Login E-Paper

VDI nachrichten
TECHNIK WIRTSCHAFT GESELLSCHAFT

UNTERNEHMEN

Kunde pilgert aus Japan an den Niederrhein

Von Ralf Köpke | 15. Dezember 2016 | Ausgabe 50

Branchenexperte mischt mit Onlineshop den Markt für Ersatzteile für Kraftwerksmotoren auf.

Foto: Onergys

Fast 18 000 Motoren auf Biogasanlagen in Deutschland bilden für die Onlineersatzteilhändler von Onergys eine breite Kundenbasis.

Für Einkäufe nutzen immer mehr Bundesbürger Internetportale. Was bei Konsumgütern längst Alltag ist, macht auch rund um Blockheizkraftwerke (BHKW) Sinn, dachte sich Stephan Waerdt. Ende 2013 hat der studierte Maschinenbauingenieur die Onergys (Online Energy Services) in Geldern am Niederrhein gegründet und damit die bundesweit erste Webplattform für BHKW und dezentrale Energietechnik aufgebaut.

Onergys

Tätigkeit: seit 2013 ein Internetportal rund um Ersatz- und Verschleißteile für Blockheizkraftwerke. Mehr als 1500 verschiedene Teile sind auf Lager.

Der Umsatz dürfte dieses Jahr rund 4 Mio. € betragen, mehr als die Hälfte davon wird im Ausland realisiert. Das Umsatzwachstum für 2016 gibt das Unternehmen mit rund 30 % an.

„Der Schritt, für Geschäfte rund um Blockheizkraftwerke das Internet zu nutzen, war einfach überfällig“, sagt er. Dabei liegt der Fokus von Onergys weniger auf dem Verkauf von komplett neuen oder gebrauchten Maschinen, vielmehr geht es um Ersatz- und Verschleißteile. Mit Dichtungen, Filtern, Zündkerzen und -kabeln, Turboladern oder Zylinderköpfen gibt es da bekanntlich so einiges an Einzelelementen.

Foto: Onergys

Marktaufmischer: Firmenchef Stephan Waerdt (li.) sowie Prokurist Jens Bodem betreiben mit Onergys einen Onlineshop für Ersatzteile von Blockheizkraftwerken.

In den hierzulande überschaubaren BHKW-Kreisen ist Waerdt kein Unbekannter: Nach mehrjährigen Stationen bei G.A.S. Energietechnik und Pro2 Anlagentechnik managte er in den Jahren 2009 bis 2013 als Geschäftsführer die Deutsche KWK-Holding (KWK: Kraft-Wärme-Kopplung), unter deren Dach die Firmen Pro2 und Seva Energie operierten.

Dank seiner Branchenkenntnis hatte sich Waerdt vor gut dreieinhalb Jahren bewusst dafür entscheiden, mit einem Start-up-Unternehmen einen neuen Weg zu gehen. „Viele Hersteller sind in den vergangenen Jahren schnell gewachsen und haben sich nicht ausreichend um das Servicegeschäft mit Ersatz- und Verschleißteilen gekümmert“, umreißt Waerdt sozusagen seine Existenzgrundlage.

Mit dem Versprechen, Ersatzteile günstig, zuverlässig und rund um die Uhr mit einem 24/7-Service zu liefern, ist Onergys an den Start gegangen – ein Versprechen, das bis heute nach Firmenangabe nicht gebrochen worden ist. Das kann Jens Bodem, Prokurist und in dem fünfköpfigen Team für das Tagesgeschäft zuständig, mit den Zugriffszahlen untermauern. Die Onergys-Seite war in diesem Jahr bis Mitte Oktober bereits mehr als 55 000 Mal aufgerufen worden, ein Plus von über 71 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Daraus ergaben sich 847 Shop-Aufträge, was einen Zuwachs von über 87 % bedeutete.

