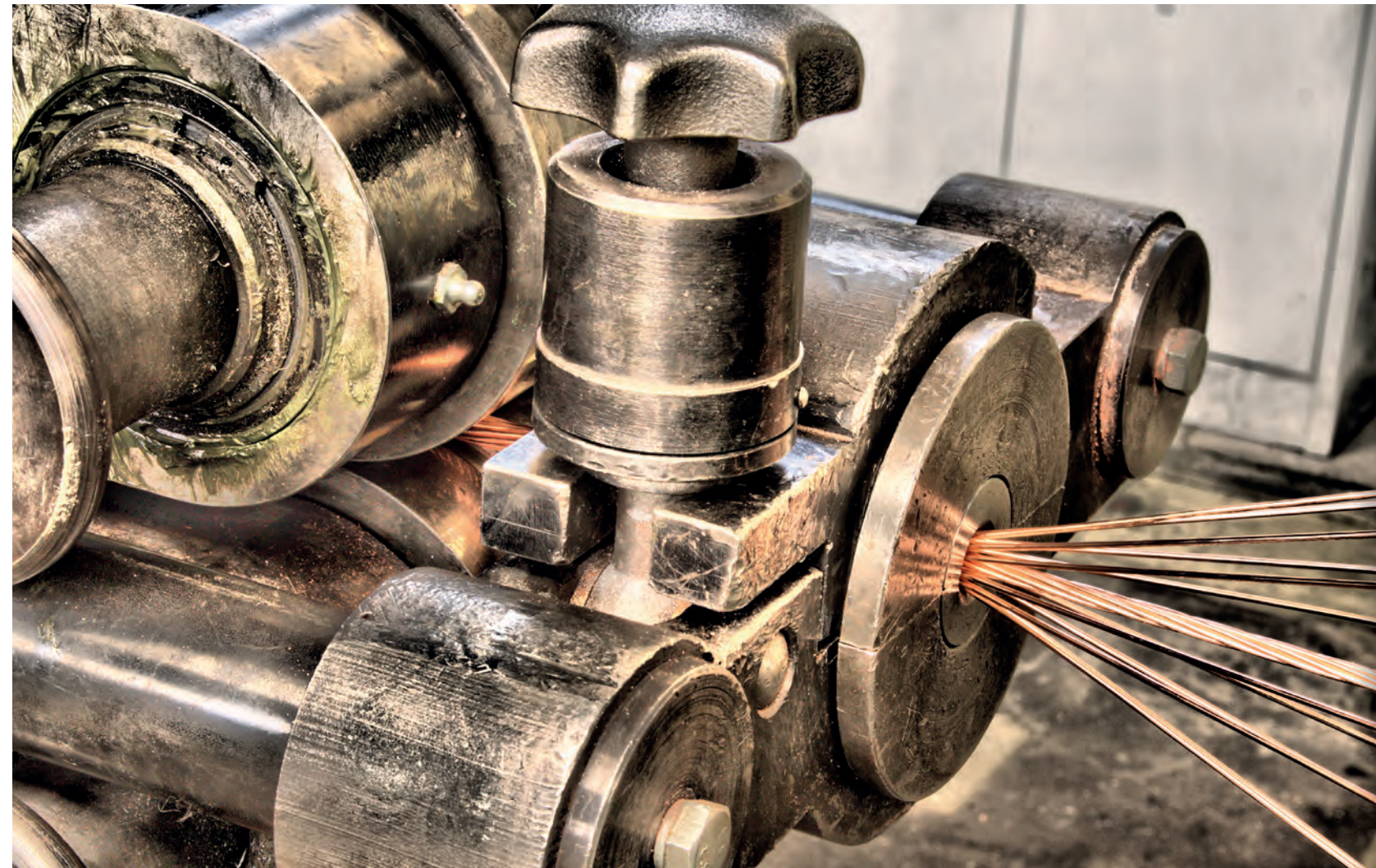




# KRAFT DER VERBINDUNGEN



DIE GESCHICHTE DER  
SCHWECHATER KABELWERKE



|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| VORWORT                                                                  | 7  |
| DAS ÜBERWINDEN VON DISTANZEN                                             |    |
| Wie alles begann                                                         | 10 |
| GRÜNDERJAHRE                                                             |    |
| Ein junger Uhrmacher glaubt an den Fortschritt                           | 16 |
| Frischer Wind durch altes Kapital                                        | 20 |
| 1912 – das Jahr der Veränderung                                          | 22 |
| ERSTER WELTKRIEG UND ERSTE REPUBLIK                                      |    |
| Zeitenwende: Verluste, Veränderungen, Chancen                            | 26 |
| NATIONALSOZIALISMUS                                                      |    |
| Die dunkelsten Zeiten                                                    | 32 |
| HINTER DEM EISERNEN VORHANG                                              |    |
| Die PRAKAB überlebt                                                      | 38 |
| WIEDERAUFBAU                                                             |    |
| Turbulenzen und Erneuerung                                               | 42 |
| JAHRTAUSENDWENDE                                                         |    |
| Generationswechsel                                                       | 50 |
| DIE SCHWECHATER KABELWERKE HEUTE                                         |    |
| Kompetenz und Kontinuität                                                | 56 |
| DIE SKB-GROUP                                                            |    |
| Auf Expansionskurs                                                       | 60 |
| Interview Adolf Krenn und Ing. Mag. Robert Vodnek, SKW                   | 62 |
| Interview Dipl. Ing. Jaroslav Krnák und Dr. Ing. Tomáš Zieschang, PRAKAB | 66 |
| Interview Dipl. Ing. Štefan Kňaško, ICS                                  | 70 |
| Interview Ing. Gerhard Gaida, SKG                                        | 72 |
| DIE FAMILIE TREMMEL GANZ PERSÖNLICH                                      |    |
| Heinz und Ingrid Tremmel                                                 | 76 |
