

# Neue Herausforderungen bringen neue Möglichkeiten

<https://www.derinstallateur.at/singleview/article/neue-herausforderungen-bringen-neue-moeglichkeiten>



Dr. Martin Hagleitner, CEO Austria Email AG: „Im Hinblick auf einen attraktiven Job kann der Installateur als Klimaheld der Energiewende positioniert werden.“

## **Veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen schaffen auch neue Optionen für Anbieter und Kunden.**

von: Manfred Strobl

Ende 2010 ist Dr. Martin Hagleitner, CEO Austria Email AG, im Unternehmen eingestiegen und trägt seit einigen Jahren auch für den französischen Mutterkonzern, die Groupe Atlantic, die Verantwortung für insgesamt sieben Beteiligungen im DACH-Raum.

*Herr Dr. Hagleitner, wie können Sie Ihre Betriebsphilosophie als Geschäftsführer auf den Punkt bringen?*

**Dr. Martin Hagleitner:** Was immer wir als Unternehmen oder als Branche gestalten und beeinflussen können, sehe ich – gerade auch im Vergleich zu anderen Branchen mit schwacher oder sinkender Nachfrage – nicht als Herausforderung, sondern als Möglichkeit.

*Wo lauern aktuell die größten Gefahren?*

**Hagleitner:** Was uns als gesamte Gesellschaft in ganz Europa weiter sehr fordern wird, sind der Krieg vor unserer Haustür, das Damoklesschwert eines Gas-Stops im Winter und geopolitische Verwerfungen auf den Liefer- und Rohstoffmärkten.

*Wie begegnen Sie der überhitzten Nachfrage nach Wärmepumpen, wie lange sind die Lieferzeiten?*

**Hagleitner:** Im Interesse unserer Kunden arbeiten wir im gesamten Konzern auf Voll-Last und haben Kapazitätserweiterungen, eine Recruiting-Offensive und weitere Investitionen eingeleitet. Die Lieferzeiten für Wärmepumpen betragen derzeit sechs Monate, was vor allem auf Verzögerungen bei Vormaterialien und Komponenten durch unsere Lieferanten bedingt ist. Wir versuchen auch der Panik auf Endkundenseite durch gezielte Information entgegenzutreten, wie beispielsweise mit dem Hinweis auf die langfristig gesicherten Fördermittel oder auf ein stufenweises und gut geplantes Vorgehen, und das vor allem begleitet durch unsere heimischen Installateure, die sich ein Bild vor Ort machen und schon vor einer größeren Neuanschaffung mit „kleinen Maßnahmen große Wirkung“ und Einsparungen erzielen können.

*Wer sind die größten Interessenten an Wärmepumpen?*

**Hagleitner:** Aus jetziger Sicht sind die größten Interessenten eindeutig die Privaten, gefolgt vom Gewerbe. Bei größeren Projekten und Beratungen, wo wir auch als Systemlieferant auftreten können – mit Wärmepumpe und Warmwasserbereitung –, wird es immer wichtiger, Fachplaner zur Unterstützung heranzuziehen.“