

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: 91 (2000)

Heft: 22

Artikel: Swiss Citypower : Energiedienstleister statt Dumpinganbieter

Autor: Bürkler, Alfred

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-855617>

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: 15.10.2024

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

Swiss Citypower: Energiedienstleister statt Dumpinganbieter

Am 11. Februar 2000 wurde die Interessengemeinschaft Schweizer Stadtwerke (IGSS) zur Aktiengesellschaft und das Vertriebsunternehmen Swiss Citypower AG war geboren. Die Aktionäre und Partner der Swiss Citypower sind die 14 Stadtwerke und die Swiss Mountain Power der ehemaligen IGSS sowie zwei neu hinzugekommene städtische Elektrizitätsunternehmen. Mit einem Marktanteil von 19% bei der Elektrizität, 34% beim Erdgas, 35% bei der Fernwärme und 11% beim Wasser ist die Swiss Citypower auf dem Schweizer Strommarkt der grösste Energielieferant im Endkundengeschäft. Das Bulletin SEV/VSE sprach mit Swiss-Citypower-Geschäftsleiter Alfred Bürkler.

Bulletin: Die Swiss Citypower hat bisher vor allem Bündelkunden akquiriert. Angesichts der dazu nötigen Preiskonkzessionen dürfte der Break-even noch eine Weile auf sich warten lassen...

Wichtigstes Ziel der Swiss Citypower ist das Halten bestehender und die Akquisition neuer Kunden beziehungsweise Kundengruppen. Das gemeinsame Handeln in diesem Bereich bietet den einzelnen Werken deutliche Vorteile. Allfällige Mindereinnahmen aus den Verträgen mit den Bündelkunden werden vorerst ausschliesslich von den Partnern getragen. Die Swiss Citypower wird nach einem Entscheid der Aktionäre das volle unternehmerische Risiko für die Energielieferverträge und die dafür notwendige Beschaffung übernehmen. Erst dann wird sich für uns die Frage des Break-even stellen.

Bulletin: Ist es nicht gefährlich, etwas zu antizipieren, von dem man nicht mit 100-prozentiger Sicherheit weiss, wie es letztlich aussehen wird?

Es ist ganz klar, dass man in der Übergangsphase zum geöffneten Markt nicht jedes Risiko abschätzen kann. Unsere Verträge sind allerdings so gestaltet und

Interviewpartner

Alfred Bürkler
Geschäftsleiter
Swiss Citypower
8001 Zürich

Interview

Patrick Meyer (Text und Fotos)
Bulletin SEV/VSE
Postfach 6140
8021 Zürich

kalkuliert, dass wir über die ganze Vertragsdauer hinweg wissen, was für Konzessionen wir eingehen und welche Preisanpassungsmechanismen möglich sind. Sie haben Recht, ich kann Ihnen nicht mit 100-prozentiger Sicherheit sagen, wie der liberalisierte Strommarkt aussehen wird. Ich weiss aber, dass der Markt von Kundenseite her existiert. Kein Kunde fragt nach einem Elektrizitätsmarktgesetz und ob dieses in sechs oder drei Jahren den Markt öffnet. Die Anfragen sind bereits heute vorhanden, und zwar seriöse Anfragen von grossen nationalen Kunden: Wenn man auf diese

Anfragen keine schnelle Antwort bietet, dann hat man schon verloren – EMG hin oder her.

Bulletin: Die Stadt Zürich hat sich gegen eine Ausgliederung seines Elektrizitätswerks entschieden. Somit bleiben ewz die im liberalisierten Strommarkt so wichtigen unternehmerischen Freiheiten verwehrt. Ist ewz zu einem Risikofaktor für die Swiss Citypower geworden?

ewz hat in der Vorbereitung der Ausgliederung wirklich Grossartiges geleistet und wir bedauern es sehr, dass die Abstimmung negativ ausgefallen ist. Für uns ist ewz deshalb aber keineswegs zu einem Risikofaktor geworden. ewz hat ja nicht zusätzliche Fesseln angelegt bekommen. Es hatte bereits gewisse unternehmerische Freiheiten, und diese wären mit der Ausgliederung einfach grösser geworden. ewz kann aber auch als Stadtwerk unternehmerisch handeln und ist für die Swiss Citypower nach wie vor eine der treibenden Kräfte. Umgekehrt ist die Bedeutung der Swiss Citypower für ewz und auch andere Unternehmungen grösser geworden. Dies deshalb, weil die Swiss Citypower bereits als Aktiengesellschaft gegründet wurde. Sie kann deshalb flexibler agieren.



