

Sanitärmarkt vor Revolution

Churer Firma Oblamatik ist die «Neuunternehmung des Monats August»

DDSA – hinter diesen vier Buchstaben versteckt sich eine Technologie, die den Sanitärmarkt binnen kurzem über den Haufen werfen wird. Erfinder der revolutionären DDSA-Sensortechnologie sind Roland Obrist und Edo Lang von der Oblamatik GmbH in Chur. Das bringt ihnen die Auszeichnung «Neuunternehmer des Monats August» ein.

• VON HANS BÄRTSCH

«Bestehende Produkte nicht verbessern, sondern durch Suchen von völlig neuen Ansätzen revolutionieren. Nur so ist es möglich, im bestehenden Wettbewerb Erfolg zu haben.» Mit diesem Unternehmensziel vor Augen haben Roland Obrist und Edo Lang 1999 den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Ihr Tätigkeitsgebiet: Sensor- und Anwendungstechnologien. Für ihre erste Entwicklung, eine intelligente Urinalsteuerung, wurden Obrist und Lang vorerst belächelt: Brünzlerautomatenhersteller, hiess es. Dabei hatten die beiden nichts anderes getan, als den Markt eingehend analysiert und schnell einmal festgestellt, dass bestehende WC-Anlagen durchaus mit Mängeln behaftet sind (Vandalismus, Wassermanagement, Geruchsemission, Überlaufschutz, Reinigungskomfort).

Wassersparend und geruchsneutral

Was taten Obrist und Lang angesichts dieser Ausgangslage? Sie entwickelten einen Sensor, der – von aussen unsichtbar und zu 100 Prozent vandalensicher – im Siphon untergebracht ist. Mit einem intelligenten Wassermanagement können bis zu 70 Prozent des üblichen Wasserverbrauchs eingespart werden. Das System überprüft ferner kontinuierlich den Wasserstand im Siphon und führt diesen bei Bedarf automatisch nach. Also keine Geruchsemissionen durch Austrocknung oder ungenügende Rohrentlüftung, das heisst eine absolute einzigartige Geruchsverschlussgarantie. Ein Überlaufschutz stellt sicher, dass bei einem verstopften Urinal keine weitere Spülung mehr ausgelöst wird.

Eingesetzt werden kann das Spülkonzept überall: im Gastronomiebereich, in Schulen, Kliniken, Haftanstalten, Zivilschutzanlagen, auf Flughäfen (z.B. Unique Airport Zürich), in Bahnhöfen und Sportstätten. Stichwort Sportstätten: Auch die neuen Stadien der deutschen Bundesligaklubs Schalke 04 und VFL Wolfsburg sind



Einzigartige Erfindung: Dank der DDSA-Sensortechnologie von Roland Obrist (links) und Edo Lang wird Händewaschen zum sinnlichen Erlebnis.

Bild Jakob Menolfi

mit der Urinalsteuerung der Churer Firma ausgerüstet – wahrlich keine schlechten Referenzobjekte! Seit der Einführung vor zwei Jahren hat die Oblamatik GmbH rund 8000 Urinalsteuerungen verkauft; zum Durchbruch in Deutschland kam es dank der Zusammenarbeit mit dem Sanitärproduktions- und -handelsunternehmen Dallmer. Mittlerweile ist die Sensortechnologie weltweit patentiert.

Weltgrösste Sanitärmesse brachte Durchbruch

In der Patentierungsphase befindet sich derzeit ein weiteres Produkt, von dem Obrist und Lang sagen, dass es «den Sanitärmarkt revolutionieren wird». Der Name der Erfindung: DDSA. Drei Jahre haben die Oblamatik-Inhaber geforscht und entwickelt – und es ging beileibe nicht immer nur voran, wie die beiden Ingenieure freimütig einräumen. An der weltgrössten Sanitärmesse ISH in Frankfurt (Deutschland) im März dieses Jahres aber konnten Obrist und Lang die Früchte ihrer Arbeit ernten, als Vertreter aus aller Herren Länder und Medien fast ununterbrochen Schlagen standen, um das so genannte Magic Basin bzw. das Magic Faucet zu be-

staunen und auszuprobieren. Doch der Reihe nach.

