

Ab jetzt geht es gemeinsam voran

Die Heizkurier Gruppe hat die Schweizer Pellet-Pionier Suter Gruppe übernommen und wird Marktführer bei mobilen Wärmelösungen in der DACH-Region.

Die Heizkurier Gruppe erweitert ihr Unternehmensportfolio um die Schweizer Suter Gruppe und positioniert sich damit als Marktführer für „Equipment-as-a-Service“ von mobilen Wärmelösungen in der DACH-Region. Mit der Akquisition wird die Strategie „Bridging2Green“ auch mit nachhaltigen Technologien konsequent umgesetzt.

Deutschland & Österreich & Schweiz

Die gemeinsame Gruppe – bestehend aus den Unternehmen Heizkurier GmbH, Energie Bringer GmbH, energy4rent GmbH und Suter AG – erwirtschaftet mit etwa 180 Mitarbeitern an 17 Standorten in der DACH-Region rund 70 Millionen Euro jährlich und verfügt über den größten und technologisch fortschrittlichsten Gerätepark für mobile Wärmeanwendungen. Dieser zeichnet sich durch höchste Servicequalität und Verfügbarkeit aus.

Die gemeinsame Gruppe profitiert von erheblichen Synergien aus der innovativen Pellets-Technologie von Suter sowie dem umfangreichen Marktzugang in der DACH-Region. Dies ermöglicht eine ideale Positionierung, um vom Trend der energetischen Sanierung im Gebäudesektor und von der

Marc Pehlke, CEO der Heizkurier Gruppe, und Dr. Georg Patay, Geschäftsführer energy4rent, freuen sich über die gelungene Akquisition und Marktführerschaft in der DACH-Region (v.l.n.r.).



Defossilisierung unserer Heizsysteme zu profitieren. Dr. Georg Patay, Geschäftsführer energy4rent: „Durch den Einsatz der grünen Pellets-Technologie bestehen speziell in Österreich noch zusätzliche Wachstumspotenziale in den Bereichen Bauheizung und -trocknung, Industriewärme, Landwirtschaft und Events.“ Die Suter-Gruppe gilt als Pionier im Bereich der grünen Pellets-Technologie und vermietet als One-Stop-Shop effiziente und umweltfreundliche Heißluft- und Warmwassersysteme an seine Kunden.

Vielfältiges Angebot

Der moderne Mietanlagenpark von Suter umfasst mehr als 500 mobile Pelletheizungen mit einer Leistung von 50 bis 1.000 kW. Angetrieben von nachhaltigen Trends wie erhöhten Effizienzanforderungen und Klimaneutralität im Bausektor, dem Ausbau von

Fernwärme und der energetischen Sanierung im Gebäudesektor verzeichneten auch Heizkurier, Energie Bringer und energy4rent in den letzten Jahren ein dynamisches Wachstum. Der mobilen Wärme kommt dabei wesentliche Bedeutung zu, da sie eine unterbrechungsfreie Energieversorgung gewährleistet und die Einhaltung der ambitionierten politischen Klimaziele damit erst ermöglicht – „Bridging2green“.

Zusammenschluss bringt Synergien

Dr. Georg Patay: „Der Zusammenschluss bietet auch für energy4rent ein sehr hohes Synergiepotenzial. Als Unternehmensgruppe sind wir nun noch besser positioniert, um auch die hohe Nachfrage nach mobilen CO₂-neutralen Wärmelösungen mit einer marktführenden, ausgereiften Schweizer Technologie zu bedienen. Wir freuen uns bereits sehr auf die gemeinsame Zusammenarbeit und die Portfolioerweiterung inklusive Entfeuchtungsgeräten.“

Marc Pehlke, CEO der Heizkurier Gruppe, ergänzt: „Neben Synergien im Vertrieb und bei der Beschaffung erschließt sich für die Heizkurier-Gruppe durch den Zukauf der Suter Gruppe in der Schweiz ein weiterer, resilienter Endmarkt auf dem Weg zum europäischen Marktführer. Mit dem erweiterten Produktportfolio können wir unsere Kunden energieträgerneutral und technologieoffen bedienen. Dies ist ein Alleinstellungsmerkmal im Marktumfeld der mobilen Wärme. Weiters

Der erfolgreiche Weg zum Marktführer in der DACH-Region



strebt die erweiterte Gruppe eine Internationalisierung sowie die Ausweitung des Geschäfts mit mobiler Kälte an.“

Herr Dr. Patay, welche Auswirkungen hat die Übernahme für Ihre Kunden in Österreich?

