

## Unsere Kabel leben länger

Was ist an jedem Produktionsstandort oder im öffentlichen Raum der schlimmste Fall, der eintreten kann? Diese Frage stellen sich viele Unternehmen und Behörden, denn schließlich soll etwa bei einem Brand nicht alles gleich lichterloh in Flammen stehen. Gerade Brände werden oftmals durch defekte oder unzureichend gesicherte Kabel verursacht, die dann schnell zu weit größeren Katastrophen führen können. Damit das nicht geschieht, gibt es Kabel wie etwa die vom Schwarzwälder Unternehmen Kabelwerke Villingen GmbH (KWV) aus Villingen-Schwenningen, das sich auf die Entwicklung und Produktion von Spezialkabeln für ganz spezielle Anforderungen in vielen Bereichen spezialisiert hat.



In den letzten vier Jahren ist die Zahl der Mitarbeiter bei KWV von 40 auf 90 Personen gestiegen//In the past four years, KWV's workforce has grown from 40 to 90 people

Kabel von KWV findet man weltweit, sie alle sind keine Standardprodukte, sondern jedes Kabel, das in Villingen-Schwenningen die Produktion verlässt, ist in Art, Menge und Funktion immer eine Speziallösung. „Standard gibt es bei uns nicht“, unterstreicht Dieter Debusmann, einer der vier Geschäftsführer und Eigentümer des Unternehmens. „Wir stellen zwar auch Standardprodukte her, aber selbst die basieren auf Erfahrung, Know-how und eigenen sich für spezielle Anwendungsbereiche.“ Kabel von KWV findet man im Maschinenbau, in der Medizintechnik, in der Regeltechnik so-

wie in der Solartechnik, und sie werden ebenso bei Automatisierungssystemen und in der Audio- und Videotechnik eingesetzt. „Wir können auf mehr als 50 Jahre Firmengeschichte zurückblicken. In dieser Zeit haben wir uns zweifelsohne zu den Besten der Branche entwickelt“, unterstreicht Ilona Hirtz, die im Unternehmen für das Produktmanagement zuständig ist. Vor allem dem Bereich Spezialkabel gehört die volle Aufmerksamkeit, schließlich trägt er zu 55 Prozent am Gesamtumsatzes des Unternehmens bei. Und das hat sich in den letzten fünf Jahren besonders erfreulich entwickelt.

„Während im Jahr 2004 der Umsatz noch bei acht Millionen EUR lag, ist er bis 2007 auf 17 Millionen EUR gestiegen“, verdeutlicht Dieter Debusmann. „Der Aufstieg erfolgte nicht nur aus konjunkturellen Marktbedingungen heraus, sondern ist auch ein Ergebnis der Globalisierung. Schließlich liefern wir weltweit, und das mit steigendem Volumen.“ Im gleichen Zeitraum, so der Geschäftsführer, ist auch die Zahl der Mitarbeiter gestiegen. Während KWV 2004 noch 40 Mitarbeiter beschäftigte, stieg deren Zahl bis 2008 auf 90 Mitarbeiter. „Gerade bei sehr komplexen und schwierigen Aufgabenstellungen ist unser Fachwissen gefragt, und das von einer steigenden Zahl an Kunden“, ergänzt Ilona Hirtz.

Zurzeit sieht der Markt für KWV eher gut aus, auch wenn Branchen wie die Automobilindustrie oder der Maschinenbau etwas unter Druck stehen. „Wir haben eine regelmäßige Folge von Neuentwicklungen, die in vielen Bereichen eingesetzt werden können. So sind wir von konjunkturellen Schwankungen nicht so sehr betroffen“, sagt Dieter Debusmann. „Für den Maschinenbau sind etwa halogenfreie Steuerleitungen zu nennen, die im höheren Temperaturbereich zwischen 70 und 150 °C Anwendung finden und sehr flexibel sind. Die Kombination von Halogenfreiheit, geringer Rauch-

gasdichte und Beweglichkeit des Kabels verdient am Weltmarkt Aufmerksamkeit.“

Gerade bei Bränden sind dies unschätzbare Vorteile: Es entstehen keine korrosiven Brandgase und die sehr geringe Rauchgasdichte ermöglicht auch Einsatzkräften der Feuerwehr ungehindertes Vorrücken.