| Christoph und Alexander Tremmel                                          | 78 |
| Impressum                                                                | 80 |

VORWORT

„Kabel, also ...“ Einem leicht irritierten Blick folgt mit Bestimmtheit die nächste Frage: „Welche Kabel denn?“ Diesen Dialog kennen wir alle – die Mitglieder der kleinen Gruppe der Kabelindustrie. Dabei kommt offen zum Ausdruck, dass der Allgemeinheit unsere Produkte zwar im Prinzip durchaus vertraut sind, genaueres Wissen aber fehlt. Im besten Fall besteht das Bewusstsein, dass eine Vielzahl an Kabeltypen existiert. „Das Kabel“ und damit die ganze Industrie blühen offenkundig im Verborgenen, zumeist in Erdkanälen oder Hauswänden. Viel zu wenig bekannt ist, dass Kabel geradezu das Rückgrat unserer modernen Industriegesellschaft darstellen, frei nach unserem Motto „We make modern life possible“.

Zu Beginn der „zweiten industriellen Revolution“, in den 70er und 80er Jahren des 19. Jahrhunderts, waren Elektroingenieure und „Kabelbarone“ an der Vor-Front der Innovationsentwicklung zur Nutzbarmachung der Elektrizität, wie es heute die Gurus der IT-Branche sind. Otto Steiner als Gründungsvater der Schwechater Kabelwerke war so ein Pionier. Als eines der ganz wenigen Unternehmen dieser Art sind die Schwechater Kabelwerke auch heute noch am Markt tätig, sogar weiterhin als familiengeführter Betrieb. Dieses Buch soll die verschlungenen Wege von damals bis heute beleuchten.



Dr. Christoph Tremmel  
Geschäftsführender Gesellschafter



Dr. Christoph Tremmel und Mag. Alexander Tremmel  
Geschäftsführende Gesellschafter SKB Industrieholding

Daneben bietet der Blick auf die Entwicklung der Schwechater Kabelwerke auch die Möglichkeit, ein erstaunliches Kaleidoskop europäischer Geschichte zu betrachten: Denn das Unternehmen war von allen wesentlichen Umbrüchen eben dieser Geschichte massiv betroffen – dem Zusammenbruch der alten Vorkriegsordnung des 19. Jahrhunderts, der wirtschaftlichen Abwärts-spirale in der Zwischenkriegszeit, der Katastrophe des Nationalsozialismus und des Zweiten Weltkrieges, den goldenen Aufbaujahren der Nachkriegszeit und den sich ergebenden Opportunitäten durch den „Fall der Mauer“.

In diesem Jubiläumsbuch haben wir gemeinsam mit dem Redaktionsteam versucht, das Schicksal der Schwechater Kabelwerke mit historischen Geschehnissen zu verknüpfen, um den Leser auf eine spannende Zeitreise von „125 Jahren Kraft der Verbindungen“ mitzunehmen.



