

Josko beim Hausbau begehrt wie nie



Josko ist eine Firma im Flow. Das besondere Design der hergestellten Fenster und Türen spiegelt sich auch in den wirtschaftlichen Charts wider: Diese zeigen, seit Jahren konstant und 2021 wieder, steil nach oben. Umsatzrekorde und Marktführerschaft bei Holz/Alu-Fenstern in Österreich sind aber kein Selbstzweck in diesem familiengeführten Traditionsunternehmen. Tausend Spezialist:innen im #TeamJosko arbeiten für Glücksmomente anderer Menschen in deren eigenen vier Wänden. Die Philosophie: Das Zuhause soll der wichtigste Ort auf der Welt auch der schönste Platz im Leben sein. Eintausend Menschen mehr als im Vorjahr haben sich diesen Lebensraum mit Josko erfüllt – ihr Wohnglück verdanken sie vor allem einer einzigartigen Unternehmenskultur des Zusammenhalts.

Ein Moment, wie er für Josko-Bauprojekte typisch ist: Junge Familie sitzt glücklich im nigelneuen Eigenheim. Großes Wohnzimmer, Loftambiente, eine Harmonie aus Materialien, Farben, Design und viel schöner Natur. Durch eine raumhohe Glasfront sind die Schladminger Tauern zum Greifen nahe, überall changiert die Umgebung: Fenster, zeigt die riesige dreieckige Dachlichte mit freier Sicht in den Hochwald, verändern unseren Blick auf die Welt. „Es ist ein unbeschreibliches Gefühl, endlich zuhause angekommen zu sein.“ Die Frau, aus der das Wohnglück spricht, ist Skistar Anna Veith, ganz privat.

SO VIELE NEUE WOHLGLÜCKLICHE MEHR

Um eine Vorstellung zu geben: Wenn alle neuen Josko Kunden:innen, die im Vorjahr dazugekommen sind, pro Tag nur um 10 Minuten lieber durch ihre neuen Josko Fenster schauen, wären das allein 1,9 Milliarden neue Perspektiven auf die Welt. Anna Veith, ihr Mann Manuel und Sohn Henry jedenfalls genießen jede Minute im neuen Haus und jeden Blick hinaus: Sie haben sich ihre Sehnsucht erfüllt, aus dem wichtigsten Ort der Welt mit Josko den schönsten Platz im Leben zu machen.

Das ist es auch, woraus tausend Menschen im #TeamJosko ihre Leidenschaft speisen: aus dem Wohnglück anderer. „Fenster, Haus- und Innentüren, Sonnenschutz: Wir entwickeln und fertigen unsere Produkte selbst, wir produzieren individuell nach Kundenwunsch – und, klar, diesen Qualitätsvorsprung bei Design und Funktionalität schätzen Kund:innen. Der Hauptgrund, warum sie uns vertrauen, ist aber ein anderer“, weiß Johann Scheuringer, Mehrheitseigentümer und CEO bei Josko, aus zahllosen Feedbacks. Und welcher? „Bauen kostet viel Herzblut und Geld, es ist ein eine Ausnahmesituation, aber ein Lebensprojekt. Wenn es um so viel geht, wenn Entscheidungen so eine Tragweite haben, sind Professionalität, Verlässlichkeit und Sicherheit die entscheidenden Werte. Wir sind im #TeamJosko tausend Spezialist:innen und folgen alle demselben Auftrag: die besten Partner für Menschen zu sein, die sich ihren Traum von einem schönen Zuhause erfüllen. Das ist eine grundsätzlich andere Art von Motivation. Und unsere Leidenschaft für ihr Projekt spüren die Menschen“, sagt Scheuringer. Dieses Feedback aus zahllosen Kundenbefragungen freut ihn und seine beiden Co-Geschäftsführer Thomas Litzlbauer und Stefan Wagner mehr als die neuen Rekordzahlen aus der Bilanz 2021. Obwohl diese bemerkenswert sind.

WAS MEHR UMSATZ BEI JOSKO BEWIRKT

Der Gesamtumsatz betrug 193,5 Millionen Euro, um 25 Mio. (+15%) mehr als 2020 und das war schon ein Rekordjahr. Insbesondere in Österreich verzeichnete der Premiumhersteller 2021 eine besondere Nachfrage nach seinen Produkten. Der prozentuelle Umsatzzuwachs des Unternehmens in Österreich war mit 19% eineinhalb Mal so hoch wie in der Gesamtbranche. Der kumulative Prozess des Wachstums lässt sich über Jahre rückverfolgen. Ungefähr drei Viertel setzt das oberösterreichische Industrieunternehmen in Familienbesitz mit Fenstern und Ganzglassystemen um. Haustüren, Innentüren und Sonnenschutz stiegen ebenso in der Beliebtheit.

