

Interview mit Dr. Raimund Harreither MBA, GF der Harreither GmbH

Wo Menschlichkeit & soziale Wärme nicht auf der Strecke bleiben

Was läuft schief, wenn Manager Bestsergebnisse vorweisen und zugleich ankündigen, tausende Mitarbeiter auf die Straße zu setzen? Das fragte die HLK Dr. Raimund Harreither MBA, GF der Harreither GmbH – wir wollten aber auch wissen, wie er die wirtschaftliche Situation der HLKS-Branche in Österreich bzw. der EU in diesem Jahr einschätzt und wie das „Jammertal 2009“ umgangen werden könnte. Der bei Harreither heuer in Angriff genommene Neubau einer Produktions- und Entwicklungshalle in Gaflenz lässt erahnen, dass bei Harreither nichts von Krise zu vernehmen ist. Lesen Sie seine Antworten, die in Zeiten wie diesen Motivation und Inspiration sind.

Dr. Raimund Harreither MBA (re), Gründer und Geschäftsführer der Harreither GmbH und Marketingleiter Mag. Gerhard Sengstschmid mit den Bauplänen für die 3.000 m² große Produktions- & Entwicklungshalle, die heuer in Gaflenz errichtet werden wird.



Die wirtschaftliche Lage, die nahezu alle Medien einhellig skizzieren – zum Teil zu Recht, aber eben nur zum Teil – gleicht einer Wetterlage. Genauer einer drei Wochen andauernden Wetterlage, bei der ohne Unterbrechung tiefe Kälte, Nebel und nur kurzes, dämmrig-schummriges Tageslicht vorherrschen. Graulich wäre auch treffend. Und dann kommt man nach Gaflenz in Oberösterreich. Die Sonne scheint (in Gaflenz wirklich öfters als anderswo), es ist trotz Winter fast als warm zu bezeichnen und man sieht endlich wieder blauen Himmel. Traumhaft wäre auch treffend.

So ähnlich traumhaft sind auch die Ausichten, denen die HLKS-Branche, aber auch das Unternehmen Harreither in diesem Jahr entgegen sehen kann, wenn man den

Worten des Unternehmensgründers und Geschäftsführers, Dr. Raimund Harreither MBA, glauben schenkt. Und es gibt keinen Grund, seinen Worten nicht zu vertrauen. Im Gegenteil. Aber lesen Sie selbst.

HLK: Die jüngste Vergangenheit zeigte leider sehr deutlich, dass viele Manager charakterlos sind, Unternehmen von egoistischen Motiven gelenkt werden und Konzerne keine Moral im sozialen Sinn besitzen – zum Beispiel hat ein Autokonzern in Bayern bei Bekanntwerden des Bestsergebnisses in der Unternehmensgeschichte zugleich angekündigt, 3.000 Mitarbeiter einzusparen. Ist es eine Fehleinschätzung meinerseits oder läuft in der Wirtschaft tatsächlich etwas schief?

Harreither: Grundsätzlich haben sich die

von Ihnen genannten Trends ja schon in den letzten zehn Jahren abgezeichnet – das war ja nicht nur in der Autoindustrie so; auch im Bankenbereich war es in den letzten zwei Jahren ähnlich. Da hat eine deutsche Bank Rekordergebnisse veröffentlicht und zugleich 5.000 Mitarbeiter freigestellt – auch in Österreich war das im Bankensektor so.

Der wahre Hintergrund für diese und ähnlich gelagerte Auswüchse ist der, dass Wenige in immer kürzerer Zeit immer mehr verdienen wollen. Die Folge war letztendlich, dass im Konzernbereich oder bei Börse notierten Unternehmen nur mehr eines zählt: Was kommt unterm Strich heraus.

Damit bleibt Menschlichkeit auf der Strecke, damit bleibt soziale Wärme auf der Strecke und natürlich fehlt es dann auch an langfristigen Denken und Handeln.

HLK: Brauchen Wirtschaft und Unternehmer mehr Ethos (Charakter, Geist, Moral), Pathos (rednerische Gewalt und emotionaler Appell) und Logos (Folgerichtigkeit und Beweisführung)?

