de mercado que foi preenchido por estes terminais Windows Mobile...

Sim. Até porque, em termos internacionais, há cerca de 600 milhões de utilizadores de e-mail, segundo os dados de algumas consultoras; em termos móveis há somente 2% desse valor. Portanto, há um

enorme potencial de mercado a explorar tanto para os operadores como para os fornecedores de soluções. Eu diria que a Novabase, mais que um simples importador de equipamentos é, na verdade, um fornecedor de soluções, pois tem software específico para criar um determinado tipo de soluções, não só para a área da mobilidade mas também da interligação com algumas soluções da mobilidade.

A TMN tem sentido boa receptividade e boa aceitação destes equipamentos e soluções junto dos vossos clientes?

Há de facto uma boa receptividade em ambos os casos. E, em termos de mobilidade, é fundamental considerar em conjunto estas duas situações: aquilo que é a infra-estrutura do cliente e o equipamento terminal. O know-how da Novabase tem-nos garantido a resolução desses problemas. Porque o que os clientes querem é utilizar os equipamentos e os serviços sem problemas, sem ter que consultar manuais de instruções.

Daí a importância de haver um bom serviço de assistência técnica, de suporte e de formação. A TMN considera-se, nestes moldes, satisfeita com a Novabase?

Completamente. E a prova disso é que existem outras opções no mercado, outros equipamentos Windows Mobile, mas a aposta da TMN tem sido em em-

presas que, como a Novabase, garantem um serviço excelente junto do cliente final. Nós temos um determinado tipo de necessidades específicas, nomeadamente o nosso portal I9. Uma das coisas que pedimos aos nossos fornecedores é que os equipamentos já venham integrados com esse portal. Nesse sentido, a Novabase tem desenvolvido software para que os equipamentos já venham com aquilo que designamos por "imagem TMN", isto é, com o display e o menu TMN. Isto é algo desenvolvido exclusivamente para a TMN pela Novabase. Esse é um valor acrescentado que distingue a Novabase de outras empresas, respondendo às nossas necessidades de equipamentos, de software, de serviço pós-venda e até de integração com a infra-estrutura do cliente.

O que espera desta parceria em termos de futuro?

Esperamos que a relação entre ambas as empresas seja reforçada com a introdução de novos equipamentos. Aguardamos o lançamento do novo Qtek S200 que irá permitir ter push e-mail, uma das facilidades que pretendemos disponibilizar rapidamente aos nossos clientes. Por outro lado, pretendemos reforçar a nossa aposta na terceira geração. Neste momento apenas existe um equipamento com 3G: o Qtek 9000. Esperamos para breve o lançamento de outros equipamentos deste género e, eventualmente equipamentos HSDPA, ou seja, 3.5G.

Optimus e Novabase

Dinamizar a oferta dos operadores móveis

Miguel Almeida, Administrador da Optimus, explica como a empresa conseguiu ser o primeiro operador móvel de comunicações a disponibilizar uma nova categoria de produto no mercado, alavancar as suas vendas e reforçar a sua liderança. Uma parceria bem estruturada parece ter sido a resposta.

As duas empresas caracterizam-se por um forte enfoque em inovação e dinamismo, logo foi fácil cruzar as nossas ideias e pô-las em prática". As palavras de Miguel Almeida descrevem de forma objectiva o entendimento existente entre a Novabase e a empresa operadora de comunicações. A parceria tem vindo a crescer de forma sustentada e a prova disso mede-se pela crescente notoriedade da marca Qtek no mercado português, assim como pelo crescente volume de negócios de ambas as empresas.

Com efeito, o lançamento da marca Qtek em Portugal esteve a cargo da Optimus, num projecto iniciado pela InfoPortugal e que mais tarde evoluiu para a criação de uma nova categoria de produto que



Miguel Almeida, Administrador da Optimus

With the level of competition between the three operators being so strong, TMN has to be proactive in order to establish the means for clients to adopt other services, as is the case with data.

Was there then a market niche that was only met by these Windows Mobile terminals... Yes. If only because, in international terms, there are around 600 million e-mail users according to figures from consultants but in mobile terms it is only about 2% of that total. Hence, there is an enormous market potential out there for both operators and for solution providers. I would say that Novabase, more than just a technology importer, is actually a provider of solutions as it has the specific software needed for a specific type of solution not only in the mobility field but also in terms of inter-connecting certain mobility solutions.

Has TMN experienced a good level of receptiveness and acceptance of the equipment and solutions by your clients?

There has been a good level in both cases. And in terms of mobility, it is essential to consider these two situations in conjunction: the infrastructure of the client and the terminal handsets. The Novabase know-how has guaranteed us these problems are resolved. After all, what the client wants is to use the equipment and its services without any problems and without having to consult any instruction manuals.

Hence the importance of good technical assistance, support and training services.

Does TMN consider it is satisfied with Novabase in this area?

Completely. And the proof of this is that there are other options on the market, other Windows Mobile handsets. However, the TMN preference has been in favour of companies like Novabase that guarantee an excellent level of service to the final client. We have our own specific needs, particularly with our I9 portal. One thing that we ask of all our suppliers is that the equipment comes pre-integrated with the portal. To achieve this, Novabase has developed software that ensures handsets are pre-installed with what we term the "TMN image", that is, with the TMN display and menu. This has been exclusively developed for TMN by Novabase. This is added value that sets Novabase out from other companies in its ability to meet our specific equipment, software and after-sales service requirements not to mention integrating it all into the client's infrastructure.

What do you expect of the partnership in the future?

We hope that the relationship between the companies grows stronger through the introduction of new handsets. We are awaiting the launch of the new Qtek S200 with its push e-mail capacities, one of the functions we hope to quickly make available to our clients. Furthermore, we are seeking to increase our third generation product range. Currently, there is only one piece of 3G equipped hardware: the Qtek 9000. We hope that other handsets of this type are launched in the near future and possibly already HSDPA, that is, 3.5G capable.

Optimus and Novabase: Dynamising the mobile phone operator range

Optimus manager Miguel Almeida explains how the company managed to be the first mobile phone operator to launch a new product category, leverage sales and strengthen their leadership. A well structured partnership seems to have been much of the answer.

The two companies are both characterised by a heavy emphasis on innovation and dynamism and it was hence easy to exchange our respective ideas and put them into practice" was how Miguel Almeida objectively set about describing the understanding that exists between Novabase and the mobile phone operator. The partnership has grown at a steady pace with the proof of this demonstrated by both the rising profile of the Qtek brand in the Portuguese market as well as the growing

sales volume achieved by both companies.

In practice, the launch of the Qtek brand in Portugal was the responsibility of Optimus in a project first undertaken by InfoPortugal and that later evolved into the creation of a new product category: PDA Phones launched in conjunction with Novabase. Qtek has received continual backing from Optimus with results that have proved significantly attractive for the operator. "This new product category has proved highly

são os PDA Phones em conjunto com a Novabase. A Qtek tem sido assim uma aposta continuada da Optimus com resultados de vendas bastante significativos para a operadora. “Esta nova categoria de produtos tem tido grande sucesso junto de clientes do segmento empresarial, pois veio preencher uma falha que existia na oferta dos operadores móveis”, explica Miguel Almeida. A lógica deste sucesso deriva, em grande parte, da “disponibilidade de um sistema operativo como o Windows Mobile, de fácil entendimento para os clientes, e que torna possível oferecer serviços de valor acrescentado, dos quais se salienta o acesso ao e-mail por via móvel e remota”. O facto de ter sido o primeiro operador em Portugal a disponibilizar este serviço, levou a Optimus a reforçar mais uma vez “a sua posição de líder neste segmento”.

Vantagens e mais-valias

De uma maneira clara e objectiva, Miguel Almeida consegue enumerar as vantagens que a Optimus retira do facto de ser cliente Novabase, vantagens essas que constituem um factor de diferenciação da empresa no mercado. Entre elas está o rápido acesso à informação relativamente a

“O trabalho da Novabase é a prova de que as empresas nacionais estão ao nível do que melhor se faz actualmente neste sector”.

uma determinada categoria de produtos baseada em sistemas Windows Mobile e que se encontra em franco crescimento. Miguel Almeida salienta que “grande parte da customização que actualmente a Optimus coloca nos seus produtos do tipo PDA é efectuada localmente em conjunto Novabase”. O engenheiro destaca, assim, não só o facto de a Novabase ser uma empresa perfeitamente enquadrada e comprometida com as necessidades dos seus clientes, como também a “prova de que empresas nacionais estão ao nível do que melhor se faz actualmente neste sector”.

Em termos de suporte e formação, a panorâmica da Optimus em relação à Novabase mantém a mesma linha de satisfação, resultante da resposta rápida e eficaz

da Novabase às questões técnicas e comerciais colocadas, bem como do sucesso das sessões de formação que tiveram lugar com o serviço de apoio ao cliente e operadores de POS da Optimus, que se irão manter de forma periódica e, futuramente, alargada também às áreas comerciais.

