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: 92 (2001)

Heft: 4

Rubrik: Neuerscheinungen = Nouveautés

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: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://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 marktorientierter Unternehmensführung

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

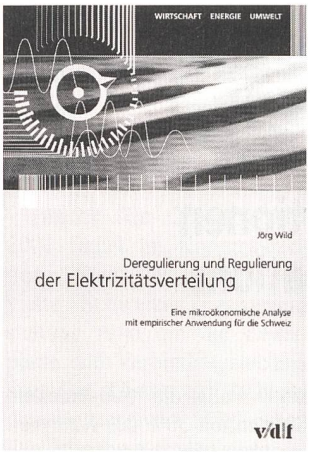
EBL, 4410 Liestal, www.ebl.ch

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 Elektrizitätsverteilung

Jürg Wild, eine mikroökonomische Analyse mit empirischer Anwendung für die Schweiz. Reihe «Wirtschaft, Energie, Umwelt», 2001, 240 Seiten, zahlreiche Abbildungen, Format 16 × 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 schweizerischen Elektrizitätsverteiler durchgeführt, die zeigt, dass die aktuelle Branchenstruktur beträchtliche Ineffizienzen aufweist.



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

Träume und Traktanden

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

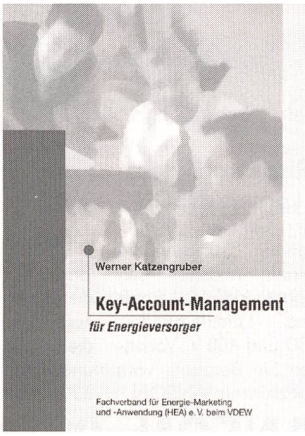
In diesem Buch lässt uns Moritz Leuenberger an seinen Gedanken teilhaben. Spritzig, geistreich und zum Teil auch unorthodox formuliert er seine Sichtweise der Dinge. Er beschreibt nicht nur seinen politischen Alltag, sondern spinnt den Faden weiter bis in seine Privatsphäre hinein. Das Buch wird untermalt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