

UNTERNEHMEN IM PORTRÄT

RAIMUND HARREITHER, laut Eigendefinition einst als „Wanderprediger“ in Sachen Fußbodenheizung unterwegs, exportiert seine Idee von der Strahlungswärme samt Kühlung mittlerweile nach halb Europa. *Von Markus Käferböck*

„365 Tage im Jahr Urlaub“

Trotz 80-Stunden-Woche wähnt sich der Unternehmer aus Gafrenz stets in den Ferien.

GAFLENZ • „Acht Jahre bin ich wie ein Wanderprediger durchs Land gezogen und habe für die Fußbodenheizung geworben“, erzählt Raimund Harreither aus seinen Anfangsjahren als Unternehmer. Damals, in den 1980er Jahren, baute der heute 50-Jährige den Markt auf. „Mit der Register-Wandheizung war ich 1985 der Erste in Europa“, ist Harreither stolz. Mit massiven Investitionen – die F&E-Quote liegt bei vier Prozent der Betriebsleistung – versucht das Gaflenzer Familienunternehmen, den Vorsprung nicht nur zu halten, sondern weiter auszubauen.

Forschung im Netzwerk

Dafür gibt es neben der firmeninternen Forschungsabteilung seit mehr als 20 Jahren die Harreither-Akademie. Dort werden – in Zusammenarbeit mit renommierten Partnern aus der Wissenschaft – nicht nur die eigenen Mitarbeiter, sondern auch jene der Partner weitergebildet. „Vom Lehrling bis zum Akademiker“, sagt der Firmenchef.

„150 Betriebe, die unser System anbieten, gibt es schon. Am Ende sollen es 200 sein.“ Dafür wird Raimund Harreither weiterhin die „80-Stunden-plus“-Woche praktizie-

ren. Gleichzeitig behauptet dieser Mann: „Ich habe 365 Tage im Jahr Urlaub.“ Warum das kein Widerspruch ist, erklärt er so: „Ich will einfach etwas bewegen – und am Ende ist es schön, zu sehen, dass die Kunden happy sind.“

Seine Mitarbeiter, die er „Teammitglieder“ nennt, zählt der umtriebige Unternehmer zur Familie. Darum schaut er auch darauf, dass es dieser Familie gut geht. „Soziale Kompetenz“ und „Wirtschaftsethik“ nennt Harreither das. Diese Haltung müsse man vorleben. „Ich bin froh, als Unternehmer berechenbar zu sein“, so Harreither.

» Die Produktion ins Ausland zu verlagern ist Management-Schwäche.«

RAIMUND HARREITHER

Für ihn heißt das: Ein klares „Ja“ zur Region, Arbeitsplätze schaffen und erhalten, das erwirtschaftete Geld im Unternehmen belassen. „Geld mit Geld zu vermehren – das ist nicht meine Welt“, sagt er überzeugt und zeigt, dass es auch anders funktioniert.

„Die Produktion ins Ausland zu verlagern ist Management-Schwäche“, findet er. Damit meint der Unternehmer aber nur den Standort, nicht den Markt. Denn der umfasst mittlerweile ein halbes Dutzend europäischer Länder. Die Expansion soll weitergehen. Bis 2010 will Harreither den Umsatz von heute 22 Millionen Euro verdoppeln.



Dünne Kunststoffrohre in den Wänden sorgen für angenehme Strahlungswärme im Winter und Kühlung im Sommer, sagt Raimund Harreither. Foto: Rundschau

DAZU SAG' ICH

Trotz hoher Beschäftigung keine Entspannung bei den über 50-Jährigen:

» Es ist an der Zeit, etwas für willige und mit Erfahrung ausgestattete Menschen zu tun. Beständigkeit im Wachstum erfordert Durchgängigkeit aller Strukturen.«

RAIMUND HARREITHER

„ICH BIN ...“

... **50 Jahre alt**, habe den Meister im Heizungsbau gemacht und am zweiten Bildungsweg studiert.“

... **verheiratet**, habe einen Sohn und eine Tochter.“

... **ein Liebhaber** von Hausmannskost – vom Schnitzel bis zum selbstgemachten Brot.“

... **im Urlaub** mit meiner Frau am liebsten dort, wo's sonnig ist.“

... **früher viel** Ski gefahren, will das wieder forcieren.“

HARREITHER INTELLIGENTE ENERGIESYSTEME

Produkte.

Die Idee: Systemlösung – alles wird aus einer Hand geboten: Temperaturerzeugung (Wärmepumpen, Kessel, Solar), Temperaturverteilung (Wand, Decke, Fußboden) sowie Regelung der Funktionen (Homemanagement).

Mitarbeiter & Umsatz.

100 Mitarbeiter erzielten zuletzt 22 Mio. Euro Umsatz.

Kunden & Märkte.

Neben Österreich sind Deutschland, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Zypern und Italien die wichtigsten Märkte. Prominente Auftraggeber für Harreither waren etwa die Olympischen Spiele in Turin. Heizung und Kühlung der Akropolis stammen ebenso aus Gafrenz. Rund 60 Prozent des Umsatzes wird mit Neubauten, der Rest bei Renovierungen getätigt.

Firmengeschichte.

1982 beginnt Raimund Harreither in einer Mietwohnung mit dem Installationsbetrieb HWK. Zwei Jahre später startet der Aufbau des Partnernetzwerks, nach vier weiteren übernimmt Harreither die Generallizenz von Thermoal Österreich samt Mitarbeitern. Gleichzeitig werden Wandheizungen entwickelt. Es folgen Investitionen in Millionenhöhe, das Sortiment wird um Solar-

systeme erweitert. 1998 schließlich entsteht Harreither Oberland. Mit der Eröffnung des Hotels Juwel in Gafrenz wird die Harreither-Akademie ausgebaut. Zwei Jahre später geht das Unternehmen nach Deutschland, 2002 werden 2,5 Millionen Euro in die Übernahme der Firma Forster und den Ausbau der Zentrale investiert.

® Details zum Unternehmen im Internet: www.harreither.com

RUNDSCHAU-SERIE

UNTERSTÜTZT VON
WIRTSCHAFTSLANDESRAT



Viktor Sigl