Raida Werksvertretung – Lüften und Wärmen

Mit ganzem Herzen für mehr Wohngefühl

Das Gefühl, nie in Rente gehen zu wollen, ist wohl das Nonplusultra der Selbstständigkeit, mit dem Frank Raida sich rühmen darf. Nachdem er bis 2004 als Bauleiter gearbeitete hatte, wagte er den Versuch, sich selbstständig zu machen. Mit Erfolg: Nach nur drei Jahren kam der Durchbruch, heute leitet er ein sechsköpfiges Team und vereint mit der Raida Werksvertretung die Vorteile gleich zweier Produkte: der dezentralen Wohnraumbelüftung von inVENTer und des Infrarotheizsystems von Redwell.

Gemeinsam erfolgreich: das Team der Raida Werksvertretung vor dem Firmensitz in Bidingen.

Was als Einzelkampf und nur mit Unterstützung einer 400-Euro-Kraft begann, ist heute ein seit 17 Jahren etabliertes Geschäft mit breit aufgestelltem Leistungsspektrum. In erster Linie bedient dieses Firmen und Unternehmen, „die sich mit Wohnraum beschäftigen, egal ob in Form eines kleinen Projektes oder des großen Bauträgers", erklärt Raida. Dabei ist der Unternehmer immer darauf bedacht, im Sinne des Kunden zu handeln. Hierzu gehört auch, ihm die Produkte bestmöglich nahezubringen, bevor er sich entscheidet, sie in sein Lebens- oder Arbeitsumfeld zu integrieren. Um das zu gewährleisten, ist es vor allem von

Verschiedene Bauvorhaben in Neu- und Altbau mit inVENTer-Wohnraumlüftungen

„Ich will über Beratung und Service Qualität sichern, nicht über die Stückzahl."

Frank Raida

Infrarotheizungen sind elegant und sorgen auch im Badezimmer für ein Rundum-Wohlgefühl.

Vorteil, dass Frank Raida seine Produkte in den eigenen vier Wänden nutzt – sowohl privat als auch in der Firma.

Werksvertretung Raida – nah am Kunden

„Ich verkaufe gerne die Dinge, die ich selbst in Gebrauch habe, weil ich dann weiß, wie sie funktionieren", erklärt Raida. So betreibt er in dem „Altbau", in dem er lebt, neben sieben Lüftern auch Infrarotheizungen, die durch eine PV-Anlage mit Wärmespeichermöglichkeit und zwei Holzöfen ergänzt werden. Diese persönlichen Erfahrungswerte bieten Raida eine authentische Basis im Austausch mit Kunden. Dabei gehe es ihm stets „darum, einen guten Service zu bieten, schnell zu sein und kostenfreie Angebote zu erstellen. Bis zur Auftragsstellung bekommt der Kunde von uns alle Fakten und Informationen kostenlos zur Verfügung gestellt." Ist diese erfolgt, endet für den selbstbenannten „Vollblutverkäufer" der Service allerdings nicht, denn sein Verständnis von Qualitätssicherung basiert auf „Beratung und Service und nicht der Stückzahl". Darum ist sein Team auch „erreichbar, wenn der Auftrag mal erteilt wurde". Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg: die Mitarbeitenden. „Es ist mir wichtig, dass wir im gleichen Boot sitzen und in die gleiche Richtung rudern."

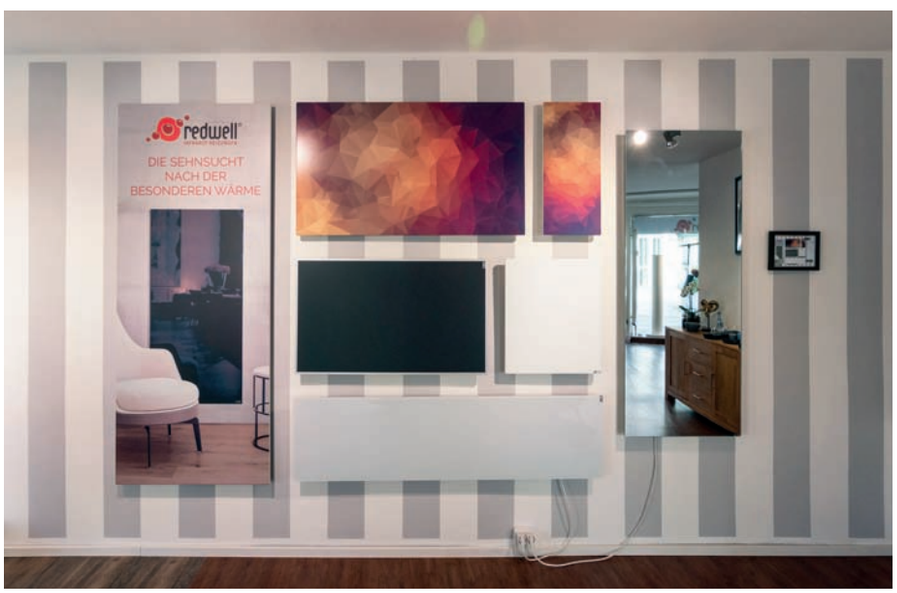
inVENTer – dezentrale Wohnraumbelüftung im Aufschwung

