



WIE TICKT EASYTHERM? – WIR HABEN NACHGEFRAGT:

»Auf Nachhaltigkeit und Stabilität gebaut«

Die easyTherm Infrarot Wärmesysteme GmbH wurde erst vor rund vier Jahren gegründet – trotz der aus wirtschaftlicher Sicht noch recht kurzen Zeit seines Bestehens ist das Unternehmen bereits in der ganzen Branche bekannt. Unternehmensaufbau und Marketing kosten jedoch viel Geld – so stellt sich für viele die Frage, wer hinter dem Unternehmen steht und für die finanzielle Basis sorgt. Wir haben einen der Geschäftsführer um offene Worte gebeten und sie auch tatsächlich erhalten.

Dipl.-Ing. Günther Hruby ist geschäftsführender Gesellschafter von easyTherm und dabei für Technik und Finanzen verantwortlich. Wir konfrontierten ihn mit diversen Gerüchten, die am Markt kursieren und waren neugierig auf seine Antworten. So wollten wir unter anderem von ihm erfahren, wie der Bestand des Unternehmens abgesichert und wie es für die Zukunft gerüstet ist.

Herr Hruby, vor nicht ganz vier Jahren entstand aus dem Nichts das Unternehmen easyTherm. Heute kennt es österreichweit jeder Elektrotechniker und es ist gut eingebettet in der Branche. Wie geht das?

DI Günther Hruby, GF easyTherm Infrarot Wärmesysteme GmbH: Aus dem »Nichts« stimmt nicht. Mein Partner Reinhard Burger war seit Jahrzehnten in der Heizungsbranche tätig und baute mit Gerfried Burger, ebenso Gesellschafter, schon vor der Gründung Geräte für Prozesswärme bei industrieller Anwendung.

Also war easyTherm in der heutigen Form dennoch ein Start-up. Was braucht es aus Ihrer Sicht am wichtigsten dabei?

Hruby: Eine Idee, eine Vision, unglaublich großes Engagement und – Geld! In unserem Fall sind das: »Heizen mit Infrarot erhöht die Behaglichkeit und spart Energie«, »Die Zukunft ist elektrisch« und viel konsequente Arbeit daran.



Sie haben das Thema »Geld« noch ausgelassen. Wer finanziert easyTherm im Hintergrund und wie hoch war das finanzielle Engagement?

Hruby: Niemand, den Sie nicht auch im Vordergrund sehen und kennen. Die drei Gründungsgesellschafter habe ich Ihnen bereits genannt, und ein wenig später wurde auch Thomas Buliczek, geschäftlich verantwortlich für das Vertriebsgebiet Wien, Niederösterreich und das nördliche Burgenland, als Gesellschafter aufgenommen. Wir haben rund eine halbe Million an Eigenkapital aus privaten Mitteln aufgebracht.

Das ist zwar nicht wenig Geld, aber es reicht doch nicht aus, um ein Werk aufzubauen und so viel auszugeben, um eine derartige Marktpräsenz zu erreichen.

Hruby: (lacht) Natürlich nicht! Es gibt noch unsere hervorragende Hausbank, die Bank Burgenland und die burgenländische Fördergesellschaft WiBAG sowie das Austria Wirtschaftsservice aws. Gleich vorweg: Eine Förderung sieht heute, anders aus als sich das viele vorstellen. Geschenktes Geld – in der Fachsprache »verlorene Zuschüsse« – gibt es nur in wirk-

lich sehr geringem Ausmaß. Der Rest sind Haftungsübernahmen für Kredite der Hausbank. Es wurden auch bedeutende private Haftungen übernommen.

Haben sie das Unternehmen deshalb im Burgenland angesiedelt?

Hraby: Die Zeit als das Burgenland noch »Ziel-1-Gebiet« war, ist schon lange vorbei. Wir haben genau die Förderungen erhalten, die auch in jedem anderen Bundesland vergeben werden. Das Burgenland – und das war der Grund für die Ansiedelung – hat nur in seiner Zeit als Ziel-1-Gebiet gelernt, ein extrem rasches und kundenorientiertes Verfahren zur Unternehmensansiedelung zu etablieren. Wer hier Rückständigkeit vermutet, kennt sich nicht aus.

