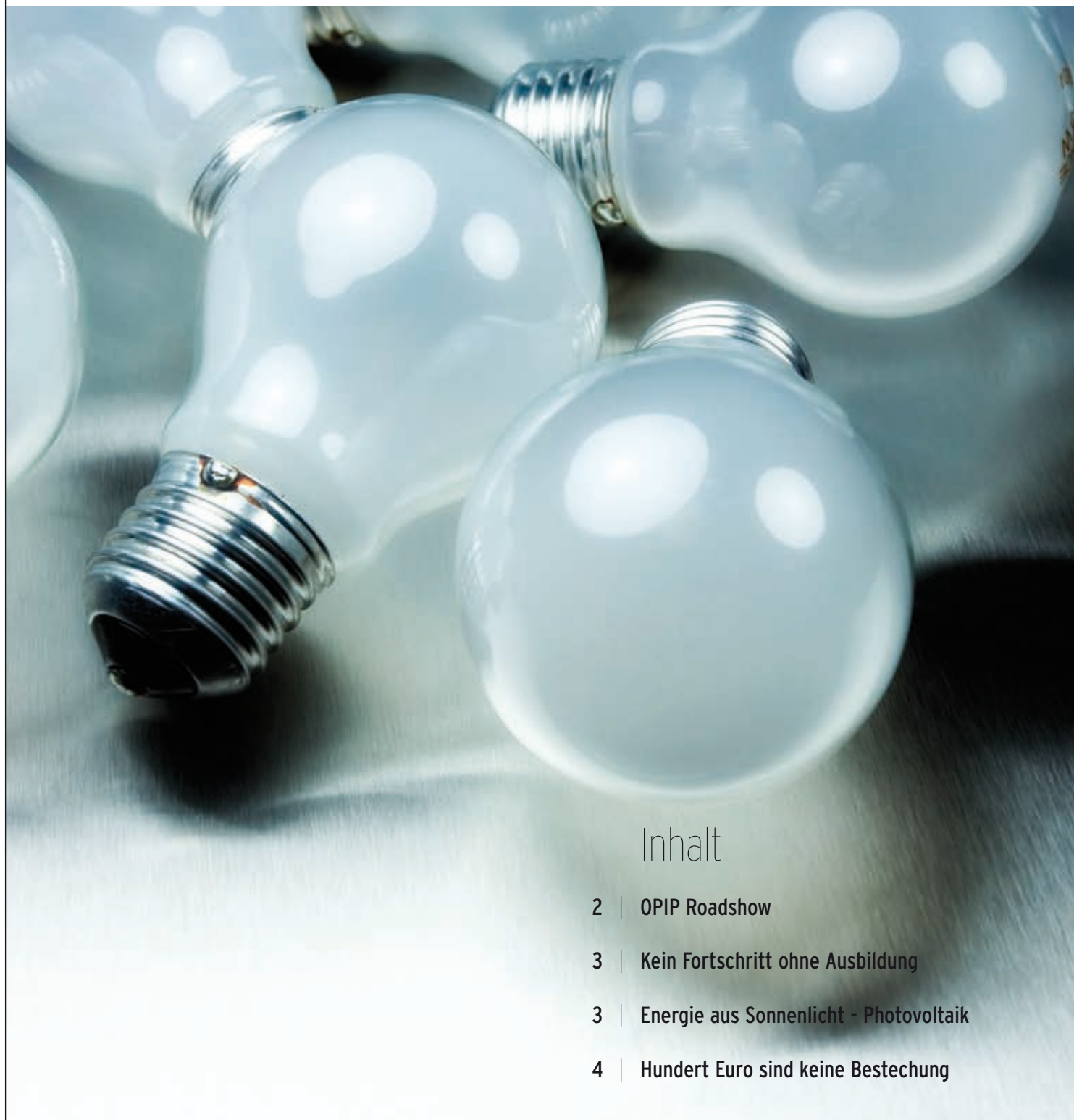
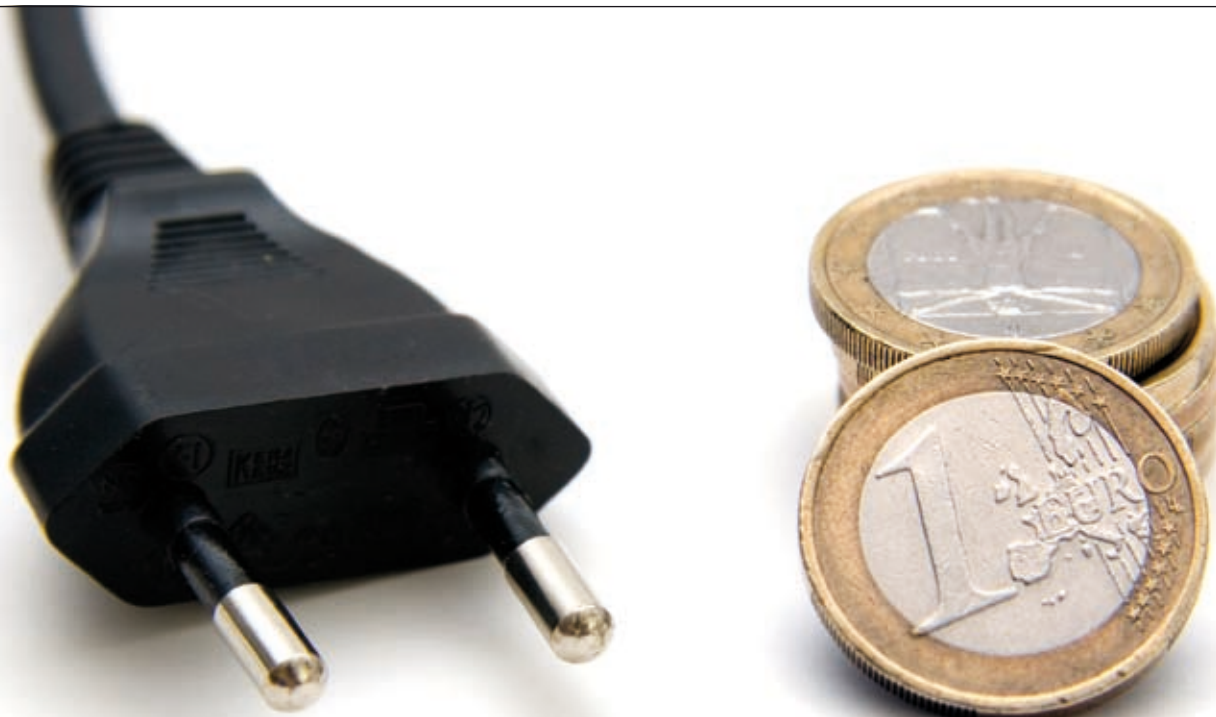




