

Energie zum Mieten – praktisch und effizient

Bereits seit Ende 2001 performt energy4rent – damals noch unter anderem Namen – erfolgreich am österreichischen Markt. Seit 2017 ist Dr. Georg Patay als Geschäftsführer mit an Board; das Angebot wurde erweitert, Firmennamen, Farben und Logo runderneuert.

Seit gut zwei Jahrzehnten bietet der österreichische Marktführer energy4rent im Bereich der mobilen Energieversorgungs-Lösungen für die Anliegen seiner Kunden an – der Anspruch: ganzheitliches Verstehen und effiziente Umsetzung. Geboten werden Lösungen für mobile Energie, Wärme, Kälte, Dampf und Strom.

Wir haben bei Dr. Georg Patay nachgefragt wie sich das Geschäft unter neuem Namen entwickelt und welche die wichtigsten Eckpunkte der kommenden Jahre für das Unternehmen sein werden.

Wie ist das erste energy4rent-Jahr gelaufen?

DR. GEORG PATAY: Das Ausschöpfen des „Raus aus Öl“ Fördertopfs im Juni 2019 wird den erhofften Aufschwung im Bereich der Kesselmodernisierung leider verzögern. Nach einem kurzen „Strohfeuer“ wird es wieder ruhiger werden. Wir sind daher extrem froh, dass wir die richtigen strategischen Weichenstellungen getroffen haben und kein Lizenzunternehmen der HOTMOBIL Deutschland mit „fixer Gebietszuteilung“ mehr sind.

So können wir das fehlende Wachstum im Inland in den benachbarten Ostländern und Bayern abdecken. Hier legen wir massiv zu und holen uns richtig Marktanteile.

War es rückblickend eine gute Idee den Firmennamen zu ändern – wie haben die Kunden und Geschäftspartner reagiert?

PATAY: Dass die Eigentümer Familie Linsberger diesen wichtigen strategischen Schritt



Dr. Georg Patay: „Das Projekt Markenumstellung ist abgeschlossen.“

mitgetragen hat, kann ich nicht hoch genug anrechnen. Von unseren Kunden und Geschäftspartnern bekommen wir nur positive Rückmeldungen zu unserer Namensänderung.

Das spannendste Projekt des Jahres?

PATAY: Es war das Projekt der Markenumstellung selbst. Hier konnte ich meine ganze berufliche Erfahrung einbringen. Den Erfolg des Markenwechsels von HOTMOBIL auf energy4rent wird man aber erst nach mehreren Jahren sehen. Wir sind aber laut unserem Masterplan gut unterwegs.

Was ist das wichtigste Ziel der kommenden Jahre?

PATAY: Der Ausbau unserer Marktführerschaft in Österreich und weiteres Wachstum im Ausland. Speziell in Bayern sehen wir großes Potenzial. In Österreich orte ich derzeit eine gewisse Kaufzurückhaltung, womöglich wird sich diese ändern, wenn wir eine neue, stabile Regierung haben.

Hat die Nachfrage und damit die Relevanz der mobilen Klimatisierungs-Lösungen zugenommen?

PATAY: Ähnlich wie Heizungen sind auch Klimageräte ein „low interest product“.

Wenn der Sommer kalt ist, interessiert man sich nicht für mobile Klimageräte. Ist der Sommer heiß, so stellt sich nur noch die Frage der Verfügbarkeit von Klimaanlage. Natürlich steigt durch den Klimawandel das Interesse an mobilen Klimälösungen auf Zeit. Dies war auch ein weiterer Grund für unseren Namenswechsel. Denn mit dem Wort „HOT“, „Heat“ bzw. „Heiz“ im Markenkern kann man einfach im Klimamarkt nicht wirklich punkten.

Stichwort Klimawandel: Was kann oder sollte die (Heiz-)Branche Ihrer Meinung nach tun um Bedenken in dieser Richtung zu begegnen?

PATAY: Als Marktführer muss man immer die Themenführerschaft haben und die Richtung vorgeben. Mit unserer Philosophie „Bridging2Green“ zeigen wir Wege auf, wie man den Sanierungsmarkt ankurbelt und die Dekarbonisierung der Heizsysteme in Österreich vorantreibt. Die Heizungsmodernisierung ist ein Branchenthema und einer der wichtigsten Stellgrößen zur CO₂-Reduktion, Trittbrettfahrer sind hier fehl am Platz.

Vielen Dank für das Gespräch!

MPEC