Swiss-Citypower-Geschäftsleiter Alfred Bürkler sprach mit Bulletin-Redaktor Patrick Meyer über die Herausforderungen des offenen Strommarkts.

Bulletin: Bei der Swiss Citypower hängen die Anteile der einzelnen Unternehmen von deren jeweiligem Umsatzvolumen ab. Auch die Stimmkraft eines Elektrizitätsversorgers wird gemäss seinem Geschäftsgang bestimmt. Könnten kleinere Werke nicht übervorteilt werden?

Es ist richtig, dass das Aktienkapital entsprechend dem jeweiligen Absatz eines Werks verteilt worden ist. Ob das in einem nächsten Schritt der Unternehmensentwicklung so bleiben wird, ist noch nicht beschlossen. Innerhalb der Swiss Citypower üben die kleineren Unternehmen aber durchaus ihren Einfluss aus. Bei anderen Kooperationen sind die Mitgliedwerke oft lediglich im Rahmen einer Vertriebspartnerschaft oder Ähnlichem eingebunden, bei der Swiss Citypower sind aber auch die kleineren Werke Aktionäre. Das sichert ihnen natürlich auf jeden Fall einen gewissen Einfluss auf das Unternehmen. Ausserdem schliessen sich gerade die Kleineren innerhalb der Swiss Citypower zu Interessengemeinschaften zusammen. Die Swiss Mountain Power ist ein gutes Beispiel dafür. Die Partner der SMOP haben nicht nur eine Interessengemeinschaft geschaffen, sondern sind mit der Gründung einer Aktiengesellschaft ein sogar noch grösseres Engagement eingegangen. Es ist also keinesfalls so, dass die Swiss Citypower von den Grossen dominiert würde.

Bulletin: Ende 1999 wurde die Axpo Handels- und Verkaufsgesellschaft gegründet. Vier Monate später schlossen sich die grössten Westschweizer Elektrizitätsunternehmen zur Avenis SA zusammen. Fürchten Sie die zunehmende Konkurrenz?

Furcht ist kein guter Ratgeber für das Verhalten im Markt, Respekt schon. Wenn man das Marktverhalten der Gesellschaften anschaut, dann wird deutlich, dass es sich bei den Playern durchaus um Konkurrenten handelt. Und wir spüren diese Konkurrenz auch. Dies

nicht zuletzt, weil die Rahmenbedingungen eines Elektrizitätsmarktgesetzes noch nicht gegeben sind. Damit spreche ich vor allem die fehlenden Durchleitungsrechte als Kern des EMG an. Einige der neuen Unternehmen sind meiner Meinung nach als Reaktion auf die Swiss Citypower gegründet worden. Ob es noch weitere Gesellschaften geben wird, kann ich nicht beurteilen. Ich glaube aber, dass es in der Schweiz in wenigen Jahren nur noch etwa vier sich konkurrenzierende Gesellschaften auf dem Gebiet Energieankauf und -verkauf geben wird. Und die Swiss Citypower wird dazugehören.

Bulletin: Und wer sonst?

Das wird der Markt zeigen. Wenn ich von vier Gesellschaften spreche, dann meine ich dies im Hinblick auf das Marktvolumen und rein auf den Energieverkauf bezogen – nicht auf die einzelnen Gesellschaften, die auch noch Netze betreiben.

Bulletin: Zu Beginn des Jahres hiess es, Sie seien offen für neue Partner. Sie haben auch verkündet, es seien Gespräche im Gang, die den Einbezug der Westschweiz und des Tessins zum Ziel hätten. Haben diese Gespräche Früchte getragen?

