Bild: Onergys.de

Können aus einem vollen Lager die Ersatzteile verschicken: Die Onergys.de-Initiatoren Jens Bodem (links) und Stephan Waerdt

„Unser **Alleinstellungsmerkmal** wollen wir behalten“

Als Start-up gestartet, hat sich Onergys.de zu einer erfolgreichen Plattform für Ersatzteile im KWK-Bereich entwickelt. E&M sprach mit den beiden Initiatoren **Stephan Waerdt** und **Jens Bodem**.

VON RALF KÖPKE

E&M: Herr Waerdt, Herr Bodem, Sie haben mit Ihrer Ende 2013 gegründeten Onlineplattform Onergys.de im vergangenen Jahr beim Umsatz knapp die Zehn-Millionen-Euro-Grenze verpasst. Hatten Sie trotz dieses kleinen Schönheitsfehlers diese insgesamt positive Entwicklung in Ihren Business-Plänen erwartet?

Waerdt: Ja!

E&M: Warum?

Waerdt: Wir haben mit Onergys für den Bereich der Kraft-Wärme-Kopplung etwas ganz Neues auf die Beine gestellt. Wir haben bisherige in sich geschlossene Handels- und Lieferketten für Ersatzteile durchbrochen. Davon profitieren die Anlagenbetreiber: Von einem großen Portfolio in unserem Lager, hoher Zuverlässigkeit, einem rasanten Zustelltempo, was unter anderem durch den Wegfall des Zwischenhandels bedingt ist, von einer lange Zeit nicht gekannten Preistransparenz und nicht zuletzt von Preisen, die nach wie vor im Durchschnitt um rund 25 Prozent unter dem üblichen Niveau liegen. Es gibt auch einzelne Komponenten, bei denen der Preisvorteil kleiner ausfällt.

Bodem: Durch diese Bündelung heben wir uns einfach von all dem ab, was es sonst noch auf dem internationalen Markt gibt: Die Ersatzteilbeschaffung via Internet ist unser Kerngeschäft. Das ist kein Geschäft, was wir mal eben so nebenbei betreiben. Wir kennen die Ersatzteile, den Markt und unsere Kunden sehr gut und diese wissen unser Angebot sowie den Kundenservice auch zu schätzen. Dazu noch ein, zwei Zahlen: Wir hatten allein in diesem Jahr bis Ostern über unsere Shopplattform mehr als 1.500 Bestellungen bearbeitet. Im Gesamtjahr 2016 lag die Zahl der Bestellungen über diesen Vertriebsweg bei 1.300. Auf jede dritte Bestellung via Shop kommt noch eine per Telefon, E-Mail oder Fax dazu. Unser Kundenstamm umfasst mittlerweile mehr als 10.000 teils sehr namhafte Referenzen.

> „Ich will nicht ausschließen, dass wir mit der Corona-Pandemie noch eine Delle zu spüren bekommen“

E&M: Jetzt wirklich zu einem Blick in Ihre Statistiken: Welche Ersatzteile werden bei Ihnen am häufigsten bestellt und ausgeliefert?

Bodem: Das sind die ‚Schnelldreher‘, also Ersatzteile wie Zündkerzen, Filter und Dichtungen. All jene Komponenten, die gemäß der Wartungsintervalle der Hersteller häufig gewechselt werden müssen. Diese Komponenten wechseln die Betreiber oder kleinere Serviceunternehmen bereits oft in Eigenregie, ohne dass gleich die Service-Crew eines Herstellers anrücken muss.

„Auf das Ausland entfallen gut 55 Prozent des Auftragsvolumens“

E&M: Bleiben wir noch einmal bei der Statistik: In wie viele Länder verschicken Sie mittlerweile die KWK-Ersatzteile?

Waerdt: Wir sind ursprünglich mit dem Ziel gestartet, speziell den damals noch wachsenden Biogasmarkt hierzulande mit Ersatzteilen zu versorgen. Daraus ist längst viel mehr geworden. Deutschland ist gemessen an unseren Aufträgen und Bestellungen nach wie vor unser größter Einzelmarkt, auf das Ausland entfallen aber mittlerweile gut 55 Prozent des Auftragsvolumens. Allein über unseren Onlineshop haben wir Kunden in über 70 Ländern beliefert. Das ist schon eine erstaunliche Entwicklung. Im Ausland sind wir überall da stark, wo dezentrale Stromerzeugung oder erneuerbare Energien gefördert werden und es einen größeren Anlagenbestand gibt. Im europäischen Ausland haben wir bislang den meisten Umsatz in Polen, Tschechien, Frankreich, Italien und in Großbritannien verzeichnet.

E&M: Wie sieht es mit der Entwicklung in anderen Kontinenten aus?

