

Christian Hahn, geschäftsführender Gesellschafter Qio GmbH.

Si EXKLUSIVINTERVIEW | **Die digitalisierte Heizzentrale**

» WIR SETZEN NEUE STANDARDS «

Mit Qio ist seit Juli 2017 ein neues SHK-Start-up auf dem Markt, das die Vermietung mobiler Wärme digitalisiert und damit Kunden eine maximale Transparenz beim Einsatz mobiler Heizzentralen garantiert.

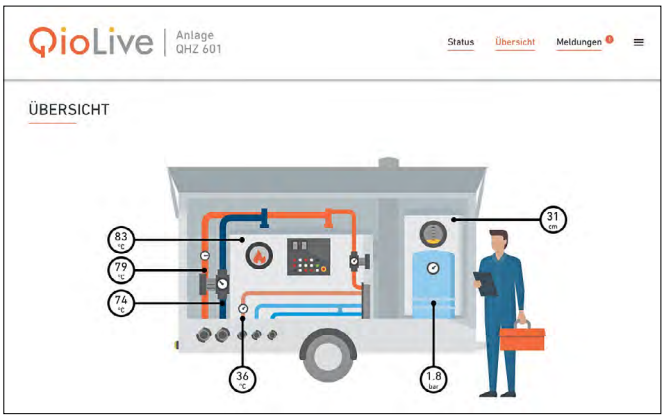
„Mobile Wärme. Intelligent gemacht“, das verspricht der neue Player aus Radolfzell. Mit dem Einsatz der neuen, voll digitalisierten Heizzentralen können Kunden Risiken minimieren, Zeit gewinnen und sich zusätzliche Umsätze sichern. Einer der beiden Unternehmensgründer ist Christian Hahn, den die *Si*-Redaktion zum Interview bat.

Si: *Herr Hahn, nach einem Jahr Abwesenheit starten Sie nun im Bereich der Vermietung mobiler Heizzentralen mit einem eigenen Unternehmen neu durch. Wie geht es Ihnen und warum dieser Schritt?*
Christian Hahn: Danke, Herr Döller, es geht mir sehr gut. Ich war ja nicht wirklich abwesend, sondern nur nicht öffentlich präsent. Und das war gut so, schließlich benötigt die Gründung eines Unternehmens einiges an Vorbereitung. Die formelle Gründung von Qio im Januar 2017 ist dann nichts weniger als die logische und konsequente Fortsetzung meiner persönlichen und unternehmerischen Entwicklung. Darauf bin ich sehr stolz. Nach 17 Jahren im Berufsleben, davon fünf Jahre als Geschäftsführungs-Referent und zehn Jahre als angestellter GmbH-Geschäftsführer, ist für mich die nächste Herausforderung die Führung und Entwicklung des eigenen Unternehmens.
In persönlicher Verantwortung unternehmerisch tätig zu sein ist neben allen persönlichen Fähigkeiten, beruflichen Qualifikationen und unternehmerischen Überzeugungen vor allem eine Entscheidung für einen konkreten Markt. Schließlich bestimmen letztlich Ihre Kunden über den Erfolg Ihres Angebotes. Bei der Vermietung mobiler Wärme fühlte ich mich zur richtigen Zeit mit der richtigen Erfahrung am richtigen Platz, um mit der Gründung von Qio den nächsten Schritt zu gehen. Schließlich habe ich in fast sieben Jahren die Vermietung mobiler Wärme von der Pike auf gelernt und mit meiner Arbeit maßgeblich zur Entwicklung eines etablierten Anbieters beigetragen. In dieser Rolle wollte ich immer authentisch sein. Ich agiere bei aller Dynamik im Tagesgeschäft immer mittel- und langfristig orientiert. Kurzfristige Optimierungen, vielleicht sogar auf Kosten oder zugunsten Dritter, müssen Sie unternehmerisch nur dann nicht fürchten, wenn andere die Konsequenzen dafür tragen. Ich habe nie wie ein angestellter Manager agiert. Als ich das sollte, war für mich schnell klar, den nächsten Schritt gehen zu wollen. Bei Qio habe ich zudem mit Andrea Kohler eine langjährige Vertraute an der Seite, die mit ihren Kompetenzen und Stärken meine Fähigkeiten ideal ergänzt und unternehmerisch ähnlich denkt. So taten wir uns zusammen, um unser Potenzial gemeinsam auszuspielen.
Mit der Gründung von Qio im Januar 2017 und dem Markteinritt im Juli 2017 stellen wir uns nun mit dem aus unserer Sicht idealen Vermieter mobiler Wärme dem Urteil unserer Kunden in Handwerk, Gewerbe und Industrie.

