

Zeitschrift: Technische Mitteilungen / Schweizerische Post-, Telefon- und Telegrafienbetriebe = Bulletin technique / Entreprise des postes, téléphones et télégraphes suisses = Bollettino tecnico / Azienda delle poste, dei telefoni e dei telegrafi svizzeri

Herausgeber: Schweizerische Post-, Telefon- und Telegrafienbetriebe

Band: 73 (1995)

Heft: 11

Rubrik: Forschung und Entwicklung

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 30.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Japans Multimediamarkt wächst jährlich um ein Drittel

(EF) Aufgrund der im Weissbuch der Multimedia Association of Japan (MMA) genannten Daten geht man in diesem Geschäft jetzt von Wachstumsraten von 35 % p. a. aus. In den Markt von fast 18 Mia \$ (1994) teilten sich Hardware (56 %, Wachstum 70 % im letzten Jahr), Software (37 %, Wachstum 1994 5 %) und die Dienstleistungen (7 %, Wachstum 1994 43 %). Den stärksten Zuwachs bei den Geräten verzeichneten Multimedia-PCs, die sich wertmässig verdoppelten. Noch stärker nahm die Internet-Nutzung zu: Sie verdreifachte sich 1994.

Soll das Internet reguliert werden?

(EF) Das Internet hat ein neues Problem: Immer mehr kommerzielle Anbieter von Pornografie, insbesondere auch von Kinderpornografie, loggen sich ein. Jetzt wird nicht nur in den USA, sondern auch in Europa die Frage gestellt, ob es nicht höchste Zeit für eine Regulierung des Informationsangebots ist. Nun liegen erste Umfrageergebnisse zur Regulierungsabsicht aus den USA vor, die von IntelliQuest erhoben wurden und die die Tageszeitung US TODAY veröffentlichte. Danach verurteilen 80 % der Befragten den möglichen Zugang von Kindern zu Pornoanbietern, und mehr als die Hälfte sprechen sich gegen «Cyberporn», die neueste Version in diesem Geschäft, aus. 60 % waren dafür, Software zu entwickeln, die einen Zugang zu solchen Angeboten unterbindet. Im Juni dieses Jahres wurde vom US-Senat bereits eine Gesetzesvorlage gegen Pornografie im Internet verabschiedet. Doch Achtung: Nur 6 % der Befragten sind dafür, dass die Regierung den Zugang zum Internet reguliert. Hier steht die amerikanische Tradition der freien Information immer noch über moralischen Bedenken. Je ein Drittel der Befragten sprach sich dafür aus, dass die Nutzer selbst Vorkehrungen mittels Software treiben sollten. Ein weiteres Drittel befürwortete ein Internet-Aufsichtsgremium, das nur dem Netz und seinen Mitglie-

dern verpflichtet ist. Die grenzenlose Freiheit auf dem Netz aber ist auch nicht nach dem Geschmack der Amerikaner: Hierfür votierten nur 15 %, eine 85%-Mehrheit war für massvolle Beschränkungen.

IntelliQuest Inc., Technology Research, Austin, TX

Premise wiring system sales to grow at 17 % rate

North American sales of on-premise telecommunication wiring systems will nearly triple from \$3.6 billion in 1994 to \$10.7 billion by the year 2001, growing at a 17 % compound annual rate, projects a new study just released by Frost & Sullivan.

Transmission media revenues account for 60 % of the total market revenues and connecting hardware for 40 %. The Canadian market accounted for 12.5 % of total North American sales in 1994. Proliferation of high-speed local area networks, growth in multimedia applications, increasing popularity of video conferencing and emergence of intelligent buildings are helping drive premise wiring market growth.

The new Electronics Industries Association/Telecommunications Industry Association-568 standard published in 1991 has also supported growth, making it easier to mix and match multivendor equipment. The standard has created a more level-playing field for wiring system suppliers, intensifying competition and helping force pricing down toward commodity levels. More and more firms are installing systems based on these standards, which are seen as performance enhancers that promise to facilitate delivery of a wide range of services to the desktop.