Harreither: Unbedingt! Es führt kein Weg daran vorbei – in allen drei Bereichen. Es gilt letztendlich Eines: Dass Führungskräfte das vorleben. Und das nicht nur kurzfristig, nach Lust und Laune, sondern täglich und vor allem langfristig. Dann hat man Glaubwürdigkeit. Und Glaubwürdigkeit heißt letztendlich authentisch und ausrechenbar sein – für die Firma und die Teammitglieder.

Es ist positiv und wichtig, wenn heute eine Führungskraft glaubwürdig und ausrechenbar ist. Das sehe ich als Riesenchance: Dann zählen nämlich die Worte, die gesagt werden und hinter dem Rücken der Führungskraft wird nicht kühl kalkuliert.

HLK: Leben Sie das eben Gesagte beim Unternehmen Harreither vor? Und wenn ja – wie?

Harreither: Das ist sehr einfach: Ich bekenne mich zu Österreich. Ich bekenne mich zur Region und zum Unternehmensstandort Gaflenz. Und das seit 30 Jahren. Ich bekenne mich zur sozialen Kompetenz. Es wäre das Schlimmste für mich, wenn ich mich aus wirtschaftlichen Gründen von einem meiner tollen Mitarbeiter trennen müsste.

Wir tun einiges für Kinder bzw. für Organisationen, die sich für Krebs kranke Kinder einsetzen. Auch sonst engagieren wir uns sozial sehr. Wir haben zum Beispiel einen eigenen Sozialfonds im Betrieb, der durch ein Gremium genutzt werden kann. Aus jeder Abteilung gibt es einen Mitarbeiter, der in diesem Gremium aktiv ist. Gibt es einen sozialen Härtefall im Betrieb oder im Ort, dann kann dieses Gremium aktiv werden, prüft

wie geholfen werden kann, bestimmt auch, ob finanziell etwas zuerkannt wird.

Abgesehen davon, hat die menschliche Komponente bei mir und in unserem Unternehmen einen besonderen Stellenwert, natürlich auch gegenüber unseren Systempartnern und Kunden. Das Wohlfühlen in herzlicher Atmosphäre, geprägt von Verständnis und Nähe, ist mir wichtig. Das ist auch ein wichtiger Teil unseres Verständnisses von Wirtschaftsethik.

HLK: *Warum erfährt man nichts vom sozialen Engagement von Harreither, im Gegensatz zu manch anderen Unternehmen?*

Harreither: Soziales Engagement trägt man meiner Meinung nach nicht nach außen – wir leben es. Das ist eine Grundtugend in der Familie und die überträgt man auch in die nächstgrößere Familie, also den Betrieb. Wenn man anderen hilft und das über eine lange Zeit vorlebt, bekommt man so viel zurück – da braucht es keine weitere Öffentlichkeit.

HLK: *Durch die Harreither Niederlassungen bzw. Systempartner in der EU – wie ist Ihre Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung im HLKS-Bereich in Österreich bzw. der EU in diesem Jahr?*

Harreither: Grundsätzlich schließe ich mich in keiner Weise den momentan vorherrschenden Meinungen an. Ich bin voller Op-

„Wo andere jammern, werden wir besonders aktiv“

timismus! Wir haben in Österreich 3,2 Milliarden Euro Marktpotenzial im HLKS-Bereich und jede Menge an Zusatzmöglichkeiten. Auch die Gaskrise eröffnet uns völlig neue Chancen. Und der Beruf des Installateurs entwickelt sich zudem in Richtung Innenraumdesigner, denn sein Tätigkeitsbereich erweitert sich um die für den Kunden

wichtigen Bereiche Optik und Behaglichkeit. All diese Dinge sind eine große Herausforderung und letztendlich auch ein gigantisches Zukunftspotenzial.

EU-weit ist es bei uns derzeit so, dass wir in allen Ländern, wo wir tätig sind, hervorragende Werte vorweisen können – Griechenland, Kroatien, Slowenien, Ungarn. Italien ist stabil. In Deutschland werden wir sogar ausweiten – dort, wo die Zeit derzeit eher zum Jammern genützt wird, werden wir besonders aktiv. Wir haben in Deutschland noch im alten Jahr zwei neue Werksvertretungen abgeschlossen und sind auch hier voller Optimismus.

