

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

Herausgeber: Swisscom

Band: 80 (2002)

Heft: 11

Vorwort: IT-Krise : durchhalten und überwinden

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: 30.06.2025

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

IT-Krise – durchhalten und überwinden

Das Interesse an drahtlosen Netzwerk- und Internet-Zugängen mittels Wireless Wide Area Networks (W-WAN) ist gross, aber die Anbieter leiden unter der derzeitigen wirtschaftlichen Krisensituation. Im letzten Jahr musste die Branche einen Umsatzrückgang von 28% verkraften und das weltweite Marktvolumen reduzierte sich von 4,59 Mia. (2000) auf 3,31 Mia. US-\$. Laut einer aktuellen Analyse der Unternehmensberatung Frost & Sullivan sollen die Einnahmen ab 2004 wieder langsam steigen auf knapp vier Mia. US-\$ im Jahr 2008.

Trotz der derzeitigen Marktlage und den Absatzproblemen der Hersteller hat sich der kabellose Breitbandanschluss mittels W-WAN als echte Alternative bei Netzwerkanbindungen für Daten, Internet, Sprache und Multimediaapplikationen etabliert. Die einfache und schnelle Installation, minimale Beeinträchtigung der Umwelt und Anwohner und die relativ geringen Kosten tragen zur steigenden Beliebtheit bei. Drahtlose Anbindungen sind erheblich ökonomischer als gemietete Leitungen. Erstens müssen keine Kabel verlegt werden, zweitens ist es nicht notwendig, entsprechende Wegerechte für die Kabel zu beantragen und zu zahlen, und auch der normale Geschäftsbetrieb wird bei der Installation nicht gestört. Drittens fallen keine monatlichen Gebühren für die Netze und den Breitbandanschluss an. Zudem ist die Investition nicht verloren, wenn ein Unternehmen sich entscheidet, seinen Standort zu verlegen.

Mit 90,7% der Gesamtumsätze (2001) ist der lizenzierte WAN-Sektor eindeutig der wichtigste Teilmarkt. Klarer Marktführer ist hier Alcatel vor Ericsson Microwave Systems und der Harris Corporation. Um lizenzierte WANs in Betrieb nehmen zu dürfen, müssen die potenziellen Betreiber bei den örtlichen Regulierungsbehörden oder Ministerien einen Antrag stellen. Teilweise werden auch Ausschreibungen oder Versteigerungen der entsprechenden Frequenzbänder durchgeführt, ähnlich dem Verfahren bei der UMTS-Lizenzvergabe. Mit unlizenzierten WANs wurden im letzten Jahr 7,2% der Gesamtumsätze (238 Mio. US-\$) erwirtschaftet.

Die diesjährige Orbit-Comdex stand ganz im Zeichen der momentanen Wirtschaftslage. Viele Grossfirmen der IT-Branche fehlten, hingegen waren zahlreiche Kleinfirmen mit hoher Flexibilität und schlanker Kostenstruktur präsent. Sie zeigten auf, wie sie die derzeitige Wirtschaftskrise zu überbrücken gedenken. Anwesend waren aber auch die «gesunden» Telekommunikationsdienstleister, zu denen erfreulicherweise auch Swisscom gehört. Diese Ausgabe berichtet darüber, beispielsweise im Beitrag auf Seite 2.

Hannes Gysling
Redaktion comtec®

EVENTS AND EXHIBITIONS

RÜDIGER SELLIN

Orbit/Comdex Europe: IT-Messe im Zeichen der Krise 2

Jahr für Jahr pilgern am Herbstanfang Zehntausende von IT-Freaks nach Basel, um sich dort über die neuesten Produkte und Trends der Informations- und Kommunikationstechnologie zu informieren. Die diesjährige Orbit-Comdex stand ganz im Zeichen der derzeitigen Wirtschaftslage.

COSTUMER CARE

ANNA BURSCHKA UND MARCEL REITMANN

Swisscom Innovations' Programmes

Web-Personalisierung – ein Schritt zur erfolgreichen Kundenbindung 9

Personalisierung und Customer Relationship Management sind seit einigen Jahren dominierende Schlagwörter im Marketingbereich. Dabei handelt es sich in erster Linie um Strategien und Massnahmen zur langfristigen Pflege der Kundenbeziehungen.

RESEARCH AND DEVELOPMENT

ERIC DEMIERRE, LUCIEN BUDRY AND JESÚS ROY

Swisscom Innovations' Programmes 15

TONIC – A Decision-Making Tool for Long-Term Telecom Strategies

Part 2: Strategies for Fix and Mobile Networks

TONIC is an international IST project on techno-economic analysis running since early 2001 and ending December 2002.

It focuses on service-related network evolution model constructions, market figures and economic tools for processing this information.

MOBILITY

RÜDIGER SELLIN

Lifestyle Services: Mobile Services mit Pfiff 22

COMMUNICATION NETWORKS AND NETWORK MANAGEMENT

HENRI ESCOLA UND MARKUS KALTENRIEDER

Next Generation Network – heute wichtiger denn je 26

NICK HUNN

Die Aufdeckung eines Konkurrenzkampfs 32

The Future of Communication Using SIP 34

ENTERPRISE COMMUNICATION SERVICES

CHRISTOPH RÜESCH UND ROLAND WYSS

Der Trend zum Digital Home 40

RUBRIKEN

Forschung und Entwicklung 14/21/30

News 6/8/44/46

Firmen und Produkte 38/43/47

Impressum 48

Titelbild: Swisscom Mobile; Komposition: Karin Haslimann