

Interview

Guter Draht nach Osten

Die Schwechater Kabelwerke sind schon seit über 100 Jahren erfolgreich im Kabelgeschäft tätig. Mit der Errichtung von Industrial Cables Slovakia in Nitra zielen die Niederösterreicher nun unter anderem auf den Maschinenbau ab, wie die beiden Geschäftsführer Alexander und Christoph Tremmel im Gespräch mit a3VOLT verrieten.



a3VOLT: Was ist der Unterschied zwischen damals, als Sie den ersten Schritt in den Osten wagten, und heute, wo Sie in Nitra ein Werk auf die grüne Wiese stellten?

Alexander Tremmel: Damals bedeutete die Investition in Tschechien einen riesigen Schritt für die kleine SKW, weil das Werk in Tschechien – die PRAKAB – drei- oder viermal so groß war wie wir hier. Da hat von der Größe der Mitarbeiter und der Produktion her eigentlich der Kleine den Großen übernommen.

Christoph Tremmel: Mittlerweile haben wir schon Erfahrung mit der Geschäftstätigkeit in Osteuropa und mit Umstrukturierungsprozessen. Außerdem haben wir eine Größe erreicht, mit der sich viele Dinge leichter umsetzen lassen. Es ist nämlich ein bedeutender Unterschied, ob man 25 oder 30 Millionen Umsatz generiert und dann den Ostsprung wagt, oder ob man auf 120 Millionen Umsatz, gewisse Ressourcen und Streuungsmechanismen bauen kann.

a3VOLT: Was hat Sie zu diesem Schritt in die Slowakei bewogen?

Christoph Tremmel: Wir haben uns schon seit drei oder vier Jahren mit dem Gedanken getragen, aus der Erfahrung in Prag, die ja mittlerweile schon eine Weile her ist, eine ähnlich gelagerte Strategie auf andere osteuropäische Märkte zu übertragen. Wir haben uns sehr viele Unternehmen angesehen, aber es hat halt oft nicht gepasst. Also haben wir selbst ein Werk auf die grüne Wiese gestellt.

a3VOLT: Waren es die geringeren Lohnkosten, die Sie schon in den 90er-Jahren in den Osten trieben?

Christoph Tremmel: Nein, die Akquisition von PRAKAB war nie getrieben von der Bestrebung, die Kostenbasis zu senken. Das war natürlich ein angenehmer Umstand, aber uns hat vor allem der lokale Markt interessiert. Es war immer so und ist bis heute so, dass die Marktsituation im Osten zwar anspruchsvoll und auch kompliziert ist, die Bedingungen aber günstiger, sprich die Verkaufspreise in der Regel immer höher sind als im Westen, weil der Wettbewerb nicht so ausgeprägt ist. Das heißt, man hat dort für das gleiche Produkt signifikant bessere Preise erzielen können als in Westeuropa. Das verschiebt sich natürlich jetzt. Also diese Vorteile, die wir vor zehn, fünfzehn Jahren in diesen Ländern hatten, die hat man jetzt in Rumänien, Bulgarien, in der Ukraine und in Russland, während sich die Preise in Tschechien und in der Slowakei mittlerweile ähnlich wie in Deutschland oder Österreich gestalten.

a3VOLT: In der Ukraine habt ihr ja auch vor kurzem Anteile an einem Unternehmen übernommen?

Alexander Tremmel: Ja, das stimmt. Dabei handelt es sich um einen Energiekabelhersteller der Stadt Kiew, der im letzten Jahr rund sechs Millionen Euro erwirtschaftete. Wir haben die Mehrheit an dieser Firma übernommen und das bedeutet in unserem Kerngeschäft einen Meilenstein, weil die Ukraine das größte europäische Land ist, mit einem Riesenpotenzial.

a3VOLT: Womit machen die Schwechater Kabelwerke den meisten Umsatz?

Alexander Tremmel: Rein vom Umsatz her ist unser Schwerpunkt eindeutig das 1-kV-Kabel, also Kupfer- und Aluminiumkabel. Künftig wollen wir aber das Geschäft mit unserer bisher noch kleinsten Gruppe, den Industrieleitungen, vermehrt ausbauen. Die werden in unserem neuen Werk in Nitra hergestellt.

a3VOLT: Weshalb dieser Schwenk hin zu Spezialprodukten, wie es Industrieleitungen sind?

Christoph Tremmel: Je größer das Produkt in seiner Bedeutung am Markt, also je mehr dieses eine Commodity ist, desto schlechter der Preis, den man damit erzielen kann. Bei Spezialprodukten, die kundenspezifisch gebaut sind – wie etwa Eisenbahnkabel oder Industrieleitungen – gestaltet sich die Marge-Situation in der Regel um einiges freundlicher. Wir haben uns andere Firmen angeschaut, die teilweise kleiner sind als wir, aber sehr erfolgreich am Markt agieren und diese sind meist näher beim Kunden und entwickeln sogar Produkte mit ihm. In diese Richtung wollen wir auch gehen.

a3VOLT: Welche Zielgruppen habt ihr mit euren Industrieleitungen im Visier?

Alexander Tremmel: Spezialfahrzeuge, Nutzfahrzeuge, den Maschinenbau und in Zukunft vielleicht auch die Medizintechnik. Es gibt noch nicht so viele Unternehmen, die auf flexible Industrieleitungen fokussiert sind. Wir haben zwar ein kleines Team, aber dieses besteht aus Vertriebstechnikern. Das heißt der Kunde hat immer einen Techniker als Ansprechpartner, der weiß worum es geht und zudem noch kalkulieren kann.

a3VOLT: Gibt es schon Referenzen in diesem Bereich?

Christoph Tremmel: Die Verbindung zwischen Zugfahrzeug und Anhänger bei einem Lkw beispielsweise. Das ist ein sehr hoch entwickeltes Produkt, weil die Einsatzbedingungen bei einem Lkw von minus 20 oder 30 bis plus 40 Grad Celsius reichen. Aber auch in



punkto Vibrationen wird diesen Leitungen einiges abverlangt. Außerdem ist es ja längst nicht mehr so, dass da nur zwei Fäden nach hinten gehen, um das Licht vom Anhänger zu steuern sondern da gilt es schon weitaus mehr Signale zu übertragen. Wir verwenden in diesem Fall eine Mischung aus Energie- und Datenleitung, die speziell für diese rauen Umgebungsbedingungen konzipiert wurde.

a3VOLT: Was erwarten Sie sich künftig vom Geschäft mit Industrieleitungen?

Alexander Tremmel: Einstweilen müssen wir mit der Kirche noch im Dorf bleiben. Wir sind nun einmal froh, dass die Fertigung in Nitra seit ein paar Wochen läuft. Aber wir wollen uns schön langsam hinauf arbeiten. Immerhin ist das Werk dort so ausgelegt, dass wir die Produktionshallen verdoppeln oder sogar verdreifachen können.

Christoph Tremmel: Den nächsten Ausbauschritt würden wir gerne in drei Jahren setzen. Insgesamt wollen wir mit unserem Unternehmen in fünf Jahren um zumindest die Hälfte größer sein als heute. ■



intertech

dornbirn

18. Technologie-Messe

Do 3. bis Sa 5. Mai

Messegelände · Täglich 9 bis 17 Uhr

Automatisierung · Fertigung · Mechatronik
Mess- und Regeltechnik · Regiopack

messeDORNBIRN

Kontakt: Projektleiter Wolfgang Häusle
Tel. +43 (5572) 305-421, www.intertech.info
wolfgang.haeustel@messedornbirn.at