Mag. Alexander Tremmel  
Geschäftsführender Gesellschafter

# DAS ÜBERWINDEN VON DISTANZEN

---

WIE ALLES BEGANN





**1811–1914**

Die Erfindung der Telegrafie ist die Initialzündung für die Entwicklung der Kabelindustrie, aber erst der Energietransport ermöglicht deren schnelles Wachstum.

WIE ALLES BEGANN

Bevor die ersten Kabel aufkommen, leiten blanke Drähte, die an die Telegrafenmasten genagelt werden, die Informationen weiter. Eigentlich spricht man von Kabel erst seit es geeignete Isoliermaterialien gibt. Diese werden Mitte des 19. Jahrhunderts entwickelt und zuerst für die Telegrafie eingesetzt. In die Industrie und die Haushalte ziehen Kabel erst viel später ein.

Die ersten Experimente zur Übermittlung von Informationen mittels elektrischer Drähte fanden Anfang des 19. Jahrhunderts statt. Der britische Forscher Charles Wheatstone leitete damals Strom durch Metalldrähte. Als großes Problem erwies sich jedoch der Schutz dieser Drähte vor äußeren Einflüssen. Der deutsche Anatom und Erfinder Samuel Thomas von Soemmering hatte zwar bereits 1811 einen mit Kautschuk isolierten Draht durch die Isar in München verlegt, diese ersten Kabel waren aber auf Dauer weder wasser- noch wetterfest.

REDEN IST SILBER, TELEGRAFIEREN IST GOLD

Die Erfindung des schreibenden Telegrafen im Jahr 1836 durch Carl August von Steinheil war eine Revolution und lieferte die Basis für unsere heutigen Kommunikationsmöglichkeiten. Der große Durchbruch gelang jedoch erst, als der Amerikaner Samuel Morse den Apparat verfeinert hatte. Die Telegrafie setzte sich so schnell durch, dass bereits in der Mitte des 19. Jahrhunderts Zehntausende Kilometer Telegrafenerleitungen die Welt durchzogen. Allerdings waren diese Kabel aufgrund der fehlenden

Isolierung oberirdisch verlegt und damit mutwilligen Beschädigungen, Diebstahl, Tierverschiss und der Erosion ausgesetzt. Man suchte also fieberhaft nach einer Lösung, um die Drähte gegen das feuchte Erdreich oder auch das Wasser in Meeren und Flüssen abschirmen zu können.

WASSERFEST DANK GUTTAPERCHA

Die Lösung kam, als im Jahr 1843 ein Engländer ein Baumharz mit dem Namen „Guttapercha“ aus dem Dschungel Malaysias in seine Heimat brachte. Der Wissenschaftler Michael Faraday erkannte schnell das Potenzial der klebrigen zähen Flüssigkeit, die säurebeständig und wasserundurchlässig ist und nahezu keine elektrische Leitfähigkeit besitzt. Ein Wettlauf um die bestmögliche Nutzung des neuen Materials begann. Erste Versuche zur Isolierung von Kabel unternahm der englische Ingenieur James Walker. Jedoch erst die beiden Erfinder Werner von Siemens und Johann Georg Halske ermöglichten die industrielle Verarbeitung des Guttaperchas in der Kabelproduktion durch die Entwicklung einer speziellen Guttapercha-Presse, die das Harz nahtlos und dicht um das Kabel presste. Zum besseren Schutz vor mechanischen Beschädigungen oder auch Tierverschiss ummantelten die zwei Pioniere ihre Kabel noch zusätzlich mit Blei. Diese Erfindungen nutzten die Telegrafengesellschaften dann auch für die Verlegung des ersten Unterwasserkabels zwischen Europa und den USA im Jahr 1866.



Der Siegeszug schreibender Telegrafen begann mit der Entwicklung geeigneter Kabel. Telegrafen-Reliefschreiber von Siegfried Marcus, Wien, 1861



Bei der Verlegung des ersten Transatlantikkabels zwischen Europa und den USA kam es immer wieder zu dramatischen Unfällen.

