

Märkte und Firmen = Marchés et entreprises

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): **91 (2000)**

Heft 3

PDF erstellt am: **22.07.2024**

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.



Märkte und Firmen Marchés et entreprises

Nouvelle cellule d'appui aux entreprises

La Fondation suisse pour la recherche en microtechnique (FSRM), à Neuchâtel, a pour objectif principal la promotion de la microtechnique et de ses applications. Depuis janvier 2000, elle offre un service de conseil et d'appui, «branché» sur les besoins des entreprises concernées par la microtechnique. L'objectif est de les aider à tirer le meilleur parti des actions, programmes et autres opportunités technologiques du moment.

Les missions de cette nouvelle cellule sont les suivantes: démarcher auprès des PME, pour identifier des opportunités de coopération ou de transfert de technologie et, le cas échéant, mener une pré-étude de faisabilité; accompagner les PME dans la phase de mise en place du projet; fournir, au besoin, des services d'état-major durant la phase de réalisation du projet.

La cellule est constituée des cadres de formation scientifique et technique de la FSRM et d'une équipe d'ingénieurs indépendants. Contact: FSRM, CP 20, 2007 Neuchâtel, tél. 032 720 09 00.

Siemens Schweiz AG: zweistellige Zuwachsraten

Mit einem Auftragseingang von 1,780 Mrd. Fr. weist die Siemens Schweiz AG für das Geschäftsjahr 1998/99 (Abschluss 30. September) einen Wert aus, der 17,3% über jenem

des Vorjahres liegt. Auch beim Umsatz erzielte das Unternehmen mit einer Steigerung um 11,2% auf 1,681 Mrd. Fr. eine zweistellige Zuwachsrate. Der Reingewinn stieg von 49,2 auf 58,5 Mio. Fr. und auch der Personalbestand wuchs um 182 auf 3935 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ein Grund für dieses markante Wachstum ist die fortschreitende Liberalisierung im Bereich der Telekommunikation. Siemens Schweiz konnte die gute Ausgangslage nutzen, Marktanteile hinzugewinnen und sich auch bei neuen Carriern als strategischer Partner etablieren. So konnten die Geschäftsbereiche des neugebildeten Arbeitsgebietes Information und Kommunikation im Durchschnitt ein Plus von gut 13% beim Auftragseingang verzeichnen.

Verschiedene Highlights prägten die Aktivitäten des Geschäftsbereichs Products: Internationales Aufsehen erweckte anlässlich der Cebit in Hannover die Präsentation der Schweizer Eigenentwicklung I-Gate, einem System zur drahtlosen Vernetzung von PC bei gleichzeitigem Internetzugang. Mit den neuen Mobiltelefonen S25 und C25 konnte sich Siemens innert kürzester Zeit unter den Handy-Marktleadern etablieren. «Ungefähr jedes fünfte in der Schweiz verkaufte Handy wird mittlerweile von Siemens produziert», schätzt der Generaldirektor von Siemens Schweiz, Peter Grüschow.

Hohe Zuwachsraten weist Siemens in den Enterprise Networks aus. Schwerpunkt neben dem traditionellen Geschäft mit Teilnehmervermittlungsanlagen

bilden dabei anspruchsvolle Netze und Lösungen. Für die Konzernentwicklung Hicom Xpress, eine integrierte Software-Lösung für «Voice over IP»-Anwendungen, hat Siemens Schweiz national und international mehrere anspruchsvolle Aufträge erhalten.

Der Schweizer Energiemarkt durch die bevorstehende Liberalisierung und auch das Gesundheitswesen waren weiterhin von einer starken Verunsicherung geprägt, was sich negativ auf das Investitionsverhalten auswirkte. In beiden Geschäftsbereichen hat Siemens Schweiz dennoch die Planzahlen erreicht und die Stellung im Markt ausbauen können.

Siemens Schweiz geht davon aus, dass sich im neuen Geschäftsjahr 1999/2000 das wirtschaftliche Wachstum positiv entwickeln wird. Entsprechend sollen die diesjährigen Zahlen bezüglich Auftragseingang und Umsatz wieder erreicht werden, wobei die im Geschäftsjahr 1998/99 wirksamen einmaligen Grossaufträge mit anderen Aktivitäten kompensiert werden müssen.

Verkaufsverbote von gefährlichen Elektrogeräten

Das Eidgenössische Starkstrominspektorat (ESTI) überprüft im Auftrag des Departementes Uvek (Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation), ob die Vorschriften über das Inverkehrbringen von elektrischen Erzeugnissen in der Schweiz eingehalten werden. 1998 wurden unter anderem 536 Erzeugnisse an 18 Ausstellungen und 366 Erzeugnisse bei 14 Grossverteilern kontrolliert. Die Schwerpunkte dieser Marktüberwachung waren Haushaltgeräte, elektrische Handwerkzeuge, Wasserkocher und Laser-Pointer. Auf weitere 219 Erzeugnisse wurde das ESTI durch Werbung in Tageszeitungen, Fachzeitschriften, Versandhauskatalogen und Werbeprospekten aufmerksam. Ferner wurden 385 Anzeigen Dritter bearbeitet.

