

Pressemitteilung

ZR-Umsatzzahlen 2021

HolzLand liegt mit Rekordergebnis über dem Branchendurchschnitt

Dortmund. Nach dem Rekordjahr 2020 setzt sich der positive Trend bei den Umsatzzahlen der HolzLand GmbH weiter fort. Der zentralregulierte Brutto-Umsatz für das Jahr 2021 liegt bei knapp über 1,2 Milliarden Euro und damit um 18 Prozent über dem Vorjahr. „Ein Betriebsvergleich des GD Holz hat ergeben, dass sich der durchschnittliche Umsatzanstieg in der Holzbranche auf etwa 16 Prozent beläuft. Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserem Ergebnis sogar darüber liegen. Gleichzeitig wissen wir aber selbstverständlich um die Effekte der Preissteigerungen“, betont HolzLand-Geschäftsführerin Nicole Aversch. Auch der Vorsitzende des HolzLand-Aufsichtsrates weist auf die Rolle der Preiseffekte hin. „Bis Jänner hätte ich mich über ein einmaliges Ergebnis gefreut. Heute sage ich, dass kein Ende der Preisrallye – in Österreich und anderswo – in Sicht ist, besonders im Holzbau.“ Seine Sorge gilt in diesem Zusammenhang auch den Mitarbeitern. „Die Rahmenbedingungen des Marktes haben sich insbesondere aufgrund des Krieges nochmals massiv verschärft. Unsere besondere Achtsamkeit benötigt die psychische Belastbarkeit unserer Mitarbeiter. Es ist toll, dass wir gut ausgelastet sind. Auf Dauer wird das ständige Improvisieren aufgrund von Lieferschwierigkeiten und Preiserhöhungen aber unerträglich“, mahnt er.

Trotz der Preis-Rallye ergeben sich die positiven HolzLand-Umsatzzahlen aber auch durch die hohe Nachfrage für den Rohstoff Holz – der Kernkompetenz der Verbundgruppe mit Sitz in Dortmund. Aufgrund der drastisch steigenden Energiekosten erwartet die HolzLand GmbH zudem neben dem Neubauboom mittelfristig auch eine Welle an energetischen Modernisierungen, für die vor allem Baustoffe benötigt werden – wenn sie denn ausreichend vorhanden sind.

Die größten Umsatzanstiege gab es im Jahr 2021 folgerichtig in den Sortimentsbereichen Holzwerkstoffe (+ 34,5 %), Massivholz/Hobelware (+28,6 %) und Baustoffe (+ 24,9 %). Kräftig zulegen konnten aber auch Bereiche wie Garten mit 16,5 % und Boden/Wand/Decke mit 11,7 %. Besonders erfreulich für die Kooperation: „Das Händler-Händler-Geschäft hat im Vergleich zum Vorjahr einen Zuwachs um rund 17 Prozent erhalten und ist ein Beleg für die Kraft der Gemeinschaft, mit der unter anderem in Zeiten der Lieferschwierigkeiten die Warenverfügbarkeiten verbessert werden können“, freut sich Nicole Aversch.

Grund zur Freude boten zudem die positiven Umsatzentwicklungen über alle Regionen hinweg. So konnten beispielsweise die österreichischen Fachhändler ihren Brutto-Umsatz um mehr als 25 % steigern, die Schweizer um über 19 % und die deutschen Partner um 16 %.

Erfreuliche Nachrichten vermeldet weiterhin auch der digitale Bereich: Der Online-Marktplatz www.holzland.de vereint inzwischen rund 70 Teilnehmende, die wiederum alle auch einen eigenen

Pressemitteilung

Händlershop haben. Der Brutto-Online-Umsatz hat sich im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. „Neben dieser positiven Entwicklung bei Online-Bestellungen und -Reservierungen konnten wir mit mehr als 18.000 Kontaktforderungen im vergangenen Jahr auch hier einen deutlichen Anstieg verzeichnen. Wir gehen daher von einem Brutto-Effekt in Höhe von 30 bis 35 Millionen Euro auf das Geschäft der Händler aus“, berichtet Christian Haltermann, Bereichsleiter Digitale Services. Der Erfolg des Online-Marktplatzes sei auch unter anderem auf die zahlreichen kundenorientierten Weiterentwicklungen zurückzuführen. So stehe beispielsweise ein virtueller Raumplaner zur Visualisierung von Bodenbelägen in den heimischen vier Wänden zur Verfügung. „Auch in Zukunft werden wir unseren Fokus auf die Digitalisierung legen und die Kompetenz hier noch weiter ausbauen“, betont Geschäftsführerin Nicole Aversch.

Für das Jahr 2022 rechnet die HolzLand GmbH erneut mit einer positiven Umsatzentwicklung, wenngleich die aktuellen politischen Rahmenbedingungen durch die Ukraine-Krise und den daraus resultierenden Auswirkungen auf Lieferketten und Warenverfügbarkeit, etwa bei Schnittholz, Hobelware und Sperrholz, eine Einschätzung stark erschweren. Viel werde davon abhängen, wie lange der Krieg in der Ukraine dauere und welcher Preis für den Frieden bezahlt werden muss. „Es wird starke Lieferengpässe geben. Bei Sortimenten wie Parkett wird es zum Beispiel auf Kreativität und Flexibilität ankommen“, weiß Nicole Aversch und führt abschließend an, dass besonders der Einzelhandel vor neuen, gewaltigen Herausforderungen steht. Denn viele spürten bereits jetzt eine Kaufzurückhaltung der Kunden.

Pressekontakt

Alexandra Edelkötter & Manuela Querl
HolzLand GmbH
Deutsche Straße 5
44339 Dortmund
Telefon: +49 (231) 53 46 40-23/-24
E-Mail: alexandra.edelkoetter@holzland.com & manuela.querl@holzland.com