Optic fiber cabling is growing in niche markets, as its costs of installation and maintenance decline with labor-saving techniques for terminating fiber-optic connections. Optic fiber penetration is also gaining impetus from falling prices of FDDI network interface cards that allow direct computer connections to FDDI networks. While structured wiring solutions have historically been provided and certified by individual vendors, connector vendors are increasingly

teaming with cable manufacturers to jointly offer full systems.

The three major structured wiring system providers – AT&T, Northern Telecom and DEC – have designed new systems based on the intelligent building concept, integrating communication networks with lighting controls, energy monitoring, security and HVAC (heating, ventilation and air-conditioning).

Transmission media include shielded and unshielded twisted pair, coaxial cable and optic fiber. Connecting hardware includes IDC (insulation displacement clip) connector blocks, protection devices, connectors, interconnect panels, work station outlets, baluns, conduits and raceways.

Frost & Sullivan
4 Grosvenor Gardens
London SW1W 0DH, UK
Kristina Menzefricke, London
Tel. 44 171 730 3438
Fax 44 171 730 3343
Nadège Keryhuel, Paris
Tel. 33 1 47 42 91 27
Fax 33 1 47 42 91 29

Temic und Chorus als wichtige Partner

Zur Unterstützung beim Vorstoss in die Telekommunikationsindustrie hat SPARC Technology Business strategische Partnerschaften mit verschiedenen Herstellern von Real-Time-Betriebssystemen geschlossen; dazu gehören Chorus Systems, Lynx Real Time Systems und Wind River Systems.

Als ersten Schritt innerhalb eines weitreichenden gemeinsamen Entwicklungs- und Marketing-Abkommens zwischen beiden Unternehmen hat Chorus Systems Inc. sein Chorus-ClassiX-Real-Time-distributed-Betriebssystem auf die microSPARC-Architektur sowie die neuen SPARCengine 5 Boards von Suns SPARC Technology Business portiert.

In den USA hat sich Force Computers Inc. (San Jose, Kalifornien) zum Aufbau von Real-Time-Telekommunikationssystemen auf SPARC-Basis unter Einsatz des Chorus-Microkernels verpflichtet. Force wird darüber hinaus seine SPARC/Chorus-Designs als Referenz-Plattformen zur Verfügung stellen.

Darüber hinaus hat SPARC Technology Business enge Allianzen mit Wind River Systems Inc. und Lynx Real Time Systems Inc. etabliert, um den Entwicklern von vernetzbaren Telephony-Systemen ein komplettes Spektrum an führenden Real-Time-Betriebssystemen in die Hand geben zu können.

Im Rahmen der Arbeiten innerhalb seiner Real-Time-Betriebssystem-Allianz wird SPARC Technology Business die echte Code-Portabilität unter allen SPARC-Betriebssystemen untersuchen – dies gilt sowohl für Real-Time als auch für herkömmliche Unix-Systeme – und gemeinsame Embedded-Application-Programmier-Interfaces für seine SPARC-Mikroprozessoren und -Boards erstellen.

SPARC Technology Business
Geschäftsbereich der Sun Microsystems GmbH
Christian Seyb
Bretonischer Ring 3
D-85630 Grasbrunn
Tel. 0049 89 46008 472
Fax 0049 89 46008 477

Embedded-Telekommunikationsstrategie

SPARC Technology Business, ein Geschäftsbereich der Sun Microsystems Inc., wird sich im Rahmen einer neuen, umfassenden Strategie künftig verstärkt auf die Hersteller von Systemen zum Aufbau von Telekommunikationsnetzen konzentrieren.