Com uma boa relação de entendimento instalada e com iniciativas conjuntas com resultados de sucesso, resta saber para onde irá evoluir esta parceria. Embora Miguel Almeida não possa ainda revelar que projectos estão em curso actualmente, garante que “vamos continuar a surpreender o mercado com ofertas inovadoras”. E, no fundo, o futuro de qualquer parceria assenta nisso mesmo: numa evolução permanente de projectos.

successful with clients from the company sector and met a shortcoming that existed in the offer from mobile operators” Miguel Almeida explained. The logic of this success derives in large part to the “availability of an operating system such as Windows Mobile, easy to understand for clients and that has made it possible to provide added value services, of which accessing e-mail from a mobile and remote handset has proven particularly important”. The fact of having been the first operator in Portugal to render such a service resulted in Optimus once again boosting “its position as market leader in this sector”.

Other advantages

In a clear and objective manner, Miguel Almeida was able to list the advantages that Optimus gains from being a Novabase client. These advantages were such that he attributed them as a factor in company differentiation within the marketplace. Among them he included rapid access to information as regards a specific product category based on Windows Mobile systems currently experiencing impressive rates of growth. Miguel Almeida highlighted how “the majority of the customisation that Optimus currently places within its PDA type products is carried out by the Novabase

team”. He highlighted that it was not only the fact that Novabase represents a dedicated and competent company focused on meeting all its client needs but also in how it “proves that Portuguese companies are up with the very best that is currently taking place in this sector”.

In terms of support and training, the Optimus perspective of Novabase retains the same degree of satisfaction resulting from the speedy and effective Novabase response to technical and commercial questions in addition to the success of training sessions that have taken place as a support service for both clients and Optimus POS staff. The latter continue on a regular basis and are due to be expanded to take in other commercial areas.

With a good relationship characterised by mutual understanding and with joint initiatives having already established a strong track record, it remains to be seen just how far this partnership will go. While Miguel Almeida is not able to reveal just which projects are currently under development, he could guarantee that “we shall continue to surprise the market with our innovative product and service launches”. And, when all is said and done, the future of any partnership is based on that: constant project evolution.

Fnac

Segurança para apostar e correr riscos

Ter um parceiro de confiança, disposto a apostar e a correr riscos em conjunto é, para Miguel Marques, Gestor de Produtos Técnicos Micro da Fnac, um dos pilares essenciais em qualquer parceria.

A relação existente entre a Fnac e a Novabase é um bom exemplo para falar de parcerias. Efectivamente, trata-se do exemplo de duas entidades que estabeleceram um contacto, ao pegarem numa marca e num produto novo no mercado, desenvolverem-no e acreditarem em conjunto numa ideia que tinha tudo para ter êxito.

“A Novabase é uma empresa como a Fnac, pronta a apostar e a correr riscos. Dá-nos alguma segurança, saber que os nossos parceiros estão do nosso lado e estão cá para nos ajudar. Possivelmente este foi o segredo do sucesso da Qtek; foi um tiro no escuro mas estávamos seguros”, confessa Miguel Marques.

Actualmente, uma grande parte do negócio da Fnac na área da mobilidade assenta nos PDA Phones e Smart Phones.



Miguel Marques, Gestor de Produtos Técnicos Micro da Fnac

Fnac: The security to invest and take risks

Having a partner one can trust, with whom you are willing to jointly invest and take risks is according to Miguel Marques, Fnac Micro Technical Product Manager, an essential foundation for any partnership.

The existing relationship between Fnac and Novabase is a good example of any type of partnership. In effect, it is an example of two entities that established contact, opted for a brand and product new to the market, developed it and jointly shared an idea that contained everything necessary to ensure its own success. “Novabase is a company like Fnac, willing to invest and take risks. This provides us with a certain security knowing that our partners are on our side and here to help us. That may well be the secret to the success of Qtek; it was a shot in the dark but one in which we had every confidence”, Miguel Marques confessed. Currently, a large share of Fnac business in the mobility area rests on PDA Phones and Smart Phones. The Qtek brand takes a significant share of this market. Miguel

Marques considers that, more than just some simple gadget, Qtek is a concept created around a product, a synonym for innovation and mobility that has already won over followers willing to accompany its own evolution. “Before there were PDA solutions that worked merely as a digital diary, Qtek brought about the convergence of various functions within a single handset, exponentially driving the growth of Fnac sales in this business area” the manager added. The fact that Novabase invests strongly in product purchasing ensuring that stock is always available has granted Fnac the constant satisfaction of seeing its orders, whether large or small in scale, always met, which is highly important, “especially when we are launching a new product and do not yet know what the level of

A possibilidade de “estar algum tempo sozinha no mercado”, permite à Fnac apostar sem receios em novos produtos e seja tomada como uma referência no mercado.

A marca Qtek tem um peso significativo nessa área. Miguel Marques considera que, mais do que um simples equipamento, a Qtek é um conceito criado à volta de um produto, sinónimo de inovação e mobilidade, e já com um conjunto de seguidores que acompanham a sua evolução. “Antes existiam soluções de PDA’s que funcionavam simplesmente como uma agenda. A Qtek veio fazer a convergência de várias funcionalidades num mesmo equipamento, impulsionando exponencialmente o volume de vendas da Fnac nesta área de negócio”, acrescenta o gestor.

O facto de a Novabase apostar muito na compra de produtos e ter sempre stock disponível, tem permitido à Fnac a constante satisfação das suas encomendas, sejam elas em maior ou menor quantidade, o que é muito importante, “especialmente quando estamos a lançar um novo produto e não se sabe se irá ter

muita ou pouca saída”, explica Miguel Marques. Além disso, nas suas palavras, “a Novabase trabalha muito bem em termos de serviço pós-venda e assistência técnica, e está sempre disponível em colaborar em acções de formação técnica de produto e de novas tecnologias aos vendedores”. Este aspecto é fundamental para uma empresa como a Fnac, cuja política assenta numa aproximação e satisfação do cliente. Ter uma equipa de vendedores bem formada, capaz de aconselhar, de tirar dúvidas e de dar toda a informação necessária aos clientes, torna-se um aspecto diferenciador no mercado.

Em termos comerciais, a Novabase tem garantido à Fnac um acesso quase privilegiado aos produtos, permitindo à empresa manter e defender a sua imagem no mercado, como sendo uma empresa que disponibiliza novas tecnologias em primeira-mão, antes da concorrência. Para Miguel Marques, esta possibilidade

de “estar algum tempo sozinha no mercado”, permite que a empresa aposte sem receios em novos produtos e seja tomada como uma referência no mercado, já que muitas vezes “a Fnac funciona como um banco de ensaio para produtos que, depois de demonstrarem ser um sucesso, são adoptados pela concorrência”.

Além disso, a relação existente entre a Novabase e a sua empresa parceira de software, a InfoPortugal, tem permitido à Fnac o acesso a produtos exclusivos, como é o caso do Qtek N-Drive ou do Qtek MediaPlayer. Aqui, não se trata da exclusividade do equipamento em si, mas sim do pacote que inclui o equipamento e o software exclusivo Fnac que a ele vem associado. Também este aspecto, para Miguel Marques, é uma clara vantagem da Novabase em relação a outros fornecedores.

Em última análise, melhorar e satisfazer os clientes são sempre os objectivos da Fnac. Nesse sentido, a empresa pretende continuar a apostar com a Novabase em novos produtos, novas tecnologias e novas marcas dentro desta área de negócio. “É neste tipo de produtos que a Novabase é boa, portanto pretendemos aproveitar esta mais-valia, continuando com o desenvolvimento paralelo de ambas as empresas”, termina Miguel Marques.

Novabase e Telecor

Uma parceria com objectivos convergentes

Construída com passos pequenos mas sustentados, a parceria entre a Telecor e a Novabase é sinónimo de confiança e de metas convergentes e bem delineadas. José Cóias, responsável de negócio da Telecor, faz o balanço desta relação.

Desde 2003 que a relação de parceria entre a Novabase e a Telecor se tem vindo a desenvolver de forma sustentada e positiva, evoluindo progressivamente de forma paralela ao próprio desenvolvimento de ambas as empresas. Para José Cóias, responsável de negócio da Telecor, a base de sustentação desta parceria assenta numa relação de confiança e entendimento. “É uma das peças fundamentais para qualquer parceria: ter pessoas que se identificam, que falam a mesma linguagem, que se entendem quanto às necessidades de cada um, com o objectivo de entregar ao cliente final o melhor produto com o melhor serviço e ao melhor preço”.

A Telecor é uma empresa do Grupo El Corte Inglés especializada em teleco-



José Cóias, Responsável de Negócio da Telecor

Novabase and Telecor: A partnership with convergent objectives

Established through small but sustainable steps, the partnership between Telecor and Novabase is a synonym for confidence and the achievement of convergent and well defined objectives. José Cóias, Telecor business manager, provides this perspective on that relationship.

