

DIE BRANCHE BRAUCHT INNOVATION – EIN RÜCK- UND AUSBLICK

# Die Zeit bleibt Erfolgsfaktor

Als vor mittlerweile 50 Jahren die HLK gegründet wurde und die redaktionelle Tätigkeit aufnahm, da war die Welt noch eine andere. Ist die heutige HLK-Branche zukunftsfähig? Und wenn – wodurch/womit?

**V**or 50 Jahren, als die HLK startete, dominierten Ölheizkessel, die Gasumstellung von Stadt- auf Erdgas war voll im Gang und Wörter wie Ölschock, Klimawandel oder Pelletskessel kannte man noch nicht. Die Wirtschaft boomte, Zentralheizungen waren der „Hit“ und lösten die Einzelraumheizer ab. Eisenrohre wurden aufwändig zusammengeschweißt, eine wahre Handwerkskunst.



Autor dieses Beitrags und GF von energy4rent: Dr. Georg Patay.

## Dramatischer Wandel

Und heute, 50 Jahre danach, werden Rohre nur mehr „gepresst“ und die klassische Kombitherme hat de facto ausgedient. Erneuerbare Energiesysteme sind im Neubau gefragt, bestehen aus Niedertemperaturheizungen in Kombination mit PV oder Solar und kontrollierter Wohnraumlüftung. Hohe Warmwasserleistungen für komfortable Erlebnisduschen und Whirlpools sind fast Standard. Der Heizbedarf im Neubau steht heute nicht mehr im Fokus, sondern der Komfort und die Systemeffizienz. Ein weiteres Beispiel soll den dramatischen Wandel unserer Branche unterstreichen:

Als ich 2003 gemeinsam mit Herrn DI Ochsner den Bundesverband für Wärmepumpen (BWP) als Nachfolgeorganisation der Leistungsgemeinschaft Wärmepumpe (LGW) gegründet habe, mutete unser Leitbild etwas utopisch an: „10.000 Heizungswärmepumpen in 2010“. Die ganze Branche belächelte uns, denn zu diesem Zeitpunkt lag das Marktvolumen bei knapp 4.000 Stück p.a. Als dann im Jahr 2010 tatsächlich das Marktvolumen auf 10.900 anstieg, trat ich als Obmann Stellvertreter

des BWP zurück, da die wesentlichen Markthindernisse beseitigt waren und das BWP Gründungsziel erreicht war. Heute werden in neu gebauten Einfamilienhäusern fast 75 % (Luft-)Wärmepumpen eingebaut und etwa 40 Unternehmen wetteifern um Marktanteile. Wer hätte das noch vor 15 Jahren gedacht, dass sich dieser Nischenmarkt so dynamisch entwickelt?

## Billig – Mitte – Mehrwertlöser?

Wenn man sich in den letzten Jahrzehnten als Handwerksbetrieb preislich in die Mitte positionierte und solide Leistungen angeboten hat, dann hat man eigentlich nichts falsch machen können. Die Gewinne konnten gar nicht verhindert werden. Der VW Käfer oder der Vaillant Thermoblock waren solche

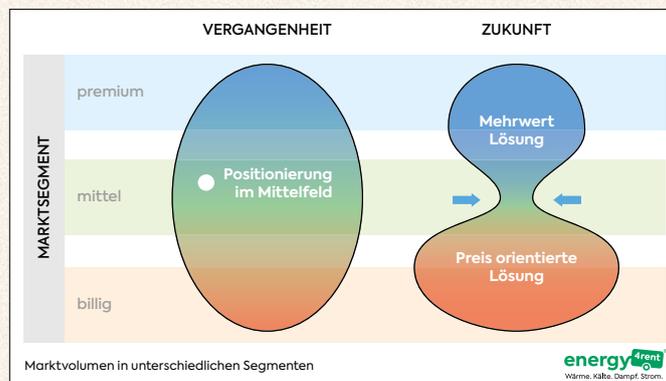
geringen Margen mittelmäßige Leistungen billig anbieten, oder ob man für seine Kunden ein „einzigartiger Mehrwertlöser“ ist. Eine Positionierung in der „Mitte“ bedeutet mit Sicherheit den „Tod auf Raten“ – die Grafik veranschaulicht das.

energy4rent sieht sich als Treiber bzw. Mitgestalter der Branche und bietet seinen Kunden „Mehrwertlösungen auf Zeit“ an. Wir „verschaffen“ unseren Kunden Zeit bei geplanten und ungeplanten Einsätzen. Nachdenkzeit, wenn installierte Energiesysteme plötzlich die Funktion verweigern, oder Planungszeit für eine Modernisierung. Mit Bauheizungen und -kühlungen gewährleisten wir, dass trotz widriger Wetterbedingungen weitergearbeitet werden kann und so der Bauzeitenplan eingehalten wird. Wir sehen uns aber auch als Bindeglied zwischen der Energie-

wirtschaft, die aufgrund der hohen Infrastrukturkosten über Dekaden planen muss und der Industrie mit Betrachtungszeiträumen von wenigen Jahren. energy4rent bietet Mietlösungen für Wärme, Kälte, Dampf und Strom an – auch dann, wenn die geplante Infrastruktur noch nicht fertig gestellt ist und das im Leistungsbereich bis zu 15 Megawatt. Wir liefern somit auch Überbrückungszeit für längerfristige Lösungen.

Wir bieten „Energie-Sicherheit“, und unsere Kunden können sich voll und ganz auf ihre Kernkompetenz mit „Mehrwert“ konzentrieren. Seit 2002 ist energy4rent in Österreich Trendsetter der Mietbranche. Mit dem größten Mietanlagenpark und seinen mehr als 6.500 erfolgreich abgewickelten Energieprojekten für Wärme, Kälte, Dampf und Strom beweisen wir täglich, dass wir österreichweit „der“ richtige Partner für Energielösungen auf Zeit sind.

Innovative Installateure nutzen unsere Dienstleistung „Mobile Energie“ als aktives Differenzierungsmerkmal, sparen Zeit und haben sich als „Mehrwert-Installateure“ positioniert. ■



Die Grafik zeigt – eine Positionierung in der „Mitte“ bedeutet heute mit Sicherheit den „Tod auf Raten“.

Produkte der „Mitte“. Heute ist das anders, man muss als Unternehmer die Kosteneffizienz und die Einzigartigkeit in den Vordergrund stellen, für durchschnittliche Leistungen ist kein Platz mehr. Nur straffes Kosten- und Prozessmanagement und eine effiziente Durchführung der Projekte sind der Garant für Wirtschaftlichkeit. Nicht umsonst verzeichnen die BIM-Systeme Hochkonjunktur. Aber reicht dies allein aus, um in der HLK-Branche auch in der Zukunft Gewinn zu machen? Als Unternehmer muss man sich entscheiden, ob man mit