



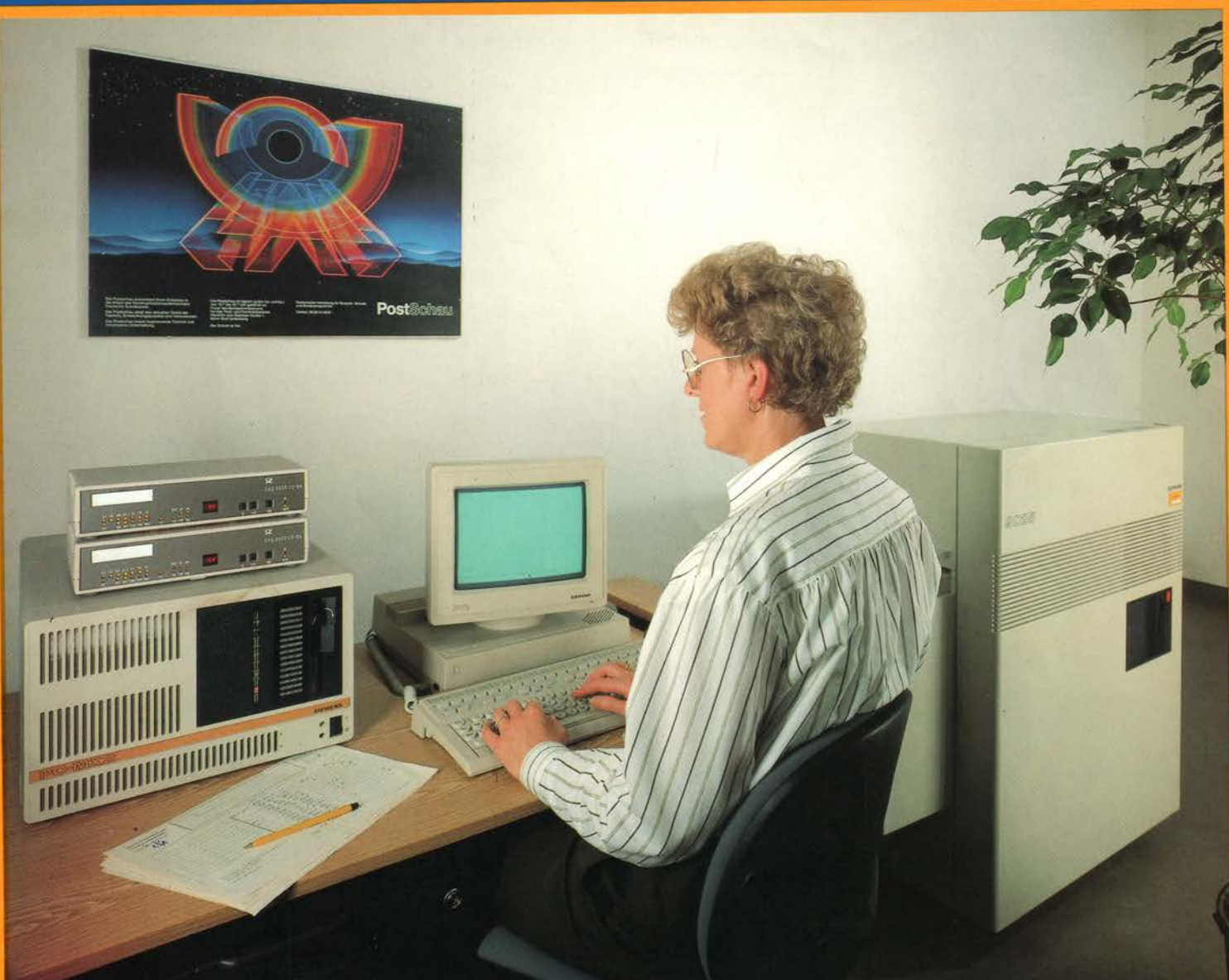
B 7466 E

12/1988

20. Dezember 1988

ZPF

Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen



**Ein DV-System für Zeichnungs-
verwaltung und -vertrieb**

Seite 25

**(Die) US-Telekommunikation
nach der Deregulierung**

Seite 4

Die Entwicklung der Telekommunikation in den Vereinigten Staaten seit der Entflechtung von AT&T

Kaum eine Entscheidung im Reich der Telekommunikation hat die Gemüter mehr erhitzt als die Entflechtung der American Telephone and Telegraph Company (AT&T) zu Beginn des Jahres 1984. Das Unternehmen, das damals 1 Million Menschen beschäftigte und rund 90 Prozent des US-Telefonverkehrs abwickelte, wurde in sieben voneinander unabhängige regionale Telefongesellschaften (Holdings) aufgeteilt. Die Preispolitik von AT&T führte bis dahin zu einer internen Subventionierung des Fernsprech-Ortsverkehrs durch den Fernverkehr. Nun befürchteten die Privatkunden – und insbesondere die einkommensschwachen Schichten – höhere Telefongebühren. Aber nicht nur das. Die Mitarbeiter von AT&T bangten um ihre Arbeitsplätze, Gewerkschaften um ihren Einfluß, Lieferanten um angestammte Positionen, Anteilseigner um ihr Vermögen.

Prof. Dr. Eli M. Noam, Harvard-Absolvent (Jura und Wirtschaftswissenschaften), Hochschullehrer an der Columbia University und Autor von mehr als 100 Artikeln und Büchern, wurde Mitte 1987 Mitglied der „New York State Public Service Commission“, die als oberste Regulierungsbehörde des Staates New York Rahmenregelungen für die Bereitstellung öffentlicher Dienste (Elektrizität, Gas, Wasser, Telekommunikation usw.) durch private Unternehmen setzt. Anders als in Europa hat man nämlich in den Vereinigten Staaten derartige Dienste von jeher nicht öffentlichen Stellen übertragen, sondern privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen überlassen, die der staatlichen Regulierung – z. B. hinsichtlich Servicequalität und Preis – unterworfen wurden. Durch die Verbindung von wissenschaftlicher und praktischer Tätigkeit auf dem Gebiete der Telekommunikation genießt Professor Noam einen hervorragenden Einblick in die amerikanischen Verhältnisse. Was in den Vereinigten Staaten nach der Entflechtung von AT&T *tatsächlich* geschehen ist, hat der Commissioner Anfang Juni dieses Jahres auf der „Telematika 88“ in Stuttgart mit zahlreichen Belegen veranschaulicht. Wir geben diesen Vortrag in gekürzter Form wieder.

Das Thema meines Vortrages sind Fehlvorstellungen über die Entwicklung der Telekommunikation in den Vereinigten Staaten seit der Entflechtung des Monopols der American Telephone and Telegraph Company (AT&T) vor fast 5 Jahren. Diese Fehlvorstellungen existieren nicht nur in Europa, sondern auch in den USA. Sie beruhen oft auf Vorhersagen, die entweder nicht eingetreten sind oder nur schwächer als erwartet.

Ich möchte klarstellen, daß ich dieses Thema nicht als ein Vertreter der Washingtoner Regierungsposition vortrage, sondern als jemand, der von einem liberalen demo-

kratischen Gouverneur, Mario Cuomo, zu einer regulativen Funktion ernannt worden ist und als beurlaubter Professor der Columbia Universität. Die Beziehungen zwischen meiner Behörde, der New York State Public Service Commission (PSC) – welche die private innerstaatliche Versorgung mit Telekommunikationsdiensten (rd. 10 Millionen „telephone lines“), Elektrizität, Gas und Wasser kontrolliert – und der Telekommunikations-Regierungsbehörde des Bundes, der Federal Communications Commissions (FCC) in Washington, werden zur Zeit oft vor verschiedenen Gerichten erörtert.



Prof. Dr. Eli M. Noam, Commissioner,
New York State
Public Service Commission.

In den USA ist der Wettbewerb seit mehr als zehn Jahren als belebende Marktkraft in der Telekommunikation gewählt worden. Die interessante Frage betrifft die Resultate. Anstelle einer rein theoretischen Analyse ist es nun möglich, erste empirische Ergebnisse vorzulegen. Ich werde dies hier tun, wobei natürlich jedes der vielen Themen, die ich ansprechen werde, eine detailliertere und viel wissenschaftlichere Ausführung verdient.

Fehlvorstellung Nr. 1:

„Die Telefondichte sinkt seit der AT&T-Entflechtung, da Teile der Bevölkerung sich das Telefon nicht mehr leisten können.“

Die Fakten sind anders. Ende 1983, einen Monat vor der AT&T-Entflechtung, erreichte die Telefonversorgung 91,4 Prozent aller Haushalte. Im März 1988 hingegen war sie nicht niedriger, sondern etwas höher: 92,9 Prozent (s. Bild 1).

Es ist natürlich möglich, daß diese Steigerung nicht für alle Einkommensklassen zutrifft. Die Telefondichte in der Mittelklasse (definiert als ein Haushalts-Jahreseinkommen von \$ 30000) betrug 98 Prozent. Die Telefondichte für den armen Teil der Bevölkerung stieg von 82,7 Prozent im März 1983 auf 84,0 Prozent im März 1988. Diese Gruppe ist definiert als die mit einem Jahreseinkommen zwischen \$ 5000 und \$ 7500, und dies ist ein sehr niedriges Einkommen (Die offizielle Armut-Definition ist unter \$ 11012 für einen Haushalt von 4 Personen im Jahre 1987). Man kann also nicht von einer sinkenden Versorgungsdichte sprechen, obwohl es möglich

Prozent der Haushalte mit Telefon

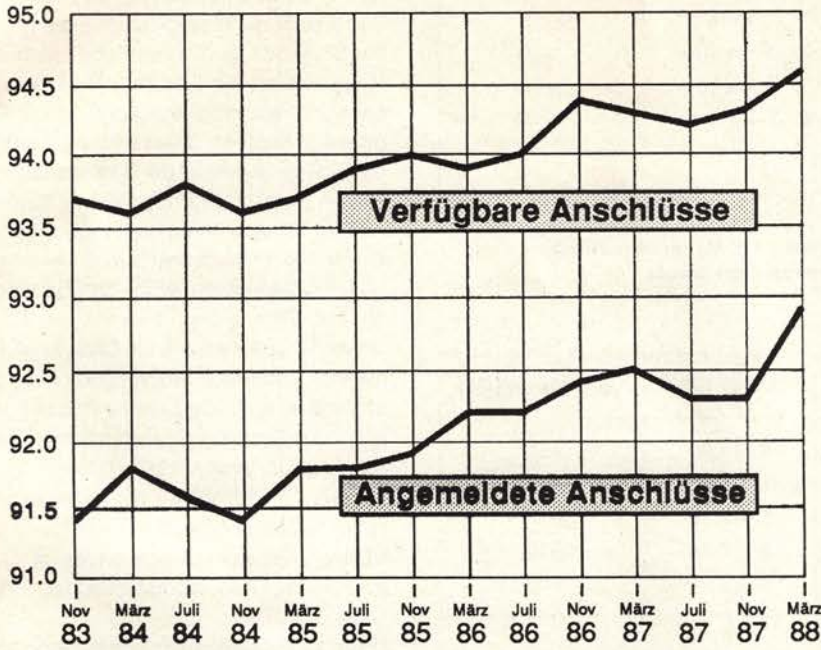


Bild 1: Telefon-Versorgungsdichte (Telephone Penetration).

Quelle: FCC, Common Carrier Bureau, Industry Analysis Division, „Telephone Subscribership in the U.S.“, Washington, D.C., 1988.

ist, daß die Steigerungsrate höher gewesen wäre ohne die Liberalisierung.