Wir sind weiterhin offen für neue Partner und immer noch am Wachsen. So konnten wir beispielsweise die Industriellen Betriebe Aarau (IBA) definitiv für uns gewinnen. Aarau war schon bei der IGSS dabei. Nach der jetzt erfolgten Ausgliederung, der Gründung einer Holding und mehreren Aktiengesellschaften hat sich der Verwaltungsrat der IBA für einen Beitritt zur Swiss Citypower ausgesprochen. In der Westschweiz hat sich Martigny für uns entschieden und auch Thun ist unser Partner geworden. Wir führen in der Westschweiz weitere Gespräche und auch im Tessin sind wir aktiv.

Bulletin: Gemäss der Zeitung «Le Nouvelliste» hat sich Martigny deshalb für die Swiss Citypower entschieden, weil den Services Industriels so eine gewisse Entscheidungsfreiheit erhalten bleibt. Was haben Sie der Avenis voraus?

Wir stellen mit grosser Freude fest, dass unser Modell für alle Energieversorgungsunternehmen, die selbst Endkunden beliefern, sehr attraktiv ist. Die Konkurrenten bieten oft eine vertikale Integration mit wenig Mitspracherecht. Bei solchen Modellen werden neu eingegliederte Werke früher oder später einfach übernommen. Das ist bei uns nicht der Fall. Wir wollen für unsere Partner ein horizontales Dach über den Funktionen Vertrieb und Beschaffung bilden. Und hier sehe ich den entscheidenden Vorteil der Swiss Citypower gegenüber den anderen Anbietern.

Bulletin: Es wird oft behauptet, für Stromkunden sei vor allem der Preis entscheidend, wenn es darum geht, einen neuen Anbieter auszuwählen. Warum kommt der Kunde zu Ihnen?



Der Firmensitz des grössten Schweizer Energielieferanten im Endkundengeschäft: Die Büros der Swiss Citypower befinden sich an zentraler Lage am Zürcher Limmatquai.

Der Preis ist ganz klar das Hauptentscheidungskriterium für den Kunden, daran besteht kein Zweifel. Wir werden uns aber trotzdem nicht als Dumpinganbieter positionieren. Deshalb werden Sie möglicherweise immer einen billigeren Anbieter als die Swiss Citypower finden, wenn Sie wirklich nur auf den Preis achten. Für uns hat die lokale Verankerung und der lokale Bezug zum Kunden einen grossen Stellenwert und deshalb liegen unsere Trümpfe im Bereich der direkt vor Ort erbrachten Dienstleistungen. Sei es im Bereich Störungsbehebung, Engineering, Energiedienstleistungen oder Beratung, wenn es um Contracting von Energieverteil- und Energieerzeugungsanlagen oder um Energieanwendung geht – mit dem lokalen Partner vor Ort liefern wir unseren Kunden gesamthaft das attraktivste Angebot. Bei uns kommen sie an allen ihren Verbrauchsorten in den vollen Genuss unserer gesamten Dienstleistungspalette. Und diese ist nicht auf die Elektrizität beschränkt. Die Mehrzahl unserer Partner sind so genannte Querverbandsunternehmen, die sowohl für Strom als auch Erdgas, Fernwärme oder Wasser zuständig sind.

Bulletin: In Deutschland schenken Stadtwerke ihren Kunden 200 Kilowattstunden Strom bei der Geburt eines Kindes. In Skandinavien können Kunden per Handy den Backofen einschalten oder die Sauna vorheizen lassen. Ist in der Schweiz Ähnliches zu erwarten?

Wir sind überzeugt, dass es ähnlich kommen wird, und beschäftigen uns deshalb auch mit alternativen Distributionskanälen. Vorerst richten wir uns aber noch nicht auf Retailkunden aus. Diese Aufgaben übernehmen die Partner vor Ort. Falls die Liberalisierung schrittweise verwirklicht wird, werden wir uns diesem Rhythmus anpassen und unser Angebot den Marktbedürfnissen entsprechend erweitern.

