

Zuckerbrot und Peitsche

Mobile Energie ist das Geschäft von Georg Patay. Warum bei der Klimastrategie Effizienz vor den erneuerbaren Energien kommen sollte und oft nur Zuckerbrot und Peitsche hilft, erklärt der energy4rent-Geschäftsführer im Interview.

INTERVIEW: SONJA MESSNER

Egal ob Baumaschinen oder Heiztechnik – erneuerbare Energien und null Emission sind das große Ziel im Kampf gegen den Klimawandel. Zu tun gibt es hier noch einiges, denn Österreich gilt in Sachen Klimapolitik nicht unbedingt als Vorzeigestaat: Platz 19 von 28, wie die European Climate Foundation vor kurzem berechnete. Einer, der sich beruflich schon lange mit Energie beschäftigt, ist Georg Patay. Ursprünglich aus der Heiztechnikbranche kommend, verantwortet er seit 2017 die Geschäftsführung von energy4rent, einem Vermieter von mobilen Energie-Systemen. Warum er die heimische Klimapolitik für optimierbar hält und welche Rolle erneuerbare Energie bei den Kunden spielt, beantwortet er im Bauzeitung-Interview.

Aufgrund Ihrer langjährigen Erfahrung in der Heizungsindustrie setzen Sie sich auch intensiv mit dem Klimawandel und erneuerbaren Energien auseinander. Wie steht Österreich Ihrer Meinung nach in diesem Bereich da?

GEORG PATAY: Der Energieshift im Neubau – weg von Fossil, hin zu Erneuerbar – vollzieht sich bereits seit einigen Jahren. Im Bestandsmarkt ist dieser Trend nicht zu erkennen. Alte Kessel wer-

den zu Tode repariert und erst getauscht, wenn wirklich der Ofen aus ist. Im Neubau werden bei Einfamilienhäusern primär (Luft-) Wärmepumpen eingesetzt und in Mehrfamilienhäusern Fernwärme. Für mich ist das derzeitig geplante De-facto-Verbot von Gas im Neubau überhaupt nicht nachvollziehbar. Hier ist die Politik schlecht beraten, wenn Sie dem Druck von einigen Energieversorgern nachgibt, die sich eine „ewige Rente“ durch den Ausbau von Fernwärme sichern wollen. Speziell mit „Greening the Gas“ der Gasindustrie ver gibt man sich im Neubau den Einsatz von neuen Technologien wie Brennstoffzellen, die Gas emissionsfrei in Strom und Wärme umwandeln. Derzeit liegt in Österreich der erneuerbare Anteil der Fernwärme bei circa 50 Prozent. Wenn man aber in Ballungsgebieten in Zukunft „grünes Gas“ zuerst in heißes Wasser umwandelt und dann mit hohen Verlusten durch Leitungen pumpt, bevor es beim Konsumenten ankommt, dann erachte ich dies als eine verfehlte Klima- und Energiepolitik. Auf diese Art wird man keine wirksamen Maßnahmen gegen den Klimawandel erreichen. Der Fokus muss zuerst auf Effizienzmaßnahmen und dann erst auf den Switch auf erneuerbare Energie gelegt werden – nur das macht wirklich Sinn, um die Emissionen schnell zu senken. Glaubenskriege und Marktabstottungen haben in der Energiepolitik keinen Platz.

Die Sanierungsquote in Österreich dümpelt bei knapp einem Prozent vor sich hin. Förderungen und Co konnten bisher keine spürbaren Verbesserungen bringen. Haben Sie eine Theorie, woran das liegt?

PATAY: Österreich ist im Bereich der Klimapolitik, insbesondere beim Erreichen der Klimaziele, kein echtes Vorbild. Ein überalterter Kesselbestand ist u. a. die Ursache für Ineffizienz und hohe CO₂-Emissionswerte. Leider setzt die Politik primär den Fokus auf die Komplettsanierung der gesamten Gebäudehülle, nicht jedoch auf eine Kombination aus Dämmung der obersten Geschößdecke und Kesseltausch, wie es eine Studie der AEA (Austrian Energy Agency) vorschlägt. Mit dieser Maßnahme könnte man ein Optimum aus Investitionskosten und CO₂-Reduktion erzielen – grob gerechnet könnte man mit einem Drittel der Kosten zwei Drittel Energie

Georg Patay, Geschäftsführer von energy4rent, über Klimastrategien.