Fehlvorstellung Nr. 2

„Der Preis des Telefondienstes ist enorm angestiegen.“

Viele Kommentare sprachen von einer Preisverdoppelung und -verdreifachung.

Wie ist die Realität? Die Gesamtkosten eines Haushalts für Telekommunikation setzen sich aus verschiedenen Elementen zusammen, und man soll sich nicht auf ein Einzelelemente fixieren. Zunächst einmal eine Gesamtübersicht. Bild 2 zeigt eine Monatsrechnung für einen durchschnittlichen Haushalt in New York. Von 1983 bis 1987 ist eine durchschnittliche Monats-

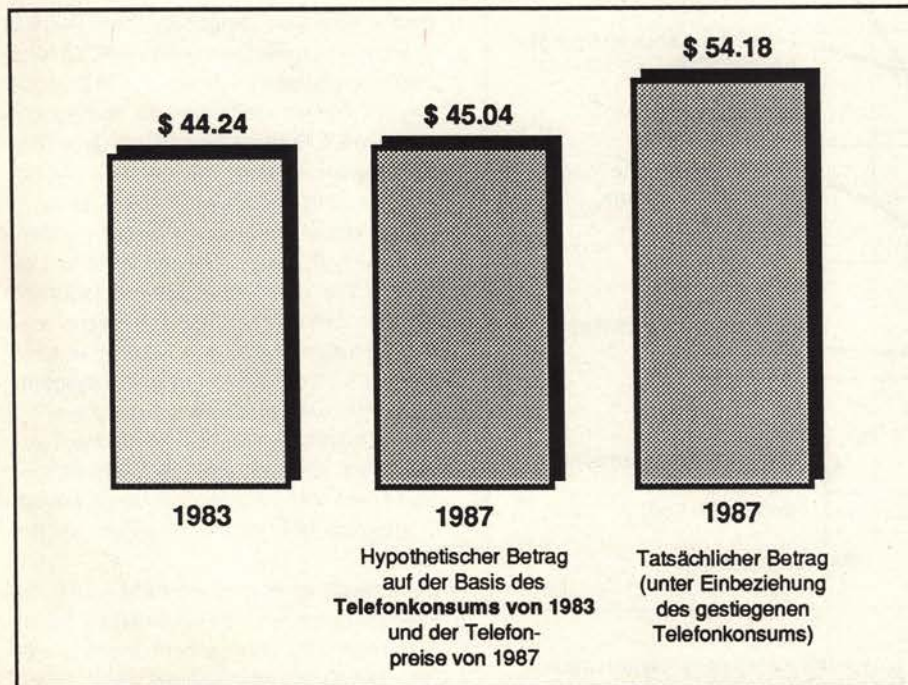


Bild 2: Durchschnittliche Telefonrechnung der New Yorker Haushalte in Preisen des jeweiligen Jahres.

Quelle: New York Telephone, 1988.

rechnung nur um 80 Cents pro Monat gestiegen, und dies einschließlich Inflation, welche für den gleichen Zeitraum insgesamt 14,1 Prozent betrug. Da der Telefonkonsum (Gesprächseinheiten usw.) in diesen Jahren gestiegen ist, ist die typische Rechnung im Jahre 1987 um \$ 10 höher als 1983.

Die verschiedenen Preiselemente haben sich in verschiedene Richtungen entwickelt. Die Preistendenz für Ortsgespräche in den Vereinigten Staaten insgesamt stieg jährlich (inflationbereinigt) um 6,9 Prozent. Die Preise für Ferngespräche jedoch fielen pro Jahr um 7,8 Prozent. Die Endgeräte selbst sind auch billiger geworden. Diese Zahlen stammen von einer Studie an der Brookings Institution.

Die Gebühren für Ferngespräche sind seit der Entflechtung nominal um etwa 40 Prozent gesunken. Ein fünfminütiges Ferngespräch zwischen New York und Los Angeles kostet während der Hauptgeschäftszeit \$ 1.48 (siehe Tabelle 1). Es handelt sich

	1983	Mai 1988	Änderung (%)
Philadelphia – New York City	\$2.05	\$1.13	-45 %
Miami – Dallas	\$2.40	\$1.41	-41 %
New York City – Los Angeles	\$2.70	\$1.48	-45 %

Quelle: New York State Public Service Commission, from data provided by AT&T, 1988.

Tabelle 1: Preis für ein 5-Minuten-Ferngespräch (Tagtarif).

hierbei um eine Entfernung von ungefähr 4500 km, etwa siebenmal die Strecke zwischen Hamburg und München. Solch ein Gespräch kann noch billiger ausgeführt werden über andere Telefongesellschaften als AT&T oder wenn ein bestimmtes Volumenminimum garantiert ist.

Typische Ortsgebühren dagegen sind gestiegen, jedoch nicht um das Doppelte oder Dreifache. Immerhin sind sie um etwa 50 Prozent gestiegen. Jedoch muß man bedenken, daß die Steigerung von einer sehr niedrigen Basis ausgeht. In absoluten Dollarzahlen ausgedrückt stieg der Monats-Grundbetrag in New York z.B. von \$ 5.31 auf \$ 7.92, also um \$ 2.61 (s. Tabelle 2). Eine Steigerung um \$ 2.61 pro Monat ist zwar sozialpolitisch nicht wünschenswert, doch relativ klein im Verhältnis zum gesamten Budget eines Haushalts.

Außerdem sind, wie schon erwähnt, Ferngespräche und Endgeräte billiger geworden.

	1983	Januar 1987	Veränderung (%)
Portland, Oregon	\$7.60 (—)	\$12.35 (—)	+ 63
New Orleans	\$7.35 (\$ 1.00)	\$10.46 (\$ 1.00)	+ 42
Kansas City	\$6.40 (—)	\$ 8.40 (20 Anrufe)	+ 31
Newark	\$5.20 (20 Anrufe)	\$ 7.74 (20 Anrufe)	+ 49
New York City	\$5.31 (—)	\$ 7.92 (—)	+ 49

In Klammern: Gebührennachlaß bzw. freie Gespräche
Quelle: ●

Tabelle 2: Grundgebühren für Ortsgespräche in ausgesuchten US-Metropolen (Residence Lowest Cost Measured Service in Selected U.S. Major Metropolitan Areas).

	1983	Januar 1987	Veränderung (%)
Atlanta	\$14.90	\$ 18.90	+ 27
Boston	\$10.60	\$ 15.66	+ 48
Baltimore	\$16.49	\$ 19.69	+ 19
Cincinnati	\$14.00	\$ 17.44	+ 25
San Francisco	\$ 7.00	\$ 10.25	+ 46
Nachrichtlich: Lebenshaltungsindex (U.S. CPI)	99.58	113.65	+ 14

Quelle: New York State Public Service Commission, Communications Division, 1988.

Tabelle 3: Gebühren für eine unbegrenzte Zahl von Ortsgesprächen in ausgesuchten US-Metropolen (Residence Flat Rate Service in Selected U.S. Major Metropolitan Areas).

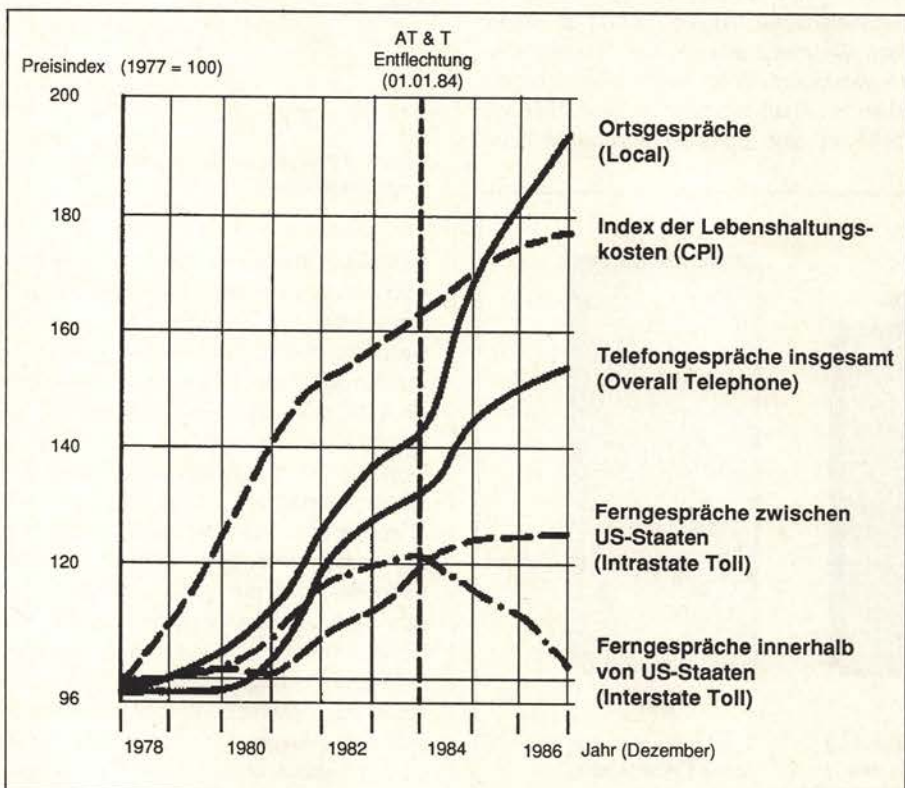


Bild 3: Telefongebühren in den USA.

Quelle: J. Horning, R. Lawton, J. Racster, W. Pollard, D. Jones & V. Davis, National Regulatory Research Institute, „Evaluating Competitiveness of Telecommunications Markets: A Guide for Regulators,“ Columbus, Ohio, 1988, using data from J. Lande and P. Wynns, „Primer & Sourcebook on Telephone Price Indexes and Rate Levels“, FCC, Washington, D.C., 1987.

Der Tarif für eine unbegrenzte Zahl von Ortsgesprächen – „flat rate service“ – ist ungefähr das Doppelte dieses Betrages, also etwa \$ 15–20. Siehe Tabelle 3.

Bild 3 zeigt die Entwicklung für die gesamten USA. Seit der Entflechtung (gestrichelte Linie) sind die Gesamtkosten zwar um etwa 15 Prozent gestiegen („overall Telephone“), doch ist dies nicht viel mehr als die Steigerungsrate der Lebenshaltungskosten (Consumer Price Index – CPI –). Andere Studien finden folgende Ergebnisse für die Telefonkosten von Haushalten und repräsentieren wohl die Bandbreite der Resultate:

***Plus** 12–24 Prozent für Ortsdienst (Roger Noll und Susan Riely, „The Laboratory of the States: Local Service Prices Before and After Divestiture“, unpublished paper, Stanford University, 1987, Tables 1 & 2).

***Minus** 12 Prozent für die gesamten Kosten, inflationsbereinigt; (Lewis Pearl, NERA, „Welfare Consequences of Competition in Telecommunications“, 1988, Table 5).

***Plus** 18 Prozent (abzüglich Inflation von 9 Prozent) für die gesamten Kosten; (Mark Cooper, „The Telecommunications Needs of Older, Low Income and General Consumers in the Post-Divestiture Era“, American Association of Retired Persons and the Consumer Federation of America, Washington, D.C. October 1987, Figure V-1).

Natürlich besagt der Durchschnitt nicht, daß es keine Verlierer gab. Diejenigen Abonnenten mit wenig Ferngesprächen zahlen nun für Ortsgespräche mehr, profitieren aber nicht von den sinkenden Fern-tarifen.