Waschbecken ohne Armatur

Was Roland Obrist und Edo Lang vorschwebte, war ein Waschbecken ohne Armatur. «Die Idee war geboren, aber keine passende Sensortechnologie vorhanden», erzählen die beiden. Es folgte die lange Phase der Grundlagenforschung. Wie lässt sich durch ein Keramikbecken hindurch die Position

Neuunternehmer
des Monats

www.neuunternehmer.ch

DIE SÜDOSTSCHWEIZ

der Hände erkennen ohne sichtbare Infrarot- oder emissionsbehaftete Radartechnik verwenden zu müssen, lautete die Quizfrage. Die Lösung heisst DDSA, ein Sensorfeld, das mit einem Mikroprozessor analysiert wird und anschliessend die gewünschte Funktion auslöst. Für Benutzer bekommt Händewaschen mit dieser strahlungsfreien Sensortechnologie, die in der Keramikschüssel fürs Auge unsichtbar eingebaut ist, eine ganz neue Bedeutung. Wie von Wunderhand beginnt das Wasser in sanftem Bogen zu perlen, wenn sich die Hände

im Waschbeckenbereich befinden. Eine Bewegung nach links genügt, und das Wasser fliesst wärmer. Eine Bewegung nach rechts, und es fliesst wieder kälter. Die «magische Quelle» versiegt, wenn man die Hände aus dem Becken nimmt.

Magic Faucet nutzt die gleiche Sensortechnologie wie Magic Basin. Allerdings mit einem Wasserlauf, der u.a. auf Berührung reagiert: Durch ein-, zwei- oder dreimaliges Antippen der Armatur wird die Einschalttemperatur (kalt, warm oder heiss) gewählt. Durch erneutes Berühren der Armatur – oder eine Bewegung durch den Wasserstrahl hindurch – wird die Wasserzufuhr unterbrochen. Händewaschen als sinnliches Erlebnis auch hier! Den Einsatzmöglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt, ob im privaten, öffentlichen, Behinderten- oder Medizinbereich. Dank verschiedener Programmiermöglichkeiten wie berührungslose Temperaturwahl und kalt Nachspülen ist die DDSA-Sensortechnologie gerade im Gesundheitswesen eine umwerfende Neuerung. Das «Ellbögen» von Ärzten, die aus Hygienegründen keine Armaturen berühren dürfen, ist definitiv passé.

Breiter Anwendungsbereich

Mit DDSA (Dynamic Differential Signal Absorption) haben Obrist und Lang eine Plattform geschaffen, die in vielen weiteren Bereichen angewendet werden kann, etwa für Duschen- und Badsteuerungen oder Accessoires wie Seifen- und Handtuchspender. Die grosse Herausforderung der Neuunternehmer besteht nur darin, ihre Erfindung zu vermarkten. Mit den renommierten deutschen Firmen Villeroy & Boch und Dallmer besteht eine Zusammenarbeit, Interesse wurde seit der ISH von Unternehmen aus allen Ecken der Welt signalisiert (z.B. aus den USA, China, Indien).

Dieser Nachfrageerfolg bringt für das Jungunternehmen Oblamatik auch gewisse Probleme mit sich. Zum einen darf die Forschung jetzt nicht einfach vernachlässigt werden. Zum andern muss mit aller Kraft die Vermarktung der Technologie an die Hand genommen werden. Tatkräftige Unterstützung haben sie bei Adlatus Ostschweiz gefunden, einer Vereinigung pensionierter Führungskräfte, die ihr Wissen und ihre Erfahrung u.a. in den Dienst von Jungunternehmern stellen.

