

# Ein Gefühl sagt mehr als

„Der Mensch steht im Mittelpunkt“. Mit diesen Worten wurde an dieser Stelle der letzten Ausgabe über das Thema Empfindungstemperatur berichtet. Auch in diesem Heft dreht sich wieder alles um den Menschen und seine Gefühle. Seit fast 30 Jahren stellt sich Harreither der Herausforderung, Bauherren den richtigen Weg zur optimalen Behaglichkeit und individuellem Wohlfühlen mit Worten und Bildern zu beschreiben. Seit drei Jahren wurde in Sachen Beratung mit den Harreither Kompetenzzentren ein völlig neuer Weg eingeschlagen. Und dieser wird tagtäglich durch den Erfolg der Harreither Systempartner bestätigt!

**A**lle Theorie ist grau. Und es ist nicht immer einfach, Bauherren in der Theorie zu beschreiben, wie sie sich in ihrem zukünftigen Eigenheim dank Harreither Systemlösungen wohlfühlen können. Oft reichen die besten Texte und die tollsten Bilder dafür nicht aus. Daher entwickelte Dr. Raimund Harreither schon vor Jahren ein Konzept, ein solches Szenario in die Realität umzusetzen. Mit den ersten „Klimakabinen“ wurde den Bauherren ein Erlebnis geboten, bei dem sie die Wirkung der Flächenheiz- und -kühlssysteme erahnen konnten. Ziel war es, das Verkaufsgespräch als Erlebnis für den Endkunden zu inszenieren. 2008 wurden die ersten Harreither Kompetenzzentren geschaffen, in denen sich unter anderem die sogenannten „Wohlfühlstuben“ befinden. Diese „Wohlfühlstuben“ stellen Räume dar, welche stellvertretend für einen Bereich eines Einfamilienhauses oder einer Wohnung zu sehen sind. In den Umgebungsflächen – Fußboden, Wand und Decke – sind selbstverständlich Harreither Flächenheizungen und -kühlungen integriert. Wahlweise im Heiz- oder Kühlbetrieb wird dem Endkunden ermöglicht, sein individuelles Empfinden auszuloten und Behaglichkeit für alle vier Jahreszeiten „live“ am eigenen Körper zu erleben. Alles rund um das Thema Wohlfühlen und Empfindung wird Interessenten so im wahrsten Sinne des Wortes „begreifbar“ gemacht.

## Für den technischen Gaumen!

Darüber hinaus wurden auch für die technische Präsentation weitere Möglichkeiten geschaffen. Sämtliche mögliche Flächenheizungs- und kühlssysteme sind mittels verschiedenster Konstruktionsmöglichkeiten in Schnittmustern einfach und übersichtlich dargestellt. Damit können theoretische Fragen von Endkun-



**Das Herzstück eines jeden Harreither Kompetenzzentrums: Die Wohlfühlstube.**

den gleich in der Praxis individuell und kompetent vom Harreither Systempartner beantwortet werden. Zusätzlich wurden auch Testflächen für Böden und Wände errichtet, durch die herkömmliche Heiz- und Kühlssysteme den innovativen Systemlösungen von Harreither im direkten Vergleich gegenübergestellt werden. Anhand dieser können Harreither Systempartner mittels Thermovisionskamera die Vorteile wie etwa die großflächige und homogene Wärmeabgabe sowie die Reaktionsschnelligkeit vor Ort beweisen und entsprechend argumentieren. Ein weiterer Punkt ist die Darstellung der Bereiche Wärmezeugung und Regelung. Sämtliche Produkte wie die Wärmepumpe

Klima Star®, die Luftwärmepumpe Klima Star® Air und die hygienische Speichertechnologie Combi Star® zeigen in den Kompetenzzentren nicht nur ihr Innenleben sondern sorgen auch für den effizienten Heiz- und Kühlbetrieb. Daher können Harreither Systempartner im Zuge einer Präsentation gleich die Regelungstechnik Universum® Homemangement in der Praxis demonstrieren und ihre Kompetenz unter Beweis stellen. Der Harreither-Grundsatz „Alles aus einer Hand“ wird mit der Präsentation von Wärmeverteilung, Wärmezeugung und Regelungstechnik in den jeweiligen Kompetenzzentren für den Endkunden verständlich und eindrucksvoll dargestellt.