Nach neuesten Angaben der Federal Communications Commission (FCC) sind die Ortsgebühren im Zeitraum 1987 – 1988 um 2,5 Prozent gestiegen, die Ferngebühren um 6,4 Prozent gesunken. Unter Berücksichtigung einer Inflationsrate von 3,9 Prozent sind die realen Telefon-Gesamtkosten daher um etwa 4 Prozent gefallen, (FCC, July 5, 1988, „Telephone Rates Update“.) Die durchschnittliche Ortsgebühr für eine unbegrenzte Gesprächszahl betrug inklusive Steuer und Subscriber Linie Charge \$ 16.61, d.h. inflationsbereinigt etwa 0,9 Prozent mehr als im Jahr zuvor.

Ohne Gesprächseinheiten kostet der Telefondienst durchschnittlich \$ 9.35 inklusive Steuer etc. Die Anschlußgebühren sanken in diesem Jahr im Durchschnitt um 5,1 Prozent.

Es ist auch wichtig zu verstehen, daß die Preissteigerungen im Ortsdienst wahrscheinlich ein Übergangsphänomen waren. Die Ortspreise steigen nicht mehr, sie gehen seit einem Jahr zurück. 1984 wurden von den Regulierungsbehörden

Erhöhungen der Ortstarife im Gesamtumfang von fast 4 Milliarden Dollar bewilligt, 1985 waren es nur noch 1,15 Milliarden, 1986 nur 0,3 Milliarden, und 1987 gab es sogar Gebührensenkungen in Höhe von 0,46 Milliarden Dollar. Davon ging fast ein Viertel auf New York und meine Kommission (FCC, Common Carrier Bureau, Industry Analysis Division, „Trends in Telephone Service“, Washington, D.C., 1988).

Fehlvorstellung Nr. 3

„Die Armen und die Landbevölkerung sind die großen Verlierer der Wettbewerbspolitik.“

Auch dies ist nicht richtig: Zunächst zeigen die Statistiken, daß die Versorgungsdichte der Armen (\$ 5000–7500 Einkommen) gestiegen ist: von 82,7 Prozent im März 1983 auf 84,0 Prozent im März 1988. Für Minderheiten ist die Dichte zwar niedriger, aber ebenfalls steigend: Für Schwarze von 74,7 Prozent im Jahre 1983 auf 76,1 Prozent im Jahre 1988, für Hispanics (Anmerkung der Redaktion: spanisch-sprechende Minderheit) von 71,1 Prozent auf 71,6 Prozent. Für alle Weißen insgesamt stieg die Dichte um 1,1 Prozent auf 94,2 Prozent, während sie für alle Schwarzen und Hispanics um jeweils 1,9 Prozent stieg (auf 82,7 Prozent bzw. 83,6 Prozent – FCC-Daten). Dies ist nun kein Zufall. Viele der Bundesstaaten haben eine bewußte soziale Unterstützungspolitik betrieben. Um Probleme

der Liberalisierung zu verhindern, haben wir zum Beispiel in New York die Telefongrundgebühren für Sozialunterstützte gesenkt. Ein solcher Haushalt zahlt nur \$ 1 pro Monat als Grundgebühr. Die Benutzung selbst ist – unterhalb eines Betrages von \$ 10 – um 10 Prozent billiger. Für nur \$ 5.60 + Steuer kann man einen Anschluß und 50 Ortsgespräche pro Monat haben (bei Eigenbesitz des Endgerätes und des Drahtes in der Wohnung). Außerdem ist die Anschließungsgebühr (FCC Line Access Charge) für diese Telefonbenutzer erlassen worden. Eine Neuinstallation kostet nur \$ 24, oder \$ 2 pro Monat, und man benötigt kein Deposit, ein früheres Haupthindernis für neue und arme Abonnenten. Viele andere Bundesstaaten mit insgesamt 51 Prozent der Bevölkerung haben ähnliche Programme, wobei der New Yorker Plan der großzügigste ist. Er ist auf etwa 1,5 Millionen Haushalte gerichtet und verfolgt das Ziel, die Telefonversorgungsdichte in den unteren Einkommensklassen zu steigern.

Nun zur Landbevölkerung: Irrigerweise glaubt man in Europa oft, daß die amerikanische Landbevölkerung mehr fürs Telefon zahlt als die Stadtbevölkerung. Die Fakten sind jedoch anders, zumindest im New York State.

Die Bell Gesellschaften bedienen hauptsächlich Städte und Vororte, während die sogenannten „Unabhängigen Telefongesellschaften“ (Independent Telephone Companies) – über 1500 Gesellschaften

landesweit – in erster Linie das Land versorgen. In New York ist die kleinste dieser 40 Gesellschaften die Fisher's Island Telephone Company, welche 342 Abonnenten hat – vor allem im Sommer. Tabelle 4 zeigt, daß es für einen Haushalt 26 Prozent billiger ist (8,65 gegenüber 11,71 Prozent), „flat-rate service“ bei einer der Independent Telephone Companies zu haben als bei der Bell Gesellschaft New York Telephone. Für gewerbliche Anschlüsse ist es sogar 48 Prozent billiger, ein Abonnent einer Independent Telephone Company zu sein. Man kann hier auch einen anderen interessanten Aspekt der Preisstruktur beobachten. Beide Formen der Telefongesellschaften haben unterschiedliche Preise für private und gewerbliche Anschlüsse. Bei den Independents kostet ein gewerblicher Anschluß fast 86 Prozent mehr als ein privater und bei New York Telephone sogar über 163 Prozent mehr. Auch hier also fehlt das soziale Denken nicht.

Nun ist die Qualität der Independent Companies nicht einheitlich und oft niedriger als bei den Bell Gesellschaften. Manchmal ist es allerdings auch umgekehrt. Die Qualität ist aber meist durchaus akzeptabel, z. T. weil es auch kontrolliert wird. Ähnliche Beobachtungen kann man auch für die gesamten USA machen. In typischen Farm-Staaten wie Iowa und Kansas ist die Versorgungsdichte z.B. höher (95,1 Prozent bzw. 95,2 Prozent) als im Landesdurchschnitt (92,4 Prozent). (FCC, 1988, CC 87-339).

Gesellschaften	Durchschnittliche monatliche Gebühr für eine unbegrenzte Zahl von Ortsgesprächen	
	Privatanschluß	Geschäftsanschluß
New York Telephone (Bell-Gesellschaft)	11.71 \$	30.75 \$
„Unabhängige Telefongesellschaften“ ¹⁾	8.65 \$	16.08 \$

¹⁾ Rochester Telephone Gesellschaft nicht inbegriffen.
Quelle: Calculated using data from NY PSC Case No. 128425, Phase IIB (as of 4/2/86).

Tabelle 4: Gebührengfälle Stadt/Land am Beispiel New Yorks.

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Beschäftigte	1028351	989625	878638	736505	725000	672000
Anschlüsse (access lines) in 1000	107416	108593	111373	114349	118275	122203
Anschlüsse pro Beschäftigtem	104	110	127	155	163	182

Quelle: Communications Workers of America, Information Industry Report, Vol. 1, No. 2, Dec. 1987.

Tabelle 5: Produktivitätsgewinne im Telefonnetz (Telephone Industry Productivity Gains).

Fehlvorstellung Nr. 4

„Durch die Fragmentierung wurde das System komplizierter und daher auch teurer als zuvor.“

Natürlich hat das neue System Duplikationen und Komplikationen geschaffen. Doch stehen auf der anderen Seite der Bilanz auch Kostenreduktionen, z. B.:

- Senkung der Mitarbeiterzahl, (siehe unten)
- Steigerung der Produktivitäten,
- Senkung der Kosten der Netzgeräte durch die Öffnung des Marktes für neue Anbieter (siehe unten) und
- die allgemeine Steuersenkung des Jahres 1986 und die niedrigen Zinssätze.

Die Produktivität stieg an. Die Zahl der Leitungen pro Mitarbeiter nahm nach Angaben der Gewerkschaft Communications Workers of America insgesamt erheblich zu (s. Tabelle 5).

Für New York Telephone ist die Zahl der Angestellten im reinen Netzbereich gesunken (s. Bild 4). Die steile Abnahme Anfang 1984 geht auf die Umsetzung von Mitarbeitern nach AT&T und Nynex zurück, ist also keine echte Verringerung. Teilweise

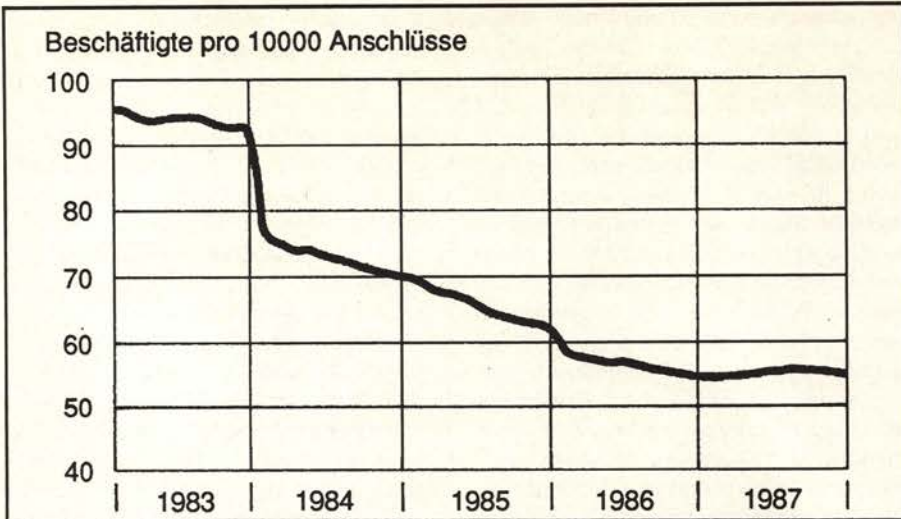


Bild 4: Beschäftigte pro 10000 Anschlüsse (access lines) bei New York Telephone.

Quelle: New York State Public Service Commission, from data reported by New York Telephone 1988.

durch den Personalabbau sind für New York Telephone auch die Kosten pro Anschluß von etwa \$ 38 pro Monat (Mitte 1983) auf etwa \$ 33 (Ende 1987) zurückgegangen.

Stark gesunken sind auch die Anschaffungsausgaben der Telefongesellschaften. Für digitale Vermittlungsämter von New York Telephone (z.B. mit 20000 Leitun-

gen) sanken sie von \$ 230 pro Leitung im Jahre 1983 auf \$ 144 im Jahre 1988.

Fehlvorstellung Nr. 5

„Die Qualität des Telefondienstes ist gesunken, und die Unzufriedenheit der Benutzer ist gestiegen.“

Dies stimmt zunächst nicht für die großen

Benutzer. Die Prozentzahl der zufriedenen großen Abonnenten in New York ist seit 1984 gestiegen. 1984 waren nur 65 Prozent zufrieden, teilweise wegen der Verwirrung mit dem neuen System, 1987 dagegen 96 Prozent. Diese Zahlen stammen allerdings von New York Telephone (s. Bild 5). Auch für mittelständische Gewerbeanschlüsse ist die Tendenz der Zufriedenheitsrate seit 1984 steigend. Sie nahm von 87 Prozent auf 92 Prozent zu. Auf die Darstellung wird hier verzichtet.

Und für die kleinen Abonnenten?

New York Telephone gibt für sie keine subjektiven Zufriedenheits-Statistiken heraus, was wohl bedeutet, daß diese Zahl gesunken ist. Doch sammelt die Gesellschaft jeden Monat eine Anzahl von objektiven Statistiken über Service-Qualität. Zum Beispiel: Zahl der Fehlverbindungen; Zahl der Beschwerden; Zeit bis zur Installation eines neuen Anschlusses; Zeit bis zu einer Reparatur; etc.