DR. GEORG PATAY: Als Österreich-Pionier und Marktführer im Segment „Energie auf Zeit“ hat energy4rent eine besondere Trendsetter- und Vorbildfunktion. Als einzige grüne Marke im Miet-Marktsegment steht energy4rent seit Gründung für nachhaltiges Handeln. So verwenden wir seit Jahren Elektroautos für den Kurzstreckenbetrieb und entwickeln unser Fernüberwachungssystem energyVISION ständig weiter. Damit ist ein effizienter Vor-Ort-Einsatz unserer Geräte gewährleistet. Um noch besser für die bevorstehende Energiewende gerüstet zu sein, haben wir bereits im letzten Jahr ein eigenes Nachhaltigkeitsprogramm „E.N.E.2rent“ für unsere Produktentwicklung erarbeitet und im Oktober 2022 implementiert. Wobei „E.N.E.“ für „Energie Nachhaltig Einsetzen“ und „2rent“ für unsere intelligenten effizienten Mietlösungen als Abkürzung steht. So leisten wir eine wesentliche Brückenfunktion auf dem Weg zur österreichischen Klimaneutralität in 2040. Es war nur ein logischer Schritt – als weitere Basis für unsere Wachstumsstrategie –, einen Partner mit markterprobten „grünen“ Produkten in die Heizkurier-Familie zu integrieren. Bald können wir auch in Österreich auf einen Pool von 500 Pellets-Mietanlagen zugreifen. Derzeit prüfen wir, welche weiteren Produkte wir aus der Suter-Gruppe in unser Produktportfolio aufnehmen.

Welche Trends zeichnen sich am Markt für die mobile Energieversorgung ab?

PATAY: Das reine Mietprodukt allein entscheidet schon lange nicht mehr über Erfolg bzw. Misserfolg eines Unternehmens. Es sind primär unsere Mitarbeiter, die die „Image-träger“ für unsere Marke sind und die Basis für ein gesundes Wachstum legen. Aber auch die passgenaue Systemtechnik mit unserer energyVISION als Systemintegrator macht aus den einzelnen Komponenten ein intelligentes Ganzes. Ein gut ausgebildetes motiviertes Team mit einem abgestimmten Gesamtsystem macht uns beim Kunden einzigartig. Trotz der immer stärker werdenden Preisaggressivität des Mitbewerbs liegen wir mit unserer Produkt-/Dienstleistungsstrategie richtig. Dies zeigen uns die Erfolge der letzten Jahre. Die hohe Inflation, die gestiegenen Energiepreise und der schwierige Zugang zu Wohnkrediten sind die Ursache, warum der Neubaumarkt in den nächsten Jahren massiv rückläufig sein wird. In dieser

Marktkonstellation kann man nur mit Innovationen und einzigartigen Dienstleistungen punkten. So bieten wir bereits Lösungen für die neue Estrich-ÖNORM H 5160-1 an. Als Marktführer wird man immer kopiert, das ist mir bewusst. Aber das Original ist immer einen Schritt voraus und viel besser als jede Kopie, das schätzen auch unsere Kunden. Und durch Suter als neues Familienmitglied haben wir für unsere Kunden jene Stärke und Stabilität, die in „turbulenten“ Zeiten nötig ist.

Wer sind die wichtigsten Zielgruppen für mobile Energieversorgung?

PATAY: Unsere wichtigste Zielgruppe ist und bleibt das Fachhandwerk, d.h. die Installateure. Diese unterstützen wir auf dem Weg zur Energiewende. Mit unserem Ansatz Bridging2Green zeigen wir die dringend nötigen Effizienz-Aktivitäten im Bereich der Sanierung als Brückenbauer zwischen der fossilen und der erneuerbaren Welt immer wieder auf und bieten maßgeschneiderte Lösungen an. Dank mobiler Energie müssen modernisierungswillige Kunden auf ein erneuerbares Energiesystem trotz Fachhandwerkerangel nicht verzichten. Modernisierung ohne Energie-Blackout auch dann, wenn es sich um einen echten Notfall handelt. Mobile Energie macht es möglich und das ohne Komfortverlust. Mit diesem Konzept schaffen wir für die Installateure den nötigen Planungsraum, um auch in den Wintermonaten einen Umstieg auf ein effizientes und umweltfreundliches Energiesystem zu ermöglichen. Ein weiteres wichtiges Marktsegment ist für uns das Eventgeschäft, welches wir ab 2024 verstärkt mit „grünen“ Lösungen bedienen können.

Wie beurteilen Sie das vor kurzem vorgestellte Energie-Wärme-Paket unserer Bundesregierung?

PATAY: Ich kenne die genauen Details des EWP noch nicht. Aber was unbedingt in das neue EWP integriert gehört, sind „kleine“ Energiesparmaßnahmen, wie z. B. Pumpentausch, hydraulischer Abgleich, Ventil- und Heizkörpertausch, aber auch die Förderung der mobilen Wärme als Überbrückungslösung. All diese kleinen Energiesparmaßnahmen hätten eine große Wirkung auf die Reduktion unserer CO₂-Emissionen. Die Energiewende ist eine riesige Chance der ganzen Branche – packen wir diese großen Herausforderungen gemeinsam an, viel Zeit haben wir mit Sicherheit nicht mehr.

Herr Dr. Patay, besten Dank für das Gespräch.

STROM