Bulletin: Die Rätia Energie lockt mit Pure Power St. Moritz, die Elektra Birsbeck Münchenstein verspricht Rainbow Power und die SN Energie Gruppe verkauft Aquapower. Sind von der Swiss Citypower ähnliche Produkte zu erwarten?

Bei uns wird es bessere Produkte geben. Die Produkte, die Sie ansprechen, sind auf einem Level zertifiziert, den wir als

Die Mitgliedunternehmen der Swiss Citypower

IBA Industrielle Betriebe Aarau
 Industrielle Werke Basel
 Elektrizitätswerk der Stadt Bern
 Städtische Werke Luzern
 Services Industriels de la Commune de Martigny
 Städtische Werke Winterthur
 Städtische Werke Schaffhausen/Neuhausen am Rheinfall
 St. Galler Stadtwerke
 Elektrizitätswerk der Stadt Zürich
 Wasserwerke Zug
 Swiss Mountain Power
 Energie Service Biel/Bienne
 Industrielle Betriebe Interlaken
 IG Thurgau (Frauenfeld, Kreuzlingen, Weinfelden)
 Energie- und Verkehrsbetriebe Thun

ungenügend erachten. Wir streben ein höheres Niveau an. Deshalb werden unsere Produkte «naturmade»-zertifiziert sein. Wir haben einfach festgestellt, dass das «naturmade»-Zertifikat am ehesten die Bezeichnung Öko verdient und im Bereich erneuerbare Energien auch tatsächlich etwas auslösen kann.

Bulletin: In der Branche herrscht offensichtlich Uneinigkeit darüber, welche Produktionsmethode die Bezeichnung Öko tragen darf. Wie können Kunden bei all der gut gemeinten Vielfalt den Überblick bewahren?

Die wichtigste Eigenschaft eines Ökolabels ist Glaubwürdigkeit. In der Schweiz ist das «naturmade»-Label sehr breit abgestützt und wird neben verschiedenen Elektrizitätsunternehmen auch von Konsumenten- und Umweltschutzorganisationen getragen. Es ist also nicht nur die Branche, die dahinter steht und die Richtlinien festlegt, und das ist ein sehr grosser Vorteil. Wir sind überzeugt, dass sich «naturmade» in der Schweiz durchsetzen wird.

Bulletin: Das Verlangen nach Solarstrom steigt. Gibt es bei dem hohen Bedarf keine Angebotsengpässe?

Engpässe sind zwar durchaus möglich, gleichzeitig können neue Solarstroman-

lagen aber auch sehr schnell verwirklicht werden. Wir führen mit unseren Partnern eine Bilanz, um sicherzustellen, dass die von uns verkaufte Menge Solarstrom auch tatsächlich produziert wird. Deshalb können wir frühzeitig feststellen, wann ein Engpass eintreten könnte, und darauf reagieren. Im Rahmen der ewz-Solarstrombörse beispielsweise läuft gerade eine weitere Ausschreibung, die den Bau zusätzlicher Anlagen bezweckt.

Bulletin: Gemäss den Ergebnissen eines Forschungsprogramms der Ingenieurschule St-Imier kann die Solarenergie nur durch weitere intensive Forschung wirtschaftlich tragfähig werden.

Eine Energie ist dann wirtschaftlich, wenn jemand bereit ist, sie zu kaufen. Und wie wir deutlich feststellen können, sind viele Leute bereit, die Mehrkosten für Solarenergie zu tragen. Auf diesem Gedanken basieren die Solarstrombörsen. Im Vergleich zu anderen

Energieerzeugungsarten ist die Solarenergie heute nur beschränkt wirtschaftlich. Auch wenn wir alle Hausdächer, die sich dafür eignen, mit Solarzellen zu decken, wird die Solarenergie immer noch nicht mit anderen Erzeugungsarten mithalten können. Wir gehen aber davon aus, dass erneuerbare Energie in Europa in Zukunft generell eine grössere Rolle spielen wird.