Inhalt

- 2 | OPIP Roadshow
- 3 | Kein Fortschritt ohne Ausbildung
- 3 | Energie aus Sonnenlicht - Photovoltaik
- 4 | Hundert Euro sind keine Bestechung



OPIP - das neue online-Auspreisungssystem als Chance auch für Klein- und Mittelbetriebe.

OPIP Roadshow

Im Februar fiel der Startschuss für eine österreichweite Road-Show des neuen online-Auspreisungssystems der EDS vorgestellt. Auf ihrer Österreich-Tour machte die OPIP-Präsentation natürlich auch in Wien Station.



Gottfried Rotter.

Die Internet-Plattform macht das extrem zeitsparende, automatische Auspreisen von Standard-Leistungsverzeichnissen möglich, ein Internetzugang und eine E-Mail-Adresse sind alle Voraussetzungen, die benötigt werden. Damit können die individuellen Nettopreise der einzelnen Elektrotechniker in Minuten in jedes

ÖNORM-Leistungsverzeichnis eingespielt werden und man kann im Bruchteil der bisher benötigten Zeit feststellen, ob es sich noch lohnt das Offert weiter zu verfolgen oder die Zeit besser in einen Familienausflug investiert.

Ich habe mit 1. 1. 2008 die Geschäftsführung der EDS „ELEKTRO“ Daten Service-ges.m.b.H. übernommen und sehe als Hauptzielgruppe insbesondere die vielen Klein- und Mittelbetriebe, die bisher nicht die Möglichkeit hatten, EDV-gestützte Ausschreibungsbearbeitungen oder Angebotslegungen zu nutzen.

Das Hilfsmittel bietet dem Elektrotechniker die Möglichkeit, Regieangebote mit aktuellsten Nettopreisen selbst zu erstellen. Unabhängig vom Ort des Arbeitens und von der Uhrzeit (auch Sonntags um 20 Uhr) können alle Artikel des ÖEDS-Stammes beim jeweiligem Großhändler nachgefragt werden.

Von Großhandelsseite (Vollsortimenter)

wird OPIP durch REGRO, Sonepar, Limmert und GFI unterstützt. Als Teilsortimenter nehmen derzeit Schrack Technik und Elitec sowie von Herstellerseite ABB, DEHN, Euro Unitech, Gira, Hager Tehalit, Kerpen, Mehler, Merten, Moeller, OSRAM, Siblik, Siemens und Siteco Österreich an dieser Plattform teil. Mit Data Design System, CSW und MEHR Data-Systems stehen zudem Softwarehäuser zur Verfügung, die OPIP mit ihren Produkten unterstützen.