Si: *Wofür steht der Firmenname Qio?*
Hahn: Der Name „Qio“ ist natürlich zunächst ein Kunstbegriff. Aber kein Zufall. Der Markenname Qio entstand aus dem Kontext der Dienstleistung „Vermietung mobiler Wärme“ in enger Verbindung mit den Kernwerten, für die unser neues Unternehmen steht. Qio vermietet mobile Wärme, und zwar



An den Start geht Qio mit den klassischen Leistungsgrößen 150, 350 und 600 kW sowie einer 24-kW-Elektroheizzentrale mit integriertem Estrichtrocknungs-Programm.



QioLive: Kommunikations- und Monitoring-Portal zur Visualisierung und Kommunikation der Betriebsdaten mobiler Qio-Heizzentralen.

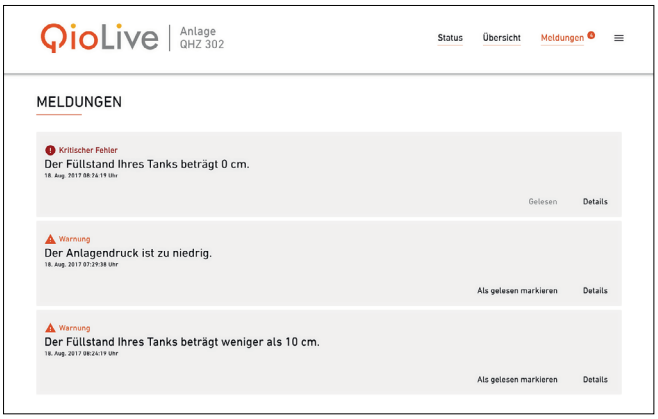
digital, dynamisch und transparent. Diese Kernwerte fokussieren auf unsere Alleinstellungsmerkmale, die digitalisierte Heizzentrale mit den sich daraus ergebenden Organisations- und Prozessoptimierungen. Und auf unsere Vision, die Vermietung mobiler Heizzentralen mit Hilfe digitalisierter Anlagen und Prozesse auf ein neues Qualitätsniveau zu heben.
Im Ergebnis steht bei „Qio“ der Buchstabe „Q“ für das physikalische Formelzeichen Q für Wärme und „io“ symbolisiert die Begriffspaare „input/output“ bzw. „1/0“ bei digitalen Informationen.

Si: *Wie stellt sich Ihrer Einschätzung nach grundsätzlich der deutsche Markt für mobile Wärme dar? Gibt es nicht schon genügend Anbieter?*
Hahn: In der Tat ist der Markt für mobile Wärme heute gut entwickelt. Das war vor zehn Jahren anders. Da wurde von allen Akteuren erfolgreich Überzeugungsarbeit geleistet. Aber auch die Nachfrage hat sich entwickelt. Ein hoher Bestand überalterter Wärmeerzeuger, sinkende Montagekapazitäten im Handwerk und gesellschaftliche Standards, nicht auf warmes Wasser verzichten zu wollen bzw. gar nicht zu können, halten die Nachfrage dauerhaft hoch.
Gleichzeitig unterscheidet sich die Technik der etablierten Anbieter heute nicht fundamental von der von vor zehn Jahren. Qio macht hier als erster Vermieter den nächsten großen Schritt und steigert Sicherheit und Transparenz im Betrieb mobiler Heizzentralen auf ganz andere Weise. Damit setzt Qio für die Branche neue Standards.