Bulletin: Die Kooperation mit dem amerikanischen Energiehandelsunternehmen Enron erlaubt es der Swiss Citypower, europaweit kostengünstig Energie einzukaufen. Gibt es günstige Solarenergie in Europa?

Auch das Ausland ist im Bereich Solarenergie nicht weiter als wir. Was andere erneuerbare Energien betrifft, gibt es zum Teil grosse Unterschiede. So ist beispielsweise im Küstenbereich der Strom aus Windenergie sehr viel günstiger als an anderen Orten. Meiner Ansicht nach wäre es aber falsch, Ökostrom zu importieren. Wir haben in der Schweiz dank der Wasserkraft bereits viel Ökostrom. Vergleichen wir den Schweizer Strommix mit dem des Auslands, liegt es näher, unseren Wasserkraftstrom als Ökostrom zu exportieren.

Bulletin: Über die Enron werden Sie also vorwiegend fossilen Strom erwerben.

Nein. Die Kooperation mit Enron dient dazu, die eigene Produktion der Partner bestmöglich zu nutzen und die gesamte Beschaffung und den Handel unserer Partner zukünftig zu optimieren. Viele unserer Partner sind heute noch mit Verträgen an ihre Vorlieferanten, die Überlandwerke, gebunden. Mit dem freien Markt entsteht vor allem für diese Werke die Chance, zu deutlich günstigeren Preisen Energie zu beschaffen.

Bulletin: Werden Sie auch elektrische Energie aus osteuropäischen Kern- oder Braunkohlekraftwerken einkaufen?

Wir wollen ganz klar wissen, wo der Strom herkommt, und wenn man an der Börse elektrische Energie erwirbt, dann ist dessen Herkunft auch bekannt. Es ist eines unserer Ziele, die ökologischen Anforderungen, die wir an uns selbst stellen, jederzeit zu erfüllen.

Bulletin: Wenn Sie drei Wünsche frei hätten, was würden Sie der schweizerischen Elektrizitätswirtschaft spontan wünschen?

Mein erster Wunsch ist, dass die Rahmenbedingungen für die Marktöffnung bald festgelegt werden und dass die Öffnung in kürzeren Schritten abläuft als geplant. Auf der Kundenseite kann der Markt nicht mehr weggeredet werden. Auf der Seite unserer Partner, die Verträge mit Vorlieferanten haben, ist hingegen nichts vom Markt zu spüren. Dieser Zustand ist nicht akzeptabel. Unsere Partner müssen ihre Beschaffung selber organisieren und sich aus den teilweise sehr einseitigen Bindungen mit ihren Vorlieferanten lösen können. Konkret heisst das: volle Öffnung gemäss EMG in drei Jahren und massive Erhöhung der freien Anteile für die Endverteiler. Mein zweiter Wunsch: Unsere Partner sollen so schnell wie möglich aus den entsprechenden Verwaltungen ausgegliedert werden. Und drittens wünsche ich mir, dass die Energie, die jetzt bei der Swiss Citypower und ihren Partnern deutlich zu spüren ist, über die ganze schwierige Übergangsphase weitergezogen wird. Ich habe noch selten so eine positive Dynamik erlebt.

Swiss Citypower: fournir des services au lieu de casser les prix

Le 11 février dernier, la Communauté d'intérêts des entreprises municipales suisses (IGSS) est devenue une société anonyme: l'entreprise commerciale Swiss Citypower SA était née. Les actionnaires et partenaires de Swiss Citypower sont les quatorze entreprises municipales et la Swiss Mountain Power de l'ancienne IGSS ainsi que deux entreprises électriques municipales supplémentaires. Avec une part au marché de 19% pour l'électricité, de 34% pour le gaz naturel, de 35% pour la chaleur à distance et de 11% pour l'eau, la Swiss Citypower est le principal fournisseur d'énergie aux clients finals sur le marché suisse de l'électricité. Le Bulletin ASE/AES a interviewé Monsieur Alfred Bürkler, responsable de Swiss Citypower.

