

Lange Leitungen, schnell produziert

♦ Wie die Kabelwerke Villingen es schaffen, jedes Jahr die Produktivität kräftig zu steigern

VON HARTMUT DULLING

Villingen-Schwenningen – Rudolf Aprill ist schon ein bisschen stolz: „Vor zwei Jahren haben wir an dieser Maschine zehn Meter Solarkabel in der Minute extrudiert. Jetzt schaffen wir 200 Meter“, nennt er beim Rundgang durch den Betrieb ein Beispiel für die unaufhörliche Entwicklungstätigkeit und zeigt auf eine der zehn Extrusionsanlagen in den Produktionshallen. Der 52-jährige Diplom-Ingenieur für Verfahrenstechnik ist einer der vier geschäftsführenden Gesellschafter der **Kabelwerke Villingen (KWV)**. Zusammen mit seinen Kollegen **Dieter Debusmann, Uwe Reiter** und **Werner Rosenberger** hat er das Unternehmen nach einem einjährigen Verhandlungsmarathon Ende 2003 in einem Management-Buy-Out übernommen. Am Anfang beschäftigte der Betrieb 47 Menschen. Jetzt, drei Jahre später, arbeiten 72 Männer und Frauen bei den Kabelwerken Villingen, drei von ihnen sind in der Ausbildung.

Vor mehr als 50 Jahren gründete der damals blühende Hersteller von Radio- und Fernsehgeräten **Saba** die **Elektro Isolierwerke (EIW)** und hatte damit seinen Kabellieferanten vor der Haustür. Saba existiert nicht mehr. EIW wurde von **ABB** (zuvor **BBC**) übernommen und 1998 von dem amerikanischen Konzern **Belden** gekauft. Der beschloss nach nur vier Jahren, das profitable Unternehmen in einem Handstreich zu schließen. Aber die Amerikaner hatten die Rechnung ohne die Schwarzwälder gemacht. Nach einem Jahr des beinharten Verhandels konnten die heutigen vier Gesellschafter, damals Angestellte, 47 von 170 Arbeitsplätzen retten. Sie gründeten die KWV, konnten das Firmenschild mit dem alten, traditionsreichen EIW-Logo schmücken.

Von Anfang an setzten die Kabelwerke auf Exklusivität, nicht auf Produkte von der Stange. Sie kamen nicht mit einem Katalog fertiger Konstruktionen daher, sondern etablierten sich in einem Nischenmarkt. „Wir sind Hersteller und Lieferant von Spezialkabeln“, sagt Rudolf Aprill. Die Wünsche der Kunden bestimmen das Lieferprogramm. Die KWV entwickeln, konstruieren und produzieren Kabel beispielsweise für Steuerleitungen, für Sensorik, für Maschinen und technische Anlagen, für die Automation, für Industrieanlagen und für Medizintechnik. Vor zwei Jahren nahmen sie die Solartechnik ins Programm – wundert's bei der Nähe zu Freiburg, dort wo die Musik der Solartechnologie spielt.

Mittlerweile können die Kabelwerke geschätzte 5000 bis 6000 Konstruktionen fertigen. Ein Ende der Entwicklungsarbeit ist dennoch nicht abzusehen. Als Beispiele für die fortdauernde Innovation nennt Rudolf Aprill die Verwendung von Hochtemperaturwerkstoffen für Anwendungen bis zu 150 und gar 200 Grad Celsius oder auch physikalische geschäumte Isolierungen. Unterdessen werden die Villingen auf Messen wie der **Electronica** in München oder der **SPS/IPC/Drives** in Nürnberg längst nicht mehr nur als die Fortsetzung der Elektro Isolierwerke erkannt, sondern gelten als Experten für fortdauernde Innovation.

Diese Lust an der Erneuerung leben die Ingenieure und Kaufleute nicht nur bei ihren Produkten aus, Innovation findet auch in Betriebsabläufen statt. Die führt dann dazu, dass die Produktivität bei Solarkabeln um das 20-Fache gesteigert wurde – zum Beispiel. Oder die Innovation führt dazu, dass die Produktivität des gesamten Betriebes erhöht wurde. Mit 50 Prozent mehr Personal als zum Beginn



Nicht von der Stange: Spezialkabel der Kabelwerke Villingen.

vor drei Jahren erzielt das Unternehmen heute 100 Prozent mehr Umsatz. Dieses Ergebnis wiederum versetzt die Gesellschafter in die Lage, ständig zu investieren.

Am Anfang zahlten sie Miete für die Hallen mit rund 10 000 Quadratmeter Nutzfläche für Produktion, Lager und Büros. Inzwischen haben sie die Immobilie gekauft. „Wir investieren jedes Jahr vier bis fünf Prozent unseres Umsatzes“, sagt Aprill, nennt neue Maschinen und Prüfgeräte, die Verbesserung der Produktionsflüsse, auch mit der Folge von Kostenreduzierungen und die Entwicklung mit alternativen Materialien als Schwerpunkte der Investitionen.

Am Erfolg und den positiven Betriebsergebnissen der jungen Firma haben auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Anteil. Als die vier Unternehmensgründer vor drei Jahren starteten, verzichteten alle auf zehn Prozent der ihnen tariflich zustehenden Einkommen. Alle, auch die Gesellschafter. Ebenfalls von Anfang an machen die vier Gründer am Jahresende Kassensturz und schütten an die Beschäftigten eine Gewinnbeteiligung aus.



Nikolaus Kampf rüstet eine Extrusionsanlage für die Produktion des Solarkabels.

NEWS

ENERGIEDIENST HOLDING Ergebnis verbessert

Mit einem leicht verbesserten Jahresergebnis schloss die südbadische **Energiedienst Holding** das vergangene Geschäftsjahr ab. Vor Steuern erwirtschaftete die EnBW-Tochter 80,2 Millionen Euro. Im Vorjahr lag das Ergebnis knapp unter 80 Millionen Euro. Dem Unternehmen machte das vierte Trockenjahr des Rheines in Folge schwer zu schaffen: Die Stromproduktion liegt etwa 6 Prozent unter dem langjährigen Mittelwert. Die Folge: Von anderen Stromerzeugern musste zu gestiegenen Preisen Strom hinzugekauft werden, um diesen mit deutlich geringerer Gewinnmarge weiterzuverkaufen. Dennoch stieg der Netto-stromumsatz um 11 Prozent auf 500,5 Millionen Euro. (job)

J.G. WEISSER Mehr Umsatz

Im vergangenen Jahr konnte die St. Georgener Werkzeugmaschinenfirma **J.G. Weisser** den Umsatz um 10 Prozent auf 63 Millionen Euro steigern. Die Firma profitierte dabei von den vielen Auftragseingängen im Jahr 2005. Durch ein gutes letztes Quartal konnte das Unternehmen außerdem ein Plus von 5 Prozent bei den Auftragseingängen verzeichnen. Geschäftsführer **Helmut Weisser** stellte allerdings fest, dass der bestehende Entwicklungsvorsprung verteidigt wurde, aber zunehmend kleiner geworden ist. Vor allem aufgrund der fortschreitenden Globalisierung sei das Unternehmen weltweit mit neuen Wettbewerbern konfrontiert. (rek)



Die geschäftsführenden KWV-Gesellschafter (v.l.): Rudolf Aprill (Technik und Entwicklung), Uwe Reiter (Logistik, Einkauf), Werner Rosenberger (Controlling) und Dieter Debusmann (Vertrieb). Bilder: Dulling

ANZEIGE

Sparkassen-Finanzgruppe



Südkurier

15.02.2007