

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

**Herausgeber:** Swisscom

**Band:** 80 (2002)

**Heft:** 1

**Vorwort:** IP-Kommunikation ist kostensenkend

**Autor:** Gysling, Hannes

### **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:** 15.04.2026

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

# IP-Kommunikation ist kostensenkend

**V**ermehrt benötigen Unternehmen effiziente, flexible und zukunftsichere Multimedia-Kommunikationssysteme. Dazu sind integrierte IP-Infrastrukturen notwendig, bei denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an jedem Arbeitsplatz sämtliche elektronische Medien unter einer Bedienoberfläche nutzen können, egal, ob dies nun Telefon, Fax oder E-Mail (Stichwort: Unified Messaging) ist. Damit wird nicht nur die interne und externe Kommunikation verbessert, sondern mittelfristig lassen sich die Kosten senken, dank optimierter Geschäftsprozesse und zentralisierter Administration.

**W**er bereits heute die Möglichkeiten des E-Business nutzen will, sollte, so raten IT-Spezialisten, auf Voice-over-IP-Lösungen setzen. Denn erst die Einbindung von Sprache und Daten in ein Netz verhindert Medienbrüche. Das Einbringen der Sprache mit der gewohnten Zuverlässig-

keit in die absturzgebeutelte Datenwelt ist dabei die Königsdisziplin. «In absehbarer Zeit wird VoIP zum Mainstream-Produkt», glaubt Analytistin Elka Popova von Frost & Sullivan. Die Zeiten sind vorbei, da die Technologie als eine Art Billigversion klassischer Sprachkommunikation galt. Dieser Trend bestätigen Untersuchungen von Frost & Sullivan: Letztes Jahr entfielen noch 97% des internetbasierten Gesprächsaufkommens von 21 Milliarden Minuten auf Fernverbindungen. In sechs Jahren sollen 57% der IP-Telefonate innerhalb eines Ortes geführt werden. Als ein klares Indiz für den Take-off von VoIP dürfte der Markteintritt von AT&T und MCI WorldOne in den USA und von GlobalOne und KPN-Qwest in Europa darauf hindeuten. «Telcos werden zu Schrittmachern konvergenter Dienste», folgert Elka Popova.

Hannes Gysling  
Redaktion comtec®

## FACHBEITRÄGE

WERNER LÜTHY, JUAN CUENCA UND DANIEL ULRICH

**Neue Spielregeln für den Unternehmenserfolg** **2**

JAN PESCHKA UND MARCEL REITMANN

**Lebenssituation und Kundenbeziehung** **7**

Zu einem wirksamen Customer Relationship Management CRM gehört es auch, die Kunden mitten im Leben auf ihre Bedürfnisse anzusprechen. Die Analyse von Lebenssituationen ist ein Ansatz, der einerseits zur Entwicklung von Dienstleistungen führt, die sich an den wirklichen Bedürfnissen der Kunden orientieren und der andererseits auch Bedürfnisse von bestimmten Kundengruppen vorausahnen lässt. Dies erlaubt ein gezieltes Marketing und ein proaktives Vorgehen des Diensteanbieters. Die konsequente Orientierung der Dienstleister an diesem Ansatz führt zu neuen, branchenübergreifenden Geschäftsmodellen, den «Intentions Value Networks».

CHARLES CLAVADETSCHER AND XAVIER PALAU

**Peer-to-Peer meets Web Services:  
A Powerful Convergence** **13**

YU WANG

**Future Oriented Transport Network Architecture** **20**

## FACHBEITRÄGE

RÜDIGER SELLIN

**Kompetenz im Mobilfunkbereich** **24**

PHIL KNURHAHN

**Schneller austauschen, bitte!** **32**

THOMAS GLATTHART

**GIS machen mobil** **34**

## RUBRIKEN

Forschung + Entwicklung **5/17/18/23/41/42/43/44**

News **6/41/42/43/44**

Firmen + Produkte **46/47**

Impressum **48**

Titelbild: DaimlerChrysler/Siemens

Komposition: Nadine Meier