Since 2003, the partnership between Novabase and Telecor has experienced sustained and positive development progressively following the parallel growth of each respective company. For José Cóias, Telecor business manager, the underlying foundation of this partnership rests on trust and mutual understanding. “It is a fundamental component to every partnership: that they understand the needs of each partner within the objective of providing the end client with the best product, the best service and at the best price”.

Telecor belongs to the El Corte Inglés Group and specialises in telecommunications both as a retailer and agent for a range of telecommunications products both within the El Corte Inglés store itself as well as through a network of stores across Portugal. Hence, Telecor is a representative of all communication operators (fixed line, mobile and Internet) as well as the main GSM mobile phone brands in addition to some Windows operating brands including the Qtek equipment from Novabase. In practice, the launch of this equipment provided a significant input into the sustain-

market demand is going to be” Miguel Marques explained. Furthermore, and in his own words, “Novabase has worked very well in terms of post-sales and technical assistance services and is always available to provide technical product and new technology training to the sales team”. This facet is fundamental to a company like Fnac whose strategy rests on understanding and meeting client needs. Having a well trained sales team, able to advise, meet doubts and provide all the necessary information to clients adds up to a factor of differentiation in the marketplace.

In commercial terms, Novabase has guaranteed Fnac almost unique access to products enabling the company to maintain and strengthen its market image as a company that always beats the competition to the marketplace with new technologies. According to Miguel Marques, this possibility “to be alone in the market for some time” enables the company to confidently invest in new products and remain a point of reference in the market as frequently “Fnac serves as a testing ground for products

that after having proven their success are taken up by the competition”.

In addition to this, the existing relationship between Novabase, and its software partner InfoPortugal, has granted Fnac access to exclusive products such as the Qtek N-Drive or the Qtek MediaPlayer. Here, it is not any exclusiveness in terms of the actual hardware but rather in terms of the package that includes both the device and the exclusive Fnac software that comes bundled with it. According to Miguel Marques, this dimension also represents a clear advantage that Novabase holds over other suppliers.

Finally, constant improvement and satisfying the customer are always Fnac objectives. To this end, the company intends to continue turning to Novabase for new products, new technologies and new brands within this business area. “It is this type of product in which Novabase excels and we thus intend to capitalise on this strength and thereby continuing with the parallel development of both companies”, Miguel Marques concluded.

municações e que opera como retalhista e agente de revendedores de produtos de telecomunicações, quer para a própria loja El Corte Inglés, quer para a sua rede de lojas em Portugal. Deste modo, a Telecor é representante de todos os operadores de comunicação (fixos, móveis e Internet) bem como das principais marcas de telemóveis na área GSM e de algumas marcas na área do Windows, na qual se inserem os equipamentos Qtek da Novabase.

Com efeito, o lançamento destes equipamentos veio contribuir de forma significativa para a sustentação desta parceria. “Assistiu-se a um boom do Qtek no último ano. Havia claramente um gap de produto pois as pessoas procuravam uma ferramenta que lhes permitisse fazer tudo em termos de telecomunicações: componente de voz, de dados, Internet, SMS, e-mail, enfim todas as características que os Qtek têm, com as vantagens do ambiente Windows”, explica José Cóias. O Qtek veio, assim, preencher uma lacuna existente no mercado, impulsionando significativamente as vendas da Telecor.

Neste momento, o volume de vendas de Qtek na Telecor encontra-se estabilizado

e repartido pelo portfolio de produtos que entretanto foi alargado pela Novabase. “Notámos um maior diferencial de vendas com o lançamento do Qtek 9090, mas continua a haver uma grande aceitação destes produtos e isso é visível no sucesso que houve com o modelo S100 e agora também com o S200”, reforça José Cóias. O passo mais imediato passa, portanto, por um alargamento do leque de produtos bem como um refinamento das características e funcionalidades destes equipamentos.

Desenvolvimento paralelo

Em termos de assistência técnica, suporte e formação, o responsável da Telecor confessa-se satisfeito com o serviço prestado pela Novabase. Com efeito, a complexidade tecnológica deste tipo de equipamentos não pode coexistir com falta de informação ao cliente acerca das funcionalidades do produto nem com falhas em assisti-lo em qualquer problema técnico que possa eventualmente surgir. Nesse aspecto, a Novabase tem-se empenhado na criação de uma estrutura capaz de dar resposta a qualquer tipo de situação, rodeando-se das ferramentas e da componente humana necessárias a prestar um serviço de assistência técnica de qualidade.

Tal esforço não é alheio à Telecor que acredita que em colaboração conjunta, ambas as empresas conseguirão percorrer um longo caminho nesta área.

De futuro, a Telecor está apostada em alargar o seu leque de produtos, em aumentar o seu volume de vendas e em expandir a sua rede de lojas, além de maximizar as suas margens de lucro e adquirir maior poder negocial. Tais objectivos são convergentes com as metas da Novabase, que pretende continuar a apostar na evolução do portfolio Qtek de forma cada vez mais sólida. Para a Telecor, o desenvolvimento paralelo da Novabase cumpre assim duas variáveis críticas para a empresa em termos de vendas e quota de mercado: ter o melhor produto em primeira-mão e um fornecedor capaz de garantir a continuidade dos stocks.

“A Novabase é uma empresa competitiva em termos de preço e produto, com capacidade de resposta, apta a oferecer suporte técnico after-sales não tradicional com pessoal especializado e a dar formação a equipas de vendas. E isso é uma capacidade de diferenciação de mercado que nos agrada na Telecor”, remata José Cóias.

ability of this partnership. “we saw a boom in Qtek this last year. There clearly was a niche for the product as people were looking for some kind of tool that would be able to meet all their telecommunications needs: voice, data, Internet, SMS and e-mail. Indeed, all the characteristics that Qtek includes with the advantage of a Windows operating system”, José Cóias explained. Qtek thus came to meet a significant market need and generated impressive sales for Telecor.

Currently, the Telecor Qtek sales volume is stable and divided up across the product portfolio that Novabase has since launched. “We noticed a major surge in sales with the launch of the Qtek 9090, but there remains a high level of product acceptance across the range and that was seen with the success gained from the launch of the S100 model and also again now with the S200” José Cóias highlighted. The most immediate step is therefore an expansion of this range of products with a refining of both the characteristics and functions available.

Parallel development

In terms of technical and support assistant and training, the Telecor manager expressed his satisfaction with the Novabase level of service. In practice, the technological complexity of this type of equipment implicitly requires the provision of information to clients as regards product functions in addition to ensuring that any

technical problem that subsequently arises is met to the full satisfaction of the client. To this end, Novabase has focused on creating an infrastructure able to provide a response to whatever the situation and endowed with the appropriate level of tools and human resources in order to ensure a quality level of technical and support assistance. Such effort comes as no surprise to Telecor that equally understands the nature of a joint partnership with both companies having made deep and sustained progress towards this goal.

In the future, Telecor aims to invest in enlarging its range of products, boosting its sales volume while also expanding its range of stores in an effort to maximise profit margins through gaining greater business strength. Such objectives are in keeping with the targets set by Novabase with its aim of continuing to evolve the Qtek portfolio from an increasingly solid base. For Telecor, the parallel development of Novabase also represents two critical variables for the company in terms of both sales and market share: having the best product first in the market and a supplier capable of guaranteeing meeting demand for that product.

“Novabase is a competitive company in terms of both price and product with a strong response capacity and able to provide untraditional forms of after sales technical support services with specialist staff in addition to providing sales team training. And that is the market differentiation capacity that pleases us all at Telecor”, José Cóias concluded.

Bristol-Myers Squibb

Novabase implementa solução de mobilidade

Inserida num mercado em constante evolução, a Bristol-Myers compreende a importância que tem para o desenvolvimento da sua actividade o acesso rápido à informação, a qualquer momento e em qualquer lugar. Tendo como objectivo conferir mobilidade à sua infra-estrutura de negócio, a empresa procurou na Novabase uma solução adaptada às suas necessidades.

A Bristol-Myers Squibb (BMS) é uma empresa farmacêutica e de cuidados de saúde global, que se dedica à comercialização de medicamentos em várias áreas da medicina e que conta, em Portugal, com cerca de 170 colaboradores.

A BMS detém uma vasta equipa de delegados de informação médica que efectuem deslocações permanentes por todo o país, apresentando aos clientes produtos e soluções na área farmacêutica. Um acompanhamento próximo dos seus clientes, bem como um acesso rápido à informação são aspectos determinantes do sucesso do negócio da BMS.

Deste modo, tornou-se um objectivo essencial para a BMS conseguir propor-



BMS: Novabase implements a solution designed for mobility

Operating in an ever changing evolving environment, Bristol-Myers fully understands the critical importance of being able to swiftly access information at any time and at any place for its ongoing development. In order to endow its business infrastructure with mobility, the company chose Novabase to come up with a solution tailored to its own specific requirements.

