

INTERVIEW MIT MST. DR. GEORG PATAY,
GESCHÄFTSFÜHRER VON ENERGY4RENT

Wir sind „Energie-Miet- Allrounder“

Warum es seinerzeit zur Namensänderung kommen musste, welches „Hoppala“ für ihn besonders einprägsam war, wie lange die längste Mietdauer währte oder welche Lösung von den Kunden besonders favorisiert wird – all das und mehr klärt sich im HLK-Interview von Eberhard Herrmann mit Mst. Dr. Georg Patay, GF von energy4rent.

energy4rent startete vor 20 Jahren unter dem Namen Hotmobil mit der Vermietung mobiler Heizzentralen. Gab es damals so viele Heizungen, die ausfielen?

Patay: Nein, die Heizungen von damals waren sogar für eine viel längere Nutzungsdauer konzipiert, Lebenserwartungen von 30 ja sogar 40 Jahren waren keine Seltenheit. Robust aufgebaut, fielen sie genauso oft aus wie heute. Servicetechniker konnten aber etwaige Fehlerursachen und Störungen viel schneller analysieren, da die Geräte viel simpler und nahezu ohne Elektronik konzipiert waren. Diese „alten Öfen“ von damals kann man gar nicht mehr mit den „High-tech-Produkten“ von heute vergleichen. Ähnlich wie ein alter VW Käfer, der in Hinblick auf Verbrauch und Emissionen gar nicht mit den heutigen Autos verglichen werden kann, sind die Heizungen von heute wesentlich effizienter, schadstoffärmer und umweltfreundlicher. Un-

ser Unternehmen wurde vor 20 Jahren aus der Taufe gehoben, weil Johann Linsberger vom Konzept der „raschen Hilfe mit mobiler Wärme“ fasziniert war. Er gründete im Jahr 2001 in Marchtrenk die Hotmobil Vertriebs GmbH als Lizenzunternehmen. Und wie es im Rettungswesen auf jede Minute ankommt, ist bei Energienotfällen nur ein gut ausgerüstetes und eingespieltes Team der Garant für eine rasche Hilfestellung. Diese hohen Anforderungen konnten wir vom Start weg unseren Kunden bieten und die Marke „Linsberger“ wurde in Österreich das Synonym für zuverlässige rasche Hilfe bei Energie-Notfällen.

energy4rent bietet mobile Mietlösungen im Bereich Wärme, Kälte, Dampf, Strom an – welche Lösung wird von den Kunden besonders favorisiert?

Patay: Nach Jahren stetigen Wachstums und systematischer Sortimentserweiterung wurde Dampf, aber auch Kälte als weitere Energieformen mit in das Mietprogramm aufgenommen. Die Kundenanforderungen änderten sich im Laufe der Jahre und es reichte nicht mehr, in einer Einzeldisziplin wie z. B. nur in Wärme Spitzenleistungen zu erbringen. Daher entwickelten wir uns schrittweise zum „Energie-Allrounder“ für Wärme, Kälte und Dampf bis 15 MW. Spätestens bei der Sortimentserweiterung „Kälte“ hat-

Mst. Dr. Georg Patay, GF von energy4rent, über die mehr als 8.000 erfolgreich abgewickelten Noteinsätze der vergangenen Zeit: „Kundenorientierung und ein moderner Anlagenpark gepaart mit 20-jähriger Erfahrung sind unsere Stärken.“

Bild: Beehringer Ingenieurbüro



Bild: HLK/E. Herrmann



Bei Boehringer Ingelheim in Wien lieferte der Energie-Allrounder Mietlösungen für Wärme, Kälte, Dampf und Strom.



Bild: energy4rent

Noteinsatz in Mürzzuschlag mit einem 70 kW energyMOBIL.

ten wir große Schwierigkeiten, uns mit dem Namensteil „HOT“ im Kältemarkt zu positionieren. Nur mit aufwendiger, persönlicher Kundenbetreuung konnte dieses „Namens-Manko“ abgefedert werden. Märkte, Kundenanforderungen, aber auch Businessmodelle ändern sich und als Führungskraft ist man immer gefordert, wachsam zu sein und sich diesen Veränderungen zu stellen. „Wer nicht selbst gestaltet, wird fremd gestaltet, denn Gestaltung ist immer präsent“, so lautet mein Motto. Eine Neupositionierung unserer Marke durfte auf keinen Fall nur eine Modeerscheinung sein und je nach Wetterlage wieder geändert werden. Sie ist ein fixer integraler Bestandteil unserer neuen Unternehmensstrategie. Mit der Neupositionierung im Jahre 2018 inklusive einer Sortimentserweiterung in Richtung Strom, wurden dann die Weichen für ganzheitliche Kundenlösungen und damit weiteres Wachstum gestellt. Und als weiteren logischen Schritt haben wir uns den neuen, unverwechselbaren Unternehmensnamen energy4rent gegeben. Das grüne markenrechtlich geschützte Logo weist auch den Weg in eine erneuerbare Energie-Zukunft. Die „4“ im Namen spiegelt auch die vier von uns angebotenen Energieträger Wärme, Kälte, Dampf und Strom wider. Daher haben wir die Weichen aufgrund der Marktanforderungen rechtzeitig gestellt und sind für die Zukunft gut gerüstet. Um Ihre Frage zu beantworten: Wir streben eine Gleichverteilung unseres Sortiments in den nächsten Jahren an. Derzeit gibt es noch einen Schwerpunkt in der Wärmevermietung.