Die EDS wird künftig auch eine Hotline für im Zusammenhang mit der OPIP-Nutzung entstehende Fragen einrichten. Alles in allem: OPIP ermöglicht es, Zeit sparend an einer viel größeren Zahl von Ausschreibungen teilzunehmen und erhöht damit die Chancen für das Elektro-Installationsunternehmen, bei Projekten - mit gut kalkulierten Preisen - zum Zug zu kommen.

Gottfried Rotter
rotter@pako.at

Moderne Elektroinstallation ...

... benötigt fortschrittliche Ausbildung.

Jeder unter Euch wird diesem Satz zustimmen. Nicht so unsere gewählten Vertreter. Sie sind noch immer der Meinung, dass E-Installation aus stemmen, gipsen und Kabel ziehen besteht und der Strom sowieso aus der Steckdose kommt. Wie, woher und womit, das ist ihnen egal. Unser Versuch ist es, über eine modulare Ausbildung spezialisierte Teilbereiche unseres Berufes auszubilden und eine stufenweise Weiterbildung möglich zu machen. Allein eine sinnvolle modulare Einteilung wird durch die mangelnde Flexibilität des Ministeriums verhindert.

Die Berufsgruppen in unserer Innung zusammenwachsen zu lassen um die Zukunft unserer Betriebe zu sichern, scheitert am sturen Verhalten und am Unwis-

sen von unseren Politikern, ihren Mitarbeitern bzw. ihren Beratern. Sogar Teile der Gewerkschaft und die Berufsschulen vertreten unsere Lösungsvorschläge. Die Haltung des Wirtschaftsministers lässt keine Hoffnung aufkommen, zielgerechte Lösungen für unser Gewerbe zu finden - da könnte ja vielleicht die Industrie zu kurz kommen. Er diskutiert lieber in der EU über Atomforschung.

Kann das sein? Sind wir unseren Politikern bzw. unseren Ministern kein Nachdenken mehr wert? Eine Aussprache ist wohl kaum möglich, oder doch?

Ansprechpartner: Ing. Josef Witke

E-Mail: witke.ges@telekabel.at

Tel. (0664) 819 88 15



**Innungsmeister Ing. Josef Witke,
Wirtschaftsbund.**

Der Köder muss dem Fisch schmecken - und nicht dem Angler!

Sag, spinnt er, der Witke, was hat diese zwar richtige Aussage mit uns im Elektro-Gewerbe zu tun?

Ich denke, sehr viel! Ich werde versuchen, diesen Satz zu erläutern: Es ist leider überwiegend üblich, nur das anzubieten, wo wir „keine Zores“ erwarten, wovon wir „überzeugt“ sind, was sich „preislich für den Kunden auszahlt“ oder für ihn „kalkulierbar“ ist - oder was wir seit Jahrzehnten „gewohnt“ sind, zu tun und zu verkaufen. Auch ich erwische mich und meine Mitarbeiter dabei. Aber genau das benötigt derzeit unsere Branche am wenigsten! Das gilt vor allem bei neuen Technologien, wie z.B. Bustechnik, Photovoltaik, Energiesparen oder bessere Energie-Effizienz, usw.

Ich will mich heute der Photovoltaik widmen. In diesem Bereich trifft für nur wenige unter uns keiner der oben genannten Punkte zu. Dafür sollten wir aber für dieses Produkt (Sonnenenergie) die Grundaussage der Überschrift wirken lassen! Wir brauchen zurzeit von der „Photovoltaik“ nicht überzeugt sein. Das sind gerade jetzt unsere Kunden! Alles Neue

machte einmal „Zores“ und jetzt gibt es „AHA“-Erlebnisse auf der Baustelle. Die Routine kommt später. Wir können zurzeit unseren Kunden für dieses Produkt keine Rentabilität versprechen; das wäre gelogen und die Wahrheit ist verkaufsschädigend. Auch laut Finanzamt ist Photovoltaik eine „Liebhaberei“. Die folgende Aussage trifft auf alle Fälle zu und kann von niemandem widerlegt werden: „Wer kann heute sagen, was Energie morgen kostet?“

Die Sonne liefert uns jedoch heute und in 30 - 50 Jahren die Energie zu den heute entstandenen Fixkosten. Unsere Kunden brauchen nur für die Umsetzung sorgen und jede Energie-Preissteigerung ist sofort ein Gewinn für unsere Kunden. Nun, ich denke, und bin überzeugt davon, in der Photovoltaik beginnt Österreich hinter allen anderen Europäischen Nationen munter zu werden. Es ist noch nicht zu spät. Die Zuwachsraten in dieser Technologie sind gigantisch. Springt auf! Eure

Innungen starten demnächst Schulungsaktivitäten gemeinsam mit den Lieferanten. Auch an der Kundenaufklärung im Zusammenhang mit CO2-Reduzierung wird gearbeitet.

