

**Zeitschrift:** Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association suisse des électriciens, de l'Association des entreprises électriques suisses

**Herausgeber:** Schweizerischer Elektrotechnischer Verein ; Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen

**Band:** 90 (1999)

**Heft:** 21

**Rubrik:** Märkte und Firmen = Marchés et entreprises

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 18.04.2026

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



## Märkte und Firmen Marchés et entreprises

### Förderung des betrieblichen Umweltschutzes

Die Albert-Koechlin-Stiftung (AKS) hat die Firma Seven-Air Gebr. Meyer AG aus Luzern mit einem Anerkennungspreis von 15 000 Franken für Umweltschutzbemühungen ausgezeichnet. Der Seven-Air Gebr. Meyer AG ist es gelungen, mit gezielten Neuerungen eine ehrliche, sachbezogene und wirtschaftlich erfolgreiche Strategie zum Schutz der Umwelt umzusetzen, heisst es in der Begründung zur Preisvergabe. Die im Klimagerätebau tätige Seven-Air Gebr. Meyer AG hat durch die Verankerung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses die Umweltbelastung bedeutend verringert und die gesetzlichen Vorschriften mehr als erfüllt. Im Vordergrund stehen prozessorientierte technische Innovationen. So wurden bei der Planung einer neuen Pulverbeschichtungsanlage die Lieferanten mit einem anspruchsvollen Energiekonzept konfrontiert, das zu einer Energieeinsparung von 85% gegenüber konventionellen Lösungen führte.

Den Förderpreis im Betrag von 15 000 Franken erhält die Möbelfabrik Betschart AG aus Muotathal. Es ist ihr gelungen, durch die Entwicklung einer Lackstrasse für wasserlösliche Lacke ein branchentypisches Problem umweltfreundlich zu lösen. Der Förderpreis soll dazu verwendet werden, das Thema Ökologie weiter in der Firmenkultur zu verankern.

Der AKS-Wettbewerb zur Förderung des betrieblichen Umweltschutzes ist 1999 zum

zweiten Mal durchgeführt worden. Die Albert-Koechlin-Stiftung wird auch im kommenden Jahr einen Anerkennungs- und einen Förderpreis für besondere Leistungen im betrieblichen Umweltschutz von Unternehmen in der Innerschweiz vergeben.

### Wettbewerbsvorteile durch Knowledge Management?

Die Unternehmensberatung Cambridge Technology Partners hat eine Studie über die Bedeutung des Knowledge Managements in den Unternehmen veröffentlicht. Nachgegangen wurde der Frage, wie die Unternehmen mit ihrem intellektuellen Kapital und nichtmateriellen Vermögenswerten umgehen. Die Studie ergab, dass 85% der für das Knowledge Management zuständigen Chief Information Officers (CIO) überzeugt sind, dass Knowledge Management entscheidende Wettbewerbsvorteile für Unternehmen bringen kann. Gleichzeitig verfügen aber bisher nur 8% der Befragten über unternehmensweite Knowledge-Management-Konzepte, und nur 7% der Vorstände sehen Knowledge Management als vordringliches Thema an.

Die CIO waren sich einig, dass für ihre Vorstandsmitglieder Wissensmanagement keinen verlässlichen Posten darstellt. Nur 38% der Befragten empfinden Knowledge Mana-

gement als klares Konzept. Unternehmensvorstände seien typischerweise an finanziellen Aspekten von Wissensmanagement interessiert. Die Aufstellung einer Kosten-Nutzen-Rechnung ist daher eine der Haupthürden, die für die Durchsetzung von Knowledge-Management-Systemen noch überwunden werden müssen.

### E-Commerce für Entwicklungsländer

Die International Telecommunication Union (ITU), das World Trade Center (WTC) Genf und World Internet Secure Key (Wisekey SA) haben eine Partnerschaft vereinbart, um E-Commerce in den Entwicklungsländern zu verbreiten. Dabei stellt das WTC der ITU für die Realisierung des Projektes sein globales Netzwerk und die Infrastruktur zur Verfügung. In den kommenden drei Jahren sollen jährlich 2,7 Mio. US-\$ in einen Fonds fließen, der zur Hauptsache von Mitgliedern des WTC und von Wisekey SA gespeist werden soll zum Zweck der Errichtung von E-Commerce-Zentren sowie der Implementierung von E-Com-

merce-Lösungen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Mit dem Projekt sollen Basiskapazitäten ermöglicht und vor allem das Vertrauen von kleinen und mittleren Betrieben (KMU) in E-Commerce gewonnen werden. Nicht zuletzt sollen mit dieser Unterstützung auch die für einzelne KMU oft unüberwindlichen technischen, finanziellen und operationellen Schwierigkeiten überwunden werden. Der möglichst rasche Anschluss der Entwicklungsländer an den elektronischen Handel soll verhindern, dass sich in einem weiteren Wirtschaftsbereich die Schere zwischen der Ersten und der Dritten Welt öffnet. *ITU Press*