Dieses gemeinsame Boot steuert er in Form der inVENTer-Werksvertretung durch ein großes Einzugsgebiet. Es reicht von Oberstaufen bis Öttingen, Neustadt bis Kösching und an München vorbei bis Garmisch-Partenkirchen. Bundesweit existieren insgesamt 23 solcher Werksvertretungen. Die benötigten Geräte sind dank der Simplexwandeinbaublöcke „einfach zu montieren" und erfreuen sich bezüglich ihrer elektronischen und elektrischen Komponenten einer fünfjährigen Gewährleistung – „egal wer sie einbaut". Und so unauffällig die fertig integrierte Lüftungsanlage erscheint, so groß ist ihr Wert: Die Filtermatte nimmt 90 Prozent der Partikel aus Staub, Schadstoffemissionen und Gerüchen aus der Luft, überschüssige Luftfeuchtigkeit wird entfernt, während möglichst viel Wärme im Gebäude bleibt, und das alles energiesparend – eine Notwendigkeit, die nach Raidas Erfahrung mehr und mehr Menschen bewusst wird. „Die Leute wissen, dass eine kontrollierte Wohnraumbelüftung wichtig ist, um Energie einzusparen und die Wohnqualität zu verbessern. Die Sensibilität ist heute viel größer als noch vor einigen Jahren." Die Nachfrage nach dezentralen Wohnraumlüftungen boomt und das sowohl beim Alt- als auch beim Neubau.

Redwell – Infrarotheizung als Zukunftskonzept?

Das Angebot der dezentralen Lüftungssysteme hat Raida durch eine „sehr interessante Art zu heizen" ergänzt, die durch ihren Stromanschluss zunächst nicht an Zukunftstauglichkeit denken lässt. Wenn aber die Parameter stimmen, können Infrarotheizungen die Herausforderungen unserer Zeit durchaus meistern. „In

Die Ausstellungs- und Schulungsräume von inVENTer und Redwell in zentraler Lage von Marktoberdorf



Infrarotheizungen gibt es in zahlreichen Varianten.

„Meine Mitarbeitenden sind für mich der Schlüssel zum Erfolg."

Frank Raida

einem ungedämmten Altbau mit zugigen Fenstern macht das strombetriebene Gerät wenig Sinn", so Raida, „ein hochwertiges, gut gedämmtes Haus mit PV-Anlage und Speicher kann man durchaus komplett mit Strom heizen." Momentan nutzen Interessenten das Infrarotsystem allerdings meist noch als ein wartungsfreies Zusatzprodukt, das sowohl an Wände als auch Decken montiert werden kann. Aber auch gut gedämmte Einfamilienhäuser wurden schon mit einem kompletten Infrarotheizsystem ausgestattet. Das Besondere an dieser Art der Wärme: Infrarot heizt nicht die Luft, sondern alle Oberflächen im Raum. So entsteht zwischen Decke und Boden eine Temperaturdifferenz von nur rund drei Grad Celsius – was ein sehr angenehmes Wärmegefühl schafft, das zukünftig immer mehr Räume bereichern wird. „Wir werden mehr mit Strom heizen, auch wenn es sich jetzt noch niemand vorstellen kann. Aber das wird kommen."

Elisa Hanusch

Raida Werksvertretung

Frank Raida
Geislatsrieder Straße 1
87651 Bidingen
Telefon 08348 978900
info@haustechnik-raida.de
www.raida-werksvertretung.de

BILDER: RAIDA WERKSVERTRETUNG