

Neuerscheinungen = Nouveautés

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): **92 (2001)**

Heft 4

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.

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

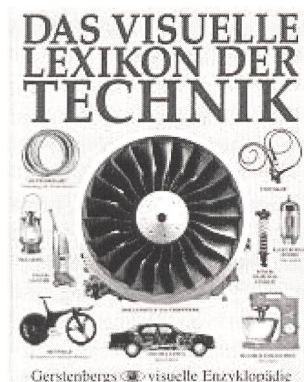
<http://www.e-periodica.ch>



Neuerscheinungen Nouveautés

Das visuelle Lexikon der Technik

Gerstenberg GmbH, Hildesheim,
ISBN 3-8067-4507-2.



Ein informatives Lexikon für Jung und Alt.

Technik bestimmt unseren Alltag, und doch ist sie uns oft unverständlich. Dieses Lexikon erklärt in Wort und Bild die Grundlagen der Technik und führt diese auf die zugrunde liegenden physikalischen Gesetzmässigkeiten zurück. Kurzbiografien der Pioniere der Technik und ein umfassendes Register machen das visuelle Lexikon zum Nachschlagewerk für die ganze Familie, unentbehrlich für Schüler der oberen Klassen.

Marketing – Grundlagen markt- orientierter Unter- nehmensführung

Herbert Meffert, Gabler Verlag, Frankfurt.

Der Titel liefert einen hervorragenden Überblick über alle marketingrelevanten Themen und Instrumente. Die gut strukturierten Systematisierungen innerhalb der Kapitel und die zahlreichen Visualisierungen erleichtern einen schnellen Einblick in die jeweiligen Themengebiete. Die 9., ergänzte

und überarbeitete Fassung des Marketing-Klassikers geht nebst der anschaulichen Praxisbeispiele insbesondere auf aktuelle Entwicklungen im Bereich der neuen Medien und in der Markenpolitik ein.

Stromkalender fürs neue Millennium

EBL, 4410 Liestal, www.ebl.ch

Eine Mischung zwischen Jahresweiser und Comic-Heft ist der neue EBL-Kalender fürs dritte Millennium. Für jeden Monat des Jahres eine witzige Zeichnung des Karikaturisten Peter Gut – er wirft in seinen Illustrationen auf unterhaltsame und ironische Weise einen Blick auf unseren täglichen Umgang mit Energie. Nebst den schon berühmten 12 Bildern zum Thema Strom finden Sie auf dem Kalender auch Angaben über die Schulferien im Jahre 2001.

Deregulierung und Regulierung der Elektrizitäts- verteilung

Jürg Wild, eine mikroökonomische Analyse mit empirischer Anwendung für die Schweiz. Reihe «Wirtschaft, Energie, Umwelt», 2001, 240 Seiten, zahlreiche Abbildungen, Format 16 X 23 cm, broschiert, Fr. 76.–, ISBN 3 7281 2783 3, vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich.

Die vorliegende Arbeit untersucht, welche Rahmenbedingungen der Gesetzgeber bei der Elektrizitätsverteilung setzen kann und soll, damit die Marktöffnung zu einer Verbesserung der Effizienz des Sektors und zu Wahlmöglichkeiten für alle Verbraucher führen wird. Dazu wird eine Benchmarking-Analyse der Kosten der schwei-



Eine Bereicherung für die Diskussion über die Elektrizitätsmarktöffnung in der Schweiz.

zerischen Elektrizitätsverteiler durchgeführt, die zeigt, dass die aktuelle Branchenstruktur beträchtliche Ineffizienzen aufweist.

Träume und Traktanden



Ausgewählte Reden und Texte von Bundesrat Moritz Leuenberger, im November 2000 erschienen im Limmat-Verlag.

In diesem Buch lässt uns Moritz Leuenberger an seinen Gedanken teilhaben. Spritzig, geistreich und zum Teil auch unorthodox formuliert er seine Sichtweise der Dinge. Er beschreibt nicht nur seinen politischen Alltag, sondern spinn den Faden weiter bis in seine Privatsphäre hinein. Das Buch wird untermalt mit Fotografien von Damaris Betancourt.

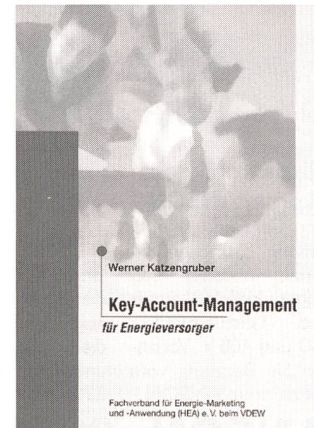
Key-Account- Management für Energieversorger

Werner Katzengruber, Fachverband für Energie-Marketing und -Anwendung e.V. beim VDEW, Frankfurt am Main, ISBN 3-8022-0602-9.

Das Praxisbuch *Key-Account-Management für Energieversorger* informiert über ein Themenfeld, das erst seit kurzer Zeit elementare Aspekte des Vertriebs bei Energieversorgern berührt. Für EVU stellt heute eine umfassende Markt-

und Kundenorientierung die Basis für den Erfolg ihres Handelns dar. Dabei erlangt die intensive Betreuung einer Kundengruppe eine besondere Bedeutung. Schlüsselkunden beziehungsweise Key-Accounts gab es für Energieversorger bereits vor der Liberalisierung des Energiemarkts, damals hiessen sie Gross- oder Industriekunden. Das Neue im Zusammenhang mit dieser Kundengruppe ist, dass die Beziehungen zu ihr heute gemanagt werden. Das Ziel des Autors heisst, Key-Account-Management als ganzheitlichen Unternehmensprozess zu etablieren. Die Voraussetzung dafür sieht er in der Implementierung eines leistungsfähigen Vertriebs, zu dem ein professionelles Marketing gehört. Der erste Teil des Buches widmet sich der Planungskompetenz eines Key-Account-Managers. Hier wird die Aufgabenvielfalt, der ein Key-Account-Manager in der Versorgungswirtschaft begegnet, anschaulich dargestellt.

Der zweite Teil setzt sich mit dem Thema verhandeln auseinander und stellt verschiedene Modelle für erfolgreiches Verhandeln vor. Das neue Anspruchsdenken der Kunden setzt die Energieversorger unter extremen Veränderungsdruck. Die kontinuierliche Verbesserung der Geschäftsprozesse ist eine Voraussetzung für den Erfolg. Das Buch vermittelt Modelle, Anregungen und Ideen, wie Key-Account-Management in diesem Veränderungsprozess sinnvoll und professionell durchgeführt werden kann.



Praxisbuch für Key-Account-Manager in Versorgungsunternehmen.