VOM INFORMATIONEN- ZUM ENERGIELEITER

Dank der ständigen technischen Entwicklungen entstanden immer neue Einsatzgebiete für Kabel. In den 1870er Jahren begann sich zwar die Telefonie auf Basis der Telegrafen zu entwickeln, tatsächlich zu boomten begann die Elektroindustrie jedoch erst mit dem Einsatz von Starkstrom. Als es dank der Entdeckung des elektrodynamischen Prinzips wiederum durch Werner von Siemens gelang, Maschinen unabhängig von einer direkten Stromquelle mit Energie zu versorgen, waren den Einsatzmöglichkeiten fast keine Grenzen mehr gesetzt. Im Jahr 1873, bei der Weltausstellung im Wiener Prater, wurden erstmals elektrische Exponate in der Monarchie vorgestellt, darunter ein Luster, der heute noch den Tagungssaal des Wiener Gemeinderats erhellt. Im selben Jahr wurde die erste elektrische Bahnstrecke in Österreich-Ungarn errichtet und mit der Elektrifizierung der Pferdestraßenbahnen begonnen. Aber auch die industriellen Anwendungen stiegen rasant an. Vorreiter waren vor allem die Metall-, Textil- und Papierindustrie mit ihren großen Maschinen. Diese dynamischen Entwicklungen machten die Elektroindustrie im 19. Jahrhundert zu einer technologischen Leitbranche, durchaus vergleichbar mit Microsoft, Apple, Google und Co. im 21. Jahrhundert.



Werner von Siemens



Carl A. von Welsbach



Johann Kremenezky

Männer wie diese Pioniere realisierten gegen alle Widerstände ihre Visionen und machten die Elektroindustrie damit zu einer technologischen Leitbranche im ausgehenden 19. Jahrhundert.



VISIONÄRE, ERFINDER, UNTERNEHMER

Auch in der k.u.k. Monarchie wurde der enorme technische Fortschritt der Elektroindustrie von Visionären befeuert, die an die Machbarkeit des Unmöglichen glaubten. Neben dem Chemiker Carl Auer von Welsbach, der Edisons Glühlampe so erfolgreich weiterentwickelte, dass man sie heute weltweit unter dem Markennamen OSRAM kennt, waren dies auch Béla Egger und Johann Kremenezky. Egger – ein echter Tausendsassa – erleuchtete für die Wiener bei der Weltausstellung 1873 die Votivkirche und den Kahlenberg, konstruierte mit Ludwig Lohner und Ferdinand Porsche, quasi 120 Jahre zu früh, ein Elektroauto und erzeugte unter dem Namen Tungsram die ersten Metallfadenlampen in Österreich-Ungarn. Kremenezky wiederum baute sein Werk zur größten Wolfram-Glühlampenfabrikation der gesamten Monarchie aus. In Böhmen, dem wirtschaftlichen Kernland der Monarchie, dominierten die erbitterten Konkurrenten Emil Kolben und František Křižík die Branche. Die beiden setzten den sogenannten „Stromkrieg“ zwischen den Anhängern des Wechsel- bzw. Gleichstroms, George Westinghouse und Thomas Alva Edison, auf dem Kontinent fort. Dieser Systemkampf wurde erst 1891 auf der Internationalen Elektrotechnischen Ausstellung in Frankfurt am Main entschieden. Die erfolgreiche Übertragung von Wechselstrom über eine Strecke von 150 km durch Kupferdrähte legte den Grundstein für seinen Siegeszug. Hilfreich war sicher auch, dass Wechselstrom einen geringeren Leiterquerschnitt benötigt, sodass teures Kupfer