Als Bestandteil der auf Netzwerk-lösungen ausgerichteten Strategie Embedded SPARC Advantage von SPARC Technology Business unterstreicht dieser Vorstoß in die Telekommunikationsindustrie die Vormachtstellung von Sun Microsystems bei Host-Entwicklungssystemen und zielt gleichzeitig auf den Einsatz der Networking- und New-Media-Erfahrungen des Unternehmens in Embedded-Märkten ab. Die Strategie umfasst eine neue Embedded-Prozessorfamilie von SPARC Technology Business, speziell für Embedded-Applikationen entwickelte Boards und Designkits sowie den Support von zahlreichen Third-Party-Betriebssystemen und Entwicklungstools. Darüber hinaus wird Temics Matra MHS eine komplette Mikrocontrollerfamilie in die neue Embedded-Telekommunikationsstrategie einbringen.

Gleichzeitig mit der Vorstellung seiner neuen Strategie gab SPARC Technology Business bekannt, dass Siemens als ein in der Telekommunikation führendes Unternehmen die SPARC-Mikroprozessoren von SPARC Technology Business als Kernstück seiner neuen SDH-Produktfamilie mit dem Namen TransXpress einsetzen wird. SDH (Synchronous Digital Hierarchy) ist ein europäischer Standard für die optischen Transportnetze analog zum SONET-Standard in den USA.

Unternehmen wie Force Computers Inc., Texas Microsystems Inc. und GNP Computers Inc. haben ihre Absicht zum Einsatz der SPARC-Architektur in Telephony-Systemen bereits angekündigt.

US mobile services market to triple, near \$100 billion by 2001

The US mobile communication services market will more than triple from \$26.3 billion in 1994 to \$92.5 billion by the year 2001, growing at a 20 % compound annual rate, projects a new study just released by Frost & Sullivan.

The share of total mobile market revenues going to cellular and emerging PCS (personal communication services) will rise from 68 % in 1994 to 71 % in 2001, while that going to paging will dip from 26 to 22 % in the same period, forecasts the report on US mobile communication services markets.

The share of revenues paid for by personal nonbusiness end users will balloon from 6 % in 1994 to 17 % by the year 2001 and that going to blue-collar applications increase from 11 to 17 %, while dominant shares going to sales and general business applications will decline, respectively, from 41 to 32 % and from 40 to 29 % in the same period, projects the study. Target marketing to expanding end-user groups, including personal users, blue-collar and safety and security personnel, will increase.

Service providers continue to shift their positioning from selling basic communications to communications-based applications, fostering increasing service integration. Customers place increasing value on dealing with full-service communication pro-

viders. Feature and rate packages will be more or less continually rearranged and rediscounted to encourage participation in various programs, and the focus on retail sales will be intensified.

Service providers and agents are using systems to enhance the retail sales process. Mass market literature will be increasingly available from displays in more varieties of stores. Interactive kiosks for accessing information and placing orders will become more common with increasing targeting of the consumer market. Mass media advertising will spread. With a penetration rate below 10 % for wireless devices, potential growth is seen as tremendous. Growth drivers include mobile service convenience, business productivity, consumer safety, lowered costs and improved coverage.

As improved messaging capabilities are sought by customers, alphanumeric paging is gaining popularity. Other responses to demands for greater functionality include the upcoming two-way and acknowledgment option facilitated by new narrowband PCS; specialized mobile radio (SMR) hybrid combinations of dispatch, paging, messaging and voice service; addition of paging capabilities to cellular phones for call screening and message read-out; and connections of wireless handsets to portable fax and laptop computer equipment.

Providers are implementing new plans to bundle service options. The ability to access multiple services through one handset is being sought increasingly by end users, requiring configuration of both handsets and networks for transmission and receipt of a variety of signals. Gateways and 'middleware' are being used increasingly by carriers to allow subscribers access to multiple communication modalities. More systems integration will occur through improvements in gateway services and enhanced cooperation between service providers.

Frost & Sullivan
4 Grosvenor Gardens
London SW1W 0DH, UK
Kristina Menzefricke, London
Tel. 44 171 730 3438
Fax 44 171 730 3343
Nadège Keryhuel, Paris
Tel. 33 1 47 42 91 27
Fax 33 1 47 42 91 29