### Neue Website für Pressecommuniqués

Die Schweizerische Depeschagentur (SDA) hat einen komplett neuen Internetauftritt für ihren Pressecommuniqué-Dienst OTS (Original Text Service) kreiert. Die neue Website [www.ots.ch](http://www.ots.ch) präsentiert kurz und einfach das OTS-Angebot der SDA, mit dem Unternehmen, Verbände und Organisationen ihre Pressecommuniqués

### Heimelektronikmarkt weiter rückläufig

Die Swiss Consumer Electronics Association (SCEA) erwartet für das laufende Jahr in den traditionellen Sektoren der Heimelektronik einen Umsatz von rund 1,55 Mia. Franken. Dies sind im Vergleich zum Vorjahr rund 5-6% weniger, obwohl die Stückzahlen in fast allen Bereichen gehalten oder sogar gesteigert werden konnten. Damit bestätigt sich der bereits seit Jahren anhaltende Trend niedriger Umsätze bei steigenden Stückzahlen.

Entgegen dem allgemeinen Trend schaffte erneut der Bereich Car Electronic einen Umsatzzuwachs. Im Fernsehgeräte-Geschäft sorgten immerhin die Neuentwicklungen DVD-Spieler, flache Plasma- und Grossbild-Fernseher und digitales Fernsehen für positive Impulse. Der Videobereich profitierte vom Verkauf von kleinen und handlichen Camcordern, der Audibereich vor allem von der Mini-Disc und der beispielbaren CD.

	1995	1996	1997	1998	1999
Satelliten-Receiver	30	25	25	23,20	22,38
Portables	175,30	165,98	163,47	171,14	164,07
Car Electronic	170	175	175	178,70	181
Zubehör	60	57	54	52	52
Hi-Fi (inkl. Kassetten)	424,51	368,13	345,66	324,01	302,65
Video (inkl. Kassetten)	353,25	330,78	325,43	329,54	329,66
CTV	600,06	608,34	586,63	571,23	513,22

Umsätze im Heimelektronikmarkt in Mio. Franken

direkt den Schweizer Tageszeitungen, Radio- und Fernsehstationen übermitteln können. Mit einem individuellen Push-Dienst können erstmals die Pressecommuniqués gezielt und kostenlos via E-Mail bezogen werden. Mit dieser Lösung haben auch Interessierte, die keinen SDA-Direktanschluss oder keinen direkten Zugang auf den SDA-Online-Dienst haben, die Möglichkeit, Meldungen zu ihren Themen aktiv und kostenlos zu erhalten.

SAP-Inside

## Plus de courant pour les foyers à faibles revenus?

Plus d'un million d'Anglais sont privés de courant et de gaz, faute de pouvoir payer leurs factures. C'est ce que relève la Consumers' Association britannique, qui estime que les électriciens et gaziers, aujourd'hui privatisés, manquent de la plus élémentaire des humanités à l'endroit des particuliers dans le besoin.

Au cours des trois premiers mois de cette année, 24 000 décisions de coupure ou de pose de compteurs à prépaiement auraient été prises. En outre, près de 1,5 million de foyers équipés de compteurs à prépaiement auraient renoncé l'an dernier à s'en servir par manque d'argent. La Consumers' Association dénonce notamment le fait que ces compteurs se révèlent plus coûteux à l'usage que les appareils ordinaires.

## Consommateurs industriels satisfaits?

Et les utilisateurs industriels britanniques, profitent-ils pleinement de l'ouverture du marché? Un sondage de Datamonitor révèle que toutes les attentes en matière de services annexes ne sont pas vraiment satisfaites. Le rapport constate que les distributeurs continuent de sous-estimer fortement l'importance des services associés à leur fonction première: Ainsi, 14% des clients avec une puissance d'appel de plus de 100 kW ont changé de fournisseur à cause

de tarifs plus avantageux, certes, mais surtout parce qu'on leur proposait de meilleurs services complémentaires; et 57% attendent un plus grand soutien, ou davantage de services, de la part de leurs distributeurs.

Energie Panorama

## Kundendienst unter Strom

Die sich anbahnende Marktöffnung in der Energiewirtschaft stellt für die Produzenten neue Anforderungen an den Kundenservice und das Marketing. Die BKW FMB Energie AG, eines der grössten in den europäischen Verbund integrierten Energieunternehmen der Schweiz, hat daher das Kundenservice- und Betreuungssystem IS-U/CCS, eine Komponente von SAP Utilities, eingeführt. Die SAP-Lösung geht über die Verwaltungs- und Abrechnungsfunktionen hinaus und bezieht auch die Aufgabenbereiche Kundenbetreuung und Marketing in durchgängige unternehmensweite Prozesse mit ein.

