



Matthias Schmidt
Vertriebs- und Marketingleitung
OPS-Ingersoll, Burbach

Ausbildung als Basis der Wachstumsstrategie

Aus den beiden OPS-Firmen Funkenerosionstechnik und Hochgeschwindigkeitsfräsen entstand 2003 die OPS-Ingersoll. Bereits im ersten Betriebsjahr gelang ein Gesamtumsatz von etwa 22 Millionen Euro, und das bei einer Belegschaft von 93 Mitarbeitern. Im Laufe der nächsten fünf Jahre generierten wir ein besonders gutes Wachstum und schraubten den Umsatz sogar auf 40 Millionen Euro hoch. Glücklicherweise waren wir dank

Unterstützung der Regierung und Maßnahmen wie Kurzarbeit in der Lage, die Mitarbeiterzahl auch während der großen Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 kaum reduzieren zu müssen. Natürlich kämpften wir, wie wohl viele Anbieter von Werkzeugmaschinen in dieser Branche auch, mit phasenweisen Überkapazitäten. Unmittelbar in den darauffolgenden Geschäftsjahren jedoch nahmen wir den Wachstumsprozess wieder stabil auf.

Heute zählt unser Betrieb 173 Mitarbeiter und 2015 überstieg die OPS-Ingersoll erstmalig die 50-Millionen-Euro-Umsatzgrenze. Dies sind die Früchte einer jahrelangen Expansionsplanung. Unsere Strategie war es, zu einem Hersteller für Werkzeugmaschinen zu werden, der mehrere Technologien für den Werkzeug- und Formenbau aus einer Hand anbietet. In unserem Fall kombinierten wir das Hochgeschwindigkeitsfräsen und die Funkenerosion und verknüpften sie durch Automationsysteme bzw. dementsprechende Software. So konnten wir unsere Kunden stets fair beraten und bestmöglich versorgen. Dieser Mold-Center-Gedanke war treibende Kraft unseres Wachstums, denn vor 13 Jahren war diese Idee revolutionär und bis dahin noch von niemandem umgesetzt worden.

Heute generieren wir unser Wachstum aber nicht ausschließlich in Deutschland, denn unser Exportanteil liegt bei etwa 50 Prozent. Wir expandieren auch im Ausland, obwohl wir dort nicht immer den direkten Kontakt zum Kunden haben. Aus diesem Grund glaube ich nicht, dass

sich im Wachstum das Verhältnis zum Kunden verändert, obwohl dieser sehr viel fordernder geworden ist, was Qualität und Pünktlichkeit angeht. Vor allem aber rechnet dieser mit Hilfeservice oder Beratungstätigkeiten unsererseits – und dies oft unentgeltlich.

Dagegen glaube ich sehr wohl, dass Mitarbeiter Wachstum bewusst wahrnehmen und dementsprechend belastet werden. Zumal sich Arbeitgeber rasch in einer schwierigen Situation wiederfinden: Zunächst scheuen sich viele Unternehmen, in Zeiten des Wachstums, neues Personal einzustellen, weil sie die Nachhaltigkeit nicht abschätzen können. Gleichzeitig ist das Abbauen von Überkapazitäten – sollte die Auftragsstärke unvorhersehbar zurückgehen – sehr teuer. Doch gerade in unserer Branche gestaltet es sich immer komplizierter, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Darum ist auch die eigene Ausbildung ein besonders großer Baustein unserer Wachstumsstrategie. Wir haben nun mal sehr erklärungsbedürftige Produkte und dies bringt einen hohen Aufwand bei Schulungen und Weiterbildungen mit sich. Da müssen wir als Unternehmen sehr wählerisch mit Fachpersonal sein.

Letztlich überwiegen aber die Vorteile: Wer nämlich wächst, der kommt auf die positive Spur und profitiert so von den antreibenden Effekten der Branche. Er wirkt gegenüber Kapitalanlegern, auf arbeitssuchendes Fachpersonal und generell auf den Markt einfach sehr attraktiv. |



grepos-5X

5-Achs Kraft-Spanner

- mechanische Kraftverstärkung
- 1. + 2. Seitenbearbeitung möglich
- 100% Kapselung und Schnellverstellung
- beste Zugänglichkeit von allen Seiten
- Hebel-Schnellspannung, ohne Dm-Schlüssel
- hohe Steifigkeit im System
- einfache Reinigung

GRESSEL AG • Schützenstrasse 25 • CH-8355 Aadorf
T +41 (0)52 368 16 16 • F +41 (0)52 368 16 17 • info@gressel.ch • www.gressel.ch

GRESSEL 
Spanntechnik