Objekttyp: **TableOfContent**

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

Band (Jahr): **81 (2003)**

Heft 3

PDF erstellt am: **31.05.2024**

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

Höhere Profitabilität dank verbesserter Software

Trotz der Krise in der Telekommunikationsindustrie bietet die Branche immer noch Potenzial für die Anbieter von spezieller Software für Netzbetreiber[1]. Für Softwarelizenzen, Outsourcing und Dienstleistungen zahlten die Telekommunikationsunternehmen im letzten Jahr weltweit mehr als 18 Milliarden US-$ an Softwareunternehmen. Rechnet man die in-house entwickelten Lösungen, die Betriebskosten und die Systemintegration hinzu, so beliefen sich die Gesamtaufwendungen sogar auf ungefähr 100 Milliarden US-$.

Das Gebot der Stunde scheint zu sein, aus wenig mehr zu machen. Die Softwarefirmen müssen für die Operator das Wunder vollbringen, mittels verbesserten Lösungen höhere Profitabilität bei sinkenden Budgets zu erreichen. Am besten dienen hierfür neue oder verbesserte Dienste, wie Voicemail, Rufnummernerkennung oder Video-on-Demand, dank deren die Operator höhere Umsätze mit ihren Kunden machen können. Ab dem Jahr 2004 ist wieder mit Wachstum zu rechnen, das ab 2006 zweistellig wird. Für das Ende des Prognosezeitraums im Jahr 2007 erwarten die Analysten einen weltweiten Umsatz von immerhin knapp 25 Milliarden US-$.

Wichtigstes Teilsegment ist die Billing-Software, mit einem Umsatzanteil von 32%. Gerade in diesem Bereich ist die Outsourcing-Rate besonders hoch und die Verträge haben üblicherweise eine lange Laufzeit. Mit knapp 29% liegt das Segment «Service Fulfillment» an zweiter Stelle. Dies ist verständlich, da diese Softwarelösungen dazu dienen, die Telekommunikationsdienstleistungen mittels der eingesetzten Hardware überhaupt an den Endkunden bringen zu können. Ohne derartige Lösungen haben die Operator keine Produkte und damit auch keine Einnahmen. Drittstärkster Bereich sind so genannte «Service-Assurance-Lösungen» (17%), die eingesetzt werden, um die Qualität der angebotenen Telekommunikationsdienste zu garantieren und zu verbessern. Der restliche Umsatz verteilt sich auf die Segmente «Customer Relationship Management»-(CRM-)Software (13%), Network-Meditation-Lösungen (5%) und Sicherheitslösungen (4%).

Wie einige von Ihnen wissen, wurde im letzten Jahr bei Comtec-Lesern eine Befragung durchgeführt. Es ging darum, zu eruieren, ob die Comtec überhaupt gelesen wird und welche Bedeutung sie für die Leser hat. Mit grosser Freude durften sowohl die Herausgeberin Swisscom als auch der Verlag Künzler-Bachmann Medien AG und die Comtec-Redaktion ein überaus positives Resultat zur Kenntnis nehmen. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 4.

Hannes Gysling
Redaktion comtec®

[1] Frost & Sullivan: Global Demand Analysis for Carrier Software Solutions; Preis der Analyse: € 4500.

INFORMATION SOCIETY

Leserbefragung der Comtec: Auf Erfolgskurs 4

Wer liest die Comtec? Wie lange und zu welchem Zweck? Und was geschieht mit den gelesenen Nummern? Swisscom wollte Antworten auf diese Fragen und ermittelte sie im vergangenen Jahr in einer repräsentativen Leserbefragung durch das renommierte Institut Link. Hier die wichtigsten Erkenntnisse.

IT-Marktreport Schweiz 6

Der Branchenkenner Robert Weiss stellt in Zürich sein 14. Weissbuch den Medien und Brancheninsidern vor.

STANDARDISATION

RÜDIGER SELLIN
Standardisierung im IEEE: Innovationen rund um die moderne Kommunikation 10

MOBILITY

DELANO L. KLIPSTEIN
Mobiltelefone als technische Herausforderung 18

ANTHONY BEHAN
WIFI and 3G: Bridge or Barrier? 22

RÜDIGER SELLIN
Neuer Service für «SMS Connect»: SBB-Fahrplan jetzt auch über «SMS Connect» 32

ENTERPRISE COMMUNICATION SERVICES

SERGE SOUDOPLATTOFF
3G: Killer Application – the Business Model 26

EVENTS AND EXHIBITIONS

TelematikTage Bern 2003 33

COMMUNICATION NETWORKS AND NETWORK MANAGEMENT

TIM SPRINGER
Public Ethernet: Ethernet always wins 34

ENVIRONMENTAL ASPECTS

WILHELM P. WELLER
Elektrosmog: Backstein vor Beton 38

RUBRIKEN

Forschung und Entwicklung 2, 3 und 46
Bücher 47
News 31 und 40 ff.
Firmen und Produkte 45 und 46
Impressum 48

Titelbild: Deutsche Messe; Komposition: Karin Haslimann