Hat da etwa eine zu kleine Firma eine zu grosse Erfindung gemacht? Nicht unbedingt, wenn die Oblamatik-Inhaber weiter so zielstrebig ihre Ziele verfolgen. Bezüglich DDSA haben Obrist und Lang auch einen ziemlich klaren Zeithorizont: In zwei Jahren findet die nächste ISH in Frankfurt statt, wo die ersten Imitationen der Sensortechnologie zu erwarten sind. Bis dahin heisst es also den Vorsprung ausnutzen und tüchtig Gas geben.

Oblamatik GmbH, Oberalpstrasse 2, 7000 Chur, Telefon 081 286 70 00, Fax 081 286 70 09, E-Mail info@oblamatik.ch, Homepage www.oblamatik.ch

Überraschend einfache Technologie

Andreas Wieland, Mitglied des Beirates, ist von den Produkten wie von der Innovationskraft der Churer Firma Oblamatik überzeugt.

• MIT ANDREAS WIELAND SPRACH HANS BÄRTSCH

Herr Wieland, was finden Sie besonders innovativ und interessant an der Churer Firma Oblamatik?

Andreas Wieland: Nach dem Motto «Be different or die» zielt Oblamatik nicht auf bestehende Produkte, sondern verfolgt neuartige Sensortechnologien und deren optimale Anwendung im täglichen Leben. Damit steht die Firma nicht im hart umkämpften Sanitärmarkt, sondern sucht sich interessante Nischen. Im Weiteren ist es der Oblamatik gelungen, die substanziellen Entwicklungskosten selbst zu finanzieren und dadurch ihre Eigenständigkeit zu bewahren. In einer Zeit, wo Risikokapital nur schwer verfügbar ist, kann das entscheidend sein.

Wo liegen die Stärken des Unternehmens?

Andreas Wieland: Die Oblamatik bringt in einer überraschend hohen Kadenz Neuentwicklungen auf den Markt. Dabei ist der Innovationshub bemerkenswert gross. Die angewandten Technologien überraschen Fachleute und auch Anwender durch ihre Einfachheit. Zudem geben die Produkte vor allem Innenarchitekten und Designern Raum für neue Konzepte – eine wichtige Voraussetzung in einer Branche, die modischen Trends unterworfen ist.

Wo orten Sie Schwächen?

Andreas Wieland: Technologie allein genügt nicht! Produkte müssen mit dem notwendigen Druck in den Markt gebracht werden. In diesem Bereich wird Oblamatik noch einige Herausforderungen zu bewältigen haben. Märkte aufzubauen ist eine kostspielige Angelegenheit und natürlich auch mit entsprechenden Risiken verbunden. Fehlschläge sind schwer zu korrigieren.

Wo sehen Sie beim Unternehmenskonzept noch Verbesserungspotenzial?

Andreas Wieland: Das Unternehmenskonzept beruht auf einem organischen Wachstum der Firma unter Verwendung der erarbeiteten Mittel. Das Unternehmen wird dadurch langsamer wachsen, als wenn massgeblich auf Fremdmittel zugegriffen würde. Auf der andern Seite vermindert sich das Risiko von Fehlinvestitionen. Kapazitätsausweitungen und Investitionen sind abhängig vom wirtschaftlichen Erfolg und den liquiden Mitteln.

Die Partner zum Erfolg

hb.- Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Südostschweiz» und von Hewlett-Packard (HP) und wird unterstützt vom Amt für Wirtschaft und Tourismus des Kantons Graubünden und dem Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen für diese Auszeichnung und die damit verbundene Publikation in der SO bewerben kann:

- Firmensitz in der Südostschweiz (GR, GL, SG Gaster/See),
- Gründung innerhalb der letzten fünf Jahre,
- Eintrag im Handelsregister,
- innovatives Marktangebot,
- potenzieller Kundenkreis in der Südostschweiz.