Dann haben Sie aufgrund der hohen Verbindlichkeiten negatives Eigenkapital?

Hraby: Wer das behauptet kann keine Bilanzen lesen. Gerne geben wir darin und auch in der Unternehmensgründung Nachhilfe gegen Einwurf passender Münzen. Strikt ist bei der Gründung und in den ersten Jahren besonders folgendes einzuhalten: konsequente Verfolgung der Unternehmensstrategie auch bei Gegenwind, einen hohen persönlichen Einsatz und eine gewisse Bescheidenheit. Wir kaufen keine Porsche, sondern finanzieren aus privaten Mitteln auch noch Landes-Pilotprojekte zum Nachweis der Effizienz von echten Infrarotheizungen. Darüber hinaus kämpfen wir für die gesamte Branche, indem wir uns für eine Aufwertung des Elektrotechnikers auf der Baustelle zum Generalunternehmer für die Haustechnik einsetzen und die Kompetenz zum Thema Heizen durch von uns ausgeführter Ausbildung zurückbringen. Und über all dem liegt die konsequente Generierung von Kundennutzen, in erster Linie Behaglichkeit, Sorgenfreiheit sowie Energie und damit Kosten sparen. Alle Unternehmensprozesse sind auf diesen Kundennutzen ausgerichtet. Ballast wird regelmäßig geortet und über Bord geworfen.

Das ist Ihr Konzept für die Zukunft?

Hraby: Natürlich! Kundennutzen bestimmt alles und Wachstum stellt sich als Folge ein. Wir sind auch keine Jugendlichen mehr, die dabei ein unkalkuliertes Risiko eingehen. Eine Heizung ist für jeden Kunden eine Investition und setzt Vertrauen in den Unternehmensbestand ein. Ebenso brauchen unsere Elektropartner Sicherheit, hier nicht im Stich gelassen zu werden. Die Geschäftsführung ist nicht anonym, sondern steht persönlich ein und ein bewirktes Wachstum mit Marktpräsenz ist sichtbarer Beweis für die unternehmerische Nachhaltigkeit.

Herr Hraby, was sind die nächsten bedeutenden Schritte von easyTherm?

Hraby: Mehr Klarheit für den Kunden schaffen und eine ultimative Anerkennung des Themas »Heizen mit Infrarot« national und auf EU-Ebene zu bewirken! Wir werden uns mit aller Kraft dafür einsetzen, dass Kriterien für echte Infrarotheizungen geschaffen werden und der Begriff nicht für irgendwelche warmen Platten verwendet werden darf. Außerdem gilt es Heizlast- und Wärmebedarfsberechnungen zur Normierung zu bringen, die nicht nur Konvektionsheizungen berücksichtigen, sondern die Energieeinsparung durch Infrarotheizungen klar darstellen und damit auch die Förderlandschaft berichtigen werden. Gemeinsam mit unseren Elektropartnern, der besten Innung der Welt und der e-Marke wird uns dies gelingen.

Herr Hraby, wir danken für das Gespräch!



WEITERE INFORMATIONEN AUF:

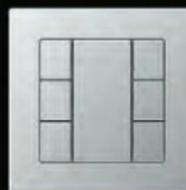
easytherm.at
i-magazin.at

JUNG



Form trifft Funktion

Überzeugen auf den ersten Blick durch ihre homogene Oberflächenanmutung: Die Tastsensoren F 50 im Design der Serien AS, A, CD und LS. Das wahlweise transparente oder farbige Design-Cover, RGB-LEDs für Status- und Betriebsanzeige und das beleuchtete Beschriftungsfeld mit Helligkeitseinstellung runden das Konzept ab.



Acreation



CD plus



LS 990

EURO UNITECH Elektrotechnikges. m.b.H.
A-8020 Graz | Bahnhofgürtel 35 | Tel. (03 16) 6836 16
A-1210 Wien | Floridsdorfer Hauptstr. 1 | Tel. (01) 6627 250
E-mail: info@eurounitech.at | www.eurounitech.at