News

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie = information and telecommunication technology**

Band (Jahr): **78 (2000)**

Heft 12

PDF erstellt am: **01.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Netze

Wireless Local Loop Market holt auf

Der Weltmarkt für Produkte rund um Wireless Local Loop (WLL) wächst langsamer als zunächst vemutet wurde. Nach anfänglichen Rückschlägen soll die Konjunktur nun allerdings in Schwung kommen.

Laut Berechnungen der Unternehmensberatung Frost & Sullivan sollen die Umsätze von 1 Mia. US-$ (1999) bis zum Jahr 2006 auf 3,47 Mia. ansteigen. Das entspricht einer durchschnittlichen Jahreswachstumsrate von 19,4 %. Die Zahlen beziehen sich ausschliesslich auf den Schmalbandbereich (WLL-Systeme für Datenraten von 64 kbit/s oder weniger).

WLL überwindet Hürden

Mit der Technik des Wireless Local Loop (WLL) lässt sich die «letzte Meile» vom Langstreckennetz bis zum Telefonkunden drahtlos überbrücken. WLL-Systeme bieten ein weites Dienstespektrum für stationäre Endgeräte sowie lokale Mobilität für Nutzer mobiler Geräte. Der grosse Vorteil für die Anbieter besteht darin, dass die Funkverbindung die traditionelle Drahtverbindung ersetzen kann. Damit können die Telefonunternehmen noch bestehende Ortsnetzmonopole nationaler Ex-Monopolisten umgehen.
Bisher wurde das Wachstum im WLL-Markt vor allem durch externe Faktoren wie wirtschaftliche Probleme und rechtliche Unklarheiten in den Zielländern gebremst. Branchenintern sind Defizite in den Bereichen technische Entwicklung, Finanzierung, Standardisierung und PR-Arbeit auszugleichen.
Doch langsam setzt sich der drahtlose Anschluss durch. Die Kosten sind niedrig, und die Installation der Anlagen läuft schnell und unproblematisch. Unschlagbar sind WLL-Systeme vor allem in Regionen, in denen sich aus topographischen Gründen nur schwer Leitungen verlegen lassen. Weitere wichtige Impulse gehen von der Deregulierung der Telekomindustrien sowie vom Boom des Internet und verwandter Anwendungen aus.

Absatzmärkte für WLL

Wichtigste Absatzmärkte sind die Entwicklungs- und Schwellenländer. Hohe Bevölkerungszahlen bei geringer Versorgungsdichte treiben die Nachfrage nach schnellen und günstigen Telekommunikationslösungen an. Spitzenreiter ist momentan der Raum Mittel- und Südamerika mit einem Jahresumsatz von derzeit 499,7 Mio. US-$ (2006: 846,5 Mio.). Hier soll sich die durchschnittliche Jahreswachstumsrate bis 2006 laut Studie auf 7,8 % einpendeln. Sie bleibt damit weit unter den Werten von anderen Regionen:

- Asien/Pazifik: 31,7 %, Umsatz 2006: 1,77 Mia.
- Osteuropa: 21,6 %, Umsatz 2006: 426,2 Mio.
- Mittlerer Osten und Afrika: 21,5 %, Umsatz 2006: 348,1 Mio.

Nordamerika und Westeuropa sind mit Umsätzen von 24,5 bzw. 23,2 Mio. US-$ (1999) und einer geschätzten Jahreswachstumsrate von durchschnittlich 6,9 bzw. 8 % bis 2006 vergleichsweise kleine Märkte. Gut ausgebaute Telefonleitungsnetze sowie die steigende Nachfrage nach grösseren Bandbreiten und höheren Datenraten verhindern hier einen grossen Boom. Die WLL-Technik lohnt sich daher vor allem für Anbieter, welche die bestehende Infrastruktur umgehen wollen.
Im WLL-Markt sind etwa dreissig internationale Telekomkonzerne sowie zahlreiche kleinere Firmen aktiv. Angeboten werden entweder Komplettlösungen für die gesamte Verbindung oder reine WLL-Systeme zur Überbrückung der «letzten Meile». Um sich langfristig im Markt behaupten zu können, müssen die Firmen die Regulierungsbehörden ebenso wie potenzielle Kunden von den Vorteilen des WLL überzeugen. Hier wird sicherlich der Preis eine entscheidende Rolle spielen.

Report Nr. 7072-60, «World Wireless Local Loop Equipment Market», Preis: Europ 3330.–

Info:
Frost & Sullivan, Stefan Gerhardt
Münchener Strasse 30
D-60329 Frankfurt/Main
Tel. +49 (0)69 23 50 57
Fax +49 (0)69 23 45 66
E-Mail: stefan.gerhardt@fs-europe.com
Homepage: www.frost.com

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Notebooks wachsen schneller als Desktops

Während bei den Desktop-PCs sich das Wachstum auf sehr hohem Niveau leicht abschwächt, legen die Notebooks weiter zu. Nach einer vorläufigen Schätzung (genauere Zahlen könnten zur Messe «Systems» in München vorliegen) werden in diesem Jahr weltweit um 30% mehr Notebooks verkauft als 1999. Knapp 25 Mio. Geräte dürften über den Ladentisch gehen. Damit werden die Notebooks erstmals etwa die Hälfte des Marktvolumens der Desktops erreichen.

MOST bekommt Konkurrenz

Der Media Oriented Systems Transport Bus (MOST-Bus), der auf Glasfaserbasis arbeitet und von einigen grossen europäischen Autofirmen für künftige Automobilmodelle favorisiert wird, bekommt Konkurrenz. Die amerikanischen Hersteller stellen sich hinter IEEE 1394, einen schnellen seriellen Bus, der nun in einer Automobilversion als Entwurf vorliegt. Die Frage wird sein, ob der zeitliche Vorsprung der Europäer ausreicht, um den starken US-Konkurrenten abzuwehren.