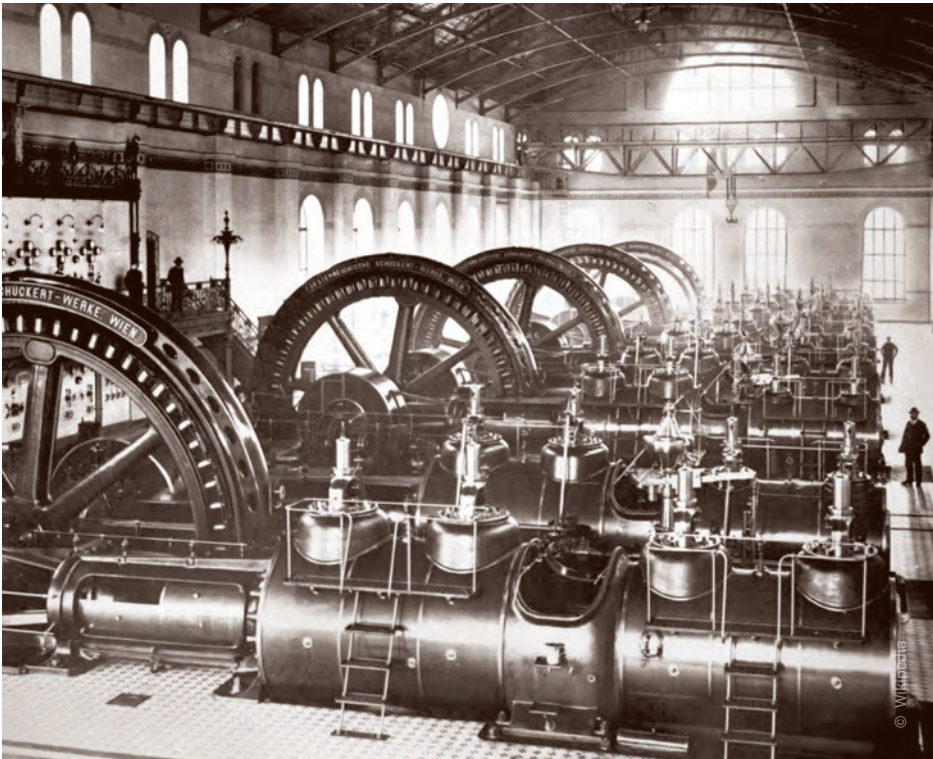
im Kabel gespart werden konnte. František Křižík, als Verfechter der Gleichstromtechnik, galt als Pionier bei der Elektrifizierung der böhmischen Bahnstrecken, während Emil Kolben nach seinen Erfahrungen in den USA an den Erfolg von Wechselstrom glaubte. Eine Einschätzung, die ihm letztendlich den Auftrag zur Errichtung des ersten Prager Kraftwerks einbrachte und damit die Basis für seinen weiteren wirtschaftlichen Erfolg legte.

DIE KABELINDUSTRIE – DAS RÜCKGRAT DER ELEKTROBRANCHE

Ohne Kabel war schon damals der Einsatz elektrischer Energie undenkbar, sodass die junge Kabelindustrie in der Monarchie bereits vor der Jahrhundertwende stark gefordert war. Dieser Markt war in jener Zeit noch von Großunternehmen geprägt, die sich fast ausschließlich im Besitz deutscher Konzerne und zum Teil österreichischer Banken befanden (Österreichische Bergmann-Elektricitäts-Werke G.m.b.H., Felten & Guillaume Aktiengesellschaft, Österreichische Siemens-Schuckertwerke). Eine Ausnahme von diesen, zu dieser Zeit typischen Eigentümerstrukturen stellte lediglich die von Otto Bondy gegründete Kabelfabrik- und Drahtindustrie-Aktiengesellschaft (KDAG) dar. Die dynamische Entwicklung dieser Branche erweckte jedoch bald auch das Interesse eines findigen böhmischen Unternehmers, der sein Glück bereits in Österreich gesucht hatte.



Noch heute erhellt dieser von Friedrich Schmid entworfene und 1873 bei der Wiener Weltausstellung präsentierte Luster den Tagungssaal des Wiener Gemeinderats mit exakt 2013 Glühlampen.



Das Kraftwerk Simmering wurde 1902 als erstes seiner Art „zur Abgabe von Strom für den Betrieb der elektrischen Straßenbahnen und zur Abgabe von Licht und Kraftstrom“ in Betrieb genommen.

” Auf den Straßen flammten des Nachts statt der trüben Lichter elektrische Lampen, ... schon konnte dank des Telefons der Mensch zum Menschen in der Ferne sprechen, schon flog er dahin im pferdelosen Wagen mit neuen Geschwindigkeiten.“

Stefan Zweig, Die Welt von gestern



Auf der „Internationalen Electricischen Ausstellung“ in Wien wurde die erste elektrische Straßenbahn präsentiert. Der Strom wurde noch durch die Schienen geleitet.

# GRÜNDERJAHRE

---

EIN JUNGER UHRMACHER  
GLAUBT AN DEN FORTSCHRITT





**1891–1903**

Otto Steiner gründet die „Elektrotechnische Fabrik“ in Schwechat und legt damit den Grundstein für die späteren Schwechater Kabelwerke.