Wie lange währte die längste Mietdauer, die ein Kunde je in Anspruch nahm?

Patay: Unter der Einhaltung der DSGVO kann ich Ihnen sagen, dass die bisherige längste Mietdauer mehr als 8 Jahre war. Es handelte sich um einen 2,5-MW-Heiz-

container mit einem Bosch Kessel und Weishaupt Brenner, der mit Gas betrieben wurde. Ich denke, mehr braucht man nicht sagen. Wenn Kunden fast 10 Jahre in einem Stück bei uns mieten, dann sind diese sehr zufrieden und von der Qualität unserer eingesetzten Produkte und Dienstleistungen überzeugt. Denn wir setzen nur gut gewartete Markenprodukte von höchster Qualität für die Vermietung ein. Wie Sie sehen, spricht viel dafür, zu mieten, statt alles selbst teuer zu kaufen. Bei uns bezahlt man nur die Miettage und keine Kaution – volle Transparenz und Nachvollziehbarkeit sind immer gegeben. Mieten statt Kaufen – dieses Motto ist bei uns Programm.

Welches kuriose Hoppala fällt Ihnen ein?

Patay: Ein echtes Hoppala ist dies zwar keines, aber für mich ist die folgende Begebenheit ein Zeichen dafür, dass wir als energy4rent eine „Hands-on-Mentalität“ haben und von unseren Kunden eine hohe Wertschätzung genießen. Um unsere Reaktionsschnelligkeit immer wieder unter Beweis zu stellen, kann es schon einmal vorkommen, dass der „Chef“ selbst Anlagen ausliefert und diese in Betrieb nimmt. Bei einem dieser Einsätze habe ich etwa eine halbe Stunde auf unseren Kunden warten müssen, da er im Verkehrsstau hängen geblieben ist. Nach verspätetem Eintreffen auf der Baustelle sagte dieser Kunde zu mir: „Es tut mir sehr leid, dass ich dich warten habe lassen“, und gab mir 10,- Euro für ein 6er-Tragerl Bier. Das Geld habe ich natürlich nicht angenommen, sondern an die Mitarbeiter des Installateurs weitergegeben. Für mich war dies aber die schönste Anerkennung, die ich von einem Kunden je erhalten habe. Dieser Kunde hat mich als gleichwertigen Partner anerkannt. Auf Augenhöhe mit seinen Kunden sein – das ist eine fantastische Auszeichnung



Bild: energy4rent



Bild: energy4rent

Noteinsatz nach einem „Baustellen-Blackout“ in Kärnten mit einem energyMOBIL Strom mit 1.000 kVA.

Kälte/Strom-Systemlösung in Parndorf.

und spiegelt unsere Unternehmenskultur wider.

Ende Oktober 2020 überraschte ja mehr oder weniger der Verkauf von energy4rent an die Heizkurier-Gruppe. Damals wurde mitgeteilt, dass das Unternehmen seinen Aktionsrahmen ausweiten möchte. Wie steht es damit und was darf man jetzt und in Zukunft erwarten?

Patay: Aus einem erfolgreichen Familienunternehmen wurde durch den Zusammenschluss mit der Heizkurier-Gruppe im letzten Jahr der führende Energie-Allrounder im deutschsprachigen Raum. Beide Unternehmen verzeichnen mit unterschiedlichen Vermarktungskonzepten in den letzten Jahren ein starkes Wachstum. Wobei energy4rent seine System- und Projektkompetenz bis 15 MW speziell im Bereich Wärme, Kälte, Dampf und Strom mit in die Partnerschaft einbringt – Heizkurier seine Wärmekompetenz bzw. sein Produkt-Know-how in der Serienfertigung von mobilen Energieanlagen bis 5 MW. Ich gehe mit großer

Demut und viel Energie an das Wachstumsprojekt der Heizkurier-Gruppe heran. Wir haben einen gemeinsamen Masterplan erstellt, den ich für Österreich schrittweise umsetze. Alles kann ich Ihnen natürlich jetzt noch nicht verraten, aber lassen Sie sich in den nächsten Monaten einfach überraschen. Wir haben viel vor und werden auf jeden Fall personell weiterwachsen (Anm. d. Red.: Einen ersten Hinweis dazu finden Sie auf Seite 44 dieser HLK).

