

Die TGA-Branche im Wandel

Mehrwertleistungen sind gefragt

Das Gründungsjahr des TGA war voller Umbrüche und mit großen Chancen, die erst Jahre später in ihrer Tragweite sichtbar wurden. Der Fall der Berliner Mauer, der Fall des Eisernen Vorhangs und der unblutige Zerfall des Ostblocks sind nur einige Beispiele, aber auch in der TGA-Branche vollzog sich ein fundamentaler Wandel.

Im Jahr 1989 dominierten die Ölheizkessel und die Gasumstellung von Stadt- auf Erdgas war bereits fast vollständig abgeschlossen; Wörter wie Klimawandel oder Pelletkessel kannte man noch nicht. Die Fernwärme startete ihren Siegeszug in den Ballungsräumen. Und heute, 30 Jahre danach, hat die klassische atmosphärische Kombitherme de facto ausgedient. Bei den installierten Heizsystemen (Bestand) ist ein Kopf-an-Kopf-Rennen zwischen Fernwärme und

Gasheizungen entstanden. Und es wird keine Ölheizung im Neubau mehr installiert. Über den sauren Regen spricht man nicht mehr, vielmehr über Dekarbonisierung, Big Data und Internet of Things. Im Neubau ist der Heizbedarf bereits so gering, dass dieser nicht mehr im Fokus steht, sondern der Komfort und die Systemeffizienz. Wenn man sich in den letzten dreißig Jahren als Handwerksbetrieb preislich in der Mitte positionierte und solide Leistungen angeboten hat, dann hat man eigentlich nichts falsch machen können. Die Gewinne konnten gar nicht verhindert werden. Der Vaillant Thermoblock war ein solches Produkt der „Mitte“. Heute ist das anders, man muss als Unternehmer die Kosteneffizienz und die Einzigartigkeit in den Vordergrund stellen, für durchschnittliche Leistungen ist



Dr. Georg Patay ist Geschäftsführer bei der energy4rent GmbH

kein Platz mehr. Nur straffes Prozessmanagement ist der Garant für Wirtschaftlichkeit. Aber reicht es aus, „nur“ schlank zu sein, um in der TGA-Branche auch in Zukunft Gewinne zu machen? Wer jetzt an seinem bestehenden Businessmodell festhält, dieses nicht aktiv hinterfragt, weil es (noch) erfolgreich ist, wird es in Zeiten des Wandels schwer haben. Als Unternehmer

von heute muss man sich entscheiden, ob man mit geringen Margen seine Leistungen „billig“ anbietet oder ob man für seine Kunden ein „einzigartiger Mehrwertlöser“ ist. Eine Positionierung in der „Mitte“ bedeutet mit Sicherheit den „Tod auf Raten“ – für Durchschnittsleistungen ist kein Platz mehr!

energy4rent ist ein aktiver Mitgestalter der Branche und bietet seinen Kunden „Mehrwertlösungen auf Zeit“ an.

Wir „verschaffen“ aber auch unseren Kunden – Installateuren und Endkunden – Zeit. Nachdenkzeit, wenn installierte Energiesysteme plötzlich die Funktion verweigern, und/oder Planungszeit für eine Modernisierung. Mit Bauheizungen und -kühlungen gewährleisten wir, dass trotz widriger Wetterbedingungen weitergearbeitet werden kann und so der Bauzeit-

plan eingehalten wird. energy4rent bietet Mietlösungen für Wärme, Kälte, Dampf und Strom an. Auch und vor allem dann, wenn die geplante Infrastruktur noch nicht fertig gestellt ist und das im Leistungsbereich bis zu 15 Megawatt.

Wir liefern aber auch „Energiesicherheit“ und unsere Kunden können sich voll und ganz auf ihre Kernkompetenz mit „Mehrwert“ konzentrieren. Innovative Installateure nutzen bereits die Dienstleistung der „Mobilen Energie“ als aktives Differenzierungsmerkmal, sparen Zeit und haben sich bereits als „Mehrwert-Installateure“ positioniert. Die Branche braucht aber auch Medien, die Veränderungen und Markttrends unserer Branche verständlich an ihre Leser transportieren. Diese Aufgabe erfüllt das TGA-Team seit über 30 Jahren. Ohne Sprachrohre dieser Art wäre die Branche nicht das, was sie ist – eine Zukunftsbranche! Herzlichen Glückwunsch zum 30er!

Dr. Georg Patay