Si: *Sie haben ja eine ganz persönliche Vision von mobiler Wärme und auch auf Ihrer Website ist zu lesen, die neue Dimension der mobilen Wärmeversorgung. Wie sieht diese aus?*
Hahn: Andrea Kohler und ich sind angetreten, um auf Basis unserer Erfahrungen unsere eigenen Antworten und Lösungen für die bei der Vermietung mobiler Wärme zentralen Bedürfnisse „Sicherheit“ und „Transparenz“ zu liefern. Es ist unser Ziel, mobile Wärme in neuer Form, und damit in einer neuen Dimension, erlebbar zu machen. Qio-Kunden verfügen über die maximale Sicherheit im Anlagenbetrieb sowie in den begleitenden Prozessen. Digitale Innovationen sowie neue IT-Prozesse heben bei Qio die Vermietung mobiler Heizzentralen auf ein neues Niveau und definieren deren Umsetzung in Qualität und Darstellung völlig neu. Als eigentümergeführtes Unternehmen begeistern uns zudem unsere schnelle Entscheidungs- und Reaktionsfähigkeit und die Fähigkeit zur konsequenten Serviceorientierung im Dienste unserer Kunden.

Si: *Was bietet Qio seinen Kunden und wo genau möchte man sich von anderen Anbietern unterscheiden?*
Hahn: Qio bietet mobile Wärme auf höchstem technischen Niveau, maximale Einfachheit im Anlagenbetrieb und vor allem eine in der Branche unbekannte Transparenz und Sicherheit im Anlagenbetrieb. Bislang bekommen Sie als Kunde, wenn überhaupt etwas, dann ein banales „Ihre Anlage ist ausgefallen“ übermittelt. Details müssen Sie vor Ort und ohne Hinweis auf Fehlerquellen recherchieren.
Unsere digitalisierte Flotte mobiler Heizzentralen bewahrt unsere Kunden vor dieser Herausforderung und den daraus resultierenden Überraschungen. Qio leistet, was bislang keiner kann: Alle unsere Heizzentralen informieren und dokumentieren aktuell wie historisch die im Anlagenbetrieb relevanten Anlagenparameter. Unsere Kunden sind immer und überall über den Betriebszustand und die Betriebsdaten der von ihnen gemieteten Heizzentralen informiert. Per E-Mail und/oder SMS erhalten Qio-Kunden in aussagekräftiger Form konkrete Hinweise zu Abweichungen oder Störungen im Regelbetrieb. Es werden sogar Hinweise auf mögliche

Fotos: Qio



Hinweise oder Warnungen zum Betrieb der gemieteten Heizzentrale werden direkt auf das Smartphone oder den PC gesendet.



Die Fernüberwachung QioLive liefert beispielsweise auch eine genaue Aufzeichnung des Verlaufes der bereitgestellten Trinkwassertemperatur.

Fehlerquellen übermittelt und Anleitungen zu deren Beseitigung gegeben. Damit verbessert Qio die Betriebsführung mobiler Heizzentralen fundamental.

Si: *Sie bringen also das Thema der Digitalisierung nun in den Bereich der mobilen Wärme. Welche Vorteile hat damit beziehungsweise welchen Nutzen erfährt dabei das SHK-Handwerk?*
Hahn: Um es auf den Punkt zu bringen: Überraschungen gehören der Vergangenheit an. Bei aller Verlässlichkeit moderner Heizzentralen bestimmen im Anlagenbetrieb eine Vielzahl von Einflussfaktoren deren störungsfreie Funktion. Auf viele Umstände hat der SHK-Handwerker gar keinen Einfluss. Das SHK-Handwerk steht an vielen Fronten gleichzeitig im Feuer. Man(n) kann nicht überall sein. Aber alles wissen, denn zumindest die Heizzentralen von Qio berichten dem SHK-Handwerker, was gerade genau Sache im Betrieb der von ihm gemieteten Heizzentrale ist. Mehr Sicherheit auf der Baustelle und damit eine Gefahr weniger für die Zufriedenheit der SHK-Handwerkskunden.

