

Firmen und Märkte = Entreprises et marchés

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association Suisse des Electriciens, de l'Association des Entreprises électriques suisses**

Band (Jahr): **90 (1999)**

Heft 12

PDF erstellt am: **26.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

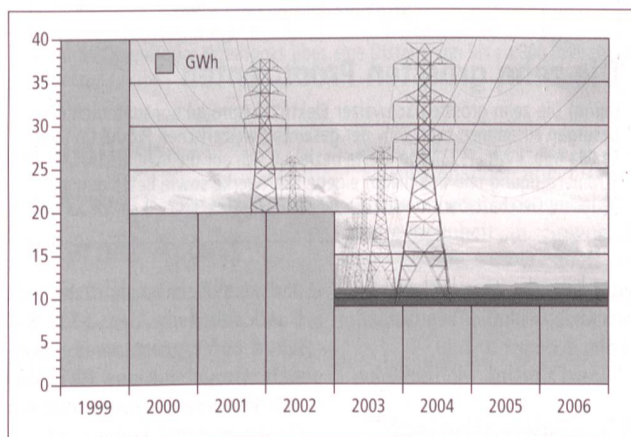
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Firmen und Märkte Entreprises et marchés



Strommarkt-Liberalisierung in Österreich: Stufenweise Absenkung der Verbrauchsgrenzen für freien Strombezug.

Stromstreit in Österreich

(m/w) In unserem östlichen Nachbarland spitzt sich im Rahmen der Strommarktliberalisierung der Streit um die Strompreise zu. Während die Kunden aus Kleinindustrie, Gewerbe und Haushalten niedrigere Preise fordern, können die Landesversorger jedoch den Strom nicht billiger liefern. Sie sind mit Koordinierungsverträgen an den Verbund gebunden. Diese beinhalten eine schrittweise Anpassung an das Marktniveau bis zum Jahr 2004. Grossindustrielle erhalten den Strom bereits jetzt günstiger, das heisst zu rund 5 Rp./kWh. In einem Brief an den Verbund schreibt ein Landesversorger: «dass wir uns zumindest bis zum Ablauf der gesetzlich festgelegten Bindungsfrist als Kunde Ihres Unternehmens bezeichnen müssen».

Der Verbund geht inzwischen den Weg zum Unbund-

ling konsequent weiter. Nach der Gründung einer Erzeugungsgesellschaft, der Verbund Elektrizitätserzeugung GmbH (VEG), sowie der Stromhandelsgesellschaft Austrian Power Trading (APT) wurde nunmehr mit der Austrian Power Grid (APG) eine eigene Netzgesellschaft geschaffen. Sie übernimmt die entsprechenden Aufgaben des Stromtransportes im liberalisierten Markt vom Hauptlastverteiler.

180 Millionen US-\$ für Kraftwerk in Singapur

ABB hat aus Singapur einen Auftrag zur schlüsselfertigen Umrüstung eines Ölkraftwerks in ein erdgasbefeuertes Kombikraftwerk erhalten. Der Auftrag umfasst auch die Wartung der Anlage während sechs Jahren. Der gesamte Auftragswert beläuft sich auf rund 180 Millionen US-\$ (272 Mio. Fr.). Auf-

Welche Serviceleistungen erwarten Gross- und Bündelkunden von ihrem Energieversorger?

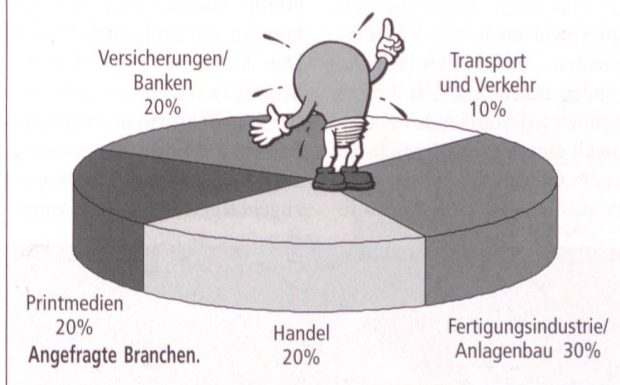
(pl) Auf dieser Frage basierte eine von CSC Ploenzke im März 1999 durchgeführte Studie, deren Ergebnisse den Schweizer Energieversorgern eine Messlatte bereitstellt, welche Erwartungen kundenseitig an sie gestellt werden und wie der eigene Status quo sich derzeit darstellt.

