GÜNTHER BERGHOFER

Unternehmer aus Leidenschaft



TYROLIA

Günther Berghofer

Unternehmer aus Leidenschaft

Gewidmet den nächsten Generationen

GÜNTHER BERGHOFER

Unternehmer aus Leidenschaft

INHALT

VORWORT

Alois Schöpf

6–11

01

Lehrjahre und Feuertaufe eines Unternehmers

12–47

04

Weichenstellungen für die Zukunft

138–203

07

Ein neues Zentrum für Schwaz

248–271

02

Die Lackfabrik auf der grünen Wiese
48–89

03

Ein fulminanter Aufstieg
90–137

05

Im Dienst an der Gemeinschaft
204–225

06

Im Kielwasser des großen Christoph Kolumbus
226–247

08

Vom Sanierungsfall zum erfolgreichen Heimatradio
272–283

09

Unternehmer, nicht Unterlasser
284–309

DANK 310

IMPRESSUM 312

VORWORT

Alois Schöpf

Was ist ein Unternehmer?

Zum Leben und Lebenswerk Günther Berghofers

Auf seiner Hochzeitsreise erreichte im Mai 1964 Günther Berghofer die Nachricht vom plötzlichen Tod seines Vaters, der mit erst 54 Jahren verstorben war.

Just in den Jahren also, in denen der 26-Jährige sich plötzlich in der Verantwortung sah, den elterlichen Betrieb zu übernehmen, erhoben sich an den Universitäten die Studierenden und einige ihrer Professoren gegen das sogenannte Establishment. Auch in Innsbruck waren es vor allem deutsche Studenten, die den durch ihre Dialekte gehandicapten Tirolern und Vorarlbergern rhetorisch weit überlegen waren und als begeisterte Klassenkämpfer die für das Wirtschaftswunder verantwortliche Unternehmerschaft der übelsten Ausbeutung bezichtigten.

Als Zeuge solcher Tiraden hörte ich mir das alles an und bekam ein schlechtes Gewissen, gehörten doch einige Damen aus meiner Familie offenbar zu dieser Klasse der Ausbeuter. Allerdings gelang es mir nach noch so genauer Gewissenserforschung nicht, meine Tag und Nacht als Wirtin schuftende Mutter als Ausbeuterin einzustufen.

Die krasse Disharmonie zwischen der Einschätzung der intellektuellen Eliten, die ihre Kollegen aufriefen, sich von ihren Schreibtischen zu erheben und gegen den Kapitalismus zu kämpfen, und den vielen aus meiner Sicht bewundernswert tüchtigen, gebildeten und feinsinnigen Unternehmern und Unternehmerinnen, denen ich im Laufe meines Lebens begegnet bin, hat lebenslänglich mein Interesse wach gehalten, zu erfahren, worin eigentlich die besonderen Eigenschaften eines Unternehmers bestehen.

Vor diesem Hintergrund habe ich gern die Idee aufgenommen, das Vorwort für eine Autobiografie zu schreiben, in der ein klassischer, geradezu dem Lehrbuch entsprungener Unternehmer wie Günther Berghofer detailreich, präzise

und frei von Eitelkeit vor dem Leser ein Leben ausbreitet, das mit dem Instrumentarium einer marxistischen Sicht auf die Wirtschaft, deren Realisierung bekanntlich in einem Desaster geendet hat und immer noch endet, nicht im Ansatz zu begreifen ist. Andere, ausgerechnet urösterreichische Denker, jene aus der Österreichischen Schule der Nationalökonomie, sind dem Wesen des Unternehmertums, das sich im Folgenden anschaulich mit dem Aufstieg des ADLER-Werks, dem Bau der Stadtgalerien Schwaz, der Übernahme eines Rundfunksenders, dem politischen Engagement Günther Berghofers als Finanzstadtrat und seinem sozialen Engagement beschäftigt, viel näher gekommen.

Dies ist auch deshalb von Bedeutung, weil Günther Berghofers eigene, von ihm immer wieder formulierte Betriebswirtschaftslehre im Hinblick auf sein Leben als Unternehmer doch etwas zu nüchtern ausfällt, wenn er humorvoll feststellt: „Um einen Betrieb zu führen, benötigt es lediglich einen spitzen Bleistift, mit dem man stets darüber zu wachen hat, dass die Ausgaben nicht die Einnahmen übersteigen."