Der Gesamtindex von 18 Qualitätselementen ist in Bild 6 wiedergegeben:

Dieser Index befindet sich seit Jahren stabil zwischen 88 und 89 Prozent. Allerdings hatten einige Ortsnetze Probleme, gerade in New York City. Diese relative Stabilität ist aber kein Zufall und ist nicht einem Marktverhalten zuzuschreiben. Wir als Re-

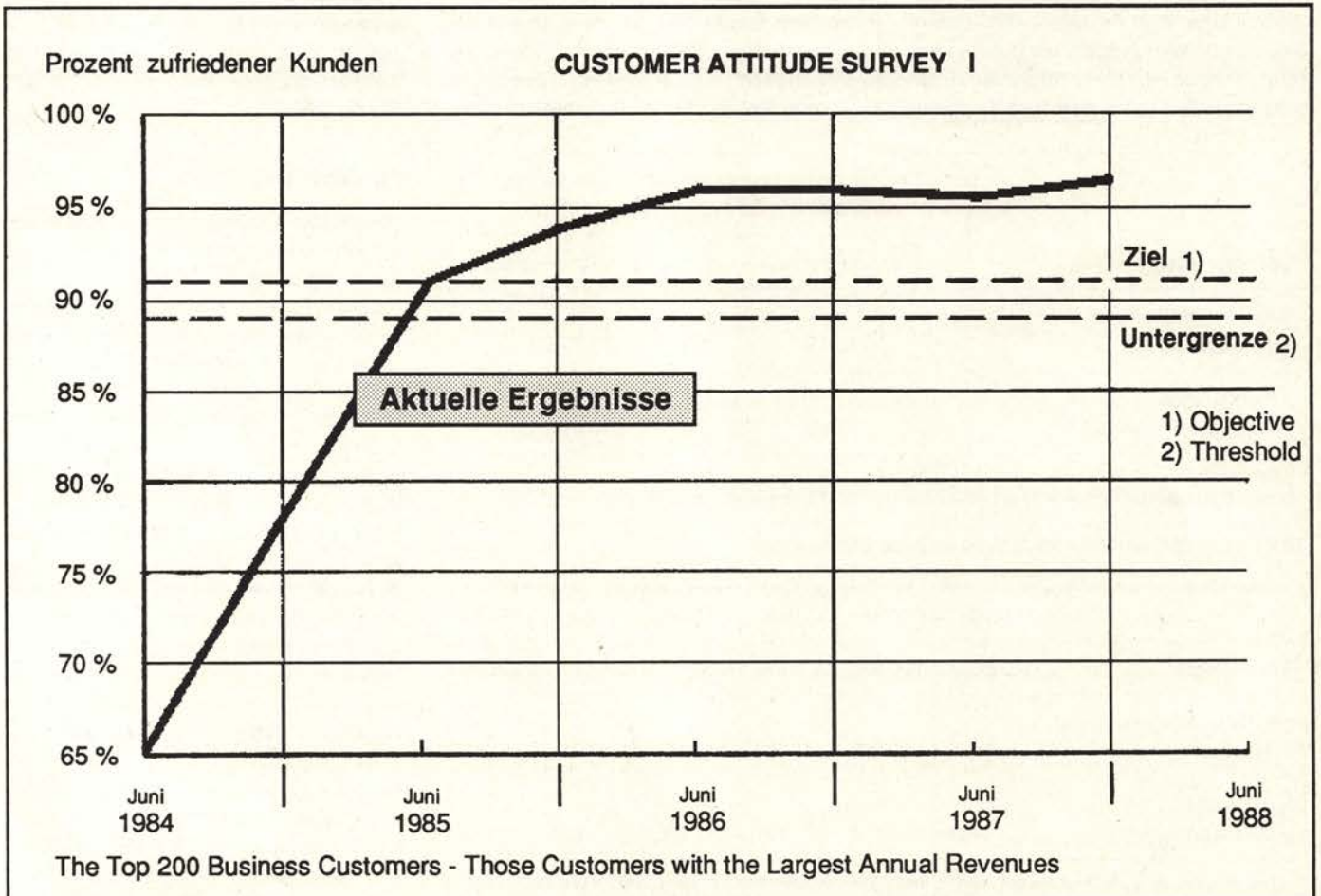


Bild 5: Einstellung der Großkunden (Halbjahres-Umfragen).

Quelle: New York State Public Service Commission, from data collected by New York Telephone, 1988.

Die Nixdorf-Kompetenz:

Digifax. Fernkopierer mit Köpfchen.



Nixdorf macht die Telefonleitung immer mehr zur komfortablen Basis integrierter Kommunikation. Neue Bausteine: die Fernkopierer Digifax und Digifax-Komfort. Fernkopierer, die mitdenken. Sie packen sie voll mit Arbeitsanweisungen, Daten, Zeiten und lassen Digifax arbeiten – präzise, zuverlässig und automatisch.

Mit Digifax können Sie Vorlagen aller Art wie Skizzen, Grafiken, Fotos und maschinen- oder handgeschriebene Texte über die Telefonleitung sicher, wirtschaftlich, schnell und originalgetreu in alle Welt übertragen, unabhängig von der Entfernung, in nur 20 – 40 Sekunden.

Digifax entspricht der Gerätegruppe 3, ist aber auch kompatibel mit Geräten der

Gruppe 2. Ein großes LC-Display informiert Sie über alle Funktionen, z.B.: Datum, Uhrzeit, Empfängererkennung oder den nächsten Bedienschritt. Digifax sendet Vorlagen bis B4-Format auch automatisch zu einer vorgegebenen Sendezeit.

Digifax hat einen großen Rufnummernspeicher für Kurz- und Zielwahl. Gespeichert werden können bis zu 100 Kurzwahlnummern. Davon lassen sich 10 bzw. 40 über Zieltasten direkt anwählen. Damit wird die Bedienung so einfach wie möglich.

Digifax-Fernkopierer verfügen über die Einrichtung, Vorlagen in superfeiner Auflösung in vierfach besserer Standardqualität zu übertragen. Damit auch feinste Details nicht verlorengehen.

Rufen Sie uns an, oder schreiben Sie, wenn Sie auch schriftlich telefonieren möchten – mit den Fernkopierern Digifax und Digifax-Komfort.

Nixdorf Computer AG
Vertrieb Kommunikationstechnik
Berliner Straße 95
8000 München 40
Tel. (089) 3601-2198
Fax (089) 3601-1105

NIXDORF
COMPUTER

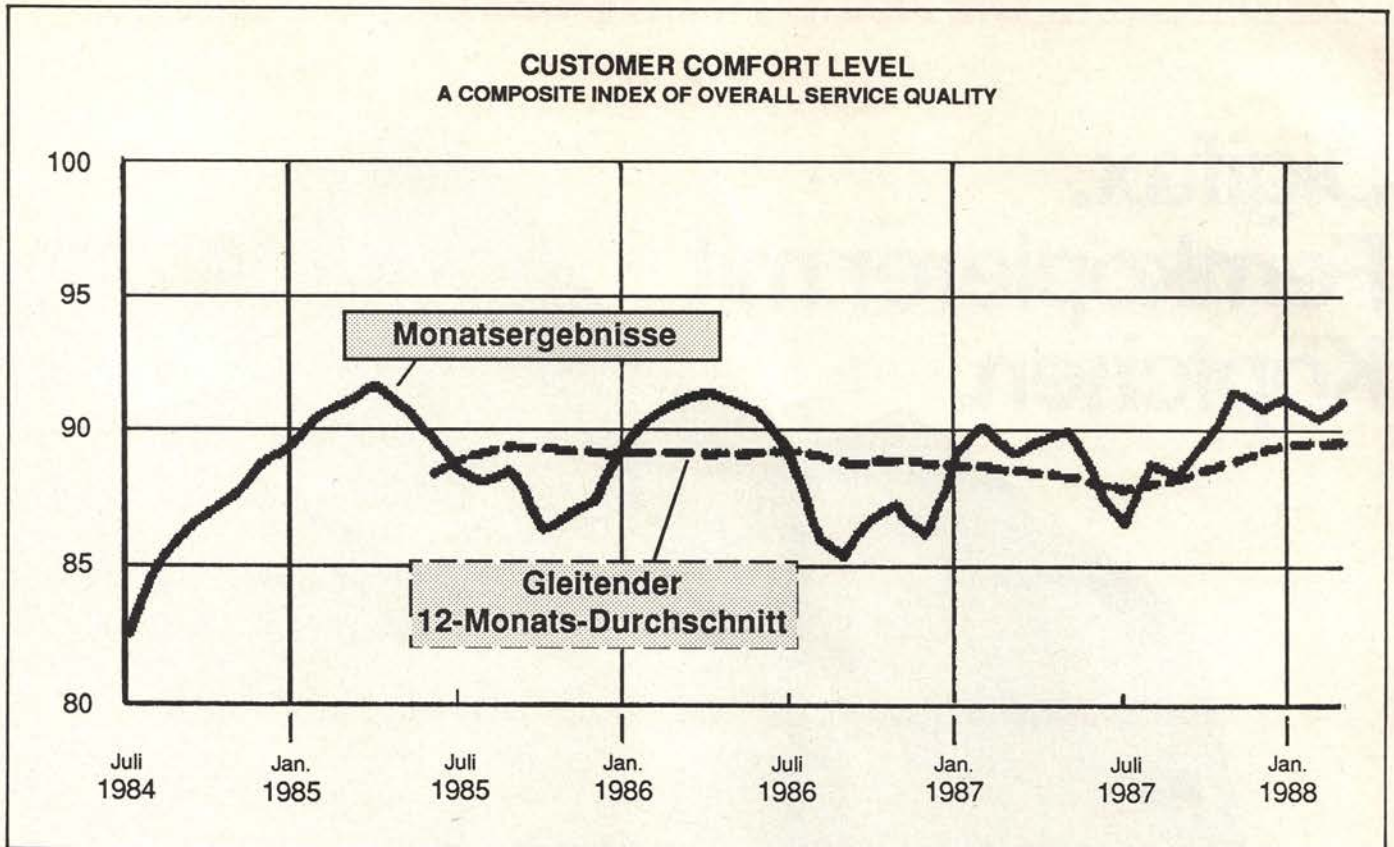


Bild 6: Zufriedenheit der Kunden von New York Telephone.

Quelle: New York State Public Service Commission from data provided by New York Telephone.