EIN JUNGER UHRMACHER GLAUBT AN DEN FORTSCHRITT

Otto Steiner gründet in der „Pappelmühle“, einer ehemaligen Spinnerei, im Jahr 1891 die Schwechater Kabelwerke. Das Unternehmen floriert, die Vision einer voll elektrifizierten Fabrik nimmt schnell Gestalt an, die Auftragsbücher füllen sich und auch privat findet der Unternehmer mit Henriette Eger sein großes Glück. Seine Arbeiter behandelt der Fabrikant ausnehmend gut, wie Arbeitsordnungen von damals belegen.

Im Jahr 1891 wurde der Spatenstich für die Transsibirische Eisenbahn gelegt, Otto Lilienthal unternahm den ersten erfolgreichen Flugversuch, und in Frankfurt am Main fand die „Internationale Elektrotechnische Ausstellung“ statt. Alles in allem war das Jahr von technischem Fortschritt und dem Glauben an die neuen Technologien geprägt. Ob diese Stimmung dazu beitrug, dass Otto Steiner in die junge und erfolgsversprechende Elektroindustrie einsteigen wollte, oder ob das Gerücht, dass er es seinem Freund Otto Bondy gleichtun wollte, stimmt, ist nicht überliefert. Sicher ist jedoch, dass der gelernte Uhrmacher das Grundstück, am Fluss „Kalter Gang“ in Schwechat gelegen, in diesem Jahr erwarb und so den Grundstein für die heutigen „Schwechater Kabelwerke“ legte.

EIN PRAGER IN SCHWECHAT

Otto Steiner wurde 1857 in Karolinenthal bei Prag (dem heutigen Stadtteil Karlín) in eine wohlhabende jüdische Kaufmannsfamilie geboren, trat jedoch später aus der

jüdischen Gemeinde aus und blieb für den Rest seines Lebens konfessionslos. Bis 1890 hatte er bereits erfolgreich eine Uhrenfabrik in Karlstein (Niederösterreich) für die Produktion von sogenannten amerikanischen Wecker- und Pendeluhrn aufgebaut. Das Unternehmen stellte einfache, schmucklose, aber dafür kostengünstige Uhren in Großserien her. Trotz des Erfolgs wollte Otto Steiner aber noch einmal ganz von vorne beginnen und beantragte eine Baugenehmigung für eine „Elektrotechnische Fabrik“ auf dem Gelände der ehemaligen „Pappelmühle“. Die Genehmigung wurde erst im Juli 1892 und nur unter Auflage zahlreicher sicherheitstechnischer Vorgaben erteilt. Das bedeutete große finanzielle Investitionen in die baufälligen Gebäude.

DER AMTSSCHIMMEL WIEHERT

Der Grund für die strengen Vorschriften war, dass Otto Steiner von Anfang an eine voll elektrifizierte Fabrik plante und daher die vom Elektrischen Verein in Wien aufgestellten Sicherheitsvorschriften für Starkstrom – diese waren weltweit die ersten Vorschriften ihrer Art – einhalten musste. Mit den erteilten Genehmigungen konnte Steiner nun endlich seine „Kabel- und Gummifabrik Otto Steiner“ errichten. Für den Vulkanisierkessel, der für die Herstellung der Gummimischungen unter 3 atü Überdruck notwendig war, mussten der Boden im Kesselraum gepflastert sowie alle Arbeitsräume mit Ventilationsvorrichtungen ausgestattet werden. Der Sicherheit der Arbeiter wurde erstaunlicherweise schon damals viel Aufmerksamkeit gewidmet.



Auf dem Gelände am Fluss „Kalter Gang“ standen zuerst eine Mahlmühle und eine mechanische Spinnerei. Otto Steiner baute die kleine Fabrik ab 1891 zur Kabelfabrik Otto Steiner aus.

So ist in der Baugenehmigung auch zu lesen, dass, um Stolperfallen zu vermeiden, die Fußböden in allen Räumen „gehörig auszubessern“ seien. Auch alle rotierenden Bestandteile und vorspringenden Maschinenbauteile seien „entsprechend zu sichern“. Sogar der Abstand zwischen den Maschinen wurde exakt vorgeschrieben und musste eine Mindestbreite von eineinhalb Metern betragen.

