

Mobiler Allrounder auf Erfolgskurs



ENERGY4RENT (2)

Am Beispiel energy4rent ist klar ersichtlich, wie sich der Markt in Österreich für mobile Energieanbieter entwickelte und wohin die Reise geht.

Mit einer ganzheitlichen Energie-Mietlösung konnte energy4rent im Jänner 2019 bei Boehringer Ingelheim in Wien mit einem „all inclusive Paket“ voll punkten, es kam zu einem Industriegroßauftrag.

Intelligente Systemlösung

Neben Mietwärme mit einer Leistung von 2,5 MW, Mietkälte mit 2,6 MW und einer Dampfbereitstellung von 5t/h war auch ein Miettrafo mit 4,5 MVA Bestandteil der einzigartigen Systemlösung. So wurden z.B. die Anlagenkonzeption, Logistik, Inbetriebnahme und Anlagen vor Ort Betreuung übernommen und alle Anlagenkomponenten aus der Ferne überwacht. Vernetzte Systemkompetenz ist typisch für energy4rent.

Der Auftrag ist auch beispielgebend für die Anforderungen, welche an mobile Ener-

gieversorgung in unserer Zeit gestellt werden. Die Bereitsstellung von mobiler Wärme ist nur ein Teil der gefragten Leistungen.

Blicken wir zurück in das Jahr 2001. Zu dieser Zeit wurde Hotmobil-Österreich von Johann Linsberger, dem damaligen Geschäftsführer von Hoval-Österreich als Lizenzunternehmen gegründet.

Wie alles begann

Das Konzept kam ursprünglich aus Deutschland und Johann Linsberger war von der Geschäftsidee – nämlich der Vermietung von mobilen Heizungsanlagen – so begeistert, dass er sofort ein gleichlautendes Lizenzunternehmen in Österreich gründen wollte. Nach kurzen Verhandlungen wurde schnell eine Einigung gefunden und Johann Linsberger wurde vom Hoval-Manager zum Start-Up Unternehmer.

Das Konzept der mobilen Wärme war damals in Österreich noch kaum bekannt, deshalb folgten Jahre des konsequenten Markt- und Markenaufbaus. Mit ausgezeichneter Fachkompetenz, guten Anlagen und

flotter Auftragsabwicklung konnte Hotmobil in Österreich seine Kunden vom neuen Geschäftsmodell „Wärme auf Zeit“ sehr rasch überzeugen. Im Laufe der Jahre hat die Hotmobil-Vertriebs GmbH seine Marktführerschaft in Österreich kontinuierlich ausgebaut und Hotmobil wurde der Inbegriff für mobile Heizungsanlagen.

Aufbau in Österreich

Die Produktpalette bzw. die Dienstleistungen wurden laufend erweitert und mobile Dampf- und Kälteanlagen mit in das Mietsortiment aufgenommen. Längst drängen weitere ausländische Mitbewerber auf den österreichischen Markt für mobile Heiz- und Kühlgeräte. Aus dem ehemaligen Nischenmarkt hat sich ein komplett neues Marktsegment etabliert.

Im Jahr 2017 wurde Dr. Georg Patay, ein ehemaliger Vaillant Manager und ausgewiesener Energieexperte mit langjähriger Branchenerfahrung, als Geschäftsführer an Board geholt. Er hat die Hotmobil Vertriebs GmbH in Österreich – entsprechend den Markt-

trends und den Kundenwünschen – strategisch neu ausgerichtet. Seit Oktober 2018 heißt das Unternehmen energy4rent GmbH.

Meister Dr. Patay, wie kam es vor zwei Jahren zu der Umbenennung?

MST. GEORG PATAY: Wenn wir als Namen bei Hotmobil Vertriebs GmbH geblieben wären, so hätte uns der Markt auch in Zukunft nicht als Systemanbieter und Vollsortimenter d.h. als Anbieter für Wärme, Kälte, Dampf und Strom wahrgenommen. Mit „Hot“ im Namenskern wurden wir in der Kundenwahrnehmung „amputiert“ und im Wachstum beschnitten. Als Lizenznehmer waren wir rein auf die Region Österreich beschränkt und durften nicht ins benachbarte Ausland expandieren.

Wie verlief die Umstellung?

PATAY: Dass ich Familie Linsberger von diesem wichtigen strategischen Schritt der Namensumbenennung überzeugen konnte und diese auch die Entscheidung bis zuletzt mitgetragen hat, kann ich nicht hoch genug anrechnen. Hier wurde echtes „Unternehmertum“ vorgelebt. Denn eine Markenumbenennung kostet zuerst einmal viel Geld und birgt auch große Risiken, bevor sich die Investition rechnet. Es handelt sich um ein langfristiges Projekt, Erfolg oder Misserfolg zeigen sich erst nach Jahren. Mit der Neupositionierung und gewonnenen Eigenständigkeit ist seit 2018 ein gesundes und langfristiges Wachstum sichergestellt. Die neue, geschützte Wort-Bild-Marke „energy4rent“ bildet unser modifiziertes Geschäftsmodell sowie die erweiterte Wertschöpfungskette viel besser ab und weist auch den klaren Weg in eine grüne Energie-Zukunft.