Bodem: Wir sind sehr erfolgreich in Asien, Australien, Russland sowie in den USA und Kanada. Bei diesen Kunden sprechen wir gleich immer von größeren Warenkörben, die in der Regel zwischen 20.000 und 40.000 Euro liegen. Der Rekordwert einer Be-

(c) by Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH
Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Übersetzung oder Weitergabe in gedruckter oder elektronischer Form ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers wird strafrechtlich verfolgt.

stellung lag bei immerhin rund 200.000 Euro. Das sind Bestellungen, die nicht nur Motorenersatzteile wie Zylinderköpfe oder Kolben umfassen, sondern Komponenten für alle anstehenden Wartungen im Jahr. Die Betreiber jenseits des großen Teichs oder in Fernost bestellen in der Regel immer en gros, für ein paar Zündkerzen lohnt sich die gesamte Logistik nicht.

„Die Corona-Maßnahmen bedeuten für uns einen Schritt nach vorn"

E&M: Bei solchen Mengen geht nichts über ein üppig gefülltes Vorratslager, oder?

Waerdt: Das ist neben der IT sozusagen das Herz unseres Geschäfts. Wir haben immer mehr als 1.000 Einzelkomponenten vorrätig. Der Warenwert liegt heute im siebenstelligen Euro-Bereich. Das erklärt sich dadurch, dass bei unser mittlerweile nicht nur Ersatzteile für Bio- und Erdgas-, sondern auch Dieselmotoren im Fokus stehen. Ansonsten hätte es unser immenses Wachstum im Ausland nicht gegeben. Wir haben schon den Anspruch an uns selbst, dass bei uns so gut wie alle Verschleißteile für stationäre Motorenanlagen zu erhalten sind. Dieses Alleinstellungsmerkmal haben wir uns erarbeitet, was wir auch unbedingt beibehalten wollen.

E&M: Macht Onergys die Corona-Pandemie zu schaffen? Oder profitieren Sie als Onlineplattform davon nicht mit einer erhöhten Zahl von Bestellungen?

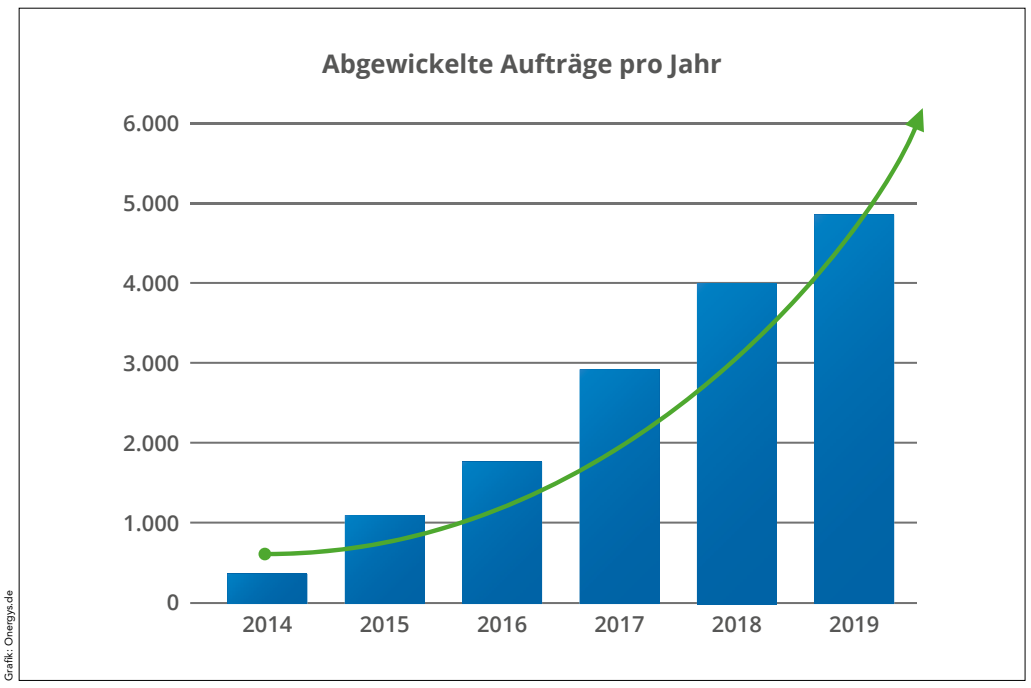
Bodem: Dazu eine zweigeteilte Antwort: Wir haben schon frühzeitig auf das Covid-19-Virus reagiert und bereits in den ersten Märztagen mit Ausnahme der Logistik auf Homeoffice-Betrieb umgestellt und entsprechende Maßnahmen ergriffen, um den reibungslosen Versandprozess aufrechtzuerhalten. Das hat wunderbar geklappt und funktioniert weiterhin. Diese digitale Vernetzung der Mitarbeiter untereinander hat uns wirklich geholfen, Prozesse zu optimieren. Was auch ein bisschen notwendig gewesen ist. Denn als ehemaliges Start-up sind wir durchaus schnell gewachsen und beschäftigen aktuell 14 Mitarbeiter. Was vor Corona beispielsweise per Flurfunk lief und mündlich besprochen wurde, wird mittlerweile alles protokolliert. Damit bauen wir die Akkuranz aller internen Prozesse aus. Wir haben einige Tools verbessert und konnten so Effizienzpotenziale heben. Wir haben uns schon immer IT-mäßig gut aufgestellt gefühlt, die Corona-Maßnahmen haben bislang für uns einen Schritt nach vorn bedeutet.