Carl Menger (1840–1921) etwa, der Urvater der Österreichischen Nationalökonomie, betrachtet den Unternehmer als jenen wirtschaftlich Handelnden, der erkennt, welche Güter in der Gegenwart produziert werden müssen, um von Individuen subjektiv bewertete Bedürfnisse zu befriedigen. Unwillkürlich fallen einem dazu die Innovationen ein, welche Berghofers ADLER-Werk durch den Umstieg auf wasserlösliche Lacke auslöste, deren Verarbeitung sich für die Konsumenten als wesentlich attraktiver als die bis dahin üblichen Nitrolacke erwiesen.

Für Eugen von Böhm-Bawerk (1851–1914) wiederum, selbst jahrelang als Finanzminister der Donaumonarchie tätig, ist der Unternehmer der Träger eines Risikos, das sich aus einem zeitlich langgestreckten Produktionsprozess ergibt, der die Koordination von Kapitalgütern im Hinblick auf eine unsichere

Zukunft erfordert, wobei es am Unternehmer liegt, auch die Gehälter seiner Beschäftigten zu bevorschussen: Entsprechend anschaulich und detailreich schildert Günther Berghofer in seiner Autobiografie den technisch komplexen industriellen Prozessverlauf, der inklusive neuer Fabriksgebäude notwendig war, um jene Lacke herzustellen, denen Konsumenten und Industrie immer noch mehr Qualität in Bezug auf Härte, Witterungsbeständigkeit, Umweltverträglichkeit und Glätte bei gleichzeitig marktgängigen Preisen abverlangten.

Ähnlich ist auch der Blick von Ludwig von Mises (1881–1973) auf das Unternehmertum. Für ihn ist der Unternehmer jemand, der in eine unsichere Zukunft investiert und scheitert, wenn er sich mit seinen Prognosen irrt, jedoch gewinnt, wenn er es nicht tut. Wobei eine wesentliche Botschaft aller dieser Väter der Österreichischen Nationalökonomie darin besteht, die Wirtschaft nicht als ein mathematisch planbares Modell zu begreifen, sondern als einen Prozess subjektiver Werturteile der Marktteilnehmer, die danach entscheiden, was ihnen im Leben zum Vorteil gereicht.

Wieder ist hier leicht die Verbindung zu Günther Berghofers Lebenswerk herzustellen, waren es doch nicht nur seine bereits erwähnten wasserlöslichen Lacke, sondern auch ein eigener durch Fachberatung gekennzeichneter Vertrieb, aber auch die Zurverfügungstellung von hochpräzisen Farbmischmaschinen, durch die in den Geschäften dem Kunden jeder gewünschte Farbton angeboten werden konnte.

Ebenso verlangten der komplexe und 80 Millionen Euro teure Bau eines innerstädtischen Einkaufszentrums mit großflächigen Parkmöglichkeiten und zuletzt die Übernahme eines kränkelnden Radiosenders die Fähigkeit, mit scharfer Analyse genau abzuschätzen, was am Ende die Wünsche des Konsumenten befriedigen und dementsprechend Gewinn abwerfen würde.

Damit jedoch sind wir bei der wohl zentralen Fähigkeit des Unternehmers Günther Berghofer angelangt, seiner lebenslangen Neugier, seiner Bereitschaft, zu lernen und durch zahlreiche Auslandsaufenthalte alles für seinen Beruf und seine Projekte Wissenswerte aufzusaugen. Das erinnert an die Definition des wohl bekanntesten und mit dem Nobelpreis ausgezeichneten Österreichischen Nationalökonomen Friedrich August Hayek (1899–1992), der den Unternehmer als jemanden beschreibt, der dezentrales Wissen zu organisieren versteht. Genau schildert Günther Berghofer denn auch in seinem Buch den eigenen Bildungsweg und mit Dankbarkeit die Leistungen jener Persönlichkeiten, die ihm vor allem als Forscher und Techniker, aber auch als innovative Verkaufsleiter oder als persönliche Assistentin ein Leben lang zur Seite standen.