Wie sieht die strategische Neuausrichtung des Unternehmens aus?

PATAY: Nachdem wir nicht mehr auf die Region Österreich beschränkt sind, können und dürfen wir auch geografisch wachsen, denn in Österreich ist der Markt ziemlich gesättigt. Der Bayrische Raum ist daher durchaus interessant für uns, denn Linz ist von Salzburg genauso weit entfernt wie München und die österreichische technische Kompetenz ist in Bayern sehr gefragt und geschätzt. So gesehen könnte man Ihre Frage wie folgt beantworten: Seit der Umstellung vom früheren Lizenzvertrag auf die eigenständige Marke energy4rent können wir ohne Restriktionen weiterwachsen ohne Produkt- und Gebietsrestriktionen.

Welche Bereiche werden besonders gefragt: Wärme, Kälte, Dampf, Strom?



Der Meister Georg Patay, Geschäftsführer energy4rent, mit seinem Lehrling Khaalid Abdi Hassan.

PATAY: Wichtig ist, dass man auf breiten Beinen steht. Ist der Winter warm und der Sommer heiß, so kann man etwaige Umsatzverluste vom Winter durch das Kälte-Mietgeschäft im Sommer kompensieren oder umgekehrt. Unser Focus liegt in der Systemkompetenz und -Integration. Bereits drei Monate nach Namensänderung d.h. im Jänner 2019 konnten wir bei Boehringer Ingelheim in Wien als Systemanbieter punkten und einen Mietauftrag für Wärme, Kälte, Dampf und Strom an Land ziehen – siehe Referenzbeispiel.

Wie groß ist die Konkurrenz in Österreich?

PATAY: Der Markt wird immer kompetitiver. Ähnlich wie in der Wärmepumpenbranche, wo bereits fast 30 Mitbewerber um Marktanteile wetteifern – versuchen immer mehr Anbieter in Österreich in das Mietgeschäft neu einzusteigen und erhoffen sich gute Wachstums- und Margen-Chancen. Der Markt ist in Österreich nicht so groß wie manche sich erhoffen und in einigen Bereichen sogar gesättigt. Die Neueinsteiger vergessen oft, dass man eine gewisse Mindestgröße benötigt, um seine Kosten langfristig abdecken zu können. Mit „Copy and Paste“ d.h. mit reinem Kopieren des Marktführers wird man kaum erfolgreich sein. Das Original ist immer besser als die Kopie, unsere Kunden wissen das. Wir sind in Österreich klar die Nummer 1, wollen es auch bleiben und sind daher bestrebt immer einen Schritt voraus zu sein. Lassen Sie sich einfach überraschen, wir haben in der nächsten Zeit noch sehr viel vor.

Welche Trends orten Sie in der Branche?

PATAY: Ich gehe davon aus, dass es zu einer weiteren Marktkonzentration kommen wird,

denn ohne einer kritischen Größe wird es schwer sein, die eigenen Kosten zu decken und profitabel zu wachsen.

Haben Sie genug Mitarbeiter?

PATAY: energy4rent investiert in Anlagen, Innovationen und Mitarbeiter. So haben wir bereits seit Herbst zwei neue Lehrlinge und suchen weiter nach guten, motivierten Mitarbeitern die im Team und in einem Unternehmen ohne Konzernstruktur etwas bewegen wollen. Als gewerberechtlicher Geschäftsführer der energy4rent GmbH habe ich auch „laut Bescheid“ die Befugnis Installateur-Lehrlinge auszubilden. Ich freue mich bereits auf diese verantwortungsvolle Aufgabe, unserem wissensdurstigen Khaalid meine Erfahrung weiter zu geben“.

Herr Dr. Patay, besten Dank für das Gespräch.

STROM

energy4rent GmbH

Das Unternehmen entstand 2018 aus der Hotmobil Vertriebs GmbH

- Ende 2001 wurde Hotmobil-Österreich von Johann Linsberger gegründet.
- 2017 übernahm Dr. Georg Patay, ein ausgewiesener Energieexperte die Geschäftsführung.
- 2018 wurde die Hotmobil Vertriebs GmbH auf energy4rent GmbH umbenannt.
- Angeboten werden intelligente, mobile Energie-Systemlösungen für Wärme, Kälte, Dampf und Strom.