Nehmt daran Teil, lest die Innungsnachrichten und die Fachzeitschriften. Sie werden die Termine veröffentlichen, denn ohne Schulung über Technologien, Verkaufsargumenten, Förderungsmöglichkeiten und Produktkenntnis wird nichts gehen. Blamiert mich nicht, denn ich habe mich bereits bei allen Beteiligten weit hinausgelehnt. Ich habe schon eine PV-Anlage auf meinem Rirmendach, um meine Leute zu Hause lernen zu lassen. Habt Ihr auch schon eine?.

**Euer
Joe Witke**

P.S.: Nun - hat die Überschrift zum Thema gepasst? Schreibt mir doch unter office@witke.com



Karl-Heinz Bradavka.

Manche nehmen so wenig ...

... dass man gar nicht von Bestechung reden kann.

Also weniger als EUR 100,- nach dem neuen Antikorruptionsgesetzentwurf für Amtsträger gemäss § 74 Abs. 1 Z 4a StGB. So ein AMTSTRÄGER möchte ich gerne sein, denn dann könnte ich viele Male ca. ATS 1400,- in die dann immer offene Hand hineinkommen und nicht nur einmal einen GUSIHUNDERTER wie die Rentner.

Als kleiner Kammerfunktionär darf ich gar nichts nehmen und nicht einmal meine Funktionen ausnützen - bin ja ehrenamtlich unterwegs! Für die AMTSTRÄGER galt aber bis jetzt: Ich bin absolut unbestechlich in ethischen und moralischen Dingen aber über Geld hat ja bis jetzt keiner mit mir gesprochen.

Besser geht's da aber schon nach diesem Gesetz einem Mitglied eines „inländischen verfassungsmässigen Vertretungskörper wie einem Nationalrat, Bundesrat, Landtagsabgeordneten usw., denn diese sind natürlich ausgenommen. Dazu hat man ein neues Vokabel (aus dem Jargon der kriminellen Unterwelt) parlamenta-

risch hoffähig gemacht. „ANFÜTTERN“! Also das Anfüttern von Abgeordneten ist offensichtlich straffrei! Wer hätte das gedacht?

Liebe Frau Justizminister, mir fehlen leider die Mittel, all diese bestechen zu können. Bei den Kleinen, die dann übrig bleiben ist es ja auch für mich als Kleiner schon wieder strafbar. Also bleibt für mich nur der Weg in die Privilegienkiste der Nehmer übrig, aber wie kommt man zu diesem Futtertopf nur hin? Kann mir da irgendwer mit einem guten Rat helfen, auch wenn dieser ja bekanntlich teuer ist? Macht aber nichts, denn dann bekomme ich ja sicherlich günstige Kredite sowie Spenden und Presseförderung und vieles mehr, also werde ich mir den guten Rat schon vorfinanzieren lassen können.

Die Rendite ist ja somit gesetzlich geregelt, meint euer Gewerkschafter

Karl-Heinz Bradavka
E-Mail: bradavka@bradavka.at
Tel. (01) 911 26 68

FEEDBACK! Ihre Meinung ist uns wichtig!

Geben Sie uns bitte Feedback. Telefon (+43-1) 512 76 31 | E-Mail: enerv@wirtschaftsbund-wien.at | Wir freuen uns!

IMPRESSUM Branchenimpuls | Medieninhaber: Österreichischer Wirtschaftsbund LG Wien, Lothringerstraße 16/5, 1030 Wien, Tel. 512 76 31, Fax 512 76 31-34 | Redaktion: Christian Brunner, Ing. Josef Witke, Christian Bräuer, Ing. Martin Karal, Karl-Heinz Bradavka | Layout & Grafik: Atelier Olschinsky | Lektorat: Christian E. Fock | Fotos: Wirtschaftsbund Archiv | Druck: Druckerei Berger, Horn | Druckauflage: 1500 | DVR: 0484288 | Österreichische Post AG, Info.Mail, Entgelt bezahlt | Erscheinungsort: Wien | Verlagspostamt: 1010 Wien | Sponsoring: Post GZ 07Z037545S Branchenimpuls | Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz: Medieninhaber: Österreichischer Wirtschaftsbund LG Wien, Lothringerstraße 16/5, 1030 Wien, Tel. 512 76 31, Fax 512 76 31-34, zu 100 Prozent.