

Energiewende positiv nutzen

Im Oval des Europark Salzburg ging kürzlich die Fachgruppentagung der Elektro-, Gebäude-, Alarm-, und Kommunikationstechniker über die Bühne.

Innungsmeister Ing. Michael Brettfeld bedankte sich bei Lehrlingswart Bernhard Pabinger und Thomas Fernsebner für die professionelle Abwicklung des im Vorfeld stattgefundenen Landeslehrlingswettbewerbes (siehe Bericht auf der gegenüberliegenden Seite). Er informierte weiter über den aktuellen Stand bei der Förderung von Elektroheizungen. Grundsätzlich müssen dazu die rechtlichen Rahmenbedingungen in Salzburg erst geschaffen werden (neues Baurecht ab Herbst). Ein Schwerpunkt der aktuellen Innungsarbeit sind zwei Werbekampagnen für die Branche. Einerseits die bundesweite Kampagne mit Krone Hit und ander-



Foto: WKS/Neumayr

Bei der Fachgruppentagung (v. l.): Bundesinnungsmeister Ing. Josef Witke, Mag. Gottfried Rotter, Innungsmeister Ing. Michael Brettfeld, Innungsgeschäftsführerin Dr. Christina Hirnsperger, Lehrlingswart Bernhard Pabinger und Alt-Innungsmeister Gottfried Grundler.

erseits die Kampagne auf Radio Salzburg „Elektrotechniker für einen Tag“. Darüber hinaus wird es Elektrotechniker-Stammtische gemeinsam mit Eaton Industries in den Bezirken geben.

Ein besonderes Highlight waren die Vorträge von Andreas Wöhry und Ing. Mag. Gottfried Rotter. Wöhry sprach über die Möglichkeit, „das Haus als Kraftwerk“ zu nutzen und ob und wie

eine hundertprozentige Versorgung Österreichs mit erneuerbaren Energieträgern im Jahr 2050 möglich ist. Rotter wies die Innungsmitglieder darauf hin, dass sie die Energiewende positiv nutzen können, und zeigte mögliche weitere Betätigungsfelder etwa im Solar- oder Wärmepumpenbereich auf.

Langjährige Selbstständigkeit

Abgeschlossen wurde die Fachgruppentagung mit Ehrungen. Alt-Innungsmeister Gottfried Grundler wurde für seine langjährige Tätigkeit als Funktionär ausgezeichnet. Weiters erhielten folgende Betriebe für ihr Firmenjubiläum eine Urkunde: Peter Monuth von der Monuth Elektrounternehmen GmbH (30 Jahre), Thomas Fernsebner von der Elektro Demel KG (40 Jahre) sowie Michael und Georg Brettfeld von der Elektro Brettfeld GmbH (50 Jahre).

Topfit im Einzelhandel

Vergangene Woche lud das Landesgremium des Handels mit Mode- und Freizeitartikeln zum Branchenevent „Der Königsweg zum Erfolg im Einzelhandel“ in das Kongresshaus nach St. Johann ein. Mit Niklas Tripolt konnte ein erfolgreicher Verkaufs- und Managementexperte als Referent gewonnen werden. Unter dem Motto „Topfit im Verkauf“ brachte er den rund 180 Teilnehmern anhand vieler Praxisbeispiele Tipps für einen erfolgreichen Geschäftsalltag näher. „Ihr Wissensvorsprung sichert Ihnen tolle Kundengespräche, intensive Kundenbeziehungen, viele Weiterempfehlungen und ein Umsatzplus“, versicherte er den Händlern.

Inhaltlich ging er besonders auf das Thema der persönlichen Einstellung u. a. gegenüber der Arbeit und den Produkten ein. Darauf aufbauend machte er den Teilnehmern deutlich, wie wich-

tig offene Fragen sind, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen und den Dialog auch aufrechtzuerhalten. „Die ersten 120 Sekunden zählen. Indem man mit Kunden rasch ins Gespräch kommt und dabei vielleicht sogar Emotionen weckt, erhöhen sich die Chancen auf einen Kaufabschluss“, meinte Tripolt und verglich den Spitzenverkauf mit Spitzensport: „In beiden Disziplinen gibt es nach oben hin fast keine Grenzen und beides ist erlernbar.“

Ein großes Thema war auch die Bedarfserhebung. Auch diese sei laut Tripolt nur durch ein gezieltes Kundengespräch möglich. „Es geht darum, Kaufmotive zu erkennen, Zusatzinformationen zu erhalten und das Vertrauen aufzubauen. Wichtig in dem Zusammenhang sind die drei W-Fragen: Was?, Wofür? und Wie viel?“, erläuterte der Profi. Diese und viele weitere Tipps



Foto: WKS/Sparte Handel

fasst er auch in seinem Buch „Topfit im Verkauf: Der Königsweg zum Erfolg im Einzelhandel“ zusammen, das im Signum-Verlag erschien.

„Die Teilnehmer waren begeistert von den vielen Tipps und Ideen für die tägliche Praxis im

Gremialgeschäftsführerin Mag. Michaela Abfalder, Vortragender Niklas Tripolt und Gremialobmann Christoph Bründl (v. l.) hießen rund 180 Teilnehmer zum Branchenevent in St. Johann willkommen.

Geschäft. Authentizität, Ehrlichkeit, aktives Zuhören und offene Fragestellungen bringen jeden Verkäufer zum gewünschten Ziel, dem Kaufabschluss“, fasste Gremialgeschäftsführerin Mag. Michaela Abfalder die erfolgreiche Veranstaltung zusammen.