Österreichische Produkte genießen in der EU einen sehr guten Ruf, weil die Qualität passt. Außerdem ist Österreich in der EU auch ein Vorreiter in der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnologie bzw. im ganzen Wohlfühlbereich. Diese Chancen gilt es zu nützen.

Das gilt natürlich auch für kleinere Unternehmen, die den Mut haben sollten, nicht nur in der Region zu denken, sondern auch an Europa. Damit tun sich völlig neue Chancen auf.

Wir selbst wissen, dass wir mit unseren Partnern der Harreither-Gruppe von rund 2.500 Leuten, sicher nochmals 1.200 bis 1.500 Arbeitsplätze sichern, weil wir alle Produkte in Österreich produzieren.



„Der wahre Hintergrund für die wirtschaftlichen Auswüchse im Bankenbereich oder Teilen der Wirtschaft ist der, dass Wenige in immer kürzerer Zeit immer mehr verdienen wollen. Damit bleibt Menschlichkeit auf der Strecke, damit bleibt soziale Wärme auf der Strecke und natürlich fehlt es dann auch an langfristigem Denken und Handeln“, meint Dr. Raimund Harreither MBA, der mehr Ethos, Pathos und Logos in der Wirtschaft fordert.

HLK: *Ende Oktober 2008 eröffnete das Harreither Kompetenzzentrum am Unternehmensstandort Gafrenz – im Prinzip ein Schauraum mit Schulungsmöglichkeiten. Oder passt diese Bezeichnung nicht?*

Harreither: Das Harreither Kompetenzzentrum ist eine Wohlfühl-Arena, wo Kunden – damit meine ich unsere Fachleute, also Architekten, Planer und Harreither-Spezialisten – und Endkunden dieses Ambiente zum Kennenlernen unserer Produkte nutzen können. Natürlich spielt auch die Aus- & Weiterbildung, die schon immer ein zentraler Faktor



Das Harreither-Kompetenzzentrum in Gafelnz ist eine Wohlfühl-Arena, wo Kunden die Produkte des Unternehmens in wohllichem Ambiente live kennenlernen und erfahren können.



Einer der wichtigsten Räume im Kompetenzzentrum: Der Seminarraum dient den vielen Besucherdelegationen aus dem In- und Ausland als Weiterbildungsstätte.



Silvia Schiener, Leiterin des Kompetenzzentrums in Gafelnz, kann für Demonstrationszwecke die einzelnen Fußboden-, Wand- und Deckenheiz- bzw. -kühlelemente auch manuell ein- und ausschalten – so erlebt man die Behaglichkeit von Flächenheiz- und -kühlsystemen live.

bei Harreither war, ist und sein wird, beim Kompetenzzentrum eine wichtige Rolle. Was das Kompetenzzentrum aber vor allem ausmacht, ist das live erlebbare Wohlfühl-Erlebnis für den Kunden: Jeder Raum kann über Boden, Wand und Decke geheizt oder gekühlt werden. Für Demonstrationszwecke

kann man die einzelnen Raumumgebungsflächen auch manuell ein- und ausschalten. So erlebt man die Behaglichkeit von Flächenheiz- und -kühlsystemen live.“

„Der Installateur wandelt sich zum Innenraumdesigner“

HLK: *Wieviele Architekten und Endkunden konnten Sie im neuen Kompetenzzentrum seit November 2008 begrüßen bzw. sind Sie mit der Besuchsfrequenz zufrieden?*

Harreither: Wir sind außerordentlich zufrieden: Einerseits mit dem regionalen Bereich, wo es sich herumgesprochen hat, dass es das Harreither-Kompetenzzentrum gibt und uns Endkunden – angemeldet wie unangemeldet – besuchen.

Im fachlichen Bereich ist es so, dass wir im Schnitt pro Tag zwei Besucherdelegationen

registrieren. Pro Besucherdelegation handelt es sich meist zwischen fünf und 15 Personen, die wir hier in Gafelnz begrüßen können. Manchmal handelt es sich auch um Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik oder Sport, die sich die Harreither Wohlfühl-Arena live ansehen kommen. Zum Beispiel Thomas Sykora oder Renate Götschl. Letzen Samstag war auch Ivica Vastic mit seiner Gattin hier – die werden in ihrem Haus in Kroatien bald eine Harreither-Anlage ihr Eigen nennen.