Bristol-Myers Squibb (BMS) is a global pharmaceutical and healthcare provider focusing on the provision of medical products across a range of specialist areas in Portugal, employing a team of around 170. Within this scope, BMS oversees a large team of medical representatives that are constantly carrying out visits around the country presenting products and solutions from across the pharmaceutical sector to clients. A close client relationship accompanied by rapid access to information are critical factors for BMS business success. To this end, a critical BMS objective was to provide its staff with access to information

about the organisation and its solutions at any time and in any place. This further served to avoid unnecessary visits to the company by team members whose competences are in the main located out in the field. For BMS, reaching this objective inherently implied boosting its infrastructural mobility as the most effective means of improving its business model. This was the objective Novabase contributed towards achieving.

The solution

Throughout 2004, Novabase, in partnership with Microsoft, developed for BMS a

cionar aos seus colaboradores o acesso, a qualquer hora e em qualquer lugar, a informação acerca da organização e das suas soluções, evitando deslocações desnecessárias à empresa quando o core da sua função se encontra fora dela. Para a BMS, atingir este objectivo implicava um aumento da mobilidade da sua infra-estrutura, de forma a suportar o seu modelo de negócio. Um objectivo que a Novabase ajudou a atingir.

A solução

Durante o ano de 2004, a Novabase, em parceria com a Microsoft, desenvolveu para a BMS uma solução assente nos conceitos de mobilidade, conectividade e multimédia, e que viria a ser uma das soluções mais inovadoras no mercado da indústria farmacêutica.

A base do projecto consistiu na disponibilização de um conjunto de equipamentos PDA Phones, que reúnem num só suporte serviços de voz e dados, apresentando o aspecto e todas as funcionalidades de um PDA tradicional. Os equipamentos seleccionados para suportar esta solução foram os QTEK 2020, com sistema operativo Microsoft Windows Mobile 2003 Phone Edition. Esta escolha assentou essencialmente na fiabilidade e robustez destes equipamentos, aliados à

A BMS conseguiu reduzir custos ao substituir o telemóvel, o tradicional PDA, o telefone fixo e mesmo o laptop por um Qtek 2020.

sua versatilidade resultante da existência de múltiplas interfaces (bluetooth, Wifi, USB, IrDA), sistemas de áudio e capacidade de escrita, para além das capacidades de comunicação de voz já referidas.

Foi necessário proceder a uma parametrização destes equipamentos de modo a serem capazes de incorporar as aplicações empresariais da BMS. Isto tornou possível aos delegados da BMS aceder a informação interna e realizar a inserção e alteração de dados mesmo estando fora da empresa, via GPRS.

A implementação deste projecto estendeu-se por um período inferior a dois meses e teve um sucesso assinalável.

Objectivos atingidos

A implementação de uma solução de mobilidade na BMS veio responder não só aos objectivos iniciais da empresa como

provou ter benefícios adicionais. Estes foram os resultados mais imediatos e visíveis.

Consolidação de equipamentos com uma redução de custos - Integrar serviços de voz e de dados num equipamento de telecomunicações móveis, permitiu aos colaboradores da BMS (cuja função implica movimentações constantes) ter acesso simples e rápido à informação de negócio da empresa, a partir de qualquer local e de um mesmo equipamento. A empresa foi assim capaz de reduzir custos ao substituir o telemóvel, o tradicional PDA, o telefone fixo e mesmo o laptop por um Qtek 2020.

Resposta mais rápida aos clientes - Ter rápido acesso à informação proporciona também um aumento da rapidez de resposta aos clientes, resultando, por sua vez, em tempos de decisão mais curtos da par-

A percepção dos clientes em relação à BMS passou a ser de uma empresa farmacêutica high-tech, com operações assentes em tecnologia avançada.

te destes. Evita-se assim à força comercial da BMS e à sua equipa de suporte móvel o incómodo e a necessidade de segundas visitas, melhorando a imagem de profissionalismo e de eficácia da empresa.

Aumento da produtividade dos colaboradores - A possibilidade dada aos delegados da BMS de introduzirem a informação directamente nos equipamentos Qtek 2020, retirou-lhes a obrigação de efectuar deslocações constantes e desnecessárias à sede da empresa, apenas com o intuito de repetir a inserção dessa informação nos sistemas. Isto traduziu-se não só num aumento da qualidade de vida dos colaboradores da BMS, como também num ganho de produtividade, já que os tempos gastos em salas de espera passaram a ser aproveitados para a realização de trabalho efectivo através destes equipamentos móveis.

Potenciar o conhecimento dos colaboradores - O acesso ao histórico de informação via PDA permitiu aos Delegados da BMS serem mais eficientes no seu trabalho fora da empresa, pois passaram a estar munidos de todo o conhecimento gravado no equipamento. Esta capacidade possibilitou o acesso rápido a manuais e a material informativo e científico, permitindo assim fornecer respostas mais rápidas aos clientes.

Maior precisão na informação - A redução da necessidade de escrita de notas contribuiu para um aumento significativo da exactidão dos dados. Os delegados da BMS passaram a guardar a informação no momento e directamente nos PDA Phones, sendo as alterações imediatamente transmitidas para os sistemas da empresa, evitando a repetição de processos que podem conduzir a erros.

Os sistemas passaram também a estar actualizados "on-the-fly".

Facilidade de utilização - Apesar de alguma preocupação inicial por parte da BMS quanto à dificuldade que os colaboradores poderiam sentir no manuseamento dos novos equipamentos, a adaptação ao sistema foi muito célere, bastando apenas curtas sessões de formação para que os utilizadores soubessem tirar partido de todas as funcionalidades dos PDA Phones. Esta facilidade deriva essencialmente do facto de o sistema operativo da marca Qtek assentar num look&feel Microsoft, bastante familiar à maioria dos utilizadores de tecnologias de informação.

Melhoria da imagem da empresa - Como resultado deste processo, a percepção dos clientes em relação à BMS passou a ser de uma empresa farmacêutica high-tech, com operações assentes em tecnologia avançada, reconhecendo-a como uma instituição que marca a diferença pela inovação.

Considerando o sucesso decorrente da implementação desta solução de mobilidade, a BMS está também confiante de que a tecnologia a ajudará a manter e atrair o staff mais competente para os quadros da empresa.

solution based on the latest concepts in mobility, connectedness and multimedia that would prove to be one of the most innovative of all solutions implemented across the pharmaceutical industry.

The project core involved rendering available PDA Phone equipment that brought together not only voice and data support services but also incorporated all traditional PDA functions. The tools selected in support of this solution were the QTEK 2020 system running the Microsoft Windows Mobile 2003 Phone Edition. This choice was made primarily based on their reliability and robustness in addition to their sheer versatility given the multiple interface options (Bluetooth, Wifi, USB, IrDA) along with audio and writing features in addition to the aforementioned voice communication capacities.

This also required the standardisation of all the equipment in use in the field in order to ensure compability with all BMS business applications in effect. This ended up enabling all BMS representatives to access internal information and carryout data updates and changes, via GPRS, even while working out in the field.

The implementation of this project was achieved within the space of less than two months with a notable level of success.

Objectives achieved

The implementation of the BMS mobility solution managed to not only achieve the objectives initially set out by the company but also generate additional gains. The following were the most immediate and visible results.

Equipment consolidation and reduction in costs - *Integrating voice and data services into a single mobile telecommunications device enabled those members of the BMS team constantly on the move to gain a simple and rapid means of accessing company business information from wherever they are and through the same interface. The company was able to significantly reduce costs by replacing the mobile phone, the traditional PDA, the fixed line telephone and even the laptop by a single Qtek 2020.*

Swifter response to client demands - *This swift access to critical information enabled an increased speed of response to clients in turn resulting in shorter decision times on behalf of the latter party. This thereby enabled the BMS sales team and its mobile support team the hindrance of having to carry out second visits simultaneously improving the company image of professionalism and efficiency.*

Boosting team productivity - *The ability of BMS representatives to directly introduce*

data into their Qtek 2020 devices removed the need to make constant and broadly unnecessary visits to the company simply in order to complete that data input into the systems. This represented not only a boost in the quality of life for the BMS sales team but also important productivity gains given that the time inevitably spent in waiting rooms could now be taken advantage courtesy of these mobile offices.

Ability to raise team capacities - *The accessing of a database via PDA enabled BMS representatives to become more efficient while working out in the field as they now have all relevant details stored within their equipment. This capacity further enables rapid access to scientific and medical manuals and material enabling a more effective level of response to be provided to clients.*

Greater information accuracy - *A reduced need for handwritten notes resulted in a significant increase in data accuracy. BMS representatives became able to save information on the spot and directly through their PDAs with such changes immediately transferred to the company and thereby avoiding any process repetition*

and further contributing towards error reduction. Systems were rendered able for "on-the-fly" updates.