Auch wenn die Preise bei Energie und den wichtigsten Werkstoffen Holz, Aluminium, Glas für Josko beträchtlich gestiegen sind, gegenüber Kund:innen hat der oberösterreichische Premiumhersteller die jeweils vereinbarten Preise gehalten und konnte auch zuverlässig durchgehend

Fact Box

Unternehmen:

Josko Fenster und Türen GmbH
www.josko.com

Standorte:

Kopfung, OÖ (Zentrale, Werk Holz und Aluminium)
Andorf, OÖ (Werk Kunststoff)

Management:

Johann Scheuringer, CEO
Mehrheitseigentümer und Geschäftsführung Produktion und Produktentwicklung, strategische Markenentwicklung

Stefan Wagner, CSO
Geschäftsführender Gesellschafter Vertrieb, Marketing und Service

Thomas Litzlbauer, CFO
Geschäftsführender Gesellschafter Finanzen, Personal, Einkauf/Logistik und IT

Finanzen:

Gesamtumsatz: 193,5 Mio. EUR (+15 %)
Investitionen: 40 Mio. EUR in den nächsten drei Jahren

» Josko ist seit 21 Jahren Marktführer nach Umsatz bei Holz/Alu-Fenstern in Österreich.

Personal:

Mitarbeiter: 1020

Lehrlinge: 30 Lehrlinge, acht Lehrberufe

Betriebszugehörigkeit: Ø 10,1 Jahre

Herkunft: 22 Nationen

Vertrieb:

Monomarken-Vertriebsnetz:

100 Josko Vertriebspartner
110 Montage- und Servicepartner
70 Standorte in 11 Ländern

Kernmarkt: Österreich, Süddeutschland

Entwicklungs- und Exportmarkt: Deutschland, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Luxemburg, Niederlande, Großbritannien, Irland, USA, Kanada

liefern. Ein Erfolg der Strategie, auf österreichische Wertschöpfung und europäische Lieferanten zu setzen und eine Frage von Partnerschaftlichkeit und Vertrauen. „Denn Erfolg am Markt“, lautet das Credo der Führungscrew, „ist kein Selbstzweck, sondern ein Auftrag, noch besser zu werden.“ Die Unternehmenskultur des Zusammenhalts, die alle mit einschließt – und Josko zu einer Benchmark macht.

INVESTIEREN, UM NOCH BESSER ZU WERDEN

Josko investiert mit Haltung: um noch besser zu werden. In Mitarbeiter:innen-Programme, interne Kommunikation, Employer Branding. „Unseren Anspruch vom einzigartigen Zuhause nehmen wir auch als Arbeitgeber wichtig“, beschreibt Thomas Litzlbauer, zuständig für Human Resources, die Kultur: „Während des ersten Jahres der Pandemie haben wir 100 neue Arbeitsplätze geschaffen. Inzwischen arbeiten bei Josko über 1.000 Menschen und unser Wachstum der letzten Jahre ermöglicht es 40 Mitarbeiter:innen mehr, eine Führungsrolle zu übernehmen. Allerdings: Karrierechancen in Wohnortnähe allein machen uns noch nicht zu einem der attraktivsten Arbeitgeber der Region – Sinnstiftung braucht mehr.“

Die Flow-Firma stellt Weichen für die Zukunft: Am Standort Andorf, wo 2021 die Josko Welt als beeindruckender Flagshipstore eröffnet wurde, kommt als nächstes das Josko Village. Acht Öko-Häuser mit jeweils mehreren leistbaren Wohnungen. Josko Wohnglück für Mitarbeiter:innen und Unterbringungsmöglichkeiten für Gäste des Unternehmens. Ebenfalls zukunftsweisend sind Investitionen in Automatisierung, Digitalisierung und Standort-Infrastruktur. In den nächsten 3 Jahren sind insgesamt 40 Millionen Euro an Investitionen geplant. CFO Litzlbauer: „Investitionen in verbesserte Arbeitsbedingungen verstärken sich selbst: mehr Prosperieren, mehr Zusammenhalt, mehr Begeisterung – diese überträgt sich in den Markt, schlägt sich in den Zahlen nieder, koppelt sich auf das Unternehmen rück und so weiter.“

JOSKOMPLETT: SICHERER GEHT'S NICHT

Das bestätigt auch Stefan Wagner, Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing. „Unsere Kultur, der Zusammenhalt, das gemeinsame Anpacken, damit etwas Schönes entsteht, liefern wir mit jedem Fenster, jeder Tür, in jedem Gespräch, auf jeder Baustelle, mit jeder Serviceleistung mit.“ Interessant: Mit Josko bauen vor allem Menschen, denen wie Familie Veith Qualität, Individualität, Flexibilität und Sicherheit bei ihren Projekten wichtig sind und die die Immobilien auch selbst bewohnen.