Dass dieses erfolgreich organisierte Wissen zuletzt zu einer Lackfabrik mit inzwischen 750 Beschäftigten und zur Marktführerschaft in Österreich führte, eröffnet den Blick auf den letzten bedeutenden Österreichischen Nationalökonomen, Joseph Schumpeter (1883–1950), Finanzminister der Ersten Republik, der den Unternehmer vom sogenannten Kapitalisten abgrenzt, insofern der Kapitalist das finanzielle Risiko trägt, der Unternehmer jedoch zusätzlich durch neue Ideen, Produkte und überraschende Innovationen in den Markt eingreift und all jene Marktteilnehmer, welche diese Innovation zu spät begreifen, zu wirtschaftlichen Opfern einer, wie Schumpeter es nennt, „schöpferischen Zerstörung" werden lässt.

Die Mehrheit der zitierten Österreichischen Nationalökonomen war unmittelbar politisch oder in höchsten Verwaltungsrängen tätig. Dies trifft, bezogen auf Tirol, auch auf Günther Berghofer zu, der als Finanzstadtrat das Budget der Stadt Schwaz sanierte und dafür den Ehrenring der Stadt zuerkannt bekam. Was die genannten Ökonomen selbstverständlich ebenso waren, ehe sie, sofern sie noch lebten, auf-

grund der politischen Entwicklungen zur Emigration gezwungen wurden: Sie waren nicht von Unternehmen zu Unternehmen wandernde Manager, sondern zutiefst mit ihrem sozialen Umfeld verbunden, woraus sich, wie Günther Berghofers Autobiografie eindrücklich zeigt, ein entsprechend starkes soziales Engagement ergab.

Womit sich der Kreis der vorliegenden Überlegungen schließt: Wie in allen Bereichen der menschlichen Tätigkeit ist ein am Sozialen orientiertes und von Empathie gekennzeichnetes Leben keine Selbstverständlichkeit. Ein Teil der kritischen Einstellung gegenüber dem Unternehmertum resultiert sicherlich daraus, dass Ausbeutung immer wieder vorkommt und zu Recht angeklagt wird.

Dass Günther Berghofers Leben und Wirken auch in diesem Punkt vorbildlich verlief, erweist sich nicht nur darin, dass er schon früh in seiner Fabrik eine gewerkschaftliche Vertretung implementiert und einen wertschätzenden Umgang mit seinen Angestellten und Arbeitern gepflegt hat. Auch darüber hinaus war ihm das soziale Engagement, jenen, die das Schicksal nicht so begünstigt hatte wie ihn, von seinem Erfolg etwas abzugeben, im Rahmen zahlreicher Initiativen ein großes Anliegen.

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund ist die von Georg Hasibeder vorbildlich redaktionell betreute Autobiografie „Unternehmer aus Leidenschaft“ eine ergiebige Lektüre für all jene, die sich abseits von Klischees und Vorurteilen über den Beruf des Unternehmers und das Unternehmertum mit der Frage beschäftigen, wie Wohlstand entsteht und welche Qualifikationen eine Persönlichkeit aufweisen muss, die sich in den Dienst dieses wichtigen gesellschaftlichen Ziels stellt.

Alois Schöpf
April 2026

01

LEHRJAHRE UND FEUERTAUFE EINES UNTERNEHMERS


Farbe
JOHANN


SPEZIAL
nhandlung
N BERGHOFER
Bären Email
BÄREN-EM
SPEZIAL-FARBENH
JOHANN BERG

„Mein Vater war ein Pionier.
Mit nur 25 Jahren, in einer
Zeit voller Widrigkeiten und
Unsicherheit, hatte er sein eigenes
Unternehmen gegründet.
Mit Fleiß und Zielstrebigkeit
hatte er seine Farbenhandlung
zum Erfolg geführt und später,
nach überstandenen Kriegswirren,
eine florierende Produktion
von Farben, Lacken sowie
Fußboden- und Möbelpflege-
mitteln aufgebaut.“

Geprägt durch das Vorbild der Eltern

Solange ich zurückdenken kann, stand bei uns zu Hause das Unternehmen im Mittelpunkt. Und ebenso lange war in unserer Familie klar, dass ich später einmal in die Fußstapfen meines Vaters treten und ihm an der Spitze des damals noch sehr bescheidenen Familienbetriebs nachfolgen würde.