Ease of use - *Despite initial concerns on behalf of BMS as regards the difficulty reps might experience in handling the new equipment, adaptation rates to the system proved highly effective involving only short training sessions in which the team learned how to take advantage of all the respective functions of their new PDAs. This ease of use largely stems from the fact that the Qtek range operating system is based on a Microsoft look&feel, familiar to the majority of IT users.*

Improvement to the company image - *As a result of all this process, the client perception of BMS incorporated an understanding of it as a high-tech pharmaceutical company with operations based on advanced technology and an institution that stands out for its level of innovation.*

Considering the implementation success of this mobility solution, BMS is confident that this technology helps in both keeping and attracting the most competent members of staff.

Custos laborais

João Vieira Pereira, Jornalista

A evolução da economia portuguesa não parece estar a corresponder às anunciadas expectativas de retoma. A perda de competitividade em relação aos nossos parceiros económicos é sistemática. Portugal parece insistir em viver fora da realidade e acreditar que é o “país das maravilhas”.



Os relatórios do FMI, OCDE e Banco de Portugal divulgados no mês de Abril colocaram um freio nas expectativas em relação ao andamento da economia portuguesa. Se analisarmos os três relatórios não encontramos nada de novo. O diagnóstico é o mesmo que tem sido feito para a economia nacional nos últimos anos. O erro foi pensar que as boas notícias que inundaram os media nos primeiros meses do ano eram sinónimo de retoma económica. Se essa era a mensagem que o Governo pretendia passar, então o Governo cometeu dois erros crassos.

O primeiro foi o de acreditar que basta um pouco de *wishful thinking* para que a economia responda num frenesim de crescimento. A gestão de expectativas dos agentes é apenas uma das variáveis da política económica. Sem sustentação,

induzir expectativas positivas em relação ao futuro pode ser um erro cujos resultados, negativos de certeza, são de dimensão imprevisível.

O segundo foi o de ignorar os sinais evidentes que a política económica deste Governo não está a ter os resultados esperados. Estamos perante um claro caso no qual a avestruz enfia a cabeça na areia. Não se trata de pedir que volte o discurso pessimista, mas sim um discurso realista que ajude os agentes económicos a tomar as melhores decisões.

Esta situação é ainda mais grave quando na base da política de sustentabilidade das finanças públicas está a certeza que a economia vai crescer induzindo receita fiscal, situação que tarda em se verificar. O que estas três instituições vieram dizer

“A contenção dos custos salariais é obrigatória se queremos ter ganhos que nos permitem conquistar quota de mercado.”

foi que a economia portuguesa ainda não saiu do estado moribundo em que se encontra. E porquê? Porque a terapia de choque que devia ter sido adoptada ficou a meio do tratamento. Por exemplo. Olhemos para a competitividade da nossa economia. Como é possível, num País em que a perda de competitividade em relação aos nossos parceiros é sistemática, que os salários continuem a aumentar acima da produtividade? A contenção dos custos salariais é obrigatória se queremos ter ganhos que nos permitem conquistar quota de mercado. Em Portugal foi exactamente o oposto que ocorreu. É óbvio que a contenção salarial não é a única via para obter ganhos de produtividade, mas do que serve virar uma economia para a inovação, puxar pelos empresários com base em planos tec-

nológicos se destruímos o valor aí obtido aumentando de uma forma disparatada os custos laborais? Por vezes parece que o País insiste em viver fora da realidade em que está inserido e que bastam algumas palavras mais satisfatórias para entrarmos num conto de fadas.

Neste campo o Governo tem a obrigação de dar o exemplo e marcar o passo, mas são os empresários que têm de interiorizar que quem faz o trabalho de casa na contenção racional de custos irá no futuro colher os lucros. Basta olhar para os lucros das empresas portuguesas cotadas em bolsa. Em 2006 as empresas que fazem parte do PSI-20 registaram um crescimento nos lucros na ordem dos 51%, muito superior ao parco crescimento da economia. Resultado que é fruto também do forte empenho das várias equipas de gestão na reorganização e contenção de custos que foi feita no passado.

A situação económica do País impele que este trabalho continue a ser realizado no próximo tempos no sector privado e no sector público. O pior que poderia acontecer era acreditarmos que o “país das maravilhas” que às vezes nos querem vender é afinal real e ignorarmos os avisos. Esta não é uma opinião pessimista mas simplesmente realista.

E ser realista implica por parte do Estado não cair nos erros de gerir o país pelas sondagens de opinião. Até hoje José Sócrates, apesar do optimismo exacerbado, mostrou uma vontade de ferro em fazer avançar os dossiers que considera prioritários. Se no final desta legislatura o ímpeto reformista na função pública resultar num melhor serviço por menos dinheiro, ou se o plano tecnológico permitir criar condições de mercado para que a actividade empresarial floresça, já nos podemos dar por muito contentes.

Labour Costs

João Vieira Pereira, Journalist

Portuguese economic growth does not seem to matching expectations of a much heralded recovery. The loss of competitiveness in relation to our peer economies is systematic. Portugal seems to insist on living beyond its means and believing it is some kind of dreamland.

Reports published in April from the IMF, OECD and the Bank of Portugal proved a cold shower as regards expectations as to progress in the Portuguese economy. On analysis, the three reports say nothing that is new. The diagnosis is the same as that issued for the national economy throughout recent years. The mistake comes in lending credibility to the wave of good news that in recent months trumpeted how this was to be the year of economic recovery. If this was the message that the government was seeking to convey, then it has committed two grave errors.

The first was to believe that a liberal dose of wishful thinking would have the economy responding with some spurt of growth. The management of expectations held by key

actors is but one variable in political economy. Without any foundations, inducing positive expectations in relation to the future may prove to be an error with consequences, certainly for the negative, of unforeseeable proportions.

The second was to ignore the clear signs that the economic policies implemented by this government are not achieving their expected results. We are clearly dealing with an ostrich-head in sand situation. This is no call to return to some pessimistic discourse but rather to take a realistic approach enabling broader society to take the best possible decisions.

This situation is rendered of far greater concern when the foundations of policies de-

signed to ensure sound state finances are sunk in the certainty that the economy will grow, resulting in greater fiscal revenue. Such a situation is proving slow to emerge. What these three institutions had to say was that the Portuguese economy had yet to crawl out of the stagnant state in which it lingers. The reason is simple: the shock therapy that should have been fully applied was given up on halfway through. For example, let us consider our national level of competitiveness. How is it possible in a country that is systematically losing labour cost competitiveness in relation to its partners to continue to raise costs in excess of productivity gains? Wage restraint is critical should we want to establish the actual conditions enabling a greater market share. In Portugal exactly the opposite has been happening. Obviously wage restraint is not the only means of achieving productivity gains but what is the point of focusing the economy on innovation and encouraging business with technological plans if we then chuck all the value created down the drain of labour costs? It sometimes seems as though this country insists on living beyond the reality of its surroundings to an extent when a few more soothing words will push us over into the realm of fantasy. In this field, the government has the responsibility for setting both the example and the pace while the business community has to internalise whoever best does their home-

work on the rational contention of costs will reap the rewards at a later date. Simply take a look at the profits turned in by listed Portuguese companies. In 2006, companies making up the PSI-20 index reported average earnings growth in the region of 51%, far superior to the prevailing level of economic growth. And this is proof of the benefits gained following the commitment of the respective management teams to the firm implementation of reorganisation and costs contention over the past few years.

The national economic situation demands that these efforts continue into the next years in both the private and the public sector. The worst that can happen is that we get fooled into believing in some national wonderland scenario and thus fail to heed the many stark warnings. This is no pessimistic opinion, merely realistic.

And taking a realist's approach demands that the state does not fall into the error of running the country by opinion poll survey. Thus far, Prime Minister José Sócrates, despite his exacerbated optimism, had demonstrated an iron will in pushing ahead with his priority issues. Should, at the end of this parliament, this reformist drive to improve the state civil service result in a better service for less money, or should the technological plan create the market environment for flourishing private sector growth, then we should all be more than satisfied.

Enterprise Applications

Reestruturação, reorganização e modernização

A área de Enterprise Applications (EA) - ERP, embora muito focada em processos de modernização da Administração Pública, abrange também uma fatia significativa do mercado empresarial. M^a do Carmo Palma, Partner da Novabase Consulting, e alguns elementos da equipa de gestão, explicam como se estrutura a oferta para esta área e destacam alguns projectos actualmente em curso.

Conforme explica Carmo Palma, “a área de EA - ERP da Novabase Consulting encontra-se muito focada em projectos de reestruturação e melhoria dos processos das organizações, que englobam quer a componente de back office (área financeira, logística, recursos humanos, entre outras), quer áreas complementares como Business Intelligence ou Workflow, assentes exclusivamente em soluções SAP”.

Em termos de experiência e de casos de sucesso, a Novabase tem tido o privilégio, desde o início do lançamento desta área, de ter desenvolvido projectos estruturantes para os principais clientes da Administração Pública (AP) portuguesa. Na



Nelson Teodoro, M^a do Carmo Palma, Pedro Janeiro e João Amaral Gomes, equipa de gestão da Novabase Consulting na área de Enterprise Applications

verdade, o sector público foi, inicialmente, a maior aposta da Novabase Consulting para esta área e no qual detém a liderança ao nível das implementações SAP.