In der Kompetenz als Komplettanbieter stecken mehr als 60 Jahre Expertise aus zehntausenden Projekten und eigener Entwicklung. Stefan Wagner: „Dass wir bei Josko hochwertigste Fenster, Türen und Sonnenschutzelemente herstellen, ist das eine. Dass wir unterschiedliche Produktlinien durch die Smart-Mix-Philosophie beliebig kombinierbar aus einer Hand anbieten und für jeden Bau nach Maß produzieren, ermöglicht unbegrenzte Individualität. Das Entscheidende aber ist, einen Beitrag darüber hinaus zu leisten und für unsere Kund:innen auch Wohn- und Stilberater, Navigatoren und Moderatoren in Hausprojekten zu sein.“

Und genau deshalb bietet Josko auch die überzeugendsten Service- und Garantieleistungen in der Fenster- und Türenbranche an. „Für die allermeisten Kund:innen ist Bauen Neuland, wir nehmen ihnen diese Unsicherheit. Wir garantieren das gute Bauchgefühl von Anfang an in jedem Bereich: persönliche Beratung, Bankgarantie für Anzahlungen, Montagezufriedenheitsgarantie, Ersteinstellungsservice und umfangreiche Produktgarantien – unsere Joskomplett-Leistungen sind das Rundumsorglos-Paket.“

DIE FENSTER ZUR KLIMAWENDE

Was die ökologische Zukunft des Wohnens anlangt, sieht CEO Johann Scheuringer vor allem die Chancen, aber auch die Schwierigkeiten. Er untermauert das mit spannenden Fakten und Zahlen: „Wir produzieren zu 98% dreifach verglaste Fenster. Diese halbieren die Energieverluste gegenüber einer veralteten Zweifach-Verglasung.“ Große, sonnenseitig ausgerichtete Fenster senken den Heizenergie-Bedarf im Winter noch um weitere 15% und Sonnenschutz im Sommer die für Kühlung benötigte Energie um circa 75% - analog zum CO₂-Ausstoß.

Um eine funktionierende Gebäudehülle zu realisieren, müssen Fenster thermisch einwandfrei funktionieren. Neben der Qualität der Fenster ist auch die fachgerechte, dichte Montage ein entscheidender Faktor. „Je schmaler die Fensterrahmen, desto höher sind die solaren Energiegewinne. Unser hohes Designverständnis – Rahmen immer dezenter und schmaler zu gestalten, ist



Fact Box

Eurosun Sonnenschutz s.r.o.
www.eurosun-sonnenschutz.com

Standorte:
Hengersberg (D/Zentrale, Vertrieb, Service, Technik) und Kostelec (CZ/Werk)

Management:
Thomas Litzlbauer, CEO
Jiří Svoboda, COO

Vertrieb:
Fachhandel und Josko Kernmarkt in Deutschland und Österreich

Josko Scheuringer Gruppe

Mitarbeiter:
1.165

Management:
Josko Fenster und Türen GmbH
Johann Scheuringer, CEO
Stefan Wagner, CSO
Thomas Litzlbauer, CFO
Eurosun Sonnenschutz s.r.o.
Thomas Litzlbauer, CEO
Jiří Svoboda, COO

Gesamtumsatz (konsolidiert):
208,60 Mio. EUR

also nicht nur schön, sondern auch gut fürs Klima“.

Der Branchenradar von Kreuzer, Fischer & Partner, ein führender Markt- und Wettbewerbsreport im deutschsprachigen Raum, zeigt Bemerkenswertes: Nachdem 40% des Gesamtenergieverbrauchs in Europa Gebäuden zuzuschreiben sind, sind die EU-Klimaziele bis 2050 auch nur mittels energieeffizienter Gebäudehüllen erreichbar. 3% müsste die Sanierungsquote pro Jahr betragen, aber nur die Hälfte davon wird bislang erreicht. Das könnte sich ändern, wenn es diesbezüglich mehr Unterstützung und Anreize für Bauherren gäbe: Aktuell sind 75% der Fördermittel für die Anpassung von Heizungssystemen zweckgewidmet, aber lediglich 20% für Maßnahmen zur thermischen Sanierung von Gebäudehüllen. Obwohl sich die Kostenbelastung bei Sanierungen genau anders herum verhält und eine energieeffiziente Gebäudehülle immer die Voraussetzung ist. Denn wenn die Gebäudehülle nicht funktioniert, dann bleibt der Energieverlust gleich – auch bei einer neuen Heizung. „Sind Fenster und Türen nicht klimafit, dann heizt man sprichwörtlich zum Fenster hinaus. Die Heizkosten bei thermisch nicht sanierten Einfamilienhäusern sind durchschnittlich um bis zu 60% höher. Moderne Niedrigenergieheizungen funktionieren nur mit einer thermisch effizienten, sanierten und funktionierenden Gebäudehülle. Das Interesse, Gebäude klimafit zu machen, ist bei vielen sehr hoch. Entsprechende Förderungen würden auf jeden Fall dazu beitragen, dass sich die Sanierungsquote erhöht.“



Presse Anfrage

Pressekontakt:

Simone Ecker

M +43 7763/2241-2113

E medien@josko.at

SCHÖNES NEUES AUS DER JOSKO WELT

Und selbst wenn Sie nicht in absehbarer Zeit planen, zu bauen: Produktneuheiten aus der Josko Welt sind immer eine ausgezeichnete Inspiration – insbesondere dann, wenn sie wieder durch den international renommierten Designpreis, den Red Dot Award, als Gewinner prämiert sind.

JOSKO IST TEIL DER JOSKO SCHEURINGER GRUPPE