Selbst wenn ich andere Zukunftspläne gehabt hätte, wäre mir also gar nichts anderes übrig geblieben, als Unternehmer zu werden. Zu meinem Glück stimmten aber die Zukunftspläne meiner Familie mit meinen eigenen Vorstellungen und Begabungen überein. Mein Vater war mir dabei ein gutes Vorbild. Er entstammte selbst einer Unternehmerfamilie aus Wels in Oberösterreich, seine Eltern Anna und Julius Berghofer besaßen einen Farbenfachhandel und Malerbetrieb. Dort hatte mein Vater zuerst seine Malerlehre mit dem Meistertitel abgeschlossen und danach die öffentliche Kommunal-Handelsschule in Wels absolviert. Er war technisch versiert, handwerklich geschickt und kaufmännisch gebildet – und darüber hinaus auch fleißig und ehrgeizig. Mittlerweile hatten seine Brüder Gustav und Theodor den elterlichen Betrieb übernommen und daraus im Jahr 1930 die Tiger-Lackfabrikation gemacht, die Öl- und Kunstharzlacke, Kitte und Verdünnungen herstellte. Für meinen Vater und seine Ambitionen bot sich im Familienunternehmen daher keine zufriedenstellende Perspektive, und er beschloss, seine eigenen Wege zu gehen und das eigene Glück, den eigenen Erfolg zu suchen.

Dieses Glück, diesen Erfolg fand er zunächst in Form einer Zeitungsannonce, aus der er erfuhr, dass in dem kleinen Städtchen Schwaz in Tirol eine Farbenhandlung zur Übernahme bereitstand. Als er am Schwazer Bahnhof aus dem Zug stieg, so erzählte er später oft, fand er auf dem Weg in die Altstadt ein Hufeisen am Boden. Das war damals zwar nicht so ungewöhnlich wie heute, Pferdefuhrwerke zählten noch zum üblichen Bild auf den Straßen, aber es war dennoch ein gutes Omen.

So gründete mein Vater 1934, vier Jahre vor meiner Geburt, in dem kleinen Altstadtgewölbe in der Franz-Josef-Straße die Farbenhandlung Johann Berghofer und wandte von Beginn an seine gesamte Zeit und Energie auf, um sie voranzubringen. Er beschäftigte sich mit allen Facetten des Geschäftslebens: Er stand im Verkauf hinter der Ladentheke, gestaltete Werbebroschüren, kümmerte sich um den Vertrieb, fuhr anfangs mit dem Fahrrad, später mit seinem Puch-Motorrad zu den Tischlern und den Gewerbebetrieben der Umgebung und bot ihnen seine Produkte an, verhandelte mit Lieferanten und vertiefte sich auch bald in Fachbücher, um alles über die Herstellung von Lacken zu erfahren. Denn er wollte sich nicht damit zufriedengeben, Farben und Anstrichmittel, Beizen und Firnisse, Fußboden- und Möbelpflegemittel zu verkaufen, er wollte sie auch selbst herstellen. Die Grundkenntnisse dafür hatte er schon in seiner Lehre erworben, und was ihm an Wissen noch fehlte, brachte er sich selbst bei. So begann er, in den Magazinräumen, in kleinen Mengen von bis zu 50 Litern, zu produzieren und nach und nach die Rezepte zu verfeinern. Lediglich die Finanzen hatte er bereits unmittelbar nach der Hochzeit 1937 in die Hände seiner Frau Hermine gelegt. Sie entstammte der Schwazer Kaufmannsfamilie Bär – ihre Eltern besaßen einen Wagnerei-Betrieb in Schwaz – und hatte die Mädchen-Handelsschule im Haus zum guten Hirten in Hall mit Vorzug abgeschlossen. Hermine besaß ein gutes kaufmännisches Grundwissen, enormes Geschick im Umgang mit Zahlen sowie Kenntnisse in Korrespondenz, Stenografie und Maschinschreiben. Ihr ganzes Leben lang würde die Buchhaltung bei ihr in den besten Händen sein. Sie achtete penibel darauf, alle Rechnungen und Gehälter pünktlich zu bezahlen, und ging behutsam dabei vor, säumige Kunden zur Begleichung der offenen Rechnungen zu bewegen.