No sector público, a Novabase tem apostado na criação de ofertas sustentadas de produto adaptadas à realidade da AP portuguesa, demonstrativas do seu empenho em contribuir para a reforma da AP actualmente em curso. A Novabase espera assim, com o seu know-how e as suas soluções, alavancar essa modernização administrativa e criar sinergias nos vários organismos públicos, ao disponibilizar ferramentas que lhes permitem canalizar poupanças de investimento e libertar recursos para outras tarefas de valor acrescentado.

A Novabase tem participado nos principais projectos na AP. Realizou, em 1999, a implementação de um projecto na Câmara Municipal de Lisboa, que lhe valeu o Prémio das Melhores Práticas da AP em 2005 e, actualmente em curso, está envolvida na implementação de outros dois grandes projectos estruturantes do sector público: um no Ministério da Defesa Nacional e outro no Ministério das Finanças (RIGORE).

Projecto na Defesa Nacional

“Trata-se de um projecto bastante ambicioso, pois estamos a falar de um ministério com realidades completamente distintas, que são os vários ramos militares que ele engloba”, refere João Amaral Gomes,

Manager responsável por este projecto. Aquilo que a Novabase está a criar para Defesa Nacional, é a concentração de todos os processos comuns de back office, de forma a criar uma plataforma de informação fiável, fidedigna, para que o núcleo de decisores possa tomar as suas decisões com base em critérios racionais e transparentes.

Este projecto, desenvolvido em conjunto com a SAP Portugal, num plano faseado de três anos, visa assim garantir uma maior transparência e eficiência de todos os processos, e disponibilizar toda a informação de modo a que possam ser tomadas decisões e sejam avaliados os seus efeitos à posteriori.

Numa segunda fase, serão implementadas soluções sectoriais (já não comuns a todos os organismos da Defesa mas específicas a cada ramo militar), e que “permitem algo como fazer a simulação de uma situação de guerra, saber quantos recursos humanos e materiais serão necessários e que custos estarão inerentes a essa operação”, explica João Amaral Gomes.

Projecto RIGORE

Neste projecto, a intervenção da Novabase consiste no apoio à implementação do POCP em todos os organismos da AP. Conforme adianta Nelson Teodoro, Manager responsável por este projecto, “a Novabase, em consórcio com a Edinfor e a SAP Portugal, está a suportar a Direcção Geral do Orçamento a uniformizar

os processos da AP, auxiliando o próprio Instituto de Informática na implementação do SAP, como sistema de suporte a esses processos otimizados”.

Concretamente, este projecto, que recebe o nome de RIGORE (Rede Integrada de Gestão Orçamental e dos Recursos do Estado), visa a centralização de toda a informação do Estado num back office comum, uniforme, disponibilizando a informação de forma rápida e consolidada. “O RIGORE torna-se assim um instrumento importante para o défice nacional, uma vez que promove a transparência e o controlo de contas, permitindo identificar as áreas do Estado em que se está gastar mais dinheiro”, reforça Carmo Palma.

No âmbito deste projecto, entrou já em produtivo o primeiro organismo-piloto. O objectivo é fazê-lo chegar a toda a AP e centralizar toda a sua informação.

Atingir o mercado empresarial

“Embora a nossa área tenha um historial muito focado no sector público, o mercado empresarial é um mercado em que estamos a apostar e onde temos vindo a conquistar projectos importantes com alguma vivacidade”, refere Pedro Janeiro, Senior Manager na área de EA-ERP e responsável pelo Mercado Empresarial.

Neste momento, o objectivo da Novabase é conseguir mais projectos de reorganização empresarial sustentada em SAP, de

Enterprise Applications: Restructuring, reorganisation and modernisation

The enterprise applications (EA) and ERP sector, while highly focused on modernising civil service procedures and infrastructures, further includes a significant corporate market dimension. M^a do Carmo Palma, Novabase Consulting Partner and some members of the management team explained how this is structured and the range on offer for this sector while highlighting some of the currently ongoing projects.

As Carmo Palma explained, “the EA – ERP sector at Novabase Consulting is highly focused on restructuring projects and improving organisational processes. This incorporates both a back office component (financial area, logistics, human resources, among others) as well as complementary areas such as business intelligence or workflow, exclusively based on SAP solutions”. In terms of experiences and cases of success, Novabase has benefited from, and from its very launch in this sector, having been involved in structural projects outsourced by

the key entities making up the Portuguese state infrastructure. In all truth, the public sector was the main target for Novabase Consulting in this area where it has established and maintained leadership across the field of SAP project implementation. In the public sector, Novabase has sought to develop sustainable products tailored to the realities of the Portuguese civil service and capable of demonstrating their performance and contribution towards the ongoing civil service reform programme. Novabase thus hopes, with its know-how and solutions, to leverage this administra-

tive modernisation and create synergies between the various state entities through the provision of tools enabling the generation of cost savings realising the resources for investment in other more applicable and relevant services.

Novabase has contributed towards all the key civil service projects undertaken. In 1999, the company implemented a project for Lisbon Municipal Council that earned it the distinction of the Award for Best Civil Services Practices in 2005. Current projects include the implementation of two of the defining civil service structural reforms: at the Ministry of National Defence and the RIGORE project for the Ministry of Finance.

National Defence Project

“This has been a fairly ambitious project as this is a ministry that has to deal with completely distinct realities made up of the various component military branches”, João Amaral Gomes, the project manager responsible, explained. What Novabase has undertaken on behalf of the Defence Ministry involves the concentration of all common back office processes in order to create a single, reliable and accurate

database platform to enable the decision making hierarchy to operate on rational and transparent criteria.

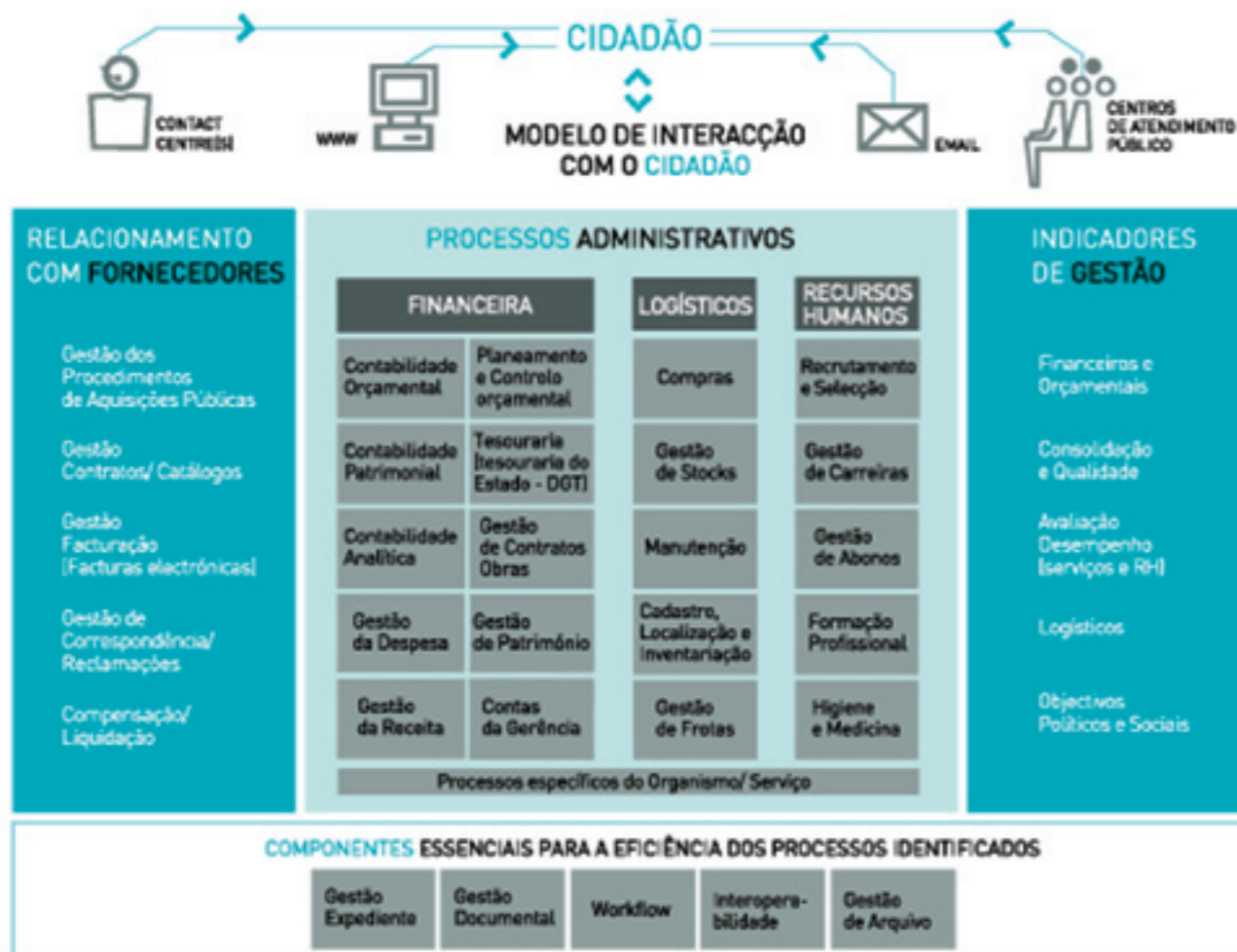
This project, developed in partnership with SAP Portugal, is made up of a three year phased implementation process in order to guarantee the transparency and effectiveness of each stage in the process and to provide all information required to ensure a thorough interim evaluation and overview of the performance level thus far achieved.

