

Reden wir über mobile Lösungen – aber nicht nur!

Bereits seit 2001, vormals unter den Lizenznamen Hotmobil und seit Oktober 2018 als energy4rent GmbH, ist das auf die Vermietung spezialisierte Unternehmen rund um die Einsatzbereiche Notfallversorgung, Modernisierung und Wartung, Neubauten, Spitzenabdeckungen oder allgemeine Projektabwicklung höchst erfolgreich im österreichischen Markt tätig. Geboten werden mobile Lösungen für Wärme, Kälte, Dampf und Strom.

Wir wollten wissen, was es Neues beim Unternehmen energy4rent und seinem Geschäftsführer Dr. Georg Patay gibt und wie die schwierigen Monate rund um das zweite Quartal erlebt wurden.

Was waren für Sie die größten Herausforderungen in den letzten Wochen und Monaten?

PATAY: Das plötzliche und abrupte „Aus“ am 16.3.2020 hat Österreich blitzartig in einen Pandemie-Ausnahmestand versetzt. Es gab und gibt kaum Branchen, auf die sich die Corona-Krise nicht ausgewirkt hat. Und gerade in diesen schwierigen Krisenzeiten wird einer funktionsfähigen Daseinsvorsorge wie z.B. einem leistungsfähigen Gesundheitswesen und einer intakten Energiewirtschaft auf einmal viel mehr Aufmerksamkeit geschenkt.

Für das Marktsegment „Energie auf Zeit“ bedeutete der „Lock-Down“ und die Zeit danach auf der einen Seite eine noch stärkere Fokussierung auf professionelle Kunden-Hilfestellungen. Auf der anderen Seite mussten und müssen wir auf die Gesundheit aller unserer Mitarbeiter großen Bedacht neh-

men. Dies war nur durch die strikte Einhaltung der von der Bundesregierung definierten strengen Sicherheitsstandards bzw. durch die von uns eigens eingeleiteten organisatorischen Maßnahmen möglich. Wir haben voneinander getrennte Teams gebildet, um die gegenseitige Ansteckungsgefahr auf ein Minimum zu reduzieren. So war es möglich, voll einsatzbereit zu sein und unsere wichtige, systemerhaltende Funktion für die Infrastruktur wahrnehmen zu können.

Ob für die Beheizung von Winterbauten, das Funktionsheizen für Estriche, den geplanten bzw. ungeplanten Kesseltausch oder die ausreichende Stromversorgung vor Ort, energy4rent konnte gerade in der Corona Zeit in unzähligen Aufträgen seine Zuverlässigkeit und Kompetenz ausspielen und seinen Kunden rasch helfen (Beispiele dafür siehe Kasten auf der rechten Seite).

Hilft Ihnen der „Raus aus dem Öl“ Bonus? Bekommen Sie etwa mehr Aufträge, weil dadurch z. B. Kesselsanierungen vorgezogen werden?

PATAY: Derzeit sehen wir eine massive Kaufzurückhaltung auf Grund von Verunsicherung. Investitionen werden verschoben und nur mehr die nötigsten Dinge gemacht. So gesehen wirkt sich dieser Trend natürlich auch auf die Sanierung von alten Ölheizungen aus. Noch dazu ist ein vorgezo-

gener Kesseltausch wirtschaftlich kaum darstellbar, speziell durch den derzeit extrem niedrigen Ölpreis. Wir nehmen jedoch eine wichtige Aufklärungsarbeit bei den Kunden wahr und konnten bereits den einen oder anderen Kunden davon überzeugen, seine alte Heizung zu tauschen. Für diese Herkulesaufgabe bedarf es noch besser abgestimmter Branchenaktivitäten.

Ich bin sicher, dass sich durch die bereits beschlossenen konjunkturbelebenden Maßnahmen unserer Bundesregierung (wie z.B. Investitionsprämien, vorzeitige Abschreibungen und den diversen Landesförderungen) der derzeit pessimistische Abwärtstrend durch Kaufzurückhaltung ändern wird.

Sind Neuerungen oder Änderungen im Angebot von energy4rent geplant?

PATAY: Seit unserer strategischen Neupositionierung in 2018 als energy4rent haben wir zahlreiche interessante Projekte durchgeführt und viel positives Kundenfeedback erhalten. Weiters konnten wir 2019 das beste Jahr unserer Unternehmensgeschichte schreiben. Wir sind jedoch erst am Anfang unserer geplanten Reise. Wir gehen Schritt für Schritt und mit einem Masterplan unsere zukünftigen Projekte an. Lassen Sie sich überraschen – wir haben noch viel vor!

Abgesehen von der aktuellen Unsicherheit in Bezug auf die weitere Entwicklung der Pandemie auf welchen Messen möchte energy4rent im kommenden Jahr präsent sein und warum?

