Forum

Objekttyp: **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): **91 (2000)**

Heft 20

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Nutzungsbedingungen

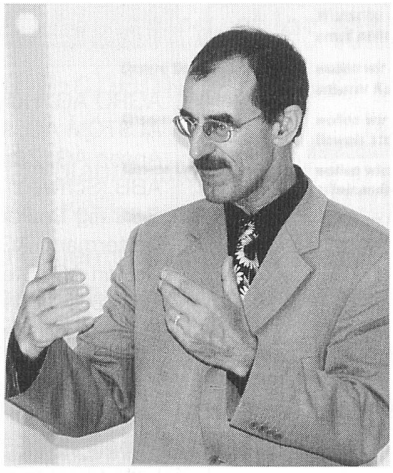
Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung 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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch



Anton Bucher, Direktor Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen, Zürich

Chancendenken

Dass bei der Marktöffnung kein Stromanbieter ohne ein paar blaue Flecken davonkommt, ist mittlerweilen ziemlich klar geworden. Dass dies auch für den VSE zutrifft, wundert niemand. Manche werden sich sogar fragen, ob ein Verband noch sinnvoll ist, wenn seine Mitglieder zu Konkurrenten werden und zwangsläufig ihre eigenen Interessen in den Vordergrund stellen.

Die Antwort liegt auf der Hand: Ja, es braucht wirklich einen Verband, sogar einen möglichst starken, wenn auch mit angepasster Ausrichtung und neuen Kernaufgaben. Hier einige Beispiele:

- Auch in einem geöffneten Markt müssen sich unsere Branche und unser Produkt Strom gegenüber anderen Energieformen profilieren. Die Pflege des Images liegt daher im Interesse aller, auch sich konkurrenzierender Mitglieder. Der VSE betreibt hier die unerlässliche, nicht unternehmensspezifische Medienarbeit und übernimmt wichtige Initiierungs- und Koordinationsaufgaben.
- Gerade durch die Öffnung des Marktes muss unsere Branche gebührend in Bundesbern vertreten sein – die Eröffnung des VSE-Büros Bern Anfang September entspricht dieser Notwendigkeit. Die Beziehungen zur Politik, das heisst zu Verwaltung und Parlament, sind engagiert zu pflegen.
- Die Marktöffnung konfrontiert viele, vor allem auch kleinere Versorgungsunternehmen mit neuen, ungewohnten Problemen – hier bietet der VSE mit seinem Ausbau der Dienstleistungsangebote seinen Mitgliedern einen hohen Nutzen und Hilfestellung an, wie beispielsweise die grosse Nachfrage nach dem VSE-Programm **NeVal** zur Ermittlung des Anlagenwertes von Verteilnetzen oder die Kurse Kostenrechnung beweisen. Dies soll erst ein Anfang sein.
- Auch in Zeiten einer vermehrten Konkurrenzierung der einzelnen Unternehmen ist eine neutrale und doch kompetente Anlaufstelle für alle Informationssuchenden ein wichtiges Informationsangebot – der neue Internetauftritt des VSE unter **strom.ch** bietet eine zeitgemässe, branchenweite Informationsplattform.
- Im Zeichen des Wettbewerbs werden die Forderungen nach einer stärkeren Vertretung der Gruppeninteressen verschiedener Mitgliedergruppen innerhalb des Verbandes lauter. Durch Schaffung von Ansprechpartnern auf Kaderstufe innerhalb der Geschäftsstelle wird diesem Anliegen Rechnung getragen. Mit speziellen Veranstaltungen wird der Dialog in der Branche gepflegt.

Wie diese beschränkte Auswahl von Beispielen zeigt, sind der VSE und seine Geschäftsstelle durchaus daran, sich nach den Chancen der neuen Rahmenbedingungen auszurichten. Ein kompetentes, engagiertes und motiviertes Team mit vielfältigen Verbindungen und Beziehungen steht allen Mitgliedern zur Seite. Und es bietet einen wesentlichen Vorteil: Es ist mit den Anliegen der Branche vertraut, es spricht die Sprache der Elektrizitätswirtschaft, es spricht «Strom». Wann dürfen wir mit Ihnen über Ihre Chancen sprechen?

Penser en termes de chance

Il est désormais clair que tout distributeur d'électricité laissera quelques plumes dans l'ouverture du marché. Personne ne s'étonne que l'AES soit touchée elle aussi. Certains pourraient même s'interroger sur l'utilité d'une association professionnelle dont les membres deviennent des concurrents qui se préoccupent désormais en priorité de leurs propres intérêts.

Or la réponse est évidente: oui, l'association est nécessaire, et elle doit être la plus forte possible, même s'il y a lieu de redéfinir ses orientations et ses buts majeurs. En voici quelques exemples:

- Même dans un marché ouvert, notre branche et notre produit électricité doivent être profilés par rapport aux autres formes d'énergie. C'est pourquoi le soin porté à l'image du produit est de l'intérêt de tous, y compris des membres en compétition les uns avec les autres. Et l'AES exerce à cet égard une activité médiatique au-delà des préoccupations d'entreprise spécifiques. Elle assume par ailleurs d'importantes missions de sensibilisation et de coordination.
- L'ouverture du marché accroît la nécessité d'une forte présence de la branche dans la Berne fédérale – raison pour laquelle l'AES disposera d'un bureau à Berne à partir de ce mois de septembre. Il s'agit de consolider activement les liens avec l'administration et le Parlement au niveau politique.
- L'ouverture du marché soumet de nombreuses entreprises électriques, à commencer par les plus petites, à de nouveaux problèmes inconnus jusqu'ici. Et l'AES offre à ses membres des prestations et des appuis de grande utilité, comme en témoignent son programme **NeVal,** pour déterminer la valeur d'investissement de réseaux de distribution, ou les cours d'évaluation des coûts. Et ce n'est qu'un début.
- L'accroissement de la concurrence entre les entreprises n'atténue pas la nécessité d'un point de contact pour toutes celles et ceux qui ont besoin d'une source d'information neutre et compétente. Et la présence de l'AES sur Internet à l'adresse strom.ch constitue une plate-forme d'information moderne et propre à l'ensemble de la branche.
- L'avènement de la concurrence débouche sur une diversification des groupes d'intérêt au sein de la branche et sur la nécessité de leur assurer une représentation équitable. Cette exigence a été prise en compte à travers la mise en place d'interlocuteurs compétents à l'échelon des cadres du secrétariat. Le dialogue au sein de la branche sera favorisé par l'organisation de manifestations particulières.

Ce choix limité d'exemples démontre que l'AES et son secrétariat sont déterminés à exploiter toutes les chances du nouvel environnement général de la branche. Une équipe compétente, dynamique, motivée, avec de multiples relations et contacts, œuvre aux côtés de tous ses membres. Et elle offre de surcroît un avantage décisif: familiarisée avec les intérêts de la branche, elle parle le langage de l'électricité. Elle parle «électricité». Quand voulez-vous parler avec nous de vos propres chances?