Als mein Vater 1939 zum Kriegsdienst einberufen wurde, übernahm Hermine, unterstützt von zwei Angestellten, für



Das über den Krieg gerettete Auto ermöglichte auch den einen oder anderen Familienausflug

einige Jahre die alleinige Leitung des Farbengeschäfts. Sie meisterte diese Mehrfachbelastung als Mutter und Unternehmerin mit Bravour. So gelang es ihr, große Betriebe der Umgebung, wie etwa die Jenbacher Werke, in denen Flugzeugteile hergestellt wurden, als Kunden zu gewinnen, und dank guter Beziehungen zu Wiener Lieferanten wie der Reichhold Chemie konnte sie auch manche Speziallacke vertreiben. So stand die Farbenhandlung nach dem Krieg noch deutlich besser da als zuvor: Der Umsatz hatte sich verdoppelt, alle Schulden waren getilgt und es stand ein Grundkapital für den weiteren Ausbau zur Verfügung.

Sogar ein Auto hatten wir: Mein Onkel Leo Bär besaß eine Autohandlung. Noch vor dem Krieg hatte mein Vater von ihm ein DKW-Meisterklasse-Cabriolet gekauft, das mein Onkel zufällig noch auf Lager gehabt hatte. Während der Kriegsjahre hatte

es ein befreundeter Bauer in seinem Schuppen unter dem Heu versteckt, sonst wäre es für das Militär konfisziert worden. Dank ihres Geschicks war es meiner Mutter gelungen, das elegante Gefährt über den Krieg zu retten, und nun stand es nicht nur für Kundentermine, sondern auch für den einen oder anderen Familienausflug zur Verfügung.

Mit dem Kapital, das meine Mutter über die letzten Jahre erwirtschaftet hatte, begann mein Vater bald nach seiner Rückkehr mit dem Ausbau des Unternehmens. Denn das kleine Magazin im hinteren Teil der Farbenhandlung, das für die Produktion genutzt wurde, platzte aus allen Nähten, und auch das zusätzliche Lager, das von einem Bruder meiner Mutter angemietet worden war, war längst voll. Von seinem Freund Franz Ortner konnte mein Vater ein Grundstück in der Münchner Straße am Stadtrand von Schwaz erwerben, auf dem er eine erste provisorische Produktionsbaracke errichtete. Für den Kauf des Grundstücks – der Quadratmeter kostete 5 Schilling – hatten die Ersparnisse meines Vaters noch ausgereicht, für den Kauf der benötigten Maschinen musste er sich Geld von der Bank leihen.

1949 baute mein Vater östlich der Baracke an der Landesstraße ein „richtiges" Fabrikationsgebäude. Im Erdgeschoß wurden Rührwerke, Mischer, Trichtermühlen und Abfüllanlagen installiert, im Obergeschoß zog die mittlerweile fünfköpfige Familie ein: meine Eltern, meine Schwestern Christine und Helene und ich selbst.

Da der Markt in der Nachkriegszeit sehr aufnahmefähig war, waren die Produktionskapazitäten von knapp 5.000 Kilogramm pro Monat rasch ausgeschöpft, und mein Vater konnte und musste die Produktion weiter ausbauen. Anfang der 1950er-Jahre kam eine neue Produktionsbaracke hinzu, in der Glaserkitt und Trockenfarben hergestellt wurden. 1957 wurde eine neue Lackküche errichtet, in der Leinöl und Naturharze zu Lackbindemitteln verkocht wurden.



Das 1949 errichtete erste Fabrikationsgebäude in der Münchner Straße: Im Obergeschoß befand sich die Familienwohnung

Lehr- und Lernjahre

Mein Vater war ein Pionier. Mit nur 25 Jahren, in einer Zeit voller Widrigkeiten und Unsicherheit, hatte er sein eigenes Unternehmen gegründet. Mit Fleiß und Zielstrebigkeit hatte er seine Farbenhandlung zum Erfolg geführt und später, nach überstandenen Kriegswirren, eine florierende Produktion von Farben, Lacken sowie Fußboden- und Möbelpflegemitteln aufgebaut.

Nicht nur für meinen Vater, auch in unserem Familienleben stand das Unternehmen stets an erster Stelle. Am Esstisch gab es kaum ein anderes Gesprächsthema als die momentanen Herausforderungen und künftigen Pläne für die Firma. „Das Geld liegt auf der Straße, man muss sich nur danach bücken", hörte ich meinen Vater immer wieder sagen.

Zeit für gemeinsame Unternehmungen gab es selten, nur am Wochenende standen hin und wieder, zum Leidwesen von uns Kindern, Wanderungen in der Umgebung auf dem Programm. Statt Familienurlauben verbrachten wir manchmal ein paar Tage auf der Berghütte oberhalb von Schwaz, die mein Vater nach dem Krieg erworben hatte. Erst in seinen letzten Lebensjahren gönnte er sich einige kleinere Reisen gemeinsam mit meiner Mutter.