„Wer nicht selbst gestaltet, wird fremd gestaltet, denn Gestaltung ist immer präsent.“

Können Sie uns exemplarisch einige Beispiele aus letzter Zeit nennen, bei denen energy4rent zum Wohl seiner Kunden im Einsatz war?

Patay: Da gibt es einige. Zum Beispiel der ganzheitliche Industrieauftrag bei Boehringer Ingelheim in Wien. Getreu dem Motto „Energie auf Zeit“ für Wärme, Kälte, Dampf und Strom konnte energy4rent bereits drei Monate nach Namensänderung mit einem „All-inclusive-Paket“ bei Boehringer Ingelheim in Wien voll punkten. Neben Mietwärme (2,5 MW), -kälte (2,6 MW) und -dampf (5t/h) war auch ein Miettrafo mit 4,5 MVA Be-

standteil dieser einzigartigen Systemlösung. Es wurden u. a. die Anlagenkonzeption, Logistik, Inbetriebnahme und die Vor-Ort-Betreuung übernommen und alle Anlagenkomponenten aus der Ferne überwacht. Vernetzte, digitale Kompetenz, dafür steht auch energy4rent.

Rasche Hilfe leisteten wir in der Steiermark. Aufgrund einer Leckage im Wärmenutzungssystem stand im März dieses Jahres das AMS in Mürzzuschlag plötzlich ohne Heizung da. Mit einer cloudbasierten mobilen Heizzentrale mit 70 kW konnte rasch geholfen werden. Sowohl das Tankmanagement als auch das Anlagen-Monitoring wurde wunschgemäß übernommen, das gab für unseren Kunden doppelte Sicherheit.

Im Jänner 2021 hatte energy4rent einen Noteinsatz, bei dem der zur Verfügung gestellte Baustellenstrom aufgrund eines akuten Kälteeinbruchs nicht mehr ausreichte. Der installierte Trafo konnte den sprunghaft angestiegenen elektrischen Mehrbedarf nicht mehr decken, ein „Baustellen-Blackout“ war die Folge. Rasche Hilfestellung war angesagt, da sonst die Container-City ohne Strom und Wärme gewesen wäre! energy4rent konnte innerhalb weniger Stunden ein energyMOBIL mit 1.000 kVA bereitstellen, anliefern und in Betrieb nehmen, sodass alle Baucontainer wieder unterbrechungsfrei mit Strom und Wärme versorgt werden konnten.

Die seit 2018 ins Mietprogramm aufgenommenen energyMOBILE Strom werden in der Regel dort eingesetzt, wo elektrische Energie vor Ort Mangelware oder noch nicht vorhanden ist. So auch im Sommer 2018 in Parndorf/Neusiedl am See, wo während der langen Hitzeperiode zwei Kaltwassersätze mit 80 bzw. 160 kW angemietet und mit einem energyMOBIL Strom mit 220 kVA als Mietsystemlösung betrieben wurden. ■

Eine rot-weiß-rote Erfolgsstory seit 2001

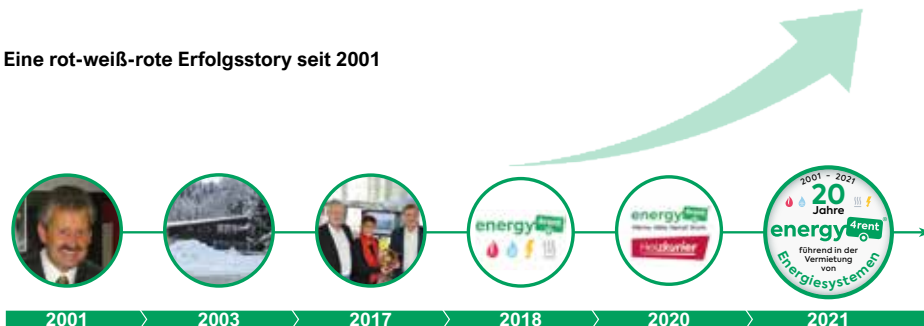


Bild: energy4rent

2001	2003	2017	2018	2020	2021
Gründung der Homobil Vertriebs GmbH in Mauthen durch Johann Linsberger	Eröffnung Zentrale Plainfeld in Salzburg	Übergabe der Geschäftsführung an Georg Patay	Neupositionierung als Systemanbieter mit energy4rent	Ausbau der Marktpräsenz mit der Kraft der Heizkurier-Gruppe	20 Jahre in Österreich Trendsetter und Innovator bei mobiler Energie