

Nachfrageboom fordert Raumklima-Spezialisten

Trotz angespannter Zuliefersituation: Hoval steigert Umsatz um 17 Prozent

Marktrenk, 08.06.2022. Der Raumklima-Spezialist Hoval schließt das Geschäftsjahr 2021/22 mit einem Umsatz von 70 Mio. Euro ab, das entspricht einem Plus von 17 Prozent. Neben dem Geschäftsbereich Wärmepumpen verzeichnet das Unternehmen insbesondere beim Absatz von Fernwärme-Lösungen und Pelletheizungen hohe Zuwachsraten. Unter anhaltendem Druck zeigt sich die Situation bei der Materialbeschaffung.

Die Nachfrage nach regenerativen Wärmeerzeugern boomt – quer durch die Heizungsbranche und in vielen Ländern Europas, so auch in Österreich. Der angekündigte schrittweise Ausstieg aus fossilen Technologien, der Krieg in der Ukraine und die Sanktionen gegen Russland bescheren der Nachfrage ein Allzeithoch. „Marktseitig verzeichnen wir ein Kaufinteresse, das unsere Erwartungen und Wachstumsprognosen bei Weitem übertrifft – insbesondere bei Wärmepumpen“, informiert Christian Hofer, Geschäftsführer von Hoval in Österreich. Das Unternehmen schloss das letzte Geschäftsjahr per 31. März 2022 mit einem Umsatzplus von 17 % ab und liegt nun bei 70 Millionen Euro.

Erneuerbare Energie im Steigflug

Die aktuelle Geschäftsentwicklung verdeutlicht, wie groß die Nachfrage nach erneuerbaren Energien ist. Neben der Wärmepumpe sind bei Hoval vor allem Fernwärme und Biomasse im Aufwind. „Das Interesse an Wärmeerzeugern für Ein- und Mehrfamilienhäuser ist derzeit am stärksten spürbar“, betont Hofer. „Aber auch im Großobjektbereich und in der Klimatechnik wickeln wir – gemeinsam mit unseren Partner:innen im Fachhandwerk – deutlich mehr Projekte ab als sonst.“

Anspannung bei Zuliefersituation und Montageressourcen

Doch nicht nur die Nachfrage steigt, sondern auch die Komplexität in der Beschaffung von Rohstoffen. Die Weltwirtschaft ist nach wie vor mit konstant hohen – mitunter sogar exponentiell steigenden – Rohstoffpreisen konfrontiert, die bei Hoval zu einem anhaltenden Druck auf die Margen führen. Zudem beeinflussen unsichere Lieferketten das laufende Geschäft. Tatsachen, denen auch Christian Hofer und seine Teams täglich ins Auge blicken: „Die Situation ist herausfordernd, und zwar nicht nur für unsere

Belegschaft, sondern vor allem für das Fachhandwerk.“ Um die Auswirkungen der Knappheit für die Hoval-Partnerbetriebe abzumildern, sei flexibles Vorgehen entlang der gesamten Lieferkette angezeigt, so Hofer. Zudem erfordere die Verknappung der Montageressourcen, bedingt durch den Fachkräftemangel und die hohe Auftragslage, ein langfristiges Umdenken: „Unsere Partner-Installationsbetriebe haben alle Hände voll zu tun. Im Zentrum unserer Überlegungen steht daher, unsere Lösungen so zu konzipieren, dass sie bei der Montage Zeit sparen.“ Ein Aspekt, der auch bei der Entwicklung der jüngst eingeführten Wohnraumlüftung HomeVent® ER eine zentrale Rolle spielte, denn dank des Komplettsystems und der vorgefertigten Komponenten entfällt der aufwendige Arbeitsprozess der Wärmedämmung.

myHoval: Online-Shop für Zeitersparnis

Über den Online-Shop für das Fachhandwerk erzielte Hoval im Geschäftsjahr 2021/22 rund 40 Prozent mehr Umsatz als im Vorjahr, was Christian Hofer auf die konsequente Weiterentwicklung der Plattform myHoval zurückführt: „Wir haben durch direktes Feedback aus der Praxis zahlreiche Anpassungen im Bestellprozess vorgenommen – das honoriert unsere Kundschaft. Auch hier gilt die Maxime, durch laufende Verbesserungen eine Zeitersparnis zu ermöglichen.“ Die Einführung weiterer Funktionen ist für das laufende Jahr geplant.

Auf Kurs Richtung Zukunft

Auch wenn die Rahmenbedingungen noch eine Zeit lang herausfordernd bleiben werden und das Ende der Beschaffungskrise nicht in greifbarer Nähe scheint, blickt Christian Hofer optimistisch in die Zukunft: „Unser Ziel ist es, unseren Partnerbetrieben im Fachhandwerk ein verlässliches Gegenüber zu sein und den Österreicherinnen und Österreichern ein sorgenfreies Wohlfühlklima zu bieten – für sie selbst und die nachfolgenden Generationen. Dafür setzen wir uns täglich ein.“

Über Hoval:

Die Marke Hoval zählt international zu den führenden Unternehmen für Heiz- und Raumklimalösungen. Mit mehr als 75 Jahren Erfahrung und einer familiär geprägten Teamkultur gelingt es Hoval immer wieder, mit außergewöhnlichen Lösungen und technisch überlegenen Entwicklungen zu begeistern. Diese Führungsrolle verpflichtet zu Verantwortung für Energie und Umwelt, der das Unternehmen mit einer intelligenten Kombination unterschiedlicher Heiztechnologien und individueller Raumklimalösungen entspricht. Darüber hinaus sind persönliche Beratung und ein umfassender Kundenservice typisch für die Welt von Hoval. Mit rund 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 15 Gruppengesellschaften weltweit versteht sich Hoval nicht als Konzern, sondern als eine große, global denkende und agierende Familie. Hoval Heiz- und Raumklimasysteme werden heute in über 50 Länder exportiert.
www.hoval.at

Medienkontakt und Rückfragehinweis:

Christina Thiele

Leiterin Marketing und Kommunikation

Hoval Gesellschaft m.b.H.

Hovalstraße 11

4614 Marchtrenk, Österreich

christina.thiele@hoval.com

Tel. +43 50 365-5151

Bildmaterial – Vorsicht:



1_Christian Hofer (c) Hoval.jpg



2_Christian Hofer (c) Hoval.jpg



3_Wärmepumpe (c) Hoval.jpeg



4_Pelletheizung (c) Hoval.jpg



5_Wohlfühlklima_(c) Hoval.jpg

Bild 1, 2 Christian Hofer, Geschäftsführer von Hoval in Österreich

Bild 3, 4 Die Nachfrage nach regenerativen Lösungen steigt – bei Hoval sind neben der Wärmepumpe vor allem Pelletheizungen und Fernwärme-Lösungen im Aufwind.

Bild 5 Klimaneutrales Heizen ist nicht nur wirtschaftlich und ökologisch sinnvoll, sondern darüber hinaus eine Investition für die nachfolgenden Generationen.