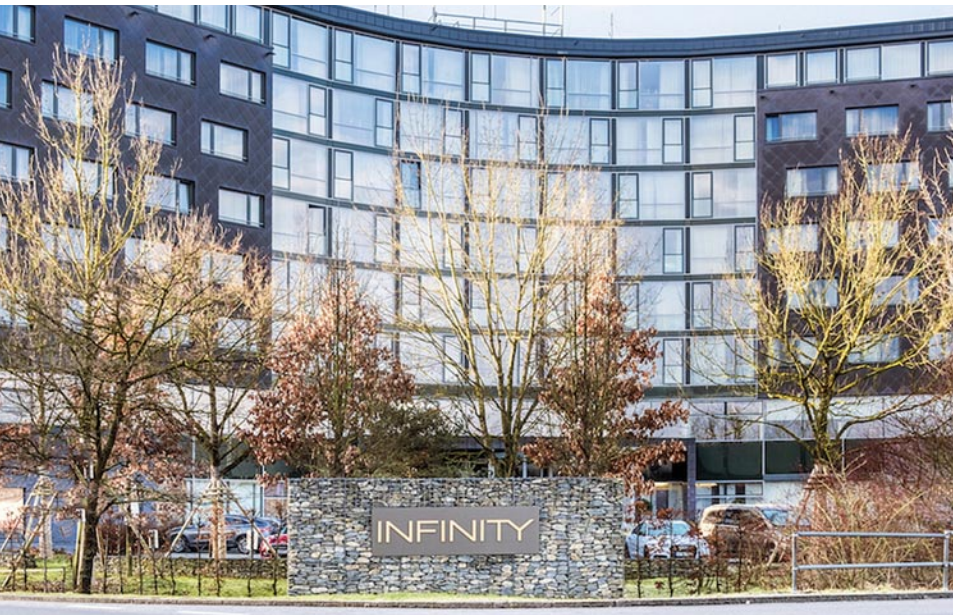


25 Jahre Südwärme – den Kundennutzen stets im Fokus



Die Südwärme AG versorgt mit dem Infinity Hotel & Conference Resort, Unterschleißheim, vor den Toren Münchens, das inzwischen größte Tagungshotel Süddeutschlands.

Auf Energie-Contracting mit der Südwärme vertrauen heute nahezu alle Branchen. In Industrieunternehmen, dem medizinischen Sektor, in Kommunen und bei öffentlichen Auftraggebern, in Wohnungseigentümergeinschaften und bei Wohn- und Geschäftsimmobilien – überall profitiert man gerne von der Südwärme-Vertrauensgarantie, ob bei reinen Wärmelieferungen oder bei komplexen Energieversorgungskonzepten, wie sie heute zum Beispiel in der Industrie gefordert werden.

Basis des kontinuierlichen Unternehmenserfolgs der Südwärme AG, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum feiert, ist das pragmatische Denken eines Contracting-Unternehmens, das tief im mittelständischen Handwerk verwurzelt ist. Das Ganze liest sich wie das Drehbuch zu einem Film: Wir schreiben das Jahr 1993. Fünf Inhaber eines Sanitär- und Heizungsbetriebs, die über eine Erfa-Gruppe vernetzt waren, ließ die Idee der Energiedienstleistung durch das Gebäudetechnik-Fachhandwerk nicht mehr los. Am Anfang war da das unbedingte Ver-

trauen in eine Idee, die Stärken des Handwerks in der Gebäudetechnik auf das damals gerade entstehende Feld des Contracting zu übertragen: Ganz nahe am Kunden und dessen Nutzen. Der Gedanke, dass bei Energie-Contracting – damals zunächst begrenzt auf reine Wärmelieferung – über 80 Prozent der benötigten Dienstleistungen von Handwerksbetrieben erbracht wird, war die Ausgangsbasis. Da war es für die Gründer nur logisch, dass sie aus der Idee ein Konzept erarbeiteten, das zur Gründung eines Contracting-Unternehmens führte, das ausschließlich aus beteiligten Gebäudetechnik-Fachbetrieben bestehen sollte.

Und tatsächlich besteht die heutige Südwärme AG aus Beteiligungen von über 20 mittelständischen Gebäudetechnik-Fachbetrieben, die zusammen mehr als 3000 Mitarbeiter beschäftigen. Hinzu kam das Credo des damaligen Geschäftsführers und heutigen Vorstands der Südwärme, Diplom-Ing Rudi Maier, der zur Richtschnur für den Unternehmenserfolg wurde: „Wir ersetzen Brennstoff durch Kapital und Know-how!“

Damit sind die beiden wesentlichen Komponenten des Energie-Contracting genannt: Die Finanzierung der Anlage(n) und den wirtschaftlichen Betrieb.

„Zunächst verwechselten viele Kunden Energie-Contracting mit reiner Anlagenfinanzierung. Natürlich gehört das oftmals mit dazu, jedoch in den allermeisten Fällen entscheidet man sich für Südwärme einfach deshalb, weil wir das Know-how haben, die wirtschaftlich, ökologisch und technologisch optimale Lösung für den Kunden individuell zu erarbeiten und – das ist ganz entscheidend – dass wir in der Lage sind, die uns anvertrauten Anlagen über die gesamte Laufzeit wirtschaftlich und sicher zu betreiben“, führt Vorstand Rudi Maier weiter aus.

So hat Südwärme seit Langem die sich selbst auferlegten Maßstäbe in der Südwärme-Zehn-Punkte-Vertrauensgarantie zusammengefasst.

In mittlerweile über 25 Jahren hat sich die Südwärme mit dem Konzept der Energiedienstleistung durch Gebäudetechnik-Fachbetriebe als einer der Key-Players der Branche mit Schwerpunkten in Baden-Württemberg und Bayern in allen Zielgruppen etabliert. Die Rahmenbedingungen ändern sich dabei ständig. Man denke dabei nur an die Gesetzeslage oder die regional durchaus unterschiedlichen Vorschriften und Förderungsmöglichkeiten. Südwärme setzt im Umgang mit seiner Klientel konsequent auf Konstanz und Sicherheit. Dies bringt ein weiteres Slogan des Energie-Contracting-Unternehmens zum Ausdruck: „Vertrauen ist die Basis von allem.“



Südwärme-Vorstand
Rudi Maier

www.suedwaerme.de

Fotos: Südwärme