DER ARBEITSALLTAG IN DER GRÜNDUNGSPHASE

Die „Fabrik zur Erzeugung Guttapercha- und Kautschukisolierter Leitungen, Telegraphendrähte und Bleikabel“ startete in den ersten Jahren mit einem Probebetrieb. Nachdem alle Maschinen montiert, die ersten Broschüren und Preislisten gedruckt und die Mitarbeiter eingearbeitet waren, wurde um 1896/1897 der Vollbetrieb aufgenommen. Die erste Arbeitsordnung der Steinerschen Fabrik stammt aus dieser Zeit und gewährt einen Einblick in den Arbeitsalltag einer frühen elektrotechnischen Produktionsstätte. So wurde beispielsweise darin festgehalten, dass jeder Arbeiter mindestens 14 Jahre alt sein müsse, und der 10-Stunden-Arbeitstag war an allen Wochentagen von 7.00 bis 12.00 Uhr und von 13.00 bis 18.00 geregelt. Von den Arbeitern war Lohn- und Akkordarbeit zu leisten, und Strafge­lder, zum Beispiel für Zuspätkommen, wurden in die Allgemeine Arbeiter-, Kranken- und Unfallversicherung eingezahlt. Frauen und Jugendliche durften nicht vor 5.00 Uhr und nicht nach 20.00 Uhr arbeiten. Klar geregelt waren auch die Berufsgruppen. Es wurden Mechaniker,

” Zeit kann man messen, aber nicht steuern. Der gezielte Transport von Energie mittels Kabel eröffnet hingegen unendliche Möglichkeiten für die Gesellschaft und jeden Einzelnen. Ich will Teil dieser Entwicklung sein.“

Otto Steiner, 1891



Schlosser, Maschinisten, Dreher, Tischler, Spinnerinnen, Spulerrinnen und diverse Hilfsarbeiter eingestellt. Letzteren wurde sogar Zeit, wenn auch unbezahlt, für den Besuch von gewerblichen Abend- und Sonntagsschulen zugestanden.

DIE LIEBE UND DAS LIEBE GELD

Die Fabrik nahm ihre Arbeit auf, und auch privat gab es für Otto Steiner einige Veränderungen. Im Jahr 1897 heiratete er Henriette Eger, Tochter des erfolgreichen jüdischen Fabrikanten Heinrich Eger, und wurde bald darauf Vater ihres ersten gemeinsamen Kindes. Die Hochzeit mit Henriette brachte nicht nur familiäre Stabilität in das Leben von Otto Steiner. Die Mitgift der Braut betrug stattliche 40.000 Kronen, wovon ihr 10.000 Kronen als Widerlage zugesichert wurden. Dies bedeutete, dass Henriette im Fall des Ablebens ihres Gatten diese Summe auf jeden Fall zu ihrer Verwendung zu erhalten hatte. Nur um darzustellen, um wie viel Geld es sich dabei handelte: ein Lehrling in der Spinnerei verdiente 30 Kronen, ein Facharbeiter rund 50 Kronen im Monat, für eine Krone gab es 5 kg Brot zu kaufen, und ein Eckhaus in Wien konnte man um 10.000 Kronen erwerben.

AUF ERFOLGSKURS

Um 1900 gliederte sich die Produktionsstätte in Schwechat bereits in fünf Abteilungen, in denen vom Ziehen des

Drahtes bis zum fertigen Schwach- und Starkstromkabel alles produziert werden konnte. Die Drahtfabrik zog kupferne Grob-, Mittel- und Feindrähte, in der Verzinnungs- und Verzinkungsanstalt wurden verzinn- und verzinktes Kupfer, Bronze, Stahl, Eisendraht, aber auch blanke Drahtlitz für Licht- und Telegrafleitungen produziert. In der Klöppelei wurden die Drähte mit textilen Materialien umspunnen. Die Gummifabrik stellte den Hart- und Weichgummi sowie Guttapercha für die Umpressung der umspunnenen Drähte mit Isoliermassen her. Nun waren bereits 110 Arbeiter und Angestellte (die damals als „Beamte“ tituli-ert wurden) mit der Produktion und dem Vertrieb von Kabel beschäftigt.