Ökostrom in «naturmade star»- Qualität

Die Swiss Citypower profiliert sich als führende Ökostromanbieterin. Sie kündigt neue Produkte an, die nach dem Qualitätszeichen «naturmade star» zertifiziert sind.

(pm/scp) Neben der Erweiterung des Dienstleistungsangebots ist die Kreation innovativer Produkte zum Erfolgsfaktor im zukünftig liberalisierten Markt geworden. Die Vermarktung von erneuerbaren Energien als Ökostrom steht deshalb vermehrt im Zentrum der Marketinganstrengungen der Schweizer Elektrizitätsunternehmen. Die qualitativ hoch stehendsten Produkte auf dem Schweizer Markt werden Anfang November von der Swiss Citypower lanciert und über deren Partner angeboten. Als erste Energieanbieter in der Schweiz werden die Swiss Citypower und ihre Partner sowohl ihre Kraftwerke als auch ihre Produkte gemäss den strengen «naturmade star»-Bedingungen zertifiziert haben. Bei den neuen Produkten handelt es sich einerseits um Weiterentwicklungen bereits bestehender Produkte (z. B. ewz-Solarstrombörse in Zürich, EWB-Ökostrombörse in Bern, IWB-Solarstrombörse in Basel) der Stadtwerke, andererseits sollen auch neue einheitliche Produkte entwickelt werden.

Strenge Kriterien erfüllt

«naturmade star» wird vom Verein für umweltgerechte Elektrizität getragen. Dazu gehören unter anderem der WWF, Pro Natura, das Konsumentenforum Schweiz, Organisationen der neuen erneuerbaren Energien und auch Elektrizitätswerke. Um das Qualitätszeichen zu erhalten, muss Energie nach sehr strengen ökologischen Kriterien produziert werden oder aus naturnahen Quellen, also Wind, Sonne oder Biomasse, stammen. Lieferanten müssen sich verpflichten, neben Wasserkraftproduktion auch einen bestimmten Anteil an neuen erneuerbaren Energien zu produzieren. Die produzierenden Kraftwerke mit einer Leistung von 10 Megawatt müssen ausserdem ein Umweltmanagement-System nach ISO-Standard 14001 vorweisen können. Strenge Kriterien, welche die Swiss Citypower und ihre Partner erfüllen: Die ersten Wasserkraft- und Ökostromanlagen werden Anfang November das Zertifikat «naturmade star» erhalten.



Standard in jeder Waschküche.



Bargeldlos. Barzahlen. Bicont. Gebühren- und Münzschaftautomaten Bicont zahlen sich überall aus! Bargeldlos mit Gebührenautomaten Bicont DTS 828/STS 829 und Bicont CKE 818, dem Vorauszahlungssystem für Elektrizitätswerke. Barzahlen mit Münzschaftautomaten Bicont 8 und AEG S2Z1.

Elektron AG, Abt. Niederspannung, 8804 Au ZH, Telefon 01 781 01 11, Telefax 01 781 02 02, www.elektron.ch.
Westschweiz: EMERY Energie et Distributions SA, 1080 Les Cullayes, Tél. 021 903 02 20, Fax 021 903 20 03

ELEKTRON

017/460/5583/09.00-B

Wenn der Druck auf die Ressourcen steigt, wird Effektivität entscheidend. Besonders wenn langfristiger Erfolg wichtig ist, wie bei Energieerzeugungs- und Verteilanlagen.

Effektivität realisieren bedeutet sorgfältiges Abgleichen aller Hard- und Software-Komponenten hinsichtlich hoher Leistung, Sicherheit, Zukunftsoffenheit und hinsichtlich niedriger Anlagen- und Betriebskosten.