„Wir haben nach wie vor eine Reihe von Kunden, die sich vorab in unserem Shop über unser Angebot und die Preise informieren, dann aber per Fax oder Telefon bestellen“, erzählt Bodem, der mit Waerdt bereits bei Pro2 zusammengearbeitet hat. Die Geschäfte bei Onergys jedenfalls laufen gut, für dieses Jahr wird ein Umsatz von gut 4 Mio. € erwartet. Das Umsatzwachstum liegt bei über 30 %, was für schwarze Zahlen in der diesjährigen Bilanz sorgen wird.

Diese Entwicklung wie auch der positive Start in den ersten Geschäftsjahren basieren auf den Überlegungen, sich nicht nur auf den deutschen BHKW-Markt zu konzentrieren. „60 % unseres Umsatzes erwirtschaften wir im Ausland“, sagt Bodem, „abgesehen von Neuseeland haben wir bereits in fast alle bekannteren größeren Länder Pakete verschickt.“

Zur Zufriedenheit der Kunden: Retouren gibt „es praktisch keine“, sagt Bodem, „hin und wieder verklickt sich ein Kunde bei der Bestellung, das kommt aber höchst selten vor.“

Um zu zeigen, dass der Bekanntheitsgrad von Onergys im Ausland deutlich gestiegen ist, erzählt Bodem immer wieder folgende Anekdote: „Um ein paar Ersatzteile zu bekommen, ist ein Kunde aus Japan eigens zu uns ins Lager nach Geldern gekommen. Seinem mehrtägigen Aufwand für Flug, Übernachtung und Mietwagen stand ein Warenwert von lediglich 2500 € gegenüber.“

Neben den Exportaktivitäten versucht Onergys das Geschäft auf dem heimischen Markt auszubauen. Mit dem Geschäft für erdgasbefeuerte KWK-Anlagen und den annähernd 18 000 Motoren auf Biogasanlagen sei das Marktvolumen groß genug, sagt Geschäftsführer Waerdt, „damit können wir und auch die Hersteller beim After Sales im deutschen Markt durchaus leben.“

Der Wert des mit mehr als 1500 verschiedenen Artikeln gut gefüllten Ersatzteillagers liegt im mittleren sechsstelligen Euro-Bereich, gibt Waerdt eine Größenordnung an. Was so manchen etablierten Motorenhersteller aus dem BHKW-Segment durchaus ärgert. „Da wir deren Vertriebsstrukturen unterlaufen, bekommen wir von einigen Unternehmen keine Originalersatzteile mehr geliefert", berichtet er, „deshalb müssen wir einige dieser Komponenten im Ausland einkaufen und verstärkt auf Alternativteile gehen."

Ein Dorn im Auge sind den Motorenproduzenten insbesondere die von Onergys vertriebenen eigenen Produktreihen beispielsweise für Zündkerzen, Öl- oder Luftfilter.

„Da gibt es schon Preisdifferenzen von 25 % und mehr", erklärt Waerdt. So ist bei Onergys eine Zündkerze für einen gängigen Motorentyp für gut 280 € zu haben, der entsprechende Hersteller verlangt 430 €. Bei einer Zwölf-Zylinder-Maschine, bei der die Zündkerzen zwei bis drei Mal im Jahr gewechselt werden müssen, lässt sich so einiges sparen.

Mit dem Onlineshop profitiert Onergys von einem Umbruch im Servicegeschäft von KWK-Anlagen. Größere Betreiber beschäftigen oft eigenes Personal. Zudem gibt es eine Reihe von regional tätigen, herstellerunabhängigen Serviceanbietern: „Angesichts des Kostendrucks zählt bei allen nur der Preis und alle brauchen schnell verfügbare Ersatzteile", sagt Waerdt.

Um sein Geschäft auf breitere Füße zu stellen, denkt der Niederrheiner über den Aufbau eigener Ländergesellschaften in Frankreich und Italien nach. Außerdem besteht die Überlegung, als neuer Vertragspartner des in der Branche bekannten Filterherstellers Mann+Hummel den Webservice auch auf andere Motoren, die beispielsweise auf Booten eingesetzt werden, auszuweiten. „Ideen", so Waerdt, „haben wir einige."