PATAY: Ich denke, diese Frage stellt sich für uns gar nicht mehr. Die BTA wurde seitens der Reed Messe aufgrund von strategischen Strukturierungsmaßnahmen abgesagt, ob es je eine neue Fachmesse geben wird, steht selbst für die Reed Messe noch in den Sternen. Ich bin der Auffassung, dass es neuar-



energy4rent Geschäftsführer Dr. Georg Patay im Gespräch mit „Der gelbe Installateur“.

Drei Beispiele aus der Praxis im ersten Halbjahr 2020

Um das vielfältige Leistungsspektrum zu verdeutlichen präsentieren wir an dieser Stelle drei Beispiele aus dem Arbeitsalltag von energy4rent:

• Planung hilft Nerven sparen

Als es daran ging die Kältezentrale des TechLab in Eisenstadt auszutauschen, war rasch die Entscheidung getroffen dies mit einem professionellen und leistungsfähigen Partner durchzuführen. Eine energyUNIT Kälte wurde angeliefert, montiert und von energy4rent in Betrieb genommen. So bleibt während der Umbauzeit in den Sommermonaten, die bestehende Stützkühlung in Betrieb.

Energieart: Kälte

Einsatzbereich: Notfallversorgung

Produkt: energyUNIT Kälte



• Unterbrechungsfreie Energieversorgung im Hilton

Bei der im Juni 2020 geplanten Fernwärmeabschaltung des HILTON in Wien, musste kein Gast auf den hohen Komfortstandard verzichten. Nahezu unbemerkt wurde mit einem energyMOBIL über einen unterirdischen Versorgungsschacht das Hotel eine Woche lang mit Wärme versorgt. Die komplette Anlagenbetreuung erfolgte durch energy4rent, sodass die Hotelmitarbeiter keinen Mehraufwand hatten. Das Management zeigte sich über die erbrachte Dienstleistung sehr zufrieden und bedankte sich bei energy4rent.

Energieart: Wärme

Einsatzbereich: Modernisierung & Wartung

Produkt: energyMobil Wärme

• „Raus aus Öl“

Dies war das Motto des Hoteliers in Anif bei Salzburg, als er die Hotelanierung inklusive Erweiterung plante. Ein neuer Hoteltrakt in innovativer Bauweise wurde von der Firma ELK errichtet und die veraltete Ölheizung durch eine umweltfreundliche Pelletsheizung ersetzt. Während dieser Umbauarbeiten sorgte ein mit einer cloudbasierten Fernüberwachung ausgestattetes energyMOBIL für unterbrechungsfreie Versorgung mit Warmwasser und Heizung. Dank der intelligenten Konzeption konnte ein ausfallsicherer Betrieb inklusive Tankmanagement gewährleistet werden.

Energieart: Wärme

Einsatzbereich: Modernisierung & Wartung

Produkt: energyMobil Wärme



tige Messekonzepte geben wird. Gerade in der Pandemiezeit haben wir gesehen, welche zukunftsweisenden „digitale Marktplätze“ im Entstehen sind.

Bietet Sie Lehrlingsausbildung an? Wenn ja in welchem Unternehmens-Bereich?

PATAY: Wir sehen es als unsere moralische Verpflichtung an, jungen Menschen nachhaltig eine Perspektive durch einen guten Ausbildungsplatz zu geben. Daher haben wir uns dazu entschlossen, mit Anfang September zunächst einen kaufmännischen Lehrling (leider gibt es keinen entsprechenden weiblichen Begriff dafür) aufzunehmen. Auch im

technischen Bereich werden wir aufstocken. Ich bin ein Fan der dualen Ausbildung und finde, dass gerade junge Menschen sich für den Beruf des Installateurs entscheiden sollten. Denn der Installateur Beruf ist nicht nur krisensicher, er ist auch ein echter „Green Job“. Wir brauchen junge Leute, die unsere Branche aktiv gestalten wollen. Daher verstehe ich einige Großkonzerne nicht, die bereits überreagieren, einen Personalaufnahmestopp speziell bei den Lehrlingen verhängt haben und voll auf der Kostenbremse stehen. Dies ist ein falsches Controlling-Verständnis. Gerade in Zeiten wie diesen muss man investieren, genau das tun wir.

Abschließende Worte?

PATAY: energy4rent fährt eine Wachstumsstrategie, daher sind wir immer auf der Suche nach motivierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Ein innovatives Unternehmen ohne starren Konzernstrukturen mit gutem Betriebsklima erwartet Bewerber. Einfach auf die Homepage gehen und ein Bewerbungs-Mail an uns senden. Wir freuen uns bereits auf Sie!

Vielen Dank für das Gespräch!

MPEC