## Erste Business-to-Business-Auktion Europas

Zum 1. September hat E-Bay die laut eigenen Angaben erste Business-to-Business-Auktion Europas im Internet eröffnet. Auf der Online-Plattform können Firmen untereinander Produkte und Dienstleistungen im Internet ver- bzw. ersteigern. An den Start geht das Unternehmen mit über 500 gewerblichen Waren, von Baumaschinen und Werkzeugen über Lastwagen, EDV-Anlagen, Gastronomieeinrichtungen und Textilien bis hin zu Landwirtschaftsartikeln, die bereits zur Versteigerung gelistet sind. E-Bay hat hierzu unter der Internetadresse [www.ebay.de](http://www.ebay.de) einen eigenen Auktionskanal mit der Bezeichnung «Handel, Industrie & Handwerk» eingerichtet.

Die für die Nutzung der Auktionszentrale anfallenden Kosten bezeichnet E-Bay-Spre-

cher Alexander Samwer als vernachlässigbar im Vergleich zu den Kosten bei herkömmlichen Verhandlungsmethoden. Für Einkäufer ist die Nutzung und die Beschaffung über E-Bay kostenfrei. Unternehmen, die einen Verkauf erfolgreich abwickeln, zahlen eine Provision von 3% für Artikel bis 1000 DM und 1,5% für Artikel mit höherem Preis.

## Deregulierung verändert den Markt für Zähler

Mit der Deregulierung der Energiemärkte in Europa ändert sich auch die Lage für die Hersteller von Zählern für Gas, Wasser und Strom – 1998 ein Markt von 1,23 Mrd. US-Dollar. Bis zum Jahr 2005 soll der Umsatz nach Schätzungen der Unternehmensberatung Frost & Sullivan auf 1,17 Mia. zurückgehen. Die Deregulierung, so die Erkenntnis einer neuen Studie der Marktforscher, wirkt sich dabei nicht immer nur negativ aus. Je nach geographischer Region werden die Folgen als wachstumsfördernd oder -hemmend empfunden. Insgesamt bleibt jedoch ein anhaltender Preisrückgang als Hauptfolge erkennbar.

Trotz der starken Marktsättigung identifiziert die Studie einzelne Wachstumssektoren. Solche Sektoren sind etwa elektromagnetische Wasserzähler, Ultraschall-Gaszähler und elektronische Stromzähler – allesamt elektronische Geräte, die für den Einsatz mit automatischen Fernablesystemen eingerichtet sind. Der Erfolg der elektronischen Zähler liegt an den steigenden Anforderungen an die Genauigkeit der Geräte und an dem zunehmenden Einsatz von Fernablesystemen.

## Java-Software dringt in Unternehmen vor

Dem europäischen Markt für Java-Software steht nach einem Umsatzplus von knapp 300% im vergangenen Jahr auch weiterhin überdurchschnittliches

Wachstum bevor, so die Unternehmensberatung Frost & Sullivan in einer neuen Studie. Der europäische Jahresumsatz 1998 von 272 Mio. US-Dollar soll bis zum Jahr 2005 auf mehr als 2 Mrd. ansteigen. Hauptfaktor ist die einfache Übertragbarkeit (Portabilität) von Java, welche Kosten und Zeit in der Entwicklung von Software senkt.

Weitere Impulse kommen von dem grösser werdenden Spektrum von Anwendungen und Produkten und der Schwerpunktverlagerung vom Client zum Server. Java-Technologie wird zudem ständig schneller und ausgereifter. Nachdem Java sich mit der Einführung von Enterprise Java-Beans bereits von einem Client-seitigen Webpage-Tool zu einer vollwertigen Server-seitigen Technologie entwickelt hat, ist die Programmiersprache bereit, die Unternehmen zu erobern. Das Interesse der Anbieter konzentriert sich jetzt darauf, wie Java dazu genutzt werden kann, skalierbare und schnelle kommerzielle Anwendungen mit hoher Verfügbarkeit zu erstellen.

## Nachfrage nach leistungsstarken Elektromotoren

Der europäische Markt für leistungsstarke Elektromotoren (Leistung ab 0,75 Kilowatt) profitiert von der Konjunkturerholung in Europa. Der Markt von derzeit 1,96 Mrd. US-Dollar soll bis zum Jahr 2005 auf 2,24 Mrd. ansteigen. Hauptwachstumsfaktor ist laut einer Studie der Unternehmensberatung Frost & Sullivan der allgemeine Investitionsbedarf. Günstigere Motorenpreise und steigende Nachfrage aus Schlüsselanwendungen wie Kompressoren, Pumpen oder Prozesstechnik sollen den Absatz zusätzlich stärken.

Grösster Produktsektor sind die AC-Motoren mit einem Umsatz von 1,68 Mrd. US-Dollar (1998). Die meisten Verkäufe entfallen hier auf Motoren im unteren Leistungsbereich.