„Eine einfache Lösung für die Klimapolitik gibt es nicht. Es kann nur mit einem Bündel an Maßnahmen funktionieren – und zum Teil auch mit Zuckerbrot und Peitsche.“

GEORG PATAY, ENERGY4RENT



Melbner

einsparen. Generell muss man sagen, dass es sich bei Heizungen um ein „Low interesst, low involvement“-Produkt handelt. Ähnlich wie bei der Gesundheit geht man erst zum Arzt, wenn man wirklich krank ist. „Vorsorgeuntersuchungen“ bei Heizsystemen werden leider nicht gemacht. Hier bedarf es mehr Bewusstseinsbildung. Ein einfacher und effizienter Ansatz wird seit drei Jahren in Deutschland verfolgt. 2016 wurde per Gesetz festgelegt, dass Rauchfangkehrer in diesem Bereich aktiv beraten und auf das Alter der Heizsysteme aufmerksam machen müssen. Die Kosten dafür übernimmt der Bund.

Welche politischen Maßnahmen würden Sie für sinnvoll erachten?

PATAY: Die Energiestrategie der ehemaligen Bundesregierung #mission2030 setzt auf die drei Eckpfeiler Leistbarkeit, Versorgungs-

sicherheit und Nachhaltigkeit auf. Gerade als Anbieter von Energielösungen auf Zeit könnten wir uns hier gut einbringen. Leider spiegeln sich die Lösungskompetenz unserer Branche in keinen der derzeitigen Förderungen wider. Mir geht es nicht um ein „Mehr“ an Förderungen, sondern um ein breiteres Bekanntmachen unserer Dienstleistungen zum Wohl des Klimaschutzes. Der Markt der zeit-

ZUM UNTERNEHMEN

energy4rent

2001 als österreichischer Franchise-Partner von Hotmobil Deutschland gegründet, entwickelte sich das Unternehmen von Johann und Helli Linsberger schnell zu einem der wichtigsten heimischen Anbieter von „Wärme auf Zeit“. Über die Jahre wurde die Produktpalette laufend erweitert und mobile Dampf- und Kälteanlagen mit in das Miet-sortiment aufgenommen. 2017 übernahm Georg Patay, ehemaliger Vaillant-Manager, die Geschäftsführung. Im vergangenen Jahr erfolgte außerdem die Neupositionierung und Umbenennung auf energy4rent. Damit löste sich das Salzburger Unternehmen nicht nur vom Lizenzgeber Hotmobil Deutschland, sondern positioniert sich auch als Ansprechpartner für mietbare Energie-Systemlösungen für Wärme, Kälte, Dampf und Strom.

BESTER SERVICE
zum besten Preis!

Entsorgen VER1FACHT

Mit wastebox.biz sparen Sie bis zu **90%** Ihrer Zeit und verfügen über Transparenz auf Knopfdruck. Mehr auf www.wastebox.biz.

wastebox.biz
Die einfachste Art (Bau-) Abfall zu entsorgen.



„Bridging to Green“: Georg Patay setzt auf Bewusstseinsbildung bei Hausverwaltungen und Installateuren.

lich befristeten Energielösung und die Leistungsfähigkeit unserer Branche sind der breiten Öffentlichkeit noch viel zu wenig bekannt. Generell bin ich der Überzeugung, dass nur eine Kombination aus abgestimmten Maßnahmen der richtige Weg ist – neben gezielten Förderungen zum Beispiel auch die stärkere Kontrolle der Öko-design-(ErP-)Richtlinie. Mit Zuckerbrot und Peitsche könnte man sagen.

Ein positiver Anreiz zur thermischen Sanierung soll auch der an den Sanierungsscheck angeschlossene Raus-aus-dem-Öl-Bonus sein. Doch manchmal ist gar nicht der Wille der Konsumenten, sondern die fehlende Fachkraft das Problem. Unter dem Motto „Bridging to Green“ haben Sie sich dazu Gedanken gemacht.