Einen ähnlichen Arbeitseinsatz, wie er selbst ihn zeigte, erwartete mein Vater auch von uns Kindern. Fürs Faulenzen hatte er kein Verständnis, und wenn die Schulaufgaben erledigt waren, dann fielen ihm, öfter als uns lieb war, kleine Aufträge für uns ein. Wir unterstützten den fachkundigen Otto Reisinger in der Farbenhandlung oder halfen im Betrieb mit und reinigten zum Beispiel leere Lackdosen und befüllten sie wieder neu. Denn dass die Dosen, die die Kunden wieder zurückgebracht hatten, weggeworfen würden, kam für meinen Vater nicht infrage. Oft half ich in der Versandabteilung mit und verpackte Bestellungen, die ich dann mit dem Leiterwagen auslieferte. In späteren Jahren durfte ich auch am Beifahrersitz unseres ersten Lkws zum Bahnhof mitfahren, um dort Lieferungen abzugeben oder vergällten Alkohol für unsere Lackproduktion abzuholen.

Im Rückblick mag das nach einer harten Kindheit klingen, und sicher habe ich hin und wieder mit Neid auf die Schulfreunde geblickt, die auf der Wiese Fußball spielten, während ich zum Helferdienst in den Betrieb beordert wurde. Aber im Grunde war dieses Leben für uns Kinder ganz selbstverständlich. Wir waren im Krieg und in den Jahren des Wiederaufbaus groß geworden, in einer Welt voller Zerstörungen und Entbehrungen, in der man sich alles, was man haben wollte, hart erarbeiten und auf vieles verzichten musste. Und wir wussten, dass es uns dank des Einsatzes und Geschicks meiner Eltern verhältnismäßig gut ging.



Ein Blick in den Fabrikationsbereich der 1950er-Jahre: Alte Gulaschkanonen dienten als Produktionsbehälter (links), in der Reiberei wurde der Lack fein vermahlen (unten)



Und auch wenn mein Vater streng war und von seinen Mitarbeitern aufgrund seiner Konsequenz manchmal gefürchtet wurde, schlug hinter seiner harten Schale doch ein weiches Herz mit einem großen Sinn für Gerechtigkeit. Mehr als einmal schickte er mich und meine Schwestern zum Metzger, um eine Jause für die gesamte Belegschaft zu besorgen. Als das Betriebsgelände in den ersten Jahren noch nicht bis zum letzten Flecken verbaut war, gab es ein kleines Schwimmbecken, und an besonders heißen Tagen hieß es nicht nur für uns Kinder, sondern auch für die Mitarbeiter: „Jetzt machen wir alle eine Viertelstunde Pause und erfrischen uns, dann arbeiten wir wieder weiter." Und im Winter durften wir Kinder vom Dach einer Baracke über eine Holzrampe hinunterrodeln, die mein Vater extra hatte bauen lassen.

Die Schule interessierte mich anfangs dagegen nicht besonders. Daher empfahl mir mein Vater, nach der Grundschule eine kaufmännische Lehre in unserer Farbenhandlung zu absolvieren, um so die Grundkenntnisse für unsere Branche zu erwerben. Dort bildete mich der Geschäftsleiter Otto Reisinger, neben der dreijährigen Berufsschule, zu einem kundigen Farbenfachverkäufer aus. Davon sollte ich während meiner gesamten Unternehmerlaufbahn profitieren.