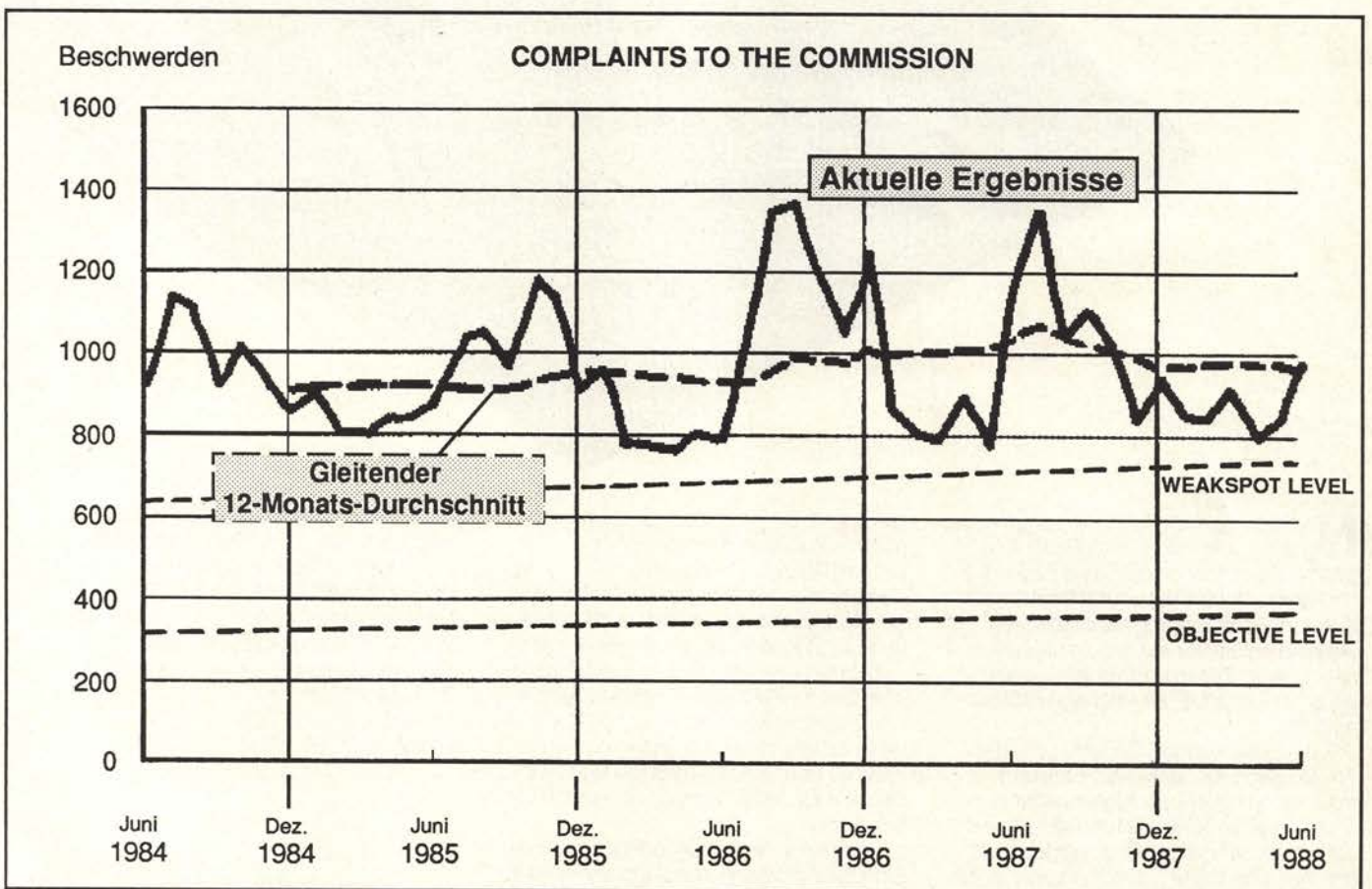


Bild 7: Beschwerden der Kunden von New York Telephone an die Public Service Commission.

Quelle: New York State Public Service Commission, from data collected by New York Telephone, 1988.

gulatoren haben eine Qualitätsverschlechterung nicht zugelassen und die Gesellschaft gezwungen, Verbesserungen durchzuführen. Stetige Aufmerksamkeit ist hier notwendig.

Wenn man sich die Vermittlungsämter ansieht, so operierten im Jahre 1988 93,3 Prozent aller Ämter in New York in jedem Monat besser als zufriedenstellend, während es im Jahre 1983 fast ebensoviel, 93,46 Prozent, waren. Und in den 60er und 70er Jahren waren es nur 80 – 85 Prozent. Eine weitere Statistik sind die Beschwerden, die unsere Kommission von Kunden erhält. Diese Zahl ist stabil. (Bild 7).

Fehlvorstellung Nr. 6

„Die Entflechtung von AT&T hat die technische Entwicklung beeinträchtigt, vor allem weil die Bell Laboratorien („Bell Labs“) zerschlagen worden sind.“

Auch hier wiederum sind die Fakten anders. Die Gesamtzahl der Angestellten in Forschung und Entwicklung ist gestiegen! 1981 beschäftigten die Bell Labs, die zentrale Forschungsorganisation von AT&T, 24100 Personen. 1985 gab es bei Bell Labs immerhin noch 24000 Mitarbeiter. Dazu kamen inzwischen noch 7700 Angestellte bei „Bellcore“, der Forschungsorganisation der sieben Bell Regionalgesellschaften (Regional Holding Companies). Insgesamt also 33500 Personen. 1988 war die Zahl bei AT&T weiter gestiegen, weil man ja im Wettbewerb war und sich mehr anstrengen mußte. Bellcore sank leicht, aber die sieben regionalen Gesellschaften begannen, sich ihre eigenen Forschungsorganisationen einzurichten. Es befanden sich jetzt also insgesamt etwa 35000 Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung. Und das Budget hat sich seit 1981 mehr als verdoppelt, inklusive Inflation. Dieses Budget wird weiter steigen, weil die Bell-Regionalgesellschaften bisher noch relativ wenig in Forschung investieren.

Fehlvorstellung Nr. 7

„Trotz aller Veränderungen sind AT&T und die Bell-Regionalgesellschaften dominant geblieben. Mit anderen Worten ‚Viel Lärm um nichts‘.“

Selbstverständlich hat AT&T noch einen überragenden Marktanteil. Aber das Wichtige ist die Tendenz (siehe Bild 8).

Der Marktanteil von AT&T, definiert als Prozentzahl der Gesprächsminuten, ist nach Angaben der Gesellschaft seit 1984 von 85 Prozent auf etwa 70 Prozent gefallen. In der Hauptgeschäftszeit ist er von 100 Prozent auf 73 Prozent gesunken. Der Prozentsatz der Abonnenten allerdings ist 10 Prozent höher, weil AT&T bei den klei-

nen Abonnenten noch einen großen Anteil besitzt, und es ist diese Ziffer, die mehr Publizität erhält.

Wenn man Nah-Ferngespräche miteinberechnet, ist AT&Ts Marktanteil etwa 60 Prozent. Diese Nah-Ferngespräche werden von den Regionalgesellschaften beliefert, oft nicht exklusiv sondern im Wettbewerb. Im New York City Bereich kann man z.B. Gespräche von 300 Kilometern Entfernung machen, die in den meisten Statistiken nicht als Teil des Ferngesprächsmarktes gelten.

Insgesamt hatte AT&T einen Marktverlust von 2–3 Prozent pro Jahr, trotz sehr effektivem Marketing. Dies ist zwar nicht dramatisch, aber es addiert sich über die Jahre. Der Verlust des Marktanteils hängt auch von der Geschwindigkeit des sogenannten „Equal Access“ ab, also des Zugangs anderer Anbieter zum Abonnenten unter gleichen technischen Bedingungen. Dieser Prozeß ist noch nicht abgeschlossen. In New York sind z.B. nach 4 ½ Jahren erst 80 Prozent der Haushalte an „Equal Access“-Vermittlungsämter ange-

Prozent der im gesamten zwischenstaatlichen Fernsprech-Fernverkehr der USA von AT & T vermittelten Minuten

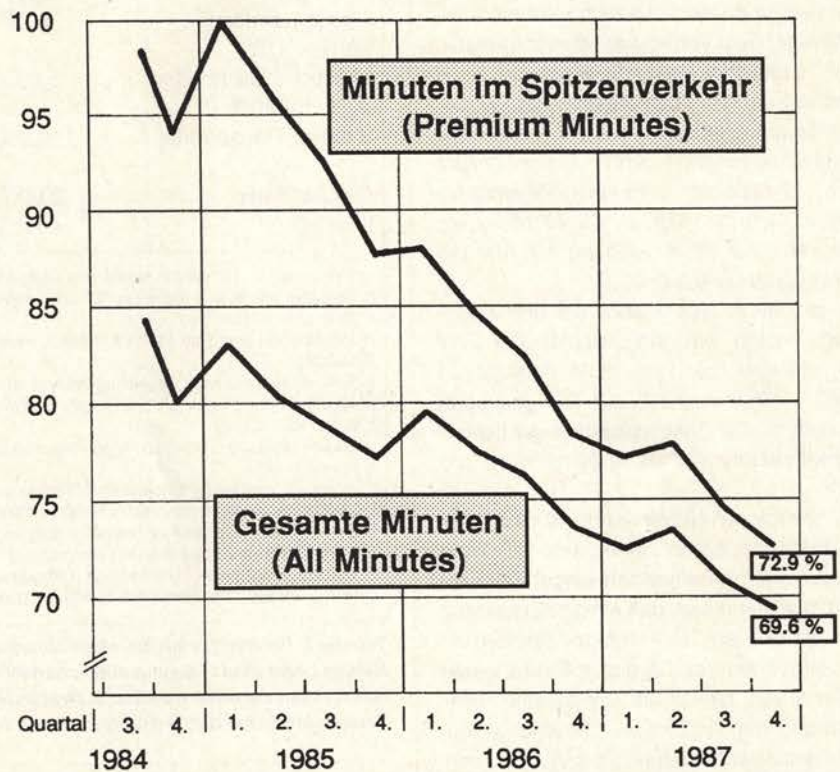


Bild 8: AT&T-Marktanteil am Fernsprech-Fernverkehr.

Quelle: AT&T, „Reduced Regulation of AT&T in the Interstate Marketplace“ (using data from the FCC, Common Carrier Bureau, Industry Analysis Division), 1988.

	Zahl der Datenbanken	Zahl der Produzenten	Online-Dienste
1979/80	400	221	59
1980/81	600	340	93
1981/82	965	512	170
1982/83	1350	718	213
1983/84	1878	927	272
1984/85	2453	1189	362
1986	2901	1379	454

Quelle: P. Huber, for the U.S. Department of Justice, Antitrust Division, „The Geodesic Network: 1987 Report on Competition in the Telephone Industry“, Washington, D.C., 1987.

Tabelle 6: Wachstum in Datenbank-Diensten.

schlossen. 20 Prozent der Haushalte hatten also noch keine echte Wahl. Außerdem mußte AT&T ihre Gebühren stark senken, um ihren Marktanteil zu behaupten. Der Marktanteil von AT&T ist zwar gefallen, aber nicht das Volumen. Es steigt pro Jahr um 7,6 Prozent. Aber die anderen Gesellschaften wachsen eben schneller, und zwar um fast 40 Prozent pro Jahr. Der Gesamtmarkt wächst um 14 Prozent. Auch ist die Zahl der Konkurrenten im Ferngesprächsmarkt gestiegen. Die Zahl der Anbieter, die von der FCC eine Lizenznummer erhalten haben (firms with carrier identification code), stieg von 42 (Ende 1983) auf 451 (Ende 1987). Davon sind allerdings viele nur Wiederverkäufer von Netzdiensten und keine Betreiber von allgemeinen nationalen Netze. Von den Wiederverkäufern sind natürlich viele nicht erfolgreich. Also Vorsicht mit dieser Statistik. Die Tendenz ist aber steigend. Microwave Communications Inc. (MCI), die Hauptkonkurrenz von AT&T, hat nach einigen schwachen Jahren einen Umsatz von \$ 5 Milliarden und einen Gewinn, für das 2. Quartal 1988, von \$ 73 Millionen. Die Firma hat die Beteiligung von IBM (16 Prozent) zurückgekauft.

Es gibt auch Wettbewerb bei den Mehrwertdiensten. Nur ein Beispiel: Die Zahl der „on-line“ services ist in den Jahren 1983 – 1986 von 272 auf 454 gestiegen (Tabelle 6). Die Steigerungsrate der Datenbank-Industrie war etwa 20 Prozent pro Jahr.

