



DI Günther Hrabý
Geschäftsführender Gesellschafter
von easyTherm

GEHT NICHT? GIBT'S NICHT!

Dies ist ein altbekannter Spruch, der insbesondere von Vertriebsleuten sehr häufig posaut wird. Er steht für Initiative, Konsequenz und Durchsetzungswillen. Wenn dann noch eine ordentliche Portion Zuhören und Feinfühligkeit dazu kommt, sind wesentliche Persönlichkeitsmerkmale für erfolgreichen Vertrieb beschrieben.

Gewisse Berufsgruppen scheinen diesem Spruch besonders gut zu folgen. Dazu

ein Beispiel: Wenn jemand wie ich viele Vorträge hält, in denen auch die Vorteile der Kombination einer hochwertigen Infrarotheizung (weil effizient – also sparsam) mit einer Photovoltaik-Anlage (weil Erzeugung des Energieträgers, den ich für fast alle Bedürfnisse im Haushalt benötige; also auch fürs Heizen) erkläre, stelle ich Eigenartiges fest. Im Gespräch mit Kunden und Partnern stellt sich heraus, dass PV auch häufig vom HLKS-Installateur angeboten wird. PV sollte doch die Domäne des Elektrotechnikers sein! Aber viele HLKS-Installateure montieren diese auch gerne aufs Dach! Kaum ist dann das Thema Strom im Umfeld des Installateurs, bindet er die Elektrik gleich ein und erwärmt damit wieder das Wasser, das dann durch teure Rohre und Großflächen-Niedrigtemperatur-Heizkörper (Boden- und/oder Wandheizungen) zum Heizen verwendet wird! Das Thema Strom wird sofort in Beschlag genommen (Vergleiche den Artikel auf http://www.photovoltaiik.eu/heftarchiv/artikel/beitrag/mehr-als-heie-luft_100006755/423/).

Und wo bleibt der Elektrotechniker? „Er darf sowieso anschließen ...“ und damit die gesamte Verantwortung tragen. Das ist initiativ! Nun die Beobachtung im Gespräch mit Elektrotechnikern. An dieser Stelle wurde in der Ausgabe 06-07/12 berichtet, dass die Stromheizungen lt. Statistik Austria von 07/08 auf 09/10 einen Zuwachs von 9,3% verzeichneten. Und das, obwohl doch viele Elektrotechniker meinen, die Stromheizung „geht nicht“. Wir kennen nun die richtige Antwort: „Gibt's nicht!“

Wer Geschäft machen will, ist gut beraten, sich um den Kundennutzen zu kümmern! Keiner kauft, um den Verkäufer reich zu machen. Kundennutzen zu bieten hingegen bedeutet (verdichtet beschrieben): Mehrwert beim Kunden zu erzeugen. Der eigene Geschäftserfolg ist demnach nur eine Folge (deswegen heißt der Erfolg auch so), des hergestellten Kundennutzens. Geschäft funktioniert mit der Erfüllung einer Bedingung gut: Der Kundennutzen muss größer sein als der Preis und dieser muss größer sein als die Kosten (die dem Elektrotechniker entstehen). Dann geht's! Der Elektrotechniker hat alles in der Hand, wirklich Kundennutzen zu erzeugen. Lesen Sie dazu auch den offenen Brief des BIM Joe Witke an alle Innungsmitglieder aus dem August 2012. Schlagworte daraus: „zukünftigen Stromgewinnung“, „intelligenten Stromverteilung“ oder „energieeffizienten Stromverwendung.“ – All dies führt zu Komfort, Sicherheit, Ökologie, Geldsparen und Unabhängigkeit von ausländischen Energielieferanten, genauso wie der Einsatz unserer Infrarot-Heizungssysteme. Wenn diese Begriffe und nicht nur eine Heizung, eine Stromerzeugung, eine Stromverteilung dem Kunden plausibel gemacht werden, ist das Kundennutzen! Gelehrt und geübt wird dies bei der e-Akademie. Der Elektrotechniker darf damit sehr wohl auch Geld verdienen, das ihm die Kunden gerne bezahlen, weil deren Nutzen größer ist. Und damit (nun zitiere ich wieder BIM Witke) „...kommt die Butter aufs Brot zurück“. Geht nicht? Gibt's nicht!

SAVE THE DATE!

easyTherm
ENERGIE FEST

Produktschau
Fachvorträge
Kinderprogramm
Kulinar. Schmankerl

SAMSTAG · 22. SEPTEMBER 2012 · UNTERWART

SAMSTAG · 22. SEPTEMBER 2012 · UNTERWART
9.00 - 17.00 Uhr

easyTherm
ENERGIE FEST

Gratis Probefahrten mit dem neuesten Elektroautos
Gewinnspiel
Kinderprogramm
Kulinar. Schmankerl
Weinverkostung
Fachvorträge
Energierad

PRODUKTSCHAU
- Infrarotheizung
- Biomasse
- E-Mobilität
- Kleinwindkraft
- Lichttechnik
- WKO Enterprise Europe
- Photovoltaik
- e-Marke
- Europ. Zentrum für erneuerbare Energie Güssing

10.00 Uhr - Vortrag
"MODELL GÜSSING"

Weitere Informationen auf:

www.easy-therm.com
www.i-magazin.at