Insgesamt wurden mehr als 1500 Erzeugnisse überprüft. Von diesen Geräten mussten 28 wegen gravierender und Personen gefährdender Mängel mit Verkaufsverboten belegt werden. Ferner wurden 39 Verfügungen erlassen, weil für die betreffenden Geräte kein Sicherheitsnachweis erbracht worden war.

Die nachträglichen Kontrollen erfolgen gesamtschweizerisch, geographisch flächendeckend und umfassen sämtliche elektrischen Erzeugnisse. Infolge der Liberalisierung des Marktes wird die Marktüberwachung immer wichtiger, weil der vereinfachte Zugang zum Schweizer Markt auch zu einem zunehmenden Angebot von unsicheren Geräten führen kann.

Technologiestandort Schweiz 2000

52 Projekte wurden dieses Mal für den Wettbewerb Technologiestandort Schweiz eingereicht. Das sind zwar weniger als in den letzten Jahren, dafür war aber das Niveau deutlich höher. 35 Bewerbungen hat die Jury aus Vertretern von Forschung, Wirtschaft und Finanzwelt in die engere Wahl genommen. Im Wettbewerb zählt nicht nur die technische Brillanz. Genauso fallen die Marktchancen ins Gewicht und wie die Bewerber sie zukünftig nutzen wollen, zum Beispiel durch die Gründung eigener Technologieunternehmen. Dabei bestätigt sich ein Trend: der Mut zur Selbstständigkeit ist unter Jungforschern ungebrochen.

Die prämierten Projekte beweisen, dass die Schweizer High-Tech-Szene im internationalen Konzert durchaus mitspielen kann. Die Zeit, da zum Beispiel Softwareentwickler mehr dem eigenen Hobby frönten, als wirklichen Marktbedürfnissen nachzuspüren, scheint unwiderruflich vorbei. Computersimulation für Verbundwerkstoffe, Planungswerkzeuge für Drahtlosnetze, für das Umweltmanagement oder für Offerten von Metallbaubetrieben, der «Flugsimulator» für

Chirurgen, neue Verfahren der Videoubertragung und Bildsignalverarbeitung bis zur Lasertechnik – in allen Projekten dominiert vor aller Technik der praktische Anwendungs- und Marktbezug.

Steigen die Strompreise?

Bereits im nächsten Jahr werden die Strompreise nach Meinung von Veba-Chef Ulrich Hartmann wieder anziehen. In einem Interview gab sich Hartmann davon überzeugt, dass sich der Markt bis Ende dieses Jahres konsolidieren werde. «Ich glaube, dass wir in diesem Jahr die Talsohle durchschreiten und im nächsten Jahr wieder von ansteigenden Strompreisen ausgehen können.»

Der politisch gewünschte Ausstieg aus der Kernenergie in Deutschland werde sich vermutlich über Jahrzehnte hinzie-

hen: «35 Betriebsjahre für die Kernkraftwerke müssten es schon sein», so Hartmann. Selbst die grüne Partei habe erkannt, dass der Ausstieg nicht zu einer schnellen Abschaltung führen könne. «Wenn die Regierung dies wollte, müsste sie Entschädigungen zahlen.»

ABB-Konzern mit Rekordgewinn

Der ABB-Konzern konnte Ertrag und Cashflow im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich steigern. Bei nur leicht gewachsenem Umsatz (+4%) legte der Betriebserfolg um 30% auf 2,4 Mrd. US-\$ zu.

Alle Konzernsparten erwirtschafteten einen höheren Betriebserfolg, was einerseits auf die steigende Nachfrage nach kompletten Technologie- und Servicelösungen und anderer-

seits auf ein erfolgreiches Kostenmanagement zurückzuführen ist. Der betriebliche Cashflow, ein Schlüsselindikator für die Fähigkeit des Konzerns, Mehrwert zu schaffen, stieg um 76% auf 1,8 Mrd. US-\$. Der Reingewinn erreichte mit 1,6 Mrd. US-\$ einen Rekordwert.

Die Konzernstrategie, in Bereichen zu expandieren, in denen ABB eine Führungsrolle übernehmen kann, soll auch in Zukunft fortgesetzt werden. «Es ist unser Ziel, die Betriebsmarge in den nächsten vier Jahren auf 12% zu erhöhen, auf der Basis eines jährlichen Umsatzwachstums von 6 bis 7%», erklärte Göran Lindahl, der Vorsitzende der ABB-Konzernleitung. Mit den im vergangenen Jahr erzielten Resultaten zeigt sich der ABB-Chef zufrieden. Der Konzern habe ein richtungsweisendes Jahr hinter sich, das unter anderem durch

die Schaffung eines neuen Geschäftssportefeuilles und die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens ABB Alstom Power gekennzeichnet gewesen sei.