Es wurde eine telefonische Befragung bei 40 Schweizer Gross- und Bündelkunden der unterschiedlichen Branchen durchgeführt, die folgende Kernthemen beinhaltete:

- Welche Entwicklungen und Tendenzen sehen die Kunden bezüglich der Liberalisierung?
- Welches Dienstleistungsspektrum erwarten die Kunden?
- Wie bewerten die Kunden die Lieferungen und Leistungen der EVU?
- Was versteht der Kunde unter Kundenservice?
- Welche technischen Standards unterstützen Sie im Kampf um Ihre Kunden?

Die Aussagen der kontaktierten Firmen waren entsprechend ihrem eigenen Kenntnisstand über die Strommarktentwicklung sehr heterogen, führten jedoch zu einem überaus aufschlussreichen Bild über die aktuellen Aktivitäten auf dem Schweizer Energiemarkt. Zusammenfassend wurde festgestellt, dass die EVU zum Teil noch weit entfernt sind von der Zufriedenstellung und damit Bindung ihrer grossen Energiekunden.

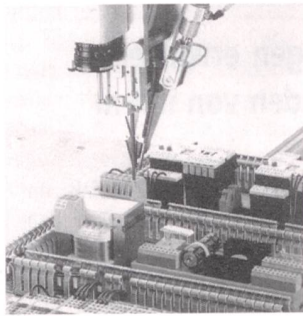
Die Quintessenz aus der Untersuchung ergab, dass die Schweizer Energieversorger bislang nur einen geringen Anteil des vorhandenen Potentials ausschöpfen, um ihre Startposition in die Liberalisierung zu festigen. Es bestehen weitreichende Möglichkeiten und Chancen auf dem Markt, deren Wahrnehmung eine durchgreifende Umorientierung und Veränderungsbereitschaft der EVU in Worten wie in Taten voraussetzt. Hier besteht noch in vielen Unternehmen der Handlungsbedarf, ihre kundenorientierten Prozesse umzustrukturieren und so auszurichten, wie ihre Kunden es erwarten.



traggeberin ist die PowerSenoko Ltd., eine Tochtergesellschaft der Singapore Power Ltd; der grössten Stromerzeugungsgesellschaft des Landes. Der Anteil der ABB Schweiz beläuft sich auf rund 239 Mio. Fr. Die Aufnahme des kommerziellen Betriebes ist für das erste Quartal 2001 geplant.

Hydro Vevey ändert Name

(m/ep) Hydro Vevey heisst künftig VA Tech Hydro Vevey S.A. Dies, nachdem die Muttergesellschaft VA Technologie SA ein neues Konzept zur Angleichung ihrer globalen Strukturen eingeführt hat.



Verdrahtungsroboter.

CAD-Verdrahtungsroboter

(cim) In der neuen Version des Elektrotechnik-CAD-Systems DDS-C von CIM-Team wird die Anbindung der Konstruktion an die Fertigung in besonderer Masse unterstützt. CC-Matic® ist weltweit der erste Verdrahtungsroboter, der Schaltschränke, die mit Bauteilen in Cage-Clamp-Technik bestückt sind, automatisch verdrahten kann. Die Ansteuerung des Roboters erfolgt direkt aus dem DDS-C.

Fulminanter Start für diAx im Mobilfunk

(di) Der neue Schweizer Mobilfunkbetreiber diAx kann – ein Jahr nach Konzessionserhalt sowie nach vier Betriebsmonaten – bereits den 100 000. Kunden begrüßen. Mit diesem fulminanten Start ist diAx europaweit einer der erfolgreichsten neuen GSM-Anbieter, der als Herausforderer in einen neu li-



Bereits über 100 000 Mobiltelefonkunden bei diAx.