In a secondary phase, sectoral solutions will be implemented and differentiated according to the respective military branch and which are to “enable the simulation of wartime scenarios in order to ascertain the level of human and material resources that would be required and the costs implicit to any such operations”, João Amaral Gomes went on to clarify.

The RIGORE Project

In this project, the Novabase contribution represents POCP implementation support across all civil service entities. As project manager Nelson Teodoro explained “Nova-

Modelo Integrado para a Modernização Administrativa



forma a atingir uma fatia mais abrangente de mercado que não apenas a AP. "Prendemos trabalhar nesta área mais como consultores de gestão e menos como consultores de tecnologia. E queremos que isso seja a nossa marca distintiva de actuação no mercado", explica Pedro Janeiro.

A este respeito, Carmo Palma aponta que "a Novabase já não aposta simplesmente na implementação de soluções *commodities*, mas sim de soluções de alta produtividade e de diferenciação para os grandes clientes que já têm a parte de back office consolidada". Falamos de soluções de informação de gestão, de optimização da relação com o cliente/fornecedor, de gestão documental, de fluidez de processos internos, entre outras.

O que distingue a Novabase?

"Pelo facto da Novabase ter um leque alargado de ofertas/competências, permite-nos disponibilizar, aos nossos clientes, soluções de negócio abrangentes", afirma Carmo Palma, "temos áreas complementares a EA - ERP, como, por exemplo, a área de qualidade de dados, mobilidade, infra-estrutura, manutenção aplicacional (outsourcing), entre outras, que nos permitem suportar integralmente, e de forma articulada, um processo de transformação de uma organização".

Concretamente no Sector Público, a reunião das várias competências e experiências que detém, faz com que a Novabase tenha uma posição privilegiada na melhoria dos processos e na eliminação da lentidão burocrática do Estado, o que a distingue de qualquer outra empresa no mercado.

Isto permite à Novabase o desenvolvimento de novos modelos de administração mais eficientes e que determinam alguns indicadores essenciais para a gestão pública. Falamos do Modelo Integrado para a Modernização Administrativa. João Amaral Gomes esclarece que "este modelo reúne um conjunto de melhores práticas e de soluções para as várias áreas de back office da AP. A solução engloba também indicadores que permitem criar um modelo de análise para a AP que integre outros factores subjectivos do serviço público, como é o caso do impacto político, social e financeiro". Todos estes factores devem ser equacionados para que, no fim de cada mandato político, a AP possa ser avaliada de forma rigorosa, aferindo se os objectivos do programa foram atingidos.

Outro aspecto importante, e que diferencia a Novabase, é o investimento que realiza em desenvolvimento de ferramentas de aceleração e de minimização de risco na implementação de soluções SAP nos seus

clientes. Fruto da existência dessas ferramentas, a Novabase foi convidada pela SAP Portugal para desenvolver um add-on à sua solução standard para a AP, com funcionalidades adicionais integradas: o SAP ERP 2005.

Investir no capital humano

Todas estas competências e ofertas diferenciadoras da Novabase permitem-lhe deter uma posição de liderança no mercado actual. Tal diferenciação permite à Novabase sustentar os seus objectivos de crescimento para os próximos anos. Para Carmo Palma, "em termos estratégicos, esses objectivos passam pelo desenvolvimento de soluções inovadoras mas de aplicação prática, quer no mercado empresarial quer na AP, e, em termos internos, pela criação de uma equipa motivada e bem formada, actuando como principal pilar de crescimento da empresa".

Ambos os objectivos implicam um investimento muito forte em capital humano. Com os melhores se faz o melhor. Esta é a visão da Novabase que dedica grande parte do seu tempo e dinheiro no recrutamento, formação, acompanhamento e orientação dos seus profissionais. "O nosso "produto" são as pessoas e acreditamos que o elitismo no recrutamento compensa", termina Carmo Palma.

base, in consortium with Edinfor and SAP Portugal, is aiding the General Budgetary Directorate in harmonising all civil service processes, backing up the actual IT Institute in implementing SAP as a support system for all these optimised processes".

Specifically, this project is known as RIGORE (the Portuguese acronym for the Integrated Network for State Budget and Resource Management) and aims to centralise all state information within a single, uniform back office able to provide quick and consolidated information. "RIGORE thus becomes an important instrument in terms of the national deficit as it boosts transparency and accounting controls enabling the accurate identification of which actual areas of state are spending what amounts of money", emphasised Carmo Palma.

Within the scope of this project, the first pilot scheme has gone into effect. The objective is to incorporate the entire extent of the civil service and complete the centralisation of all its information.

Targeting the business market

"Although this area has a track record that has been focused more on the public sector, the business sector is a market we are now targeting and where we have been winning important projects at a growing pace", declared Pedro Janeiro, EA-ERP

Senior Manager and responsible for the business market.

Currently, the Novabase objective is picking up more business reorganisation projects based on SAP and achieving a greater market share in the field beyond the state sector. "We aim to work in this field more as management consultants and less as technological consultants. And we are seeking for this to become our badge of distinction in the marketplace" Pedro Janeiro explained.

As regards this, Carmo Palma pointed out that "Novabase is not simply aiming to implement commodity solutions but rather high productivity and differentiated solutions for corporate clients that already have consolidated segments of their back office". This means information management solutions, the optimisation of client / supplier relations, document management, increasing internal processing flows, among others.

What distinguishes Novabase?

"For the fact that Novabase has a broad range of products and competences enabling us to render to our clients wide ranging business solutions" Carmo Palma affirmed, "we have complementary EA - ERP areas including, for example, the data quality, mobility, infrastructure and application maintenance or outsourcing areas, among others, which enable use to integrally support, in an inter-related fashion, an

organisational transformation process".

Especially in the public sector, the bringing together of a full range of skills and all the experience gained has enabled Novabase to establish a benchmark market position in processes designed to overcome inefficiency in the state bureaucracy ensuring its leadership in this market.

This helps in ensuring Novabase is capable of providing more innovative and more efficient administrative models ascertaining much of the data essential to state management. These are the Integrated Administrative Modernisation Models. João Amaral Gomes told how "this model brings together a series of best practices and solutions from various areas to establish the civil service back office. The solution also includes the indicators necessary for creating an analysis model for the state structure that integrates other subjective public service factors such as the political, social and financial impact". All these factors can be equated so that at the end of each political mandate, the state structure may be effectively evaluated ascertaining to what extent programme objective performances have been achieved.

Another important aspect that differentiates Novabase is the investment carried out in developing tools at an accelerated rate while ensuring the minimisation of SAP

solution implementation risks for its clients. As a result of its experience of such tools, Novabase was invited by SAP Portugal to develop an add-on for its standard civil service package with integrated additional functions: the SAP ERP 2005.

Investing in human capital

All these differentiated Novabase skills, products and services have contributed towards its position of market leadership. And it is this differentiation that underpins Novabase growth objectives for the forthcoming years. According to Carmo Palma, "in strategic terms, the objectives incorporate the development of innovative solutions with practical applications both for the private and public sectors, and in internal terms, the creation and maintenance of a motivated and highly trained team capable of generating high rates of company growth".

Both objectives imply a high level of investment in human capital. With the best, the best can be achieved. That is the Novabase vision and to which a high priority is attributed in terms of both the time and money spent on recruiting, training, managing and guiding its team of professionals. "Our "product" is our people and we believe elitism in recruitment pays its own dividends", Carmo Palma concluded.

CEO da Novabase diz que mercado das TI vai crescer abaixo do desejado em 2006

“A Novabase admite que 2006 continue a ser um ano de crescimento para o mercado português das tecnologias de informação (TI) mas não ao ritmo desejado de dois dígitos, disse Rogério Carapuça, CEO da Novabase.

Rogério Carapuça adiantou, em entrevista à Reuters, que apesar de não serem conhecidos ainda com segurança os valores relativos à performance do mercado de TI em 2005, terá sido um ano de crescimento, “embora ainda não um ano de franca retoma.”

In Diário Económico

O caminho das estrelas

“O mercado das tecnologias português está avaliado em 1,6 mil milhões euros. Em 2005, a Novabase espera facturar um oitavo desse valor. Ao leme, está um dos “históricos” das tecnologias.