HLK: *In einem Interview 2007 meinten Sie, dass bis 2010 in jeder Landeshauptstadt größere sowie 20 kleinere Kompetenzzentren errichtet werden sollen – wieviele Kompetenzzentren gibt es bis dato bzw. wird Harreither hier im Zeitplan bleiben?*

Harreither: Bis dato sind drei Kompetenzzentren in Österreich installiert – in Gafelnz, Klagenfurt und in Murau, beim Harreither-Partner Schneider. Für heuer ist die Eröffnung drei weiterer Kompetenzzentren geplant. Die Erfahrung bei diesen ersten Kompetenzzentren zeigte uns, dass hier ganz persönliche Betreuung erforderlich und sehr viel technische, wie auch soziale Kompetenz notwendig ist. Es braucht absolute Profis, die mit Kindern genauso umgehen können müssen, wie mit einer Delegation von Fachexperten. Diese Profis gibt es, sie sind aber nicht überall vorhanden. Deswegen sind wir auf der Suche nach qualifizierten Persönlichkeiten, die wir dann besonders vorbereiten und auch ausbilden – das braucht aber Zeit. Aus diesem Grund müssen wir eine Korrektur des zeitlichen Umsetzungsplans bei den Kompetenzzentren vornehmen.

HLK: *Sie meinten in der damaligen Aussendung zum neu eröffneten Gafelnzer Kompetenzzentrum, dass die Harreither Kompetenzzentren für den Aktivverkauf in der Zukunft notwendig sein werden – warum erst in Zukunft und nicht schon jetzt?*

Harreither: Grundsätzlich denken wir immer an die Zukunft – man braucht ja auch Visionen bzw. Ziele, die man verwirklichen kann. Aber wir müssen auch im Jetzt Zeichen setzen, damit wir für die Zukunft gerüstet sind. Wenn ich Visionen hatte bzw. habe, dann beginnen die meist mit der besseren

Bildung, mit mehr Wohlfühlen für die Mitarbeiter und Kunden. Ich möchte Ihnen ein reales Beispiel geben, wie Visionen zur Wirklichkeit werden können – wir haben bereits 1985 begonnen, die Wandheizung zu forcieren. Da bin ich dann acht Jahre lange als Wanderprediger durch die Lande gezogen und erst noch etwas später ist dann der Durchbruch gelungen. Andere beginnen erst jetzt an Wandheizungen zu denken.

Kunden, die ihre kostbare Zeit – und Zeit ist der Flaschenhals bei Jedem, egal ob privat oder beruflich – bestens nutzen wollen, sind bei uns hervorragend aufgehoben. Viele neue Vertriebsformen wird es auch in Zukunft geben müssen. Eine ist eben der selektive Vertrieb, auch in Kombination mit Wohlfühl-Atmosphären.

HLK: *Wie lautet ihre Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung von Harreither in Österreich in diesem Jahr?*

Harreither: Wir haben heuer geplant einen Quantensprung zu machen – der Österreich-Umsatz soll um 20% steigen. Im Export, wo wir viel Aufbauarbeit geleistet haben und es erst jetzt so richtig losgeht, haben wir vor, 40% zuzulegen. Das klingt jetzt sehr hoch, aber wir haben hier eine unterschiedliche Ausgangsposition. Derzeit ist die Exportquote mit rund 20% noch eher bescheiden – bis 2012 soll sich dieser Anteil in der Harreither-Gruppe auf 50% steigern.

Eine der Erfolgsfaktoren auch im Export war und ist der Aufbau einer lernenden Organisation – da haben wir Dinge erreicht, die erst jetzt wirksam werden. Darum werden wir unsere hoch gesteckten Ziele auch erreichen. Wir haben nämlich vor, unseren Umsatz und Ertrag bis 2012 zu verdoppeln – auf dem Weg dorthin sind wir bereits sehr gut unterwegs. Um dorthin zu gelangen, werden wir 2009 auch eine eigene Exportabteilung einrichten.

Wir bauen heuer am Standort Gafelnz eine neue Produktions- & Entwicklungshalle mit 3.000 m². Parallel dazu wird die Forschungs- & Entwicklungsabteilung ausgebaut.

Mit Dr. Raimund Harreither MBA sprach Eberhard Herrmann.