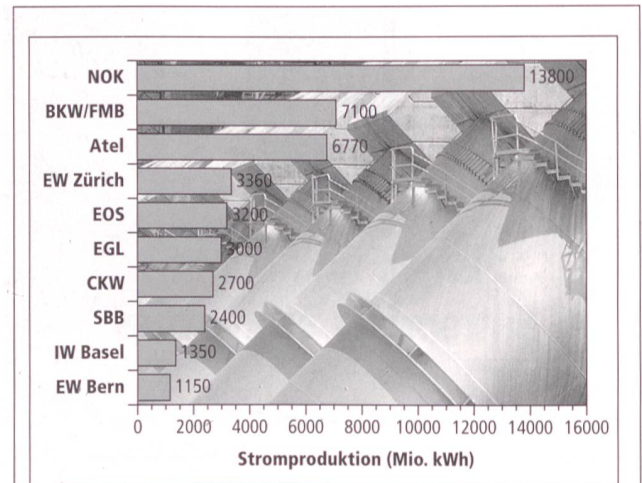
beralisierten Markt eingetreten ist. Insgesamt vertrauen über 350 000 Kunden in den Bereichen Festnetz, Mobilnetz und Internet auf diAx.

diAx lanciert kostenloses Internet-Angebot

(di) Mit der Lancierung des hochwertigen kostenlosen Internet-Angebots «diAx dplanet» am 1. Mai 1999 rundet diAx sein Sortiment ab und treibt die Integration der verschiedenen Telekommunikationsdienste weiter voran. Im für Internet-Nutzer wichtigen Nachtarif kann für nur 50 Rappen eine ganze Stunde lang gesurft werden. Für den mobilen Zugriff aufs Internet gilt rund um die Uhr der attraktive Niedertarif.

ABB gewinnt Gasturbinen-Auftrag in Grossbritannien

ABB hat einen Auftrag zur Ausrüstung eines privat finanzierten 775-MW-Kombikraftwerks in Grossbritannien erhalten. Der Auftrag im Wert von rund 213 Mio. Fr. wurde von Bechtel Power Ltd, London, erteilt. Bechtel baut die Anlage für die britische InterGen. Der Anteil der ABB Schweiz beläuft sich auf rund 149 Mio. Fr. Im Rahmen des Auftrags liefert ABB unter anderem zwei GT26-Gasturbinen, die zugehörigen Abhitze-Dampf-



Die zehn grössten Produzenten

(mi/m) Die zehn grössten Schweizer Elektrizitätsproduktionsunternehmen besorgen zusammen rund 75% der gesamtschweizerischen Produktion von 59 081 Mio. kWh (1998). Die Werte beziehen sich auf die inländische Stromerzeugung und beinhalten eigene Kraftwerke sowie Beteiligungen (Quellen: Geschäftsberichte für die Jahre 1997/98).

generatoren, einen Dampfturbosatz sowie die Wartung der Anlage.

Südelektra heisst jetzt Xstrata

(d) Die Südelektra Holding AG mit Sitz in Zug wird künftig unter dem Konzernnamen Xstrata firmieren. Die Südelektra war ursprünglich eine Investitionsgesellschaft mit Schwerpunkt in Elektrizitätsprojekten in Südamerika. In den letzten Jahren wurde sie zu einer diversifizierten Rohstoffgruppe umgebaut.

