

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

**Herausgeber:** Swisscom

**Band:** 81 (2003)

**Heft:** 3

**Vorwort:** Höhere Profitabilität dank verbesserter Software

**Autor:** Gysling, Hannes

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 22.01.2025

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

# Höhere Profitabilität dank verbesserter Software

**T**rotz der Krise in der Telekommunikationsindustrie bietet die Branche immer noch Potenzial für die Anbieter von spezieller Software für Netzbetreiber<sup>1</sup>. 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-\$.

**D**as 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-\$.

**W**ichtigstes 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-Maintenance-Lösungen (5%) und Sicherheitslösungen (4%).

**W**ie 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®

<sup>1</sup> 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