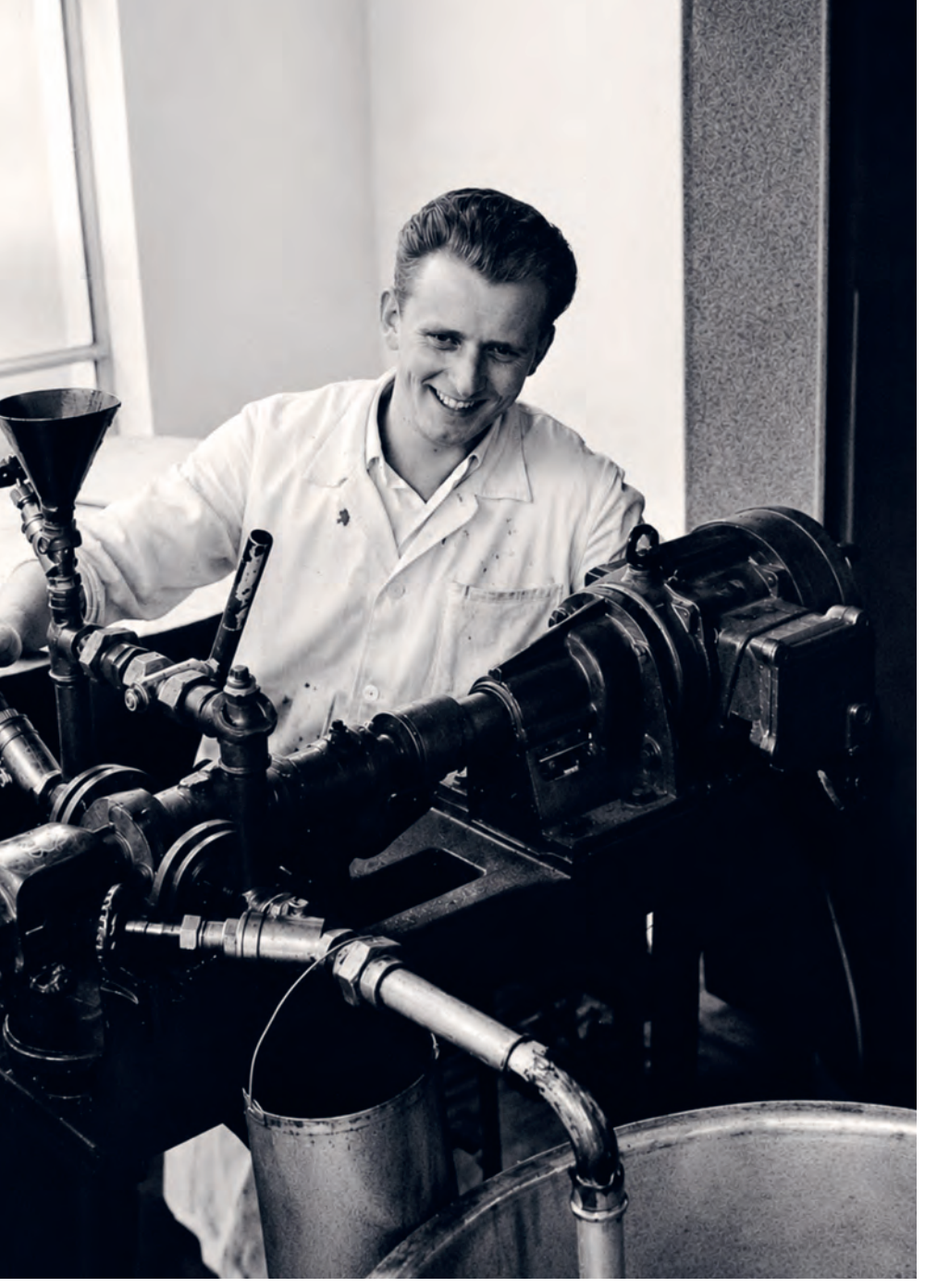
1951 hatte mein Vater den Chemiker Dr. Herbert Rager in sein Unternehmen geholt und ein Labor eingerichtet, das sich in erster Linie mit der Entwicklung von Holzbeschichtungen für Tischler und Möbelhersteller beschäftigte. 1959 wurde dieses Labor durch eine anwendungstechnische Abteilung ergänzt, die es ermöglichte, die Produkte in gängigen Beschichtungsverfahren zu testen. In meiner Jugend arbeitete ich, noch während meiner Lehrzeit, in den Sommermonaten unter der Führung von Dr. Rager im Labor mit. Während dieser Zeit gelang es diesem begnadeten Chemiker, der aus seiner vorigen Beschäftigung in einer Salzburger Beizen- und Lackfabrik



1951 engagierte Johann Berghofer (re.) den Chemiker Dr. Herbert Rager (li.)

enorm viel Know-how und Experimentierfreude mitgebracht hatte, mein technisches Interesse zu wecken. Meinem Vater war das sehr recht, und so wechselte ich nach dem Abschluss meiner Lehre an die Lehranstalt für Chemie in der Rosensteingasse in Wien – die heutige Höhere Technische Lehranstalt ist nach wie vor die wichtigste berufsbildende Schule für den chemischen Bereich in Österreich.