# tausend Worte



[www.empfindungstemperatur.com](http://www.empfindungstemperatur.com)

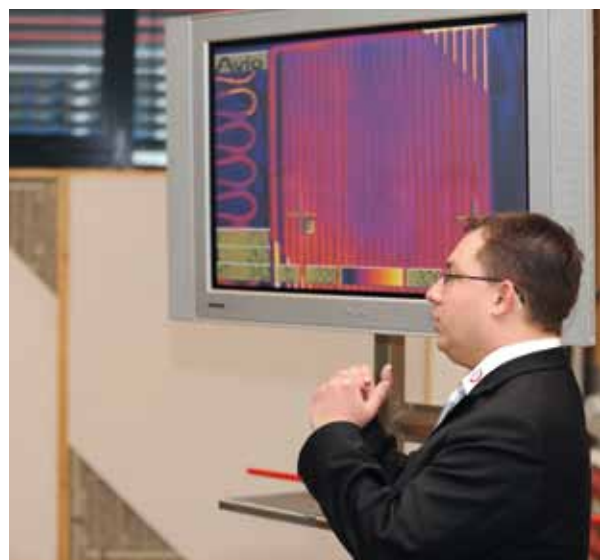
## Harreither Systempartner haben's gut!

Seit fast drei Jahrzehnten pflegt Harreither im Rahmen des selektiven Vertriebs eine enge Beziehung mit seinen Systempartnern. Innovation, Loyalität, Ehrlichkeit und Teamgeist sind nur einige Begriffe, welche diese enge Bindung zu einer außergewöhnlichen und exklusiven Partnerschaft machen. 100 prozentige Fachhandwerkstreue hilft den Mitgliedern der Harreither Gruppe sich vom Wettbewerb mit einzigartigen, unvergleichbaren Produkten abzuheben.

Neben dem Kompetenzzentrum am Firmenstandort im oberösterreichischen Gafelnz gibt es auch in Klagenfurt, Murau und Innsbruck derartige Präsentationsräume. Diese können von Harreither Systempartnern für den Aktivverkauf genützt werden. So erspart sich der Installationsbetrieb die aufwändige Anschaffung und kos-

tenintensive Wartung eines derartigen Verkaufsrums und er kann für seine Kunden ein einzigartiges Verkaufserlebnis schaffen. Als weiteres Service ist es im Bedarfsfall auch möglich, dass Teammitglieder der Firma Harreither den jeweiligen Partnerbetrieb unterstützen und mit fachlichem Wissen zur Verfügung stehen.

„Unser Ziel ist es, flächendeckend in ganz Österreich solche Erlebniswelten zu schaffen und die Harreither Gruppe weiter zu stärken. Der bisherige Erfolg gibt uns recht, denn die Erfolgsquote unserer Systempartner bei Endkunderterminen ist dank dieser Einrichtungen rapide gestiegen“, erklärt Dr. Raimund Harreither. Und diese Erfolge sind logisch. Wo haben Endkunden schon die Möglichkeit, ihre zukünftige Behaglichkeit vorab zu fühlen? Deshalb spricht man bei Harreither auch von echter „Empfindungstemperatur“. Denn: Ein Gefühl sagt mehr als tausend Worte!



**Mittels Thermovision können die Vorteile von Harreither Systemlösungen visuell untermauert werden. In der Argumentation eine wertvolle Hilfe für den Harreither Systempartner.**



**Alle Flächenheizungs- und Kühlsysteme sind in den verschiedensten Ausführungsvarianten übersichtlich einzusehen. Für den Endkunden bleiben keine Fragen offen.**

**Wohlfühlen zum Anfassen – für Endkunden immer wieder ein Erlebnis.**



(PROMOTION)