Bei den lokalen Netzen ist die Konkurrenz-situation viel komplizierter, und ich kann darauf nicht im einzelnen eingehen, sondern nur bemerken, daß einige Konkurrenz um die großen Telekommunikations-Nutzer begonnen hat. Es gibt mehrere lokale Alternativen, die oft als „by-passing“ (Anmerkung der Redaktion: Umgehung vorhandener Netzstrukturen) bezeichnet werden. In New York City wird dies von einer Anzahl von Firmen angeboten, zum Beispiel Kabelnetze wie „Manhattan Cable“, Glasfasernetz-Anbieter wie „Teleport“, terrestrische Richtfunknetze wie „Eastern Microwave“, Satelliten-Wiederverkäufer wie „Private Satellite Networks“ und Bürogebäude-Netze, sogenannte „Shared Tenant Services“ (Tabelle 7).

Alles dies befindet sich jedoch noch im Anfangsstadium, und der Markt in New York City ist aktiver als in anderen Städten. Im Moment jedenfalls ist die finanzielle Situation der Regionalgesellschaften sehr gut und viel besser als es prophezeit worden ist (Tabelle 8).

Die Entwicklung in den lokalen Netzen ist nur ein Teil einer dramatischeren Entwicklung der Privatnetze, die oft Mietleitungen von verschiedenen Telefongesellschaften

Price of Comparison of Local Transmission Links
(Manhattan; leased lines or channels; 5 miles unless noted, 1985)

Transmission Medium	Price per Month (leased)	Transmission Rate (kilobits per second)	Normalized Price (per 1 kilobit per second transmission)
Switched Voice Grade Circuit	117.16 ^a (69.16) ^b	1.2	97.60 (57.60)
Direct Analog Data Communications	236.40 ^c	9.6	24.60
Digital Data Service	373.00 ^c	56	6.70
T-1 Service Line (Copper)	2645.26 ^c	1,564	1.70
Optical Fiber Line	2644 ⁱ	1,544	1.70
	13,500	44,736	.30
Coaxial Cable	1750 ^m	1,544	1.15
Point-to-Point	1200 ^k	6,132	.20
Microwave	1000	1,544	.65
Digital Termination Service (DTS)	600 ^l	56	10.71
Multipoint Distribution System (MDS)	5,000 ^j	3,088	1.62
Satellite Transponder	110,000 ^d	64,000 (max of 1,544 Kbps)	1.70
Cellular Radio	2,000 ^e	.3 ^f	6667
Infrared	400 ^{g,h}	1,544	.25

- a. Assumes \$ 21.16 basic business rate access charge, plus usage charge for 8 hours/day usage, 20 days/week.
b. Assumes usage of 4 hours/day, 20 days/week.
c. New York Telephone.
d. Prices range from \$ 66.667 to \$ 150,000, depending on length of lease and preemption protection. Source: RCA Globecom.
e. \$ 15-69 basic service depending on type of service; usage depends on on-peak/off-peak. Assumes 4 hours peak/day; 20 days/week (\$ 1920 usage). Equipment installed \$ 1300-2200. Assumes 5 years life. Source: NYNEX.
f. Voice rate 1.2 kbps.
g. Owned equipment \$ 14,000; 5 year life; maintenance \$ 1,000/yr. Source: Light Communications, Inc.
h. Range ¾ miles.
i. „Novalink“ provided by Illinois Bell in Chicago business district. Source: Illinois Technical Reference Manual 1984.
j. Class Y service (24 hours/day), one-way transmission only. Source: Contemporary Communications.
k. Contemporary Communications. (The first number is T2 transmission. The second number is T1 transmission). Eastern Microwave's rate in \$ 900 equipment, \$ 22/mile video coverage at 6 Mbps.
l. On basis of 30% use of node ports (100 ports). Contemporary Communications. m. Manhattan Cable.
Quelle: E. Noam, „The New Local Communications,“ Computer/Law Journal, Vol. VI, No. 2, Fall 1985.

Tabelle 7: Preisvergleich für lokale Übertragungsleitungen. Die Tabelle enthält für den interessierten Leser eine Fülle von nützlichen Informationen. Auf die Übersetzung wird – auch im Hinblick auf die unvermeidbar auftretenden Unschärfen – verzichtet. Auf die US-Gepflogenheit, Tausenderstellen durch Kommas abzutrennen, wird hingewiesen.

	Eigenkapitalrentabilität (%)			
	1984	1985	1986	1987
Ameritech	14.1	14.5	15.0	14.9
Bell Atlantic	13.1	13.8	14.1	14.4
Bell South	13.4	14.2	14.4	13.8
Nynex	12.9	13.3	13.9	13.7
Pactel	12.8	12.8	14.1	12.3
SW Bell	12.9	13.6	13.4	12.8
US West	13.3	13.3	12.7	12.9
RBOC Durchschnitt	13.2	13.7	14.1	13.6
Durchschnitt der „Top 1000“-Firmen	13.2	11.4	10.4	10.9

Quelle: Business Week, „Scoreboard Special, 1985“, „The Top 1000“, (special issues 1986, 1987) „Corporate Scoreboard“, (November 16, 1987). For 1987 only the top 900 corporations are included. Provided by the Consumer Federation of America.

Tabelle 8: Eigenkapitalrentabilität der regionalen Bell Operating Companies (RBOC) im Vergleich zur durchschnittlichen Eigenkapitalrentabilität der „Top 1000“-Firmen.

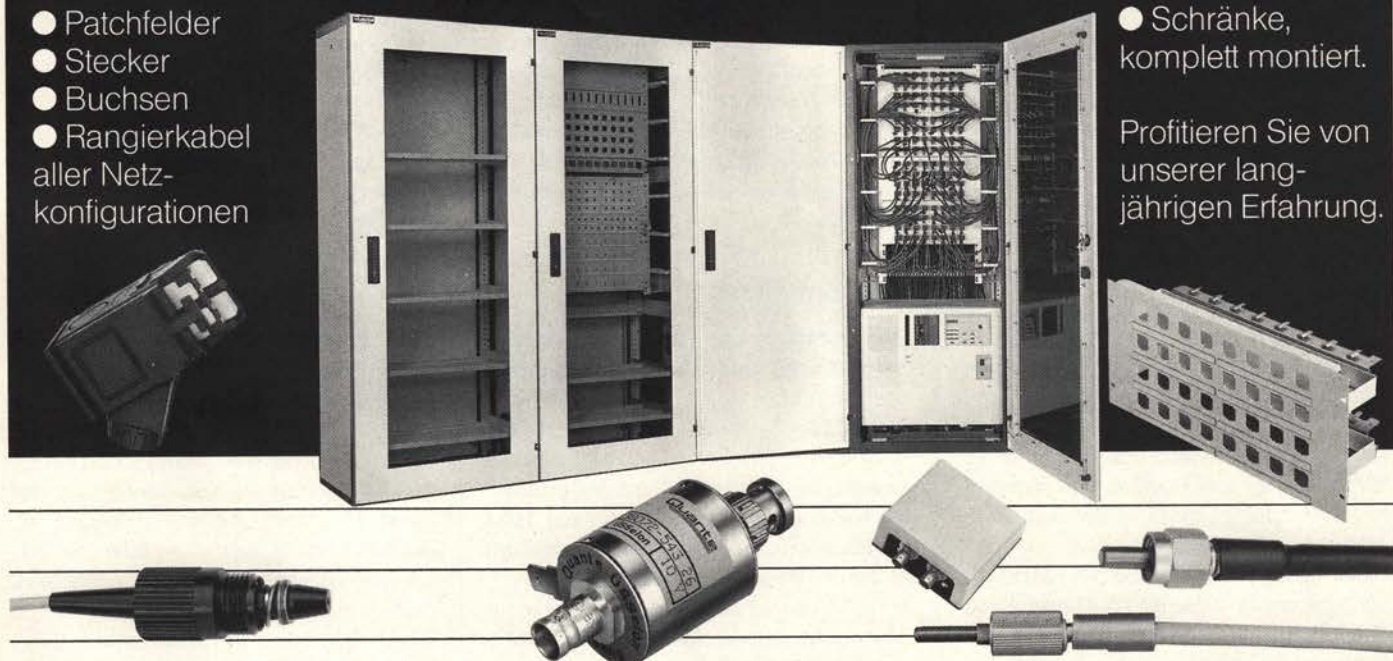
Neue Komponenten für die Datenübertragung

Quante

- Patchfelder
- Stecker
- Buchsen
- Rangierkabel aller Netzkonfigurationen

- Schränke, komplett montiert.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung.



Komponenten für die Datenübertragung

Neue Anforderungen im Bereich des LAN und der Bürokommunikation erfordern erfahrene und zuverlässige Partner mit hoher Verantwortung für Betrieb und Funktion von Datennetzen. Quante ist von Anfang an dabei.

Wir bieten Schränke, Patchfelder sowie Stecker, Buchsen und Rangierkabel aller Netzkonfigurationen. Die LAN-Schränke werden nach kundenspezifischen Wünschen im Quante-Werk zusammengestellt und komplett montiert.

Voraussetzung für zuverlässige Datenverbindungen ist ein wirksamer Überspannungsschutz. Quante ist mit Sicherheit dabei.

Zum Schutz von Geräten für die Datenübertragung wurde eine Fernmeldedose mit Überspannungsschutz für elektronische Einrichtungen versehen und steht als komplette Baueinheit für den Schutz von 2 DA zur Verfügung.

V.24 Schnittstellen bei in-house-Netzen und hausüberschreitenden Verkabelungen werden mit unseren passenden Geräten gegen den Übertritt transientscher Überspannungen sicher geschützt.

Für koaxiale Datenleitungen mit hohen Datenraten steht Überspannungsschutz zur Verfügung.

Unsere neuen Komponenten für die Datenübertragung garantieren zuverlässige Verbindungen.

Quante · Uellendahler Str. 353
5600 Wuppertal 1 · Tel. (0202) 7092-0

Organisation	Zahl der Anschlußleitungen
General Motors	250000
Boeing	70000
McDonnell Douglas	54000
University of California	13000
Merrill Lynch	17000
Westinghouse	180000 ^e
Bank America	>10000
Sears	>10000

^e = geschätzt
Quelle: R. Crandall, „Fragmentation of the Telephone Network: Implications for Policymakers“, The Brookings Institution, Washington DC, 1988 (in progress).

Tabelle 9: Große Privatnetze in den USA (Beispiele).

benutzen, und zwar zusätzlich zu ihren eigenen Leitungen oder Leitungen von anderen Anbietern.

Tabelle 9 zeigt die immense Größe einiger Privatnetze. Noch viel größer ist das geplante Netz der amerikanischen Regierung für den zivilen Bereich. Es sind dafür 25 Milliarden Dollar budgetiert, und momentan ist es das größte zivile Beschaffungsprogramm der Regierung.

Diese Tendenz zu Privatnetzen ist Teil einer allgemeinen historischen Tendenz, die das Gesicht der Telekommunikation verändert: das einheitliche und zentralgelenkte öffentliche Netz entwickeln sich zu einem pluralistischen System, in dem die verschiedensten Gruppen in Spezialnetzen miteinander kommunizieren und in dem eine Anzahl von Netzanbietern solche Systeme zusammenstellen.

Zwei Illustrationen

Erstens: Als die New Yorker Börse am 19. Oktober 1987 an einem einzigen Tag um über 500 Punkte fiel, blieb das Verkehrsvolumen im öffentlichen Telefonnetz des Finanzdistrikts relativ stabil. Die Zahl der Anrufe im öffentlichen Netz stieg nur um etwa 10 – 20 Prozent über das Normale, weil der meiste institutionelle Verkehr über Privatnetze lief.

Dagegen stieg am gleichen Abend die Zahl der öffentlichen Anrufe in denjenigen Wohnbezirken, in welchen viele der Finanzmanager wohnen, um fast 30 Prozent, und es gab Blockierungen. Der internationale Verkehr stieg um 50 – 60 Prozent.