ETHZ mit neuer Struktur

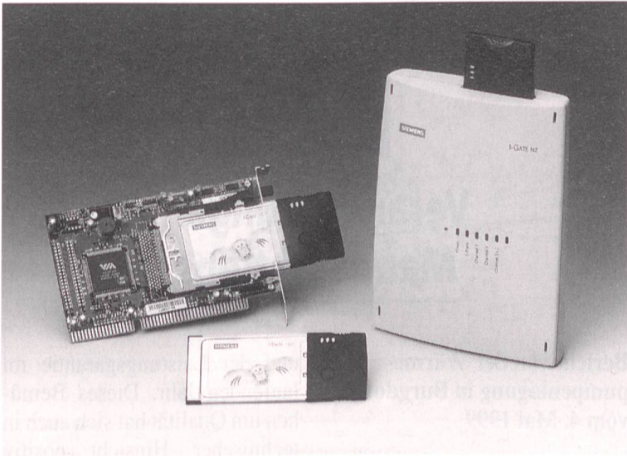
(eth) Das Hochschulsystem der Schweiz ist Gegenstand der öffentlichen Diskussion. Strukturen und Finanzen, Autonomie und Leistungsauftrag, Schwerpunktbildung und Vernetzung bilden den Kern der Debatte. Die ETH Zürich hat sich dieser Themen angenommen. Die neue Organisationsstruktur ist fixiert und wird bis Herbst 1999 vollständig umgesetzt sein. Die Budgetierung wurde korrigiert, um Finanzierungslücken zu verhindern. Das Bauwesen der Hochschule ist neu geordnet

und der Leistungsauftrag des Bundesrates an den ETH-Rat hat die Vernehmlassung passiert. Universität und ETH Zürich kooperieren auf wichtigen Gebieten: 1998 konnte das gemeinsame Zentrum für Neurowissenschaften eröffnet werden. Mit der Universität Basel entsteht ein Kompetenzzentrum Pharmazie. Die Allianz zur globalen Nachhaltigkeit mit dem MIT und der Universität von Tokio geht ins fünfte Jahr, finanziell getragen durch Wirtschaftssponsoring.

Aus dem Jahresbericht 1998 der ETH Zürich



Elektrotechnik an der ETHZ: Experimentiervorlesungen erfreuen sich grosser Beliebtheit (Bild ETH).



Kabellose Netzwerklösung mit Internet-Access. Damit lassen sich bis zu zehn PCs und/oder Notebooks über eine Distanz von bis zu 300 m drahtlos vernetzen.

Kabellose Netzwerklösung mit Internet-Access

(sie) Siemens Schweiz bereitet dem Kabelsalat, der bei der Vernetzung von mehreren PCs entsteht, ein Ende und präsentiert ein «wireless LAN (Local Area Network)» mit Internet-Anbindung. Mit I-Gate lassen sich bis zu zehn PCs und/oder Notebooks schnurlos vernetzen – und das über eine Distanz von 30 bis 300 Meter. Die Datenrate liegt bei 2Mbit/s. Mit einem ISDN-Anschluss besteht die Möglichkeit, ebenfalls kabellos im Internet zu surfen oder andere ISDN-Dienste wie Fax und Filetransfer zu nutzen. Das Gerät wurde – in Kooperation mit dem deutschen Router-Spezialisten Elsa AG – in der Schweiz entwickelt und wird auch hier gefertigt. Erhältlich ist I-Gate ab August im PC-Fachhandel. Die Preise liegen bei 1350 Franken für die Desktop-Version bzw. 1290 Franken für die Notebook-Ausführung.

Die Vernetzung von mehreren PCs ohne Kabel, beispielsweise in einem Mehrplatz-Büro, gestaltet sich derzeit noch schwierig. Auch für den Zugang zum Internet ist eine Kabelverbindung, die das Computermodem mit dem Telefonnetz verbindet, nach wie vor notwendig. Der grosse Installationsaufwand, der mit der Verka-

belung einhergeht, und die daraus entstehenden hohen Kosten gehören aber schon bald der Vergangenheit an. Sowohl Internet-Access wie auch PC-Netzwerk sind nämlich demnächst auch ohne Kabel möglich – und entsprechend erschwinglich: mit I-Gate, dem kabellosen Netzwerk mit Internet-Zugang.