Informationen und Anmeldung im Internet: www.neuunternehmer.ch. Dort sind weitere interessante Informationen zu Unternehmern zu finden. Die Postadresse lautet: Weibel Consult, Stichwort «Neuunternehmer», Sichelweg 36, 4103 Bottmingen. Die Teilnehmer müssen ihre Geschäftsidee vorstellen; Business-

pläne werden nicht verlangt. Die Beurteilung der Bewerbungen erfolgt durch einen Beirat, dem folgende Personen aus Wirtschaft und Politik angehören: Beat De Coi (Cedes AG, Landquart), Andreas Wieland (Ha-



milton Bonaduz AG, Bonaduz), Reto Gurtner (Weisse Arena AG, Laax), Hanspeter Weibel (Weibel Consult, Bottmingen BL), Markus Hinnen (Hewlett-Packard [Schweiz] GmbH, Dübendorf ZH), Andrea Masüger («Die Südostschweiz», Chur), Brigitta M. Gadiant (Juristin/Nationalrätin, Chur), Josef Walker (KMU-Zentrum, Chur), Jürg Michel (Vertreter Bündner Wirtschaftsverbände) und Eugen Arpagaus (Wirtschaftsförderung des Kantons Graubünden).

«Wir geben Rost keine Chance!»

hb.- Die Pulverbeschichtung Diener AG in Rhäzüns ist eine weitere erwähnenswerte Neuunternehmung. Nachfolgend stellt sich die Firma mit eigenen Worten vor.

Gründer: Die Pulverbeschichtung Diener AG wurde 1998 durch Remo Diener gegründet. Da er in seiner seit 1985 bestehenden Autolackiererei häufig Anfragen für Industrielackierungen hatte, suchte Diener nach einer umweltfreundlichen Beschichtungsalternative, wobei sich die Pulverbeschichtung als geeignetes Verfahren herausstellte.

Tätigkeit/Marktleistung: Unsere Tätigkeiten reichen von der Sandstrahlung bis zur fertigen Pulverbeschichtung diverser Teile wie Balkongeländer, Maschinengestelle, Motorradrahmen, Fenster, Eingangsportale, Heizkörper, LKW-Aufbauten, Treppen und vieles mehr. Kurz gesagt: Wir sandstrahlen und beschichten alle Ei-

sen-, Alu- und Metallwaren. Zum Kundenstamm gehören heute Firmen der Metallbaubranche, der Maschinenbauindustrie, aus dem Apparatebau, dann Schlossereien, Maler, Architekten, Elektrizitätswerke, Blechbearbeitungsfirmen, Bauunternehmungen, Heizungs- und Sanitärfirmen, Hauseigentümer sowie auch Privatpersonen.

Leitspruch/Motto: Es gibt Leute, die sagen: Wer rastet, der rostet. Nicht bei uns, denn wir rasten bestimmt nicht – wir geben Rost keine Chance! Die Zufriedenheit unserer Kunden steht im Zentrum unseres Handelns. Der Kunde erhält die beschichteten Teile termingerecht und in einer einwandfreien Qualität.

Bisherige Erfahrungen: Die Pulverbeschichtung ist ein umweltfreundliches Verfahren mit einem sehr guten Preis/Leistungsverhältnis. Durch die Pulverbeschichtung sind die Teile we-

sentlich länger als bei herkömmlichen Verfahren gegen jegliche Umwelteinflüsse geschützt.

Zukunftsaussichten: Da die Kunden vorwiegend aus dem Kanton Graubünden, aus dem Fürstentum Liechtenstein und dem Kanton St. Gallen stammen, haben wir genügend Kundenpotenzial, um unsere Dienstleistungen auch in Zukunft erfolgreich anzubieten. Durch die Grösse unserer Anlage sind wir in Graubünden konkurrenzlos. Mit der in Rhäzüns stehenden Anlage können Teile von 6500 Millimeter Länge, 2000 Millimeter Breite und 2800 Millimeter Höhe sandgestrahlt und nach Kundenwunsch in diversen Farben pulverbeschichtet werden. Die Weiterempfehlungen unserer Kunden helfen uns dieses Potenzial zu nutzen.

Pulverbeschichtung Diener AG, Quadra, 7403 Rhäzüns, Telefon 081 641 12 39, Fax 081 630 25 45, E-Mail info@diener-rhaezuens.ch, Homepage www.diener-rhaezuens.ch