

„365 Tage Urlaub im Jahr.“

So lautet das Motto des österreichischen Unternehmers Raimund Harreither. Nicht 365 Tage am Strand einer Südseeinsel, sondern 365 erfüllte Tage im Betrieb, beim Besuch seiner Geschäftspartner im In- und Ausland, im Gespräch mit Kunden, Mitarbeitern, Freunden, bei der Entwicklung neuer Ideen und Visionen und deren Realisierung.

Sein Arbeitstag beginnt oft schon um 5 Uhr morgens und endet irgendwann in den späten Abendstunden. Und trotz dieses Pensums kennt man ihn als energiegeladenen, quirligen Unternehmer, der vor Ideen und Lebensfreude nur so sprüht. „Ich will einfach etwas bewegen – und am Ende ist es schön, zu sehen, dass die Kunden happy sind“, so erklärt er seine „Glücksformel“.

Was bewegt diesen Menschen? Woher schöpft er die Kraft? Was treibt ihn an? Worin sieht er die Grundlagen seines Erfolgs? Diesen Fragen wollen wir im anschließenden Interview nachspüren.

Vorstellen möchten wir Raimund Harreither, weil er ein Geschäftsmann ist, der ganzheitlich denkt und handelt. Für den Umsatz und betriebswirtschaftlicher Erfolg wichtig und erstrebenswert sind, jedoch nur, wenn bei allen guten Ergebnissen der Mensch im Mittelpunkt steht.

Seine Mitarbeiter, die er „Teammitglieder“ nennt, zählt er zur Familie und schaut darauf, dass es dieser Familie gut geht. Für ihn gehören soziale Kompetenz und Wirtschaftsethik zur Grundausrüstung jedes Unternehmers und er



selbst lebt es vor. Raimund Harreither ist ein Unternehmer, der mit kleinen finanziellen Mitteln und mit großen Visionen ein erfolgreiches, zukunftsweisendes Unternehmen geschaffen hat.

Seine Erfolgsgeschichte beginnt im Jahr 1982 in einer Mietwohnung. Hier gründet er einen Installationsbetrieb. Die ersten Wandheizungen, mit denen er 1985 auf den Markt kam, montierte er noch in der eigenen Garage.

Heute beschäftigt das Unternehmen 120 Mitarbeiter in Gaflenz. In Österreich sind 171 Partnerbetriebe etabliert, darüber hinaus gibt es weitere Vertriebspartner in Deutschland, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Zypern und Italien.

„Gesundes Heizen und Kühlen“ – mit diesem Slogan verkauft die Harreither Ges.m.b.H. Wärmepumpen und Kühlanlagen sowie Systeme zur intelligenten Verteilung dieser Energien.

Entwickelt werden die Anlagen und Systeme in der firmeninternen Forschungsabteilung. Die Firma hält zahlreiche Marken und Patente.

Doch damit nicht genug. In der Harreither-Akademie werden in Zusammenarbeit mit renommierten Partnern aus der Wissenschaft seit über 20 Jahren nicht nur eigene Mitarbeiter, sondern auch die der Partner weitergebildet. „Vom Lehrling bis zum Akademiker“ sagt Raimund Harreither, für den Weiterbildung auch persönlich ein großes Anliegen ist. Er selbst hat im zweiten Bildungsweg studiert und investiert jeweils mindestens 4 % des Umsatzes in Bildung und Entwicklung. ■

Seit Mitte der 90er Jahre sind Raimund Harreither und der L.E.T.-Verlag eng verbunden. Der Kontakt entstand auf einer Veranstaltung mit Arthur Lassen und festigte sich über die Jahre bis heute.

In der Harreither Ges.m.b.H. wird die Philosophie „Heute ist mein bester Tag“ nicht nur gelebt, sondern von Raimund Harreither persönlich auch künftig in Österreich verstärkt vertreten und verbreitet.