I-Gate besteht aus zwei Komponenten, dem BasisPort und – quasi als Gegenstück – dem MobilePort. Der BasisPort bildet die Schnittstelle zur Aussenwelt und wird an die ISDN-Buchse angeschlossen. Über denselben ISDN-Kanal sendet und empfängt er die LAN-Daten, also die Daten der angeschlossenen PCs, und übernimmt die Koordination des Internetzugangs (Routing). Der MobilePort wiederum ist die Schnittstelle zum PC. Er sendet und empfängt ebenfalls LAN-Daten und dient als Endgerät innerhalb des LANs.

Insgesamt können mit einem BasisPort bis zu zehn PCs und/oder Notebooks kabellos miteinander vernetzt werden. Die Datenübertragungsraten zwischen den angeschlossenen Geräten beträgt bis zu 2Mbit/s respektive 64Kbit/s am ISDN-Anschluss. Die Netzbenutzer verfügen über unbeschränkten Internet-Zugang bei freibleibender Leitung für Telefon und Fax. I-Gate bietet die gleichen Netzwerkfunktionen wie ein konventionelles Ethernet-PC-Netzwerk.

Der starke Partner der Elektrobranche feiert sein 100-Jahr-Jubiläum

Die Otto Fischer AG, elektrotechnische Artikel en gros, mit Sitz in Zürich (seit 1923), feiert noch vor der Jahrtausendwende ihr 100jähriges Bestehen. Im Jahre 1899, gründete Otto Fischer das Unternehmen. Er gab der Firma nicht nur den Namen, sondern entwickelte das Unternehmen mit unermüdlichem Einsatz.

Der Personalbestand des aufstrebenden Familienbetriebes stieg von rund 50 Angestellten nach Kriegsende auf heute gut 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die modernen Arbeitsplätze befinden sich seit 1977 im Geschäftshaus am Autobahnende Zürich-West. Gut ausgebaute Sozialleistungen, der Einsatz von neusten Technologien und vielfältige Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten machen die Otto Fischer AG zum attraktiven Arbeitgeber. Besonderes Gewicht legt die Firma auf die Ausbildung junger Menschen; so werden mehrere KV-, Büro- und Lageristen-Lehren angeboten.

Veränderungen als Herausforderung

Robert O. Fischer, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates, übergab 1993 die operative Geschäftsleitung seinem Sohn Patrick Fischer. Gemeinsam mit der gesamten Belegschaft sorgen sie dafür, dass das Unternehmen für die Zukunft gerüstet ist. Gerade heute bestimmen doch die rasanten Entwicklungen in den Bereichen Telekommunikation und Informatik die Geschäfte – und das nebst den täglichen Veränderungen in der Welt der Elektrotechnik und Elektronik. Der Erfolg der Otto Fischer AG basiert auf der konsequenten Ausrichtung auf diese Branchen, auf Kundennähe, kompetenter Beratung, optimalem Service und einer hohen Lieferbereitschaft.



Leistungsfähig, lieferbereit mit über 35 000 Produkten.

Wo möchten Sie die Waren hingeliefert haben?

Eine Flotte von 30 Lastwagen bringt den Kunden die bestellten Produkte direkt zum gewünschten Ort. Die Otto Fischer AG – selbstverständlich mit ISO-9002-Qualifizierung – garantiert, dass jede Kundenbestellung in der Schweiz innerhalb von maximal 24 Stunden ausgeführt wird. Im Grossraum Zürich werden die Waren sogar täglich zweimal ausgeliefert, und das bei einer Auswahl von über 35 000 Artikeln. Elektro-Grosshandel zu betreiben, heisst kompromisslos Dienste am Kunden zu leisten – eine Devise, die bei Otto Fischer AG konsequent umgesetzt wird.

Die wichtigsten Produktgruppen der Otto Fischer AG

Leiter, Kabel und Zubehör, Rohre, Kanäle, Dosen, Klemmen, Schaltgeräte und Schalter, Steckkontakte, Sicherungen, Verteiler, Lichtkomponenten, Telefonmaterial, Kommunikationsgeräte, Netzwerkzubehör, Werkzeuge, Messinstrumente.



Eine Flotte von 30 Lastwagen bringt die bestellten Produkte direkt an Ort.