Zudem verfügen Kabel aus dem Haus KWV über eine integrierte Reibungsreduzierung, was sie letztendlich wartungsfrei macht. „Fest eingebaute Kabel kann man schlecht herauslösen. Deshalb ist es besser, sie funktionieren störungsfrei. Und das tun unsere Kabel“, unterstreicht Dieter Debusmann. Seit fünf Jahren baut das

Unternehmen auch den Bereich Solar weiter aus. Hier liefert KWV Kabel mit einer langen Lebensdauer von bis zu 25 Jahren. „Das Solarkabel haben wir 2005 am Markt eingeführt“, sagt Ilona Hirtz. „Auf der diesjährigen Intersolar haben wir unser Spitzenprodukt in diesem Segment, das SolarVill UL 90, vorgestellt.“

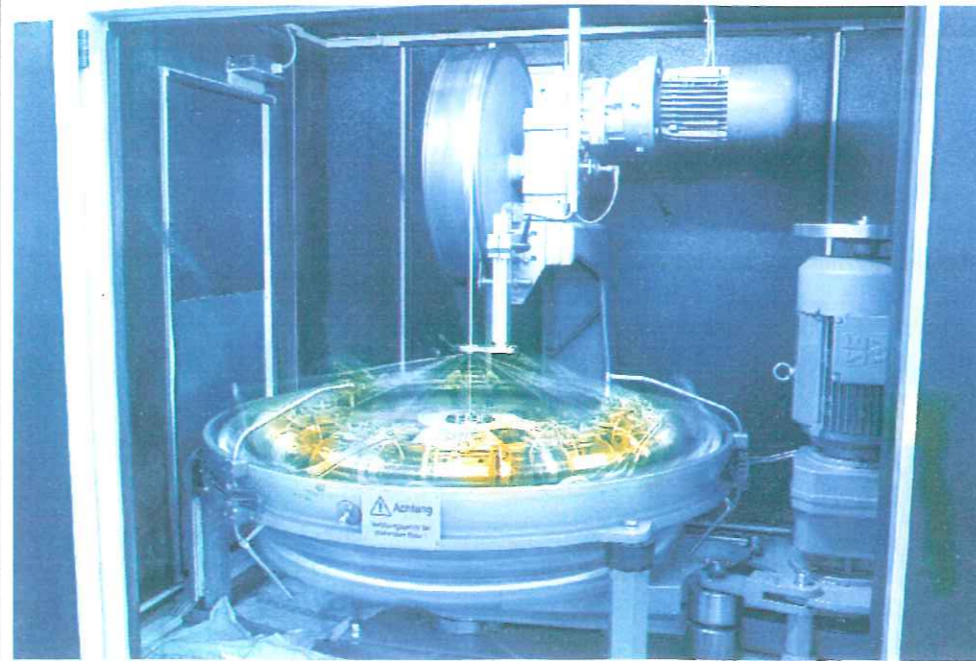
Es entspricht den hohen Anforderungen des amerikanischen Marktes. „Der US-Markt, auf dem wir zurzeit partiell vertreten sind, ist äußerst interessant und hat ein großes Ausbaupotenzial. Nach der Präsidentschaftswahl hat er sich im Solarbereich zu einem Boommarkt entwickelt“, unterstreicht Dieter Debusmann. „Wir wollen

den Einstieg auf keinen Fall verpassen.“

Das neue Solarkabel SolarVill UL 90 ist extrem UV- und witterungsbeständig, es erfüllt höchste Temperaturanforderungen und besitzt aufgrund der verwendeten Materialien eine hohe Flammwidrigkeit und eine geringe Rauchgasdichte.

Dieses Produkt ist ein gutes Beispiel dafür, dass KWV in neuen Märkten immer wieder mit innovativen Lösungen im Kabelbereich überzeugen kann.

Auch in Zukunft möchte das Unternehmen als Markt- bzw. als Innovationsführer agieren und neue Ideen voranbringen.



Auch in schwierigen Umgebungen liefern Produkte von KWV immer maximale Leistung//Even in harsh environments products from KWV provide maximum performance

### Das Unternehmen in Kürze

#### Kernkompetenz

Entwicklung und Fertigung von Spezialkabeln

#### Zahlen und Fakten

- Gegründet: 1952
- Struktur: Firmensitz und Produktion am Standort
- Mitarbeiter: 90
- Umsatz: 17 Millionen EUR
- Export: 25 Prozent Europa und weltweit

#### Leistungsspektrum

- Spezialkabel
- Medizinkabel
- Koaxialkabel
- Solarkabel
- Hochspannungskabel
- Flachbandleitungen
- Schaltdrähte

#### Zielgruppen

- Maschinenbau
- Solartechnik
- Medizintechnik
- Audio- und Videotechnik
- Automatisierungssysteme

#### Märkte

- Markt- und Innovationsführer
- Nischenanbieter für spezielle Kabel

#### Ziele

- Neue Produktbereiche entwickeln
- Neue Ideen einbringen
- Fokus auf US-Markt