Meilensteine

- 1982 Gründung der Einzelfirma R. Harreither
- 1984 Beginn des Partnernetz-Aufbaus
- 1988 Gründung der Harreither Ges.m.b.H.
- 1989 Ausbau und Übersiedlung in neuen Firmenstandort
- 1990 Beginn der wissenschaftlichen Zusammenarbeit mit der Universität Wien, Entwicklungsbeginn und Produktion Wandheizung Hitherm
- 1998 Auszeichnung „Österreichischer Musterbetrieb“
- 1999 Eröffnung Seminar-Hotel Juwel. Ausbau Harreither-Akademie
- 2002 Gründung Technologiezentrum
- 2003 Beginn der Eigenproduktion
- 2007 Eröffnung der ersten beiden Kompetenzzentren
- 2009 Gewinn des Wirtschaftspreises TRIO
- Heute 120 Mitarbeiter in Gafenz, Vertriebspartner in Deutschland, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Zypern und Italien

Kontakt:

Harreither Ges.m.b.H.
Oberland 71
3334 Gafenz
Österreich

Tel. +43 (0) 7353 666-0
Fax +43 (0) 7353 666-22
E-Mail office@harreither.com
www.harreither.com

Raimund Harreither im Gespräch mit Christine Lassen

CL: Raimund, ursprünglich hast du eine Ausbildung als Schlosser gemacht und als Angestellter gearbeitet. Doch im Alter von 24 Jahren bist du in die Selbständigkeit gestartet. Warum?

RH: Mich hat die Freiheit des Unternehmertums gereizt. Die Freiheit, Visionen zu verwirklichen, Menschen zu fördern, Teams zu entwickeln.

CL: Gelang das gleich von Anfang an?

RH: Nein, natürlich nicht. Die ersten Jahre waren ganz einfach nur harte Arbeit, kein Urlaub, kein Feierabend oder Wochenende. 8 Jahre lang bin ich wie ein Wanderprediger durchs Land gezogen und habe für meine Idee des selektiven Vertriebs und die erste Fußbodenheizung geworben.

CL: Eine lange Zeit.

RH: Ja, aber ich glaube, dass der Aufbau einer von Zukunftssicherheit und Nachhaltigkeit geprägten Firma immer Zeit braucht. Und entsprechend halt auch Menschen, die beharrlich und geduldig daran arbeiten. Nichts Großes ist je über Nacht entstanden. Oft vergessen das Menschen, die in die Selbständigkeit starten. Sie erwarten, dass sich ihr Einsatz in möglichst kurzer Zeit lohnen sollte und machen bisweilen auch den Fehler, sich selbst zu früh zu belohnen.

Reportage

CL: Und woher hattest du die notwendige Geduld?

RH: Ich komme aus sehr bescheidenen Verhältnissen, hatte jedoch schon früh begonnen, Fußball zu spielen. Dort erlebte ich sehr talentierte Spieler, denen jedoch oft das Durchhaltevermögen fehlte, um regelmäßig und intensiv zu trainieren. Dagegen schafften es die nur mittelmäßig Talentierten, die jedoch beharrlich übten und trainierten, letztendlich an die Spitze. Das diente mir als gutes Beispiel. Geld hatte ich keines und es gibt sicherlich einige, die begabter sind als ich, aber ich hatte Kraft und Durchhaltevermögen und wollte ganz einfach auch zeigen, dass man auch mit geringen Mitteln viel erreichen kann.

CL: Die von dir und deinen Mitarbeitern entwickelten Produkte werden ausschließlich über den selektiven Vertrieb verkauft – d.h. nicht im Handel, sondern nur über ausgewählte Vertriebspartner. Warum das? Könntest du über den Handel nicht weitaus größere Umsätze erzielen?

RH: Mag sein. Doch ich bin der festen Überzeugung, dass mit selektivem Vertrieb eine ganz andere Bindungsebene entsteht. Ich kenne alle Vertriebspartner persönlich, sie werden von uns umfassend betreut, geschult und weitergebildet. Ich genieße den Kontakt und die Gespräche mit ihnen und ich finde es einfach schön zu erleben, wie sich Menschen entwickeln und erfolgreich werden.

CL: Hat der selektive Vertrieb Grenzen?

RH: Ganz klar, für mich mit 200 Partnerbetrieben.

CL: Warum das?