PATAY: Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist es besonders wichtig, die vorhandenen Fachhandwerker-Kapazitäten bestmöglich auszunutzen. Im Sommer – der typischen „Tauschaison“ – sind aber die Installateure teilweise selbst auf Urlaub und gut ausgelastet. Daher könnte man mit der Dienstleistung „Energie auf Zeit“ die Saison „strecken“. Diese Zeitspanne kann man dank Mehrkapazitäten für den dringenden Umstieg auf ein Erneuerbare-System nutzen. Selbst bei Notfällen im Winter sollte der Tausch von Öl auf Öl unbedingt verhindert werden, da traditionelle Förderungen hier nicht greifen. Auch in diesen Situationen kann die mobile Wärme wesentlich zur Überbrückung beitragen, um die zeitlich aufwendigere Umstellung auf ein erneuerbares System ohne Komfortverlust durchführen zu können. Innovative Installateure und Hausverwaltungen schätzen diese Dienstleistung bereits, aber die Marktdurchdringung hat noch viel Luft nach oben.

Als Vermieter von mobilen Energiesystemen haben Sie auch Geräte mit erneuerbaren Lösungen im Angebot. Sind für Ihre Kunden diese Aspekte wichtig bei der Auswahl der Geräte?

PATAY: Einen wirklichen Trend können wir hier nicht erkennen. Denn eines muss man an dieser Stelle schon betonen: Die Infra-

struktur von Heizöl bzw. Diesel ist derzeit noch am besten ausgebaut. Was nutzt es, wenn wir punktgenau mit einem Pellets-Container am Einsatzort sind, aber die Energieversorgung nicht gewährleistet ist? Auch der Preis spielt natürlich eine Rolle. Sobald alternative Energiesysteme spürbar teurer sind, lässt das Interesse der Kunden deutlich nach. So gesehen gibt es derzeit im Markt der mobilen Energie noch keine Trendwende in Richtung erneuerbare Energie.

Apropos Trendwende: seit einem Monat setzten wir für den kleinflächigen Einsatz auch einen Elektro-Caddy ein, der mit 100prozentig grünen Strom betrieben wird. Damit sind wir der erste Anbieter mobiler Energie, der diesen grünen Weg konsequent beschreitet. Wir verstehen uns als Brückenbauer zwischen der fossilen und erneuerbaren Welt und leben diese Werte auch selbst.

Eine abschließende Frage zu Ihrem Unternehmen: Vor einigen Monaten gaben Sie die strategische Neuausrichtung und Umfirmierung von Hotmobil zu energy4rent bekannt. Ist die Neustrukturierung schon völlig abgeschlossen?

PATAY: „Wer nicht selbst gestaltet, wird fremd gestaltet, denn Gestaltung ist immer präsent“, so lautet mein Motto. Märkte, Kundenanforderungen, aber auch Businessmodelle ändern sich. Als Führungskraft ist man immer gefordert, wachsam zu sein und sich diesen Veränderungen zu stellen – das ist auch der Hintergrund für die Entscheidung, unsere Dienstleistungen zu erweitern und den Firmennamen anzupassen. Die Erfüllung der ersten Projektziele stimmt mich aber sehr positiv – die Sortimentserweiterung bei Wärme, Kälte und Dampf, aber auch die Neueinführung von Mietstromlösungen hat sich als richtig erwiesen. So bieten wir als österreichischer Marktführer von „Energiesystemen auf Zeit“ als Einziger das umfassendste Produkt- und Dienstleistungsportfolio an. Mit der Neupositionierung wollen wir uns kantig vom Wettbewerb abheben, denn die Mietbranche ist eine Copy-and-paste-Branche. Als ersten kleinen Erfolg sehe ich die Zuerkennung des markenrechtlichen Schutzes unseres neuen Namens an, erkennbar durch das kleine r im Kreis (Anm.: ®). Zahlreiche positive Kundenfeedbacks bestätigen unseren neu eingeschlagenen Weg. Wir sind jedoch erst am Anfang der Reise und haben noch viel vor. Schritt für Schritt, aber mit Masterplan, könnte man sagen. ■



Grüne Energie: energy4rent liefert nicht nur erneuerbare Energielösungen, sondern lebt dank Elektro-Caddys auch selbst damit.