Ainda está por fazer a história das tecnologias em Portugal, mas quando chegar a altura é bem provável que tenha uma entrada do género: “Novabase, empresa criada em 1989 por investigadores do INESC, com um investimento de 10 mil euros, começou por desenvolver software à medida e cresceu com a integração de tecnologias.”

In Exame Informática

Novabase é a cotada mais saudável da bolsa nacional

A banca deu na semana passada o pontapé de saída na apresentação das contas de 2005, que vai continuar ao longo desta semana. O Jornal de Negócios, através dos dados da Company Watch, procurou identificar, com base nos balanços e demonstração de resultados dos cinco anos anteriores a 2005, as cotadas na bolsa que estão em melhor situação do ponto de vista financeiro. A Novabase destaca-se como a cotada com melhor saúde na Euronext Lisbon. Das empresas analisadas, 70% aparece com rácios financeiros saudáveis.

In Jornal de Negócios

BCPI sobe Novabase para ‘Buy’

“O Millennium bcp Investimento subiu a sua recomendação para a tecnológica Novabase de ‘Neutral’ para ‘Buy’ e aumentou o preço-alvo para o título de 6,95 euros para 7,45 euros, tendo ainda revisto em alta as estimativas para 2005 e para 2006 (...).”

In Diário Económico

“O Plano Tecnológico é para criar no país um espírito de vitória”

“O diagnóstico, afirma Rogério Carapuça, está feito e merece acordo unânime. O país precisa de qualificar os trabalhadores, tornar as empresas mais competitivas e modernizar a administração pública.”

O problema central é o de gerir tão avassaladoras mudanças num país com uma cultura de pessimismo e de aversão ao risco.” Essa matriz cultural tem de ser mudada para conseguir criar um espírito de vitória. O Plano Tecnológico (PT) é uma boa ideia política porque constitui uma preocupação permanente para os membros do Governo tentarem criar esse espírito de vitória.”

In Diário de Notícias

Resultados da Novabase foram bons, segundo analisistas

“Os resultados da Novabase divulgados quarta-feira pela empresa foram bons e perspectivam uma evolução positiva para o andamento futuro da sua actividade, segundo os analisistas da Caixa Banco de Investimento e do BPI.

Na nota diária sobre os mercados ibéricos, o BPI diz que os números apontam para

“um conjunto de resultados saudáveis”, pelo que reiteram a recomendação de compra da acção e lhe mantêm o preço-alvo de 8,8 euros.”

In Diário Económico

Renovação do acordo parassocial é positivo para a Novabase

“A renovação do acordo parassocial da Novabase anunciada quinta-feira é positiva para a empresa tecnológica, segundo os analisistas do BPI, porque aumenta a visibilidade da acção em bolsa.

A Novabase anunciou a assinatura de um acordo parassocial entre os principais accionistas da empresa que detêm 42,4% do capital social, de forma a limitar a venda de acções por parte destes.”

In Diário Económico

Contact Centers uma indústria em expansão

“Para muitas indústrias é hoje indispensável a manutenção de centros de contacto que facilitem o relacionamento com o cliente. As atenções das empresas portuguesas estão viradas, tais como as do resto do mundo, para “soluções fiáveis cada vez

mais baseadas em tecnologia IP, com garantia de evolução”, explica Manuel Beja, administrador da Collab, uma empresa do grupo Novabase.”

In Jornal de Negócios

SOA para ligar parceiros de negócio

“No seminário “Organizações Orientadas a Serviços”, promovido pela Novabase, João Nuno Bento, Administrador, situou o âmbito das Service Oriented Architectures (SOA) numa perspectiva alargada, pelo seu potencial de facilitar e flexibilizar a ligação entre parceiros, num contexto em que os processos de negócio não têm que estar confinados ao interior de cada organização.”

In Market Report

Novabase desenvolve solução para o Instituto Nacional da Propriedade Industrial

“Este serviço vai permitir ao INPI diversificar os canais de oferta e aumentar a qualidade na prestação de serviços, reforçando a relação de proximidade com os seus clientes e parceiros.”

In Vida Económica

Novabase CEO says the IT sector will grow less than hoped for in 2006

“Novabase has declared that 2006 will continue to see growth in the Portuguese market for information technology (IT) but not at the desired double digit rate”, declared Rogério Carapuça, Novabase CEO.

In interview with Reuters, Rogério Carapuça added that despite there being no final figures in as regards the 2005 IT market performance, it is expected to have been a year of growth, “even though not of full blown recovery.” *In Diário Económico*

On route to the stars

“The Portuguese technological market is evaluated as being worth 1.6 billion euros. In 2005, Novabase hopes to turn over an eighth of that total. One of the “historic” technological players remains very much in control.

While the history of the technological sector in Portugal has yet to be written, when the time comes it will probably include an entry of the type: “Novabase, company founded in 1989 by INESC researchers, with an initial investment of 10,000 euros, began developing tailored software before growing alongside the integration of technologies.” *In Exame Informática*

Novabase is the healthiest stock quoted on the national exchange

The banking sector last week kicked off the presentation of 2005 results that are due to continue throughout this week. *Jornal de Negócios*, through data supplied

by Company Watch, set about identifying, based on company balance sheets and results from the five years prior to 2005, the healthiest stocks listed on the national market. Novabase stands out as the stock in best shape on Euronext Lisbon. Of the companies analysed, 70% appear to be in good financial health. *In Jornal de Negócios*

BCPI raises Novabase to ‘Buy’

“Millennium BCP Investimento has raised its recommendation for the Novabase technological stock from ‘Neutral’ to ‘Buy’ and upped its target price from 6.95 euros to 7.45 euros, having further increased its expected earnings estimates for both 2005 and 2006 (...).” *In Diário Económico*

“The Technological Plan must create a spirit of victory”

“The diagnosis is in” affirmed Rogério Carapuça, “and deserves unanimous agreement. The country needs to better train workers, make companies more competitive and modernise the state structure.”

“The key problem is managing such sweeping change in a country with a culture of pessimism and risk aversion.” This cultural matrix needs to be changed in order to create a spirit of victory. The Technological Plan is a good political policy because it represents the constant concern of senior government members to try and create that spirit of victory.” *In Diário de Notícias*

Novabase results above expectation according to analysts

“Novabase results, released by the company on Wednesday, were above expectation and point to positive growth and expansion in its sector, according to analysts from Caixa Banco de Investimento and BPI.

In its daily report on the Iberian markets, BPI declared that the figures demonstrate “a set of healthy results” justifying the stock recommendation to buy with a target price of 8.8 euros.” *In Diário Económico*

Renewal of core shareholders agreement positive for Novabase

“Renewing the agreement between key Novabase shareholders, announced Thursday, is positive for the technological company,” according to BPI analysts as it boosts the stock’s visibility.

Novabase announced agreement had been reached by core shareholders, holding 42.4% of the company, to maintain their respective shareholdings.” *In Diário Económico*

Contact Centers – a growing sector

“For many current industries, having a contact centre is essential for building client relationships. Portuguese company attention, as in the rest of the world, focuses on “reliable solutions increasingly based on IP technology as a guarantee for growth”, explains Manuel Beja, director of Collab, a Novabase group company.” *In Jornal de Negócios*

SOA linking up business partners

At the “Service Oriented Organisations” seminar sponsored by Novabase, João Nuno Bento, Director, set out the range of Service Oriented Architectures (SOA) taking a broad perspective on their potential to foster and free up relationships between partners within contexts where business processes do not have to be confined within each organisation.” *In Market Report*

Novabase develops solutions for the National Institute for Industrial Property

“This service will enable the Institute to diversify its supply channels and boost the quality of service rendered strengthening relational ties with clients and partners.” *In Vida Económica*

Technological Plan represents a «strong» growth opportunity for Novabase

“Analysts at BPI consider that the National Technological Plan, approved yesterday by Ministerial Council and presented by the government, represents a «strong» growth opportunity for Novabase, given that it is one of the leading technological companies in Portugal. The Ministerial Council approved the Technological Plan yesterday fulfilling one of the government’s main manifesto promises and is designed to foster scientific research and development, innovation and levels of qualification and training across the Portuguese labour force.” *In Jornal de Negócios*

Plano Tecnológico representa uma «forte» oportunidade de crescimento para a Novabase

“Os analisistas do BPI consideram que o Plano Tecnológico Nacional, ontem aprovado em Conselho de Ministros e apresentado pelo Governo, representa uma «forte» oportunidade de crescimento para a Novabase, uma vez que esta empresa é uma das tecnológicas mais importantes em Portugal.

O Conselho de Ministros aprovou ontem o Plano Tecnológico, que constitui uma das principais promessas do Governo e que pretende impulsionar a investigação e o desenvolvimento científico, a inovação e os níveis de qualificação dos portugueses.”

In Jornal de Negócios

Av. Engº Duarte Pacheco, 15 F, 1099 - 078 Lisboa
Tel. +351 213 836 300 Fax. +351 213 836 301

www.novabase.pt

Novabase