

Zusammenschluss - lyke übernimmt Anteile an Renewa

Das Softwareunternehmen [lyke](#) aus Hannover hat bereits zum 01.11.2019 Anteile an der [Renewa GmbH](#), Anbieter für energetische Gebäudesanierung aus Hamburg, übernommen. Dies verkündeten nun die Geschäftsführer Michael Kessler (lyke) und Michael Suer (Renewa) beider Unternehmen.

[lyke](#) bietet ein digitales Ökosystem für Handwerker und Industrie (Hersteller & Händler), in dessen Zentrum eine innovative Cloud-Handwerkersoftware (www.hero-software.de) steht. Im Rahmen einer Umfirmierung ist 2019 aus der Energieheld GmbH die Lyke GmbH entstanden. [Energieheld](#) bietet unter anderem Energieberatung und Förderservice an und wird als Portal weiter bestehen bleiben. Die Geschäftsabwicklung von energieheld.de wird [Renewa](#) übernehmen.

Ein bekannter Partner von lyke ist der Heizungshersteller [Buderus](#) (Marke der [Bosch Thermotechnik GmbH](#)), der die lyke-Software unter dem Namen "[Logasoft YourBusiness](#)" als sogenannte White-Label-Lösung anwendet, um SHK-Installateure zu digitalisieren und Prozesse zwischen Handwerksbetrieb und Hersteller zu optimieren.

Die Renewa GmbH bietet unabhängige Energieberatung für Verbraucher im Bereich der energetischen Gebäudesanierung an und unterstützt Handwerksbetriebe mit einer Reihe von Dienstleistungen. Mit mehr als 5000 umgesetzten Projekten, 1000 Handwerkspartnern und 25 Mitarbeitern ist Renewa seit 2011 mit Hauptsitz in Hamburg vertreten.

Fokus auf Renewa.de

Michael Suer ist Geschäftsführer der Renewa GmbH und lernte die Hannoveraner 2011 auf der Cebit kennen. *"Wir haben Philipp Lyding und Michael Kessler (Geschäftsführer der Lyke GmbH) zu uns nach Hamburg eingeladen und angeboten, dass wir Ihnen unsere Leads über die DAA (Deutsche-Auftrags-Agentur) geben, damit sie so für uns arbeiten können. Leider wollten sie nicht ihren Namen in Renewa ändern und weiterhin energieheld bleiben. Am Ende der Verhandlungen haben wir uns dann darauf geeinigt, dass aus energieheld.de eine GmbH wird und Renewa sich daran beteiligt. Als Gegenleistung unserer Beteiligung, hat energieheld von uns das CRM (Customer Relationship Management) und Leads erhalten. Das waren die Anfänge."*

Stephan Thies ist der Leiter des Online-Marketings bei [lyke](#) und wird künftig mit Renewa Hand in Hand arbeiten. *"Erstmal kommt ein großer Batzen Arbeit auf uns zu. Es wird alles aktualisiert bzw. neu gemacht. Angefangen bei den E-Mail-Signaturen über den Webauftritt bis zu neuen Tools, die wir auf der Website einführen wollen. Letzteres kommt aber erst später, wenn der Webauftritt wirklich fertig ist. Wir werden auch viel intensiver mit der*

Industrie zusammenarbeiten. Das gibt es einige Themen, die spannend sind und die schätzungsweise im Sommer 2020, wenn die Website steht, auf uns zu kommen. Mit lyke, ehemals energieheld, haben wir uns mehr auf die Entwicklung von Handwerkersoftware konzentriert und Renewa auf die Beratung von Hausbesitzern. Ich bin jetzt sehr glücklich, dass wir mehr Power in das Thema der energetischen Gebäudesanierung kriegen. Wir sind durch den Zusammenschluss mit Renewa wieder konkret beim Kunden vor Ort!”

Auch Michael Suer (Renewa) freut sich auf die künftige Zusammenarbeit:

“Ich als Gesellschafter von energieheld hatte schon immer viel Kontakt mit Michael Kessler (Geschäftsführer lyke), wir verstehen uns sehr gut und haben uns immer ausgiebig ausgetauscht. Wir sprechen natürlich kontinuierlich darüber, wo es für Renewa und lyke hingehen kann. Wir bei Renewa haben uns immer mehr auf das Thema Endkundenberatung (Hausbesitzer) fokussiert und spezialisiert, etwas, das auch energieheld machen wollte, aber nicht so umsetzen konnte, wie wir es erfolgreich praktizieren. Wir sind sehr erfolgreich mit unseren Service-Dienstleistungen für Handwerksbetriebe und darüber hinaus haben wir das Thema “Energieberatung für Hausbesitzer” aufgebaut. In den vergangenen Jahren haben wir gelernt, wie man mit diesem Mix organisch erfolgreich wachsen kann. Energieheld wiederum hat es geschafft, das Thema Softwareentwicklung weiter zu bringen. Wir haben uns für das Thema irgendwann nicht mehr wirklich interessiert, gerade weil unser Fokus beim Kunden (Handwerker & Hausbesitzer) liegt. Ende 2018 haben sich die Geschäftsführer beider Seiten zusammengesetzt. Es passte einfach perfekt zusammen. Wir mit dem Fokus beim Kunden, lyke in der Softwareentwicklung.

Ausbau von Filialen deutschlandweit

Renewa hat momentan Filialen in Hamburg und in Aachen. Das Angebot soll in den nächsten Jahren stark erweitert werden. Kunden sollen so künftig in jeder deutschen Großstadt die Möglichkeit haben, sich auch vor Ort beraten zu lassen.

Michael Suer (Renewa): *“Der Markt schreit nach unserer Lösung! Das was wir machen ist sehr komplex, das kann man nicht einfach kopieren. Man muss erstmal verstehen, was genau die Probleme am Markt sind und wie man das Ganze zielführend angeht. Unser Fokus liegt auf dem Endkunden (Hausbesitzer), denn der weiß oft nicht, was er machen soll, er wird quasi im “Sanierungs-Dschungel” alleine gelassen.*

Was für Fördermittel soll er beantragen, wo soll er anfangen, wo hört es auf?

Genau da setzen wir an! Wir sind ein absoluter Problemlöser auf Endkunden-Seite. Unsere Slogans lauten nicht ohne Grund “Energetisch sinnvoll sanieren” und “Partner des Handwerks”. Es gibt viele komplexe Technologien/Möglichkeiten in der Gebäudesanierung und da kann ein Handwerker einen Kunden für gewöhnlich nicht so umfangreich beraten, wie wir dieses tagtäglich praktizieren. Dieser weiß meist nicht, was es für Fördermittel gibt, wie die IT und Prozesse verlaufen. Und hier kommen wir ins Spiel!”