Si: *Was genau ist nun QioLive?*
Hahn: QioLive ist unser Kommunikations- und Monitoring-Portal zur Visualisierung und Kommunikation der Betriebsdaten mobiler Qio-Heizzentralen. In QioLive laufen alle Daten und Meldungen zum Betrieb gemieteter Heizzentralen zusammen. Graphisch ansprechend visualisiert, jederzeit und von überall einsehbar, werden alle Betriebsdaten sowie Auffälligkeiten im Anlagenbetrieb in QioLive dokumentiert. Qio-Kunden erhalten Hinweise oder Warnungen zum Betrieb der von ihnen gemieteten Heizzentrale direkt auf das Smartphone oder den PC gesendet. Jeder Hinweis oder jede Warnung beinhalten die genaue Beschreibung der aufgetretenen Störungen und Hinweise auf mögliche Fehlerquellen sowie präzise Hilfestellung zur Problemlösung. Wichtige Anlagendaten werden im Mietzeitraum in wählbaren Intervallen visualisiert und damit für Qio-Kunden in ihrer Bedeutung bewertbar. Mit QioLive wird es möglich sein, die Brennstoffversorgung mobiler Qio-Heizzentralen verlässlich sicherzustellen. Qio-Heizzentralen denken mit. Wer einmal QioLive im Einsatz erlebt hat, wird diese Transparenz nicht mehr missen wollen. Zumal die Nutzung von QioLive unsere Kunden keinen Cent mehr kostet.

Si: *Mit welchem Produktangebot gehen Sie an den Start?*
Hahn: Qio startet mit den klassischen Leistungsgrößen 150, 350 und 600 kW. Damit decken wir ein breites Spektrum klassischer Anforderungen an mobile Übergangslösungen ab. Eine stromsparende, mobile Elektro-Heizzentrale mit 24 kW und integriertem Programm zur Estrichtrocknung rundet unser Leistungsangebot ab. Weitere Produktkategorien werden nach und nach folgen. Wir wissen schließlich, was unsere Kunden interessiert.

Si: *Abschließend vielleicht noch ein Blick in die Zukunft. Was wünschen Sie sich für die Qio-Unternehmensentwicklung beziehungsweise wie sieht hierfür Ihre Vision aus?*
Hahn: Zunächst sind wir sehr gespannt, wie unser Marktauftritt wahr- und aufgenommen wird. Die Einführung und Einbeziehung einer neuen Marke braucht ihre Zeit. Gleichzeitig machen uns die ersten Kundengespräche sowie erste Aufträge erwartungsfroh. Wichtige Bestandteile unseres Leistungsangebotes sind ja vor allem „digital“ erlebbar. Diesen Umstand müssen wir argumentativ begleiten. Und bei aller Überzeugung von der Sinnhaftigkeit unserer Verbesserungen bringt die konkrete Kundenerfahrung und Rückmeldung dazu neue Erkenntnisse und Aufgaben.
Letztlich sind wir davon überzeugt, dass der von Qio realisierte Mehrwert neue Standards in der Branche setzen wird. Folglich sind wir darauf vorbereitet, bei stetig steigendem Interesse an unserem Angebot dieses gleichermaßen konsequent zu bedienen.
Für die Zukunft konzipieren wir bereits heute weitere Transfers aus benachbarten Technologiebereichen, um die Vermietung mobiler Heizzentralen noch sicherer, zuverlässiger, einfacher und schneller zu machen – stets im Dienste unserer Kunden. ■ *(md)*
www.qio.de

Fotos: Qio