Zweitens: Nach Erkenntnissen einer Studie, welche die Brookings Institution z.Z. herstellt, wird im Telefonsystem neues Kapital in relativ geringerem Umfang von Telefongesellschaften investiert, jedoch in

immer stärkerem Umfang von Benutzern oder Betreibern privater Netze.

1975 kamen fast 100 Prozent aller Investitionen von Telefongesellschaften. 1980 waren es nur noch 89 Prozent und 1986 nur noch 66 Prozent. Was hier vorgeht, sind massive Investitionen außerhalb der öffentlichen Netze, etwa 13 Milliarden Dollar im Jahre 1986.

In einem solchen pluralistischen Netzsystem ist die Frage der „Interconnection“ die zentrale regulative Frage. Mit dieser Frage beschäftigen sich zur Zeit sowohl die FCC als auch einige Bundesstaaten, insbesondere New York, als Teil der neuen regulativen Prozedur der „Open Network Architecture“. Leider fehlt die Zeit, Ihnen die Einzelheiten dieser wichtigen Entwicklung zu berichten, die weiter geht als die europäische „Open Network Provision“.

Fehlvorstellung Nr. 8

„Die Deregulierung hat die Arbeitsplätze gefährdet und die Gewerkschaften geschwächt.“

Die Zahl der Beschäftigten bei den AT&T-Nachfolgegesellschaften ist zweifellos gesunken. Die Gesamtzahl der Angestellten bei AT&T sank von 971000 Anfang 1984 auf 837000 (alle Nachfolgegesellschaften) im Jahre 1987, also um über 130000.

In New York hat New York Telephone die Zahl der Mitarbeiter von 60000 auf 50000 gesenkt. Die meisten Senkungen gab es im Netzbereich und nicht in der Produktion. Zwei Drittel der Senkungen im Pro-

duktionsbereich waren Arbeiter und nicht Vorgesetzte (Supervisors). Im Netzbereich dagegen waren über 50 Prozent der Senkungen „Supervisors“ (diese Zahlen stammen von der Gewerkschaft C.W.A.).

Im Produktionsbereich wurden Jobs exportiert, während Management-Jobs eher im Lande blieben. Im Netzbereich dagegen wurde eher am Management gespart. Man kann die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen im Telefonbereich aber nicht mit der Stahlindustrie oder dem Schiffbau vergleichen. AT&T und die Bell Gesellschaften sind nicht mehr synonym mit dem Bereich Fernsprechwesen. Es gibt viele neue Arbeitsplätze in den Privatnetzen, bei neuen Firmen in Silicon Valley, usw.

Für den gesamten Bereich zeigen die Vorhersagen des Arbeitsministeriums eine (wohl zu optimistische) jährliche Steigerung der Arbeitsplätze von 2 Prozent im Telefongerätebau und um 1 – 2 Prozent in Telefon-Netzdiensten. Löhne und Gehälter sind gestiegen und nicht gesunken. Für New York Telephone siehe Bild 9.

Die Probleme für die Gewerkschaften sind weniger, daß die Zahl der Beschäftigten sinkt, sondern daß viele der neuen Jobs in Firmen sind, die erst gewerkschaftlich organisiert werden müssen, was oft schwierig ist, aber langfristig nicht unmöglich ist. Bei AT&T ist die Gesamtzahl der Gewerkschaftsmitglieder im Produktionsbereich gestiegen, im Gegensatz zum nationalen Trend. Seit der AT&T Entflechtung stieg die Zahl der AT&T Produktionsarbeiter, die gewerkschaftlich organisiert sind, von rund 21000 auf 27000 (Tabelle 10).

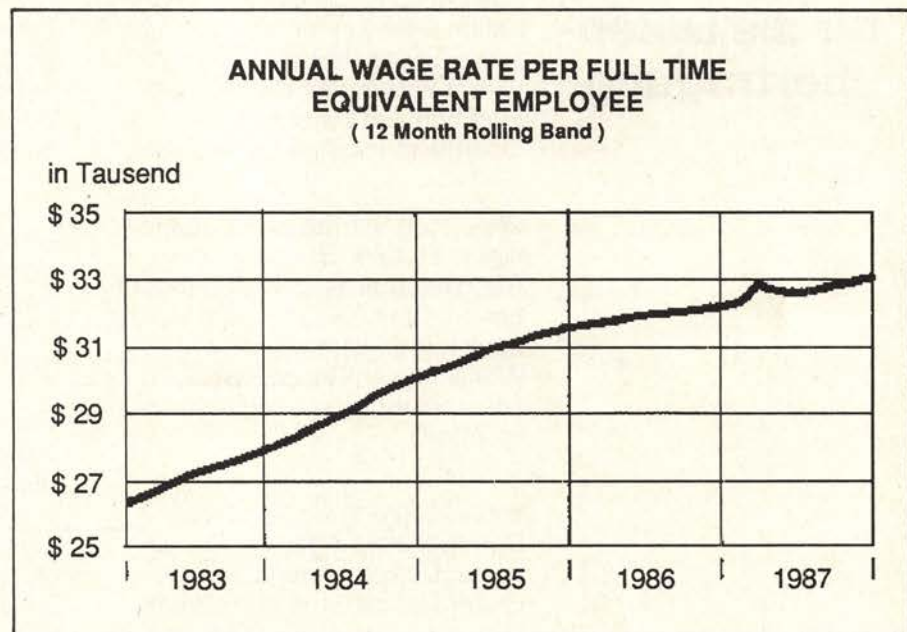


Bild 9: Durchschnittliches Jahresgehalt eines vollbeschäftigten Mitarbeiters von New York Telephone.

Quelle: New York State Public Service Commission, Communications Division, 1988. (Data provided by New York Telephone).

Datum	CWA Manufacturing Membership
Juni 1981	24997
Juni 1982	23968
Juni 1983	20494
Juni 1984	22265
Juni 1985	27875
Mai 1986	26876

Quelle: Communications Workers of America, AFL-CIO.

Tabelle 10: Zahl der Gewerkschaftsmitglieder im Produktionsbereich von AT & T.

Fehlvorstellung Nr. 9

„Die amerikanische Deregulierung ist Teil einer allgemeinen amerikanischen Export-Offensive auf dem Gebiet der Elektronik.“

Dies ist eine These des einflußreichen Nora-Minc Berichtes der französischen Regierung. Die Ziffern der US Handelsbilanz jedoch zeigen ein ganz anderes Bild als eine Exportoffensive.

Insgesamt sind die amerikanischen Export-

te zwar gestiegen, jedoch sind die Importe in einem viel größerem Ausmaß gewachsen.

Die Importe stiegen von 1,6 Milliarden Dollar im Jahre 1983 auf über 3,5 Milliarden im Jahre 1987. Die Exporte stiegen viel langsamer, von 0,8 Milliarden auf etwa \$ 1 Milliarde. Zum Teil liegt dies an der Liberalisierung der Endgeräte, wo nun viele ausländische Produkte auf dem Markt sind. Zum Teil aber liegt es an der neuen Möglichkeit der Bell Operating Companies, ihre Geräte von anderen Zulieferern als AT&T zu kaufen.

Bei Vermittlungsgeräten stieg der Auslandsanteil von 6 Prozent im Jahre 1983 auf 29 Prozent im Jahre 1985. AT&T hatte 1983 noch 70 Prozent des Marktes und nur noch 46 Prozent im Jahre 1986. Der Anteil der kanadischen Firma Northern Telecom stieg auf 40 Prozent. Das Positive dabei: die Preise in New York fielen bis auf \$ 144 pro Anschlußleitung im Jahre 1988. Bild 10 zeigt die Belieferer der regionalen Gesellschaften außer AT&T und Northern Telecom. Siemens ist vor allem im Osten des Landes erfolgreich. Importe kommen hauptsächlich aus Asien. Doch der Export nach Europa sollte viel höher sein, glauben die US Firmen und die Regierung.

Die Handelsbilanz ist also ein Problem, und die US Regierung wird wohl nicht passiv sein gegenüber denjenigen Regierungen, die die US Liberalisierung als Einbahnstraße für ihre eigenen Exporte verstehen.

Befürchtungen haben sich nicht bestätigt

Diese Beobachtungen der amerikanischen Entwicklung klingen sicher positiver als man es oft hört. Zum Teil liegt das daran, daß die negativen Urteile vor fünf Jahren oft nur Befürchtungen waren, während die Realität weniger dramatisch und positiver war, u. a. weil es staatliche sozialpolitische Korrekturen und Qualitätskontrollen gab. Und natürlich gibt es noch sehr viel zu verbessern.

Aber es scheint leider, daß die transatlantische Kommunikation von „bad news“ viel besser funktioniert als die Kommunikation von „good news“. Erstere haben Sie sicher schon oft gehört. Ich hoffe, daß sich diese kognitive Dissonanz in der Zukunft abschwächen wird, und ich hoffe, daß meine Bemerkungen heute dazu beitragen konnten, ein etwas balancierteres Bild zu schaffen. □

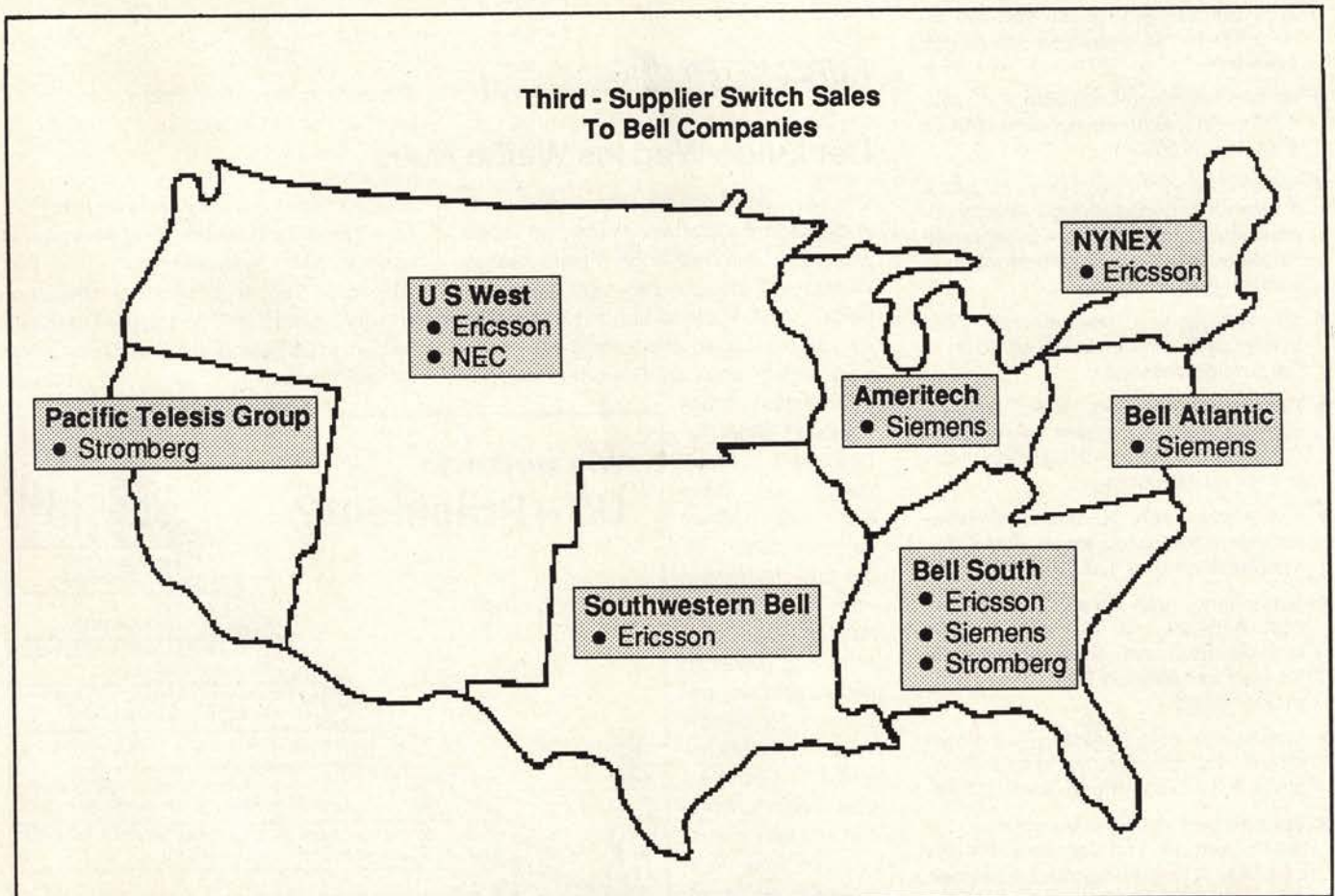


Bild 10: Verkäufe von Vermittlungseinrichtungen ausländischer Firmen an die Bell-Gesellschaften (exklusive Northern Telecom).