RH: Für mich ist es enorm wichtig, neben der geschäftlichen auch eine emotionale Bindung zu meinen Partnern zu haben und nach Möglichkeit auch die Familien zu kennen. Ich möchte jeden Partnerbetrieb viermal jährlich persönlich besuchen. Und da geht nicht mehr als 200 Partner.

CL: Nach welchen Kriterien werden die Partner ausgesucht?

RH: Natürlich ist Fachkompetenz wichtig – doch darüber hinaus zählen für mich die menschlichen Werte. Ich wünsche mir Partner, die ihr Geschäft mit



„Jeder Mensch hat seine eigene Ideenwerkstatt, die täglich sprudelt.“

Raimund Harreither



Fortsetzung – Interview mit Raimund Harreither

Herzblut und Leidenschaft betreiben, die verlässlich, loyal und ehrlich sind. Eiskalte Berechnung und ausschließlich Umsatzzahlen waren nie mein Metier. Ich brauche den Kontakt zu den Menschen, mit denen ich geschäftlich zu tun habe, den Austausch und die gegenseitige Inspiration. Ich glaube, dass jede Führungskraft soziale Kompetenz, Mitmenschlichkeit, Fürsorge und Verständnis mitbringen muss.

CL: Und woraus schöpfst du deine Kraft für so viel persönlichen Einsatz?

RH: Aus meiner Familie und aus den vielen guten Gesprächen und Begegnungen mit Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern.

CL: Nun habt ihr zahlreiche Marken und Patente. Dazu braucht man eine Menge guter Ideen.

RH: Die haben wir glücklicherweise. Und ich bin der festen Überzeugung, dass jeder Mensch seine eigene Ideenwerkstatt hat, die täglich sprudelt. Es ist nur wichtig, sich in dieser Welt mit offenen und neugierigen Augen umzuschauen. Das können wir nicht, wenn uns trübe Gedanken und negative Zukunftsprognosen den Blick vernebeln.

CL: Machst du dir manchmal Sorgen?

RH: (lacht) – Nur darüber, dass ich mir keine Sorgen mache.

CL: Auch nicht über die Wirtschaftskrise?

RH: Ich sage immer gerne, dass wir das „K-Wort“ nicht kennen. Und tatsächlich bin ich der festen Überzeugung, dass sie nur dann eintreten kann, wenn es uns an Ideen mangelt und wir diese nicht umsetzen. Wir müssen uns Ziele setzen und auch einen Zeitpunkt, wann wir diese erreichen. Ohne Zeitpunkt ist ein Ziel lediglich eine Absichtserklärung. Für mich ist die sogenannte Wirtschaftskrise die größte Chance für erfolgreiche Teams und Firmen und auch hoffentlich ein Fingerzeig, dass soziale Kompetenz und Wirtschaftsethik wieder angesagt sind.

CL: Was bedeutet Wirtschaftsethik für dich?

RH: Dass Führungskräfte erkennen, welche Verantwortung sie in ihren Positionen übernehmen, und aufhören, nur den eigenen Vorteil im Auge zu haben. Nur im Miteinander können wir erfolgreich sein. Durch eigenen Überkonsum werden nicht nur Arbeitsplätze, sondern auch ganze Familien geschädigt. Ich denke, eine Führungskraft sollte natürlich zum eigenen Wohl handeln, jedoch gleichermaßen zum Wohl der anderen und nicht auf deren Kosten.

CL: Danke, Raimund, für dieses schöne Gespräch!

Der L.E.T. -



Und das finden Sie im L.E.T.-Onlineshop:

Bücher

- HEUTE ist mein bester Tag
- Geld ist eine Vision
- Mein Glücksbuch

- Hörbücher
- Vorträge auf DVD

Kalender

- L.E.T.-Erfolgskalender
- L.E.T.-Monatskalender
- L.E.T.-Wochenkalender
- L.E.T.-Pultkalender
- L.E.T.-Tagesspruchkalender
- L.E.T.-Pocketkalender
- L.E.T.-Schreibtischunterlage
- L.E.T.-Wandplaner

Fanshop

- L.E.T.-Frühstücksbrettchen
- L.E.T.-Memo-Spiel
- L.E.T.-Schlüsselbänder
- L.E.T.-Coffee2go-Tasse
- L.E.T.-Paul-Tassenset