In Wien wohnte ich als Untermieter bei einer alten Dame in einem sehr spartanisch eingerichteten Zimmer – es gab nur ein Bett, einen Schrank und einen Tisch; geduscht wurde einmal in der Woche im Tröpferlbad. Mein Mittagstisch stand direkt neben der Schule im Gasthaus Eder – ich erinnere mich noch, dass das Menü damals 5 Schilling gekostet hat, der Nachtisch 50 Groschen extra. Nur selten fuhr ich in diesen Jahren nach



Schul- und Studienferien bedeuteten für Günther Berghofer: Mitarbeit im Familienbetrieb – hier bei der Lackfilteranlage

Hause, die meiste Zeit verbrachte ich mit meinen Freunden in Wien oder studierend in meinem Zimmer. Denn ich war zwar sehr wissbegierig und wollte alles über chemische Abläufe erfahren, aber das Lernen fiel mir nicht leicht. Ich musste mir die Dinge mit viel Fleiß hart erarbeiten.

Nach der Schule setzte ich meinen Ausbildungsweg an der Ingenieurschule für Farben und Lacke im westdeutschen Krefeld fort. Da mir meine chemischen Vorkenntnisse, die ich durch den Abschluss der Schule in Wien erworben hatte, angerechnet wurden, konnte ich das Studium – es würde nach heutigen Maßstäben einem Bachelorabschluss entsprechen – in einer verkürzten Ausbildungszeit abschließen. Meine Ingenieursarbeit verfasste ich über die Herstellung von Bindemitteln.

In den Ferien half ich weiterhin im elterlichen Betrieb mit. Im Bestreben, mir eine umfassende Ausbildung zu vermitteln und mich so zu seinem Nachfolger aufzubauen, nahm mich mein Vater auch zu Kundenterminen mit – mittlerweile wurden die Produkte bereits unter dem Markennamen ADLER in ganz Tirol und den angrenzenden Bundesländern vertrieben. Auch zu Kreditverhandlungen in der Bank begleitete ich meinen Vater, denn es stand bereits der nächste Ausbau des Betriebs an. 1960 wurde ein Produktionsgebäude errichtet, in dem Holzlacke in Chargengrößen von 1.500 Kilogramm produziert werden konnten, ein teils ober-, teils unterirdisches Tanklager bot Kapazität für bis zu 260.000 Liter Flüssigrohstoffe.

Als letzter Baustein meiner Ausbildung sollten mehrere Praxiserfahrungen folgen. Das meiste, was mein Vater über Lacktechnik wusste, hatte er sich selbst beigebracht. Obwohl unser Unternehmen erfolgreich lief, war vieles improvisiert und „selbst gestrickt", und es fehlten uns Einblicke in die Arbeitsweise großer, etablierter Lackhersteller. Das wollte ich unbedingt nachholen.

LEBENSWERK UND LEBENSPHILOSOPHIE EINES ERFOLGREICHEN UNTERNEHMERS

Unternehmer zu sein ist für Günther Berghofer mehr als ein Beruf, es ist eine Haltung und Lebensaufgabe. Mit nur 26 Jahren trat er nach dem Tod seines Vaters an die Spitze des Familienunternehmens ADLER Lacke. Zehn Jahre später verwirklichte er vor den Toren von Schwaz seine Vision einer modernen Lackfabrik auf der grünen Wiese – der Beginn des Aufstiegs zu einem europaweit erfolgreichen Unternehmen und Pionier umweltfreundlicher Technologien.

Doch Berghofers Wirken reichte weit über die Lackindustrie hinaus. Als Stadtrat prägte er die Entwicklung von Schwaz, als Unternehmer schuf er mit dem Einkaufszentrum Stadtgalerien ein neues, lebendiges Zentrum für seine Heimatstadt und machte Radio U1 zu einem erfolgreichen und reichweitenstarken Privatradio.

In diesem Buch erzählt Günther Berghofer nicht nur seine Lebensgeschichte. Es ist auch ein eindrucksvolles Lehrstück über Unternehmertum mit Rückgrat und Herzblut und über den Mut, Visionen konsequent in die Tat umzusetzen.

Mit einem Vorwort von Alois Schöpf

ISBN 978-3-7022-4396-8
9 783702 243968
www.tyrolia-verlag.at