Von der guten Idee zum Markterfolg

Dipl.-Ing.
Rüdiger Dzuban
Marketing/Vertrieb
ONI-Wärmetrafo GmbH
51789 Lindlar
www.oni.de

Anders denken

»Im wahrsten Sinne des Wortes sind es zündende Ideen, die von kreativen, einfallsreichen und weitsichtigen Unternehmerpersönlichkeiten im Team mit motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geboren werden, die letztendlich für Unternehmenserfolg sorgen – ob es um die Entwicklung eines Produktes, einer Dienstleistung oder die Vermarktungsstrategie geht. Hier ist es wie beim Kochen. Erst ein ›etwas anders‹ in Zutat und Gewürz führt zu neuem Hochgenuss!«

Vor mehr als 30 Jahren hatte unser Firmengründer und heutiger geschäftsführender Gesellschafter Wolfgang Oehm die Idee, ein Wärmerückgewinnungssystem für Kunststoffmaschinen zu entwickeln. Aus heutiger Sicht eine zukunftsweisende Idee. In der damaligen Realität eine schöne Idee mit kurzfristig eher bescheidenen Aussichten auf eine erfolgreiche Vermarktung. Hinderungsgrund für den schnellen Erfolg waren einfach die sehr niedrigen Energiepreise, die eine Darstellung der Wirtschaftlichkeit in kurzer Zeit nicht zuließen.

Was kann man also tun, um ein Produkt mit belegbarem Nutzen zu verkaufen, für das man allerdings in vertretbarem Zeitraum keinen entsprechenden Gegenwert bekommt? Bill Gates hat es vorgemacht. Er hat seine Software einfach verschenkt, um in den Markt zu kommen. Wolfgang Oehm musste sich also auch etwas einfallen lassen, um das von ihm entwickelte Wärmerückgewinnungssystem am Markt zu platzieren. Der direkte Weg über die Auslobung der Einsparvorteile reichte dafür bei Weitem nicht aus. Er konnte jedoch etwas bieten, das die damaligen Wettbewerber nicht bieten konnten: Ein ganzheitliches technisches Wissen rund um die Kunststoffverarbeitung und der dafür notwendigen Maschinentechnik – in der noch relativ jungen Epoche der modernen Kunststoffverarbeitung ein Pfund, mit dem man wuchern konnte und auf das viele Neustarter begierig zurückgreifen wollten. Somit gründet

Bild: ONI

der Erfolg des Unternehmens ONI-Wärmetrafo GmbH auf innovativen Produkten, die durch werthaltige, aber kostenlos zur Verfügung gestellte Beigaben so attraktiv werden, dass die Entscheidung für den Kauf leichter fällt. Die Formel dazu lautet: »Wir müssen den Kunden davon überzeugen, dass es für ihn (den Kunden) ein Geschäft ist, bei uns zu kaufen!«

Dieses Prinzip hat bis heute seine Attraktivität behalten und wird sicherlich auch in Zukunft weiter Bestand haben. Insoweit sind wir permanent dabei, neben der reinen Produktentwicklung auch Alleinstellungsmerkmale zu entwickeln, die für den Kunden werthaltig sind und dazu beitragen, eine langfristige Kundenbindung herzustellen. In diesen kontinuierlichen Prozess ist das gesamte Team eingebunden und die Ergebnisse daraus sind recht beeindruckend. So verzeichnen wir jährlich zweistellige Zuwachsraten, die wir aus eigener Kraft und Leistung generieren. Wir haben uns in den letzten sechs Jahren sowohl im Umsatz wie in der Mitarbeiterzahl verdoppelt. Das Unternehmen startete im Jahr 1983 mit drei Mitarbeitern, heute sind es aktuell mehr als 430.

Vernetzung schafft Chancen

Industrie 4.0 ist keine Zauberformel, sondern schafft Chancen, die bisher nur begrenzt denkbar waren. Datenkommunikation dank komplexer Vernetzung und einer daraus resultierenden Datennutzung zur Energie- und Prozessoptimierung in Betrieben ist für uns ein Tätigkeitsfeld der Zukunft geworden. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Anlagentechnik haben wir zusammen mit Partnerunternehmen eine Vielzahl von Projekten umgesetzt, bei denen neben der Anlagenerstellung gleichzeitig die Sicherstellung einer höchstmöglichen Energieeffizienz und Verfügbarkeit der Anlagentechnik über Jahre sicherzustellen ist. Wir realisieren für Kunden also nicht nur die anlagentechnische Umsetzung, sondern garantieren auch für einen effizienten Betrieb.

Aufbauend auf diesen Erfahrungen und mit dem Wissen um komplexe Zusammenhänge aus den Bereichen Anlagenhydraulik, Energiebedarfe und deren Niveauerfordernisse, das Energienutzungsverhalten, Produktionsprozesse und Produktionsabläufe, Regelsysteme sowie systemübergreifende Synergieeffekte entwickeln wir ganzheitliche Konzepte, die zum Ziel haben, einen kontinuierlichen Optimierungsprozess in der Energieversorgung und im Produktionsprozess Kunststoffverarbeitung sicherzustellen. In Abstimmung mit unseren Kunden binden wir bereits heute deren Anlagensysteme in unsere Analysesysteme ein und sind dadurch in der Lage, Betriebsdaten auszuwerten und die entsprechenden Optimierungshinweise zu geben.

Wir sind damit in der Lage, beispielsweise einen kompletten Fertigungsprozess von der energetischen und prozesstechnischen Seite mit Maschinensituation, Kernprozess Spritzguss und kompletter Medienversorgung vom Kühlwasser bis zur Reinraumtechnik aufzunehmen, zu analysieren und zu optimieren. Damit sorgen wir nicht nur für einen möglichst niedrigen Energieverbrauch, sondern optimieren gleichzeitig Fertigungszeiten, Maschinenauslastungen, Prozesssicherheit, Verfügbarkeit und Ausbringungsquote. Damit werden auch neue Möglichkeiten der Datenvernetzung zum Nutzen unserer Kunden eingesetzt.