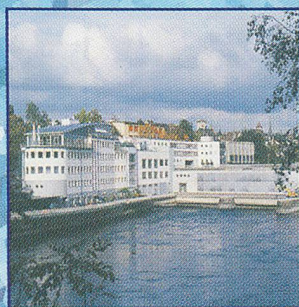
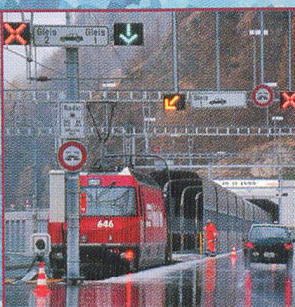
Bereits in der Vorprojektphase werden oft wichtige Weichen gestellt. Aktuelles Wissen und Praxiserfahrung können dabei Varianten-Entscheidungen unterstützen, die zielgerecht und kostensparend hohen Investitionsschutz sichern.

Die Ingenieure von ESATEC haben daraus im Laufe der Jahre eine Methode entwickelt. Ausbildung, Weiterbildung und Praxiserfahrung sind darin systemisch vernetzt und dienen einem Ziel: Dem Erfolg unserer Kunden und ihrer Anlagen.

Wir nennen diese Methode des Prozessmanagements «Anlagen-Engineering». Sie umfasst die Betreuung und Begleitung von Vorprojekt, Detailprojekt, Technische Dokumentation, Komponentenherstellung und -beschaffung, Montage, Inbetriebnahme und Schulung.

Anlagen-Engineering ist damit eine verlässliche Antwort auf die Herausforderung der Zukunft im Energiebereich.

Anlagen-Engineering – Energie für die Zukunft



ESATEC
Energiesysteme und Anlagentechnik AG

www.esatec.ch
CH-8201 Schaffhausen
Tel 052 624 62 80
Fax 052 624 62 84



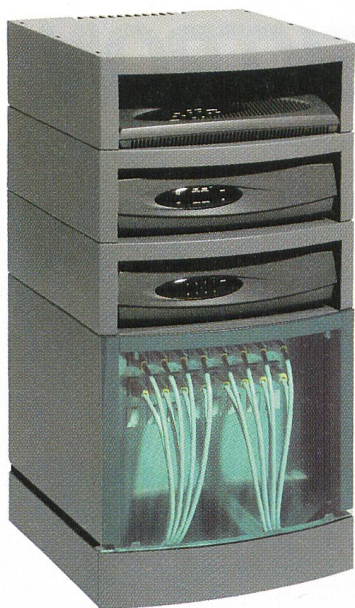
Convincing cabling solutions

Der kleine Grosse für Grosse und Kleine.



Flexible Büroverkabelungs-Lösungen im Taschenformat

R&M bietet ab sofort eine neue Verkabelungsgeneration an: die R&M freenet SOHO-Lösung, ein offenes Büroverkabelungssystem im



Taschenformat, welches speziell auf die Bedürfnisse von professionellen Heimanwendern und auf die neuen Anforderungen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) abgestimmt ist. Mit R&M Small Office und R&M Small Company haben wir ein innovatives Gehäuse-Konzept entwickelt, welches Design und Funktionalität bei grösstmöglicher Flexibilität kombiniert. Herzstück ist eine systemunabhängige Plattform in ansprechendem Design. Ausgelegt für 24 oder 48 Benutzer, enthalten diese platz sparenden Hightech-Gehäuse sowohl die neuste Verkabelungstechnik von R&M wie auch modernste Aktivkomponenten von international führenden Partnern wie Cisco Systems. Der Vielfalt und den Kombinationsmöglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt. Ob Sie nun Daten-, Voice-, ISDN-, XDSL- oder

Gigabit Ethernet-Anwendungen wünschen, wir bieten die flexible Lösung für alle Büroverkabelungs-Bedürfnisse bis hin zur Erweiterung des tertiären Verkabelungsbereichs in bestehenden Unternehmensnetzwerken. Die Zukunft liegt in solch flexiblen Kommunikationslösungen. Interessiert? Dann rufen Sie uns doch einfach an!

R&M freenet

The SOHO solution

Reichle & De-Massari AG
Binzstrasse 31
CH-8622 Wetzikon
Telefon +41 19319777
Telefax +41 19319329
www.rdm.ch



Info 01 931 97 77