E&M: Und wie sieht es mit Teil zwei der Antwort aus?

Waerdt: Ich will nicht ausschließen, dass wir mit der Corona-Pandemie noch eine Delle zu spüren bekommen. Wenn es Schwierigkeiten mit der Lieferkette gibt, können wir unsere Kunden nicht wie gewohnt bedienen. Wenn bei wichtigen Herstellern zum Beispiel aus dem Automobilbereich demnächst die Produktion stillstehen sollte, bekommen wir eventuell Engpässe in der Ersatzteilversorgung. Noch ist das nicht der Fall. Unser Lager ist noch reichlich gefüllt. Wir konnten wirklich einen guten März verbuchen, weil vor allem Kunden aus dem Ausland prophylaktisch große Stückzahlen bestellt haben – es hat so eine Art Hamsterkäufe gegeben.

E&M: Onergys hat sich in der Vergangenheit immer wieder darüber beklagt, dass einige etablierte Motorenhersteller Ihrem Unternehmen keine Originalersatzteile mehr verkaufen – Ihnen sozusagen als unliebsame Konkurrenz der Stecker gezogen werden soll. Ist es dabei geblieben?

Waerdt: Diese Benachteiligungen haben teilweise massiv zugenommen. Einige Hersteller haben ihre Partner und Händler unter Druck gesetzt, uns nicht mehr mit Ersatzteilen zu beliefern. Wettbewerbsrechtlich ist dieses Vorgehen in unseren Augen höchst bedenklich. Wir werden uns das nicht gefallen lassen. E&M



Die Richtung ist eindeutig: Seit ihrer Gründung steigt die Zahl der Aufträge bei Onergys.de

Heizwerk Langwasser wird ausgebaut

N-Ergie baut das Heizwerk im Nürnberger Stadtteil Langwasser zu einem **Heizkraftwerk** aus. Die Bauarbeiten für das 9,4 Mio. Euro teure Projekt haben begonnen. VON GÜNTER DREWNITZKY

Mit dem Umbau wird aus dem bisherigen Heizwerk, das die umliegenden Stadtgebiete nur an besonders kalten Tagen mit Fernwärme versorgt hat, ein Heizkraftwerk, das ganzjährig Strom und Wärme erzeugt, teilte der Nürnberger Versorger N-Ergie mit.

Emissionsarme Heizkraftwerke im urbanen Raum seien die idealen Partner für den regenerativ erzeugten Strom in der Region, erklärte dazu N-Ergie-Vorstandsvorsitzender Josef Hasler. „Weil sie besonders flexibel einsetzbar sind, können sie die Schwankungen von Sonne und Wind im Stromnetz ausgleichen."

Der Ausbau des Heizwerks Langwasser ist bereits das zweite Projekt dieser Art: Von 2015 bis 2018 modernisierte die N-Ergie das Heizwerk in Klingenhof, erhöhte dessen Kapazitäten und baute es ebenfalls zu einem KWK-Heizkraftwerk aus. Im Kern besteht die neue Anlage aus zwei mit Erdgas betriebenen Motoren. Ihre maximale elektrische Leistung von 8,8 MW reicht, um rund 12.500 Durchschnittshaushalte mit Strom zu versorgen. Gleichzeitig ersetzen die Gasmotoren mit einer thermischen Leistung von bis zu 9,6 MW einen Heizkessel, der das Ende seiner Lebensdauer erreicht hatte und bereits ausgebaut wurde.

Die kurzen Anlaufzeiten der beiden Erdgasmotoren ermöglichen nach Angaben von N-Ergie einen flexiblen Einsatz, die Kraft-Wärme-Kopplung habe einen Gesamtwirkungsgrad von annähernd 90 %.

Die Bauarbeiten sollen Anfang 2021 abgeschlossen sein. Die Aufnahme des regulären Betriebs ist für das Frühjahr 2021 geplant. E&M

KOSTEN SPAREN UM JEDEN PREIS?

Damit aus kleinen Aufgaben keine großen Probleme werden:

Leckagen frühzeitig erkennen

Überwachung von gedämmten Leitungen ist ein sensibles Thema: Ihr Sinn besteht darin, Schäden und Mängel zum Schutz der Investition früh zu orten und zu melden – wie früh, darüber sind mögliche Verursacher und erfahrene Investoren selten einer Meinung.
So wird oft billig gebaut und teuer bezahlt ...

Gewinn durch Schadensprävention
BRANDES liefert bewährte Lösungen für die intensive Überwachung aller gedämmten Leitungen und sorgt für den konsistenten und rentablen Betrieb Ihres Versorgungsnetzes.

Sie haben die Aufgabe – BRANDES hat die Lösung zur Sicherung Ihrer Interessen.

BRANDES
... für Sicherheit über den Tag hinaus

BRANDES GmbH
Ohmstraße 1 • 23701 Eutin
Tel. +49 4521 807-0 • Fax -77
brandes@brandes.de
www.brandes.de

(c) by Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH
Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Übersetzung oder Weitergabe in gedruckter oder elektronischer Form ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers wird strafrechtlich verfolgt.