Hager und Tehalit unter einem Dach

Seit 1. Januar 2000 sind die beiden Marken Hager und Tehalit unter einer gemeinsamen Verkaufsorganisation, der Hager Tehalit AG (www.hagertehalit.ch) in Frauenfeld, untergebracht. Die drei regionalen Verkaufsniederlassungen von Hager Tehalit in Bern, Lausanne und Zürich bieten Beratung und Schulung für die gesamte Elektrobranche: Installateure, Schalttafelbauer, Planer und Architekten. Die Partnerschaft mit dem Elektro-Grosshandel sichert eine hohe Produktverfügbarkeit in der ganzen Schweiz.

Millenniumsrätsel: die Auflösung

Urs Dürrenberger aus Therwil und Philippe Meister aus Puidoux waren am schnellsten: Sie haben unsere zugegebenermassen etwas irreführende Fragestellung im Millenniumsrätsel (Bulletin SEV/VSE 25/99) als Erste durchschaut und die korrekte Lösung bereits am 20.12.99 per E-Mail an die Redaktion gesandt. Beide erhalten das versprochene Buch von Simon Singh «Fermats letzter Satz», dem – jetzt dürfen wir es verrä-

ten – unser Rätsel entnommen war.

Die Bulletin-Leserinnen und -Leser haben die Frage, wohin Herr Schwarz beim ersten Schuss hinzielen solle, zwar nicht immer richtig aber meist mit viel Phantasie beantwortet. So rieten einige Leser Herrn Schwarz, auf das Herz der Kontrahenten zu zielen. Das ist angesichts der Zielkünste dieses «Triellanten» nicht nur zu viel verlangt, es ist auch etwas makaber und zudem leider falsch.

Die höchste Überlebenschance hat Herr Schwarz, wenn er den ersten Schuss in die Luft abgibt, also bewusst daneben schießt. (Wir setzen voraus, dass er mit 100-prozentiger Sicherheit daneben schießt und dass keiner der Herren von einem Querschläger getroffen wird.) In diesem Fall kann er hoffen, dass sich die beiden besseren Schützen gegenseitig eliminieren, so dass er, der schlechteste Schütze, doch überleben kann.

Da der beste Schütze immer trifft, ist das Spiel spätestens

nach zwei Durchgängen beendet. Um die genaue Überlebenschance auszurechnen, genügt es daher, die Wahrscheinlichkeiten aller möglichen Spielverläufe auszurechnen und die Summe der Wahrscheinlichkeiten zu bilden, die zum Überleben von Herrn Schwarz führen. Dieses Vorgehen wäre nicht möglich, wenn auch Herr Weiss nur eine endliche Trefferwahrscheinlichkeit hätte. Dann sind prinzipiell unendlich viele Schusswechsel möglich, wodurch die Rechnung sehr viel schwieriger würde.

La solution de notre devinette du millénaire

Urs Dürrenberger de Therwil et Philippe Meister de Puidoux ont été les plus prompts: ils furent les premiers à percer le problème, il faut le reconnaître un brin trompeur, présenté dans ces colonnes (Bulletin ASE/AES 25/99) et à envoyer par courrier électronique la réponse correcte à la Rédaction le 20.12.99. Tous deux vont recevoir le livre promis de Simon Singh «Le dernier théorème de Fermat», duquel – à présent nous pouvons le dire – nous avons tiré notre énigme.

Les lectrices et lecteurs du Bulletin ont répondu avec beaucoup d'imagination, mais pas toujours correctement, à la question de savoir où M. Lenoir devait viser lors du premier coup. C'est ainsi que plusieurs lecteurs lui ont conseillé de viser le cœur de son adversaire. Ce qui est non seulement trop demander à ce combattant peu doué, mais aussi un peu macabre et, en plus, malheureusement faux.

M. Lenoir a le plus de chance de survivre en tirant son pre-

mier coup en l'air, autrement dit en visant volontairement à côté (nous partons du principe qu'en visant à côté, il n'atteint aucun adversaire, même pas par ricochet). Dans ce cas, il peut espérer que ses deux adversaires, meilleurs tireurs que lui, s'élimineront mutuellement, de telle sorte que lui, le plus mauvais tireur, survive.

Comme le meilleur tireur touche à coup sûr sa cible, le duel se termine au plus tard après deux tours. Pour calculer

exactement les chances de survie, il suffit de déterminer les probabilités pour chaque déroulement de jeu possible et de faire la somme des probabilités aboutissant à la survie de M. Lenoir. Ce procédé ne serait pas possible si M. Leblanc avait lui aussi un nombre limité de probabilités de faire mouche. Dans ce cas, le nombre d'échanges de coups de feu serait en principe illimité, ce qui rendrait le calcul beaucoup plus difficile.