Quelle: Communications Week, May 30, 1988, p. 1.

10. Sitzung des
13. Hauptpersonalrats am
23./24. 11. 1988 in Bonn

- Gespräch gem. § 66 Abs. 1 BPersVG mit Min
- Geschäftsbericht
- Personelle Veränderungen
- Ein- und Höhergruppierungen von Angestellten
- Mitbestimmungsverfahren gem. § 69 Abs. 3 BPersVG; Haftbarmachung von Kassenführern
- Anrufung der Einigungsstelle gem. § 69 Abs. 4 BPersVG; Benennung der Beisitzer
- Mitbestimmungsverfahren gem. § 69 Abs. 3 i. V. m. § 75 BPersVG; Beabsichtigte Rückgruppierung von Arbeiterinnen
- Mitbestimmungsverfahren gem. § 69 Abs. 4 i. V. m. § 71 BPersVG; Besetzung eines Dp A 11 P, Ausbildungsberater P
- Mitbestimmungsverfahren gem. § 69 Abs. 3 BPersVG; Heranziehungen zum Schadenersatz für den bei einem Kfz-Unfall eingetretenen Eigenschaden
- Mitwirkungsverfahren gem. § 72 Abs. 4 BPersVG; Entlassung einer PIawn § 32 Abs. 1 BBG
- Mitwirkungsverfahren gem. § 72 Abs. 4 BPersVG; Beabsichtigte Rückgruppierungen von FHandw – bauausführende Kräfte – und entsprechende Änderungskündigung
- Einstellung von Nachwuchskräften in die Laufbahn des höheren Post- u. Fernmeldedienstes
- Personalbemessung BBi; Bemessungsvorgaben für den neuen Ausbildungsgang BPb – 2. Jahr des Vorbereitungsdienstes
- Einstellung von Nachwuchskräften für den gehobenen Post- und Fernmeldedienst zum 1.9.89 und 1.3.90
- Einstellung von graduierten bzw. Dipl.-Betriebs- u. Verwaltungswirten/wirtinnen als Nachwuchskräfte für den gehobenen Post- und Fernmeldedienst
- Ernennung von Posträten zu Postoberräten; Einweisung in die Planstelle A 14 mit Wirkung zum 1.12.88
- Verlagerung von Zuständigkeiten für die Festlegung von Vorgaben im Betriebs- u. Verwaltungsdienst bei den Ämtern nach Maßgabe der Verfügung 326 A 1610-0/VerlZÄ vom 2.2.88; Meldung eines FA zur Herbeifüh-

rung personalbedarfsmindernder Maßnahmen bei der Annahme von Bewerbungen für den BF-Dienst

- Zulassung von Beamtinnen und Beamten des einfachen Postdienstes zum Aufstieg in die Laufbahn des mittleren Postdienstes – Fachbereich Postfachdienst – nach § 22 BLV
- Zur Amtsblattverfügung 969/88; Regelaufstieg in die Laufbahn CPF
- Leitbereichsorganisation und Überprüfung der Leitabschnitte; Aufhebungen der Leitabschnitte
- Kf-Aufwandsvergütung bei mehrtägigen Bedarfs- und Auftragsfahrten von Kfz-Führern der FZÄ
- OrgRichtl 001 Mittb Aufg DSt ÄPost (Neufassung)
- Bearbeitung ungenügend beschrifteter u. unzustellbarer Sendungen in der Nach- und Rücksendestelle; Änderung der Vorgaben
- Programm zur weiteren Automatisierung des Postsparkassendienstes; Objekt 81/1
- OrgRichtlPost; Einrichtung, Aufhebung, Umwandlung von ASt gem. §§ 11 bis 13; Erweiterung des Handlungsspielraums der OPDn durch flexiblere Gestaltung der Vorschriften

- Aufbauorganisation Ämter F; Regelungen für das Bereitstellen der techn. Einrichtungen für DATEX-P, Phase II u. der Verbindungsunterstützungseinrichtungen (VU-E)
- Aufbauorganisation Ämter F; Zuständigkeiten für das Bauen und Betreiben von Primärmultiplexanschlüssen u. das Betreiben von Einrichtungen für Netzübergänge zum ISDN
- Erteilen von Auskünften; Präsentationsbaumaßnahme der neuen Platzansteuerungstechnik (PLAAKI)
- Einführung des Telegrammdienstsystems (TDS)
- Geldumlauf; Versenden/Empfangen von Bargeld
- ArbAnw für das Instandhalten von Lagereinrichtungen für flüssige Stoffe (ArbAnw Z 383/1)
- Genehmigungen der Änderung der ArbAnw Z
- Beschlußfassung über die Freistellung für die Geschäftsführung der HJAV
- Beschlußfassung über die Entsendung eines Vertreters des HPersR zu einer Arbeitstagung
- Verschiedenes

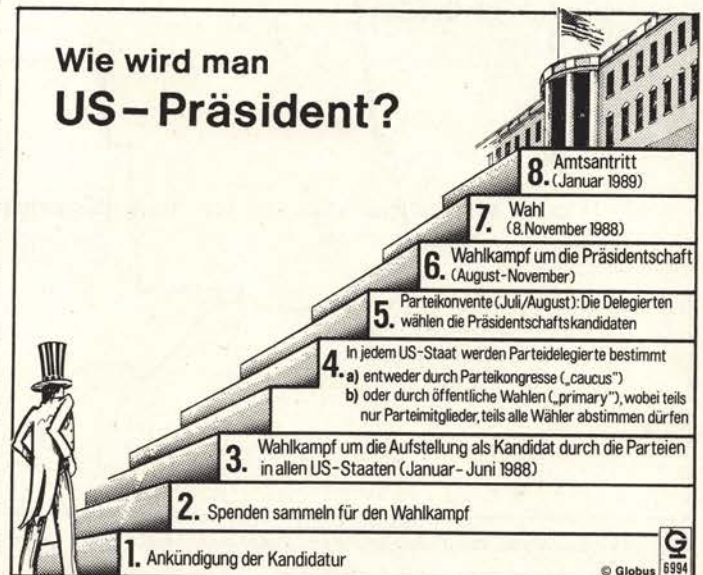
KURZMITTEILUNG

Der lange Weg ins Weiße Haus

Der Wahlkampf um die Präsidentenschaft in den USA dauerte, wie immer, ein volles Jahr. Die entscheidende Phase dieses Wahlkampfes begann zwar erst, nachdem beide großen Parteien auf den Konventen im Juli und August ihre Kandidaten nominiert hatten, aber die Bewerber stürzten sich schon lange vorher in einen öffentlichen Wahlkampf um diese Kandidatur. Denn die Delegierten für die entscheidenden Parteikonvente wurden schon seit Januar in den einzelnen Bundesstaaten bestimmt – entweder durch Parteikongresse („caucus“) oder durch öffentliche Wahlen („primary“). Für diese Wahlen gibt es unterschiedliche Regelungen. In einigen

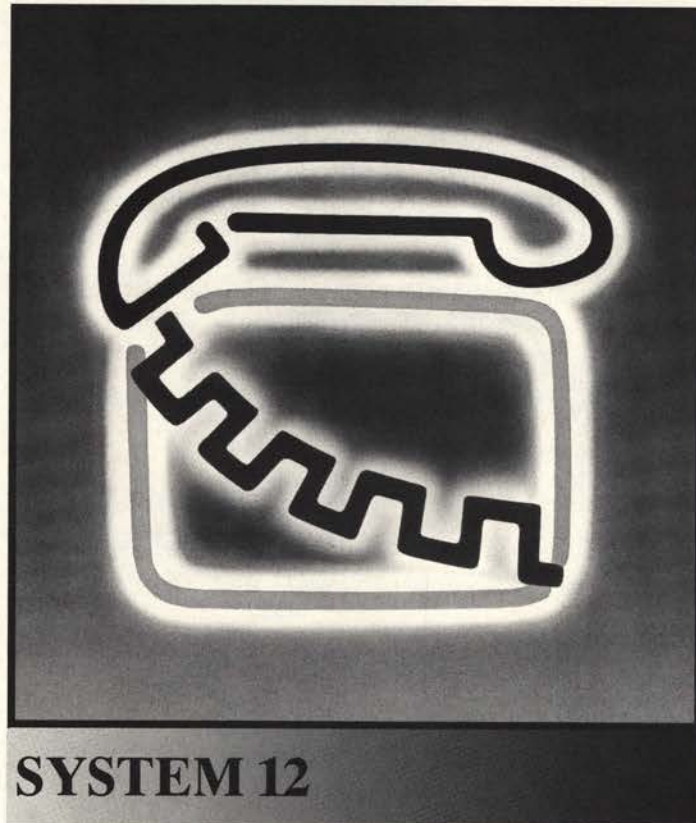
Staaten dürfen nur die jeweils für eine Partei eingeschriebenen Wähler abstimmen, in anderen kann jedermann zur Urne. Der wichtigste Tag in diesem Vorwahlkampf war der 8. März 1988, der „Super Tuesday“, an dem in 20 Staaten die Parteidelegierten gewählt wurden.

Globus



ISDN – wir machen es

Kommunikationstechnik von SEL



ISDN – Integrated Services Digital Network mit System 12

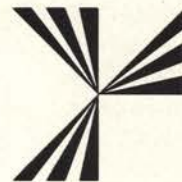
Der Weg zur integrierten Kommunikation im geschäftlichen und privaten Bereich ist frei: Mit dem Jahr 1988 begann die ISDN-Serieneinführung im Netz der Deutschen Bundespost. Jetzt können Sprache, Text, Bilder und Daten über eine einzige Anschlußleitung – die vorhandene Kupferdoppelader – übertragen werden.

SEL hat diese Technologie mit einem hohen Aufwand an Forschung und Entwicklung maßgeblich vorangetrieben. Eine Technologie, von der schon jetzt starke Innovationsimpulse ausgehen, die enorme

Wachstumschancen birgt – und die Kommunikation in unserem Berufs- und Privatleben vereinfachen und bereichern wird.

SEL ist eines der bedeutendsten Unternehmen des weltweit größten Telekommunikationsverbundes ALCATEL N.V.

Standard Elektrik Lorenz AG
Unternehmensbereich
Vermittlungssysteme
Lorenzstraße 10
7000 Stuttgart 40
Telefon (0711) 821-0



SEL
ALCATEL Gruppe