MODERNE PRODUKTSTRATEGIEN UND MARKETING

Beworben wurden die Produkte damit, dass diese besonders resistent gegen Wasser und hohe Temperaturen wären. Auf dem Gebiet der Starkstromleitungen konzentrierte sich Steiner vor allem auf Lichtleitungen für Bergwerke sowie für Schiffe und punktete mit der großen Reinheit der verwendeten Materialien. Sowohl der Mantel als auch die Kupferdrähte waren von besonderer Qualität, was dank „neuer, eigens konstruierter Maschinen“ erreicht worden wäre. In einer Preisliste ist sogar zu lesen, dass die Fabrik „die erste dieser Art in Österreich-Ungarn“ wäre, die sich auf die Herstellung von elektrotechnischen „Gummi-Isolations-Materialien“ spezialisiert hätte. Der Vertrieb wurde bereits von Büros in Wien, Budapest und Prag aus gesteuert, allesamt an prominenten Plätzen



Die Verbindung von Otto Steiner und Henriette Eger war nicht nur liebevoll, sondern auch lukrativ.

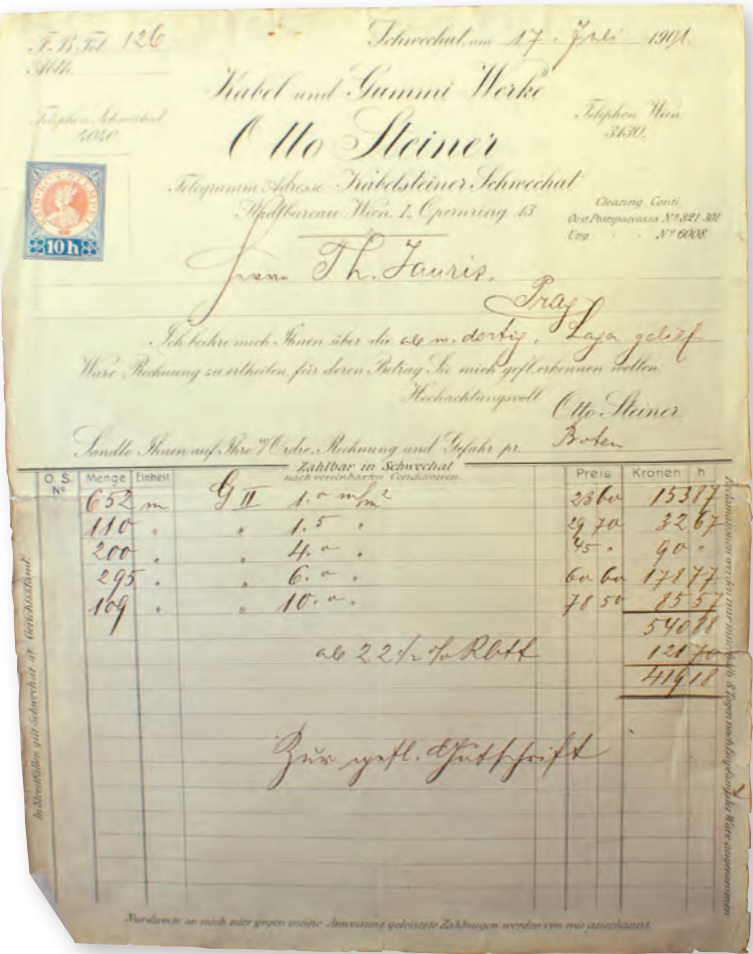


Die Preislisten um 1900 waren sehr umfangreich und dienten auch als Werbemittel, weswegen diese entsprechend gestaltet waren.

in der jeweiligen Innenstadt. Neben den Märkten in der k.u.k. Monarchie gewannen Exporte in die ganze Welt, von den USA bis nach Russland, eine immer größere Bedeutung. Im Angebot waren neunzehn Serien von isolierten Kupfer-Lichtleitungen, eine Serie von Dynamomaschinen-drähten und neun Serien von Bleikabel. Daneben trachtete man auch, weiterverarbeitende Branchen wie Kabelkonfektionäre und Installationsunternehmen anzusprechen, um diese mit Isolierbändern und Compound-Vergussmassen zu beliefern.

STROM WIRD ZUR GEFAHR UND ZUM GESCHÄFT

Ein großes Problem der damaligen Zeit waren die schlecht isolierten Leitungen in den Wohnhäusern. Es kam ausgesprochen häufig zu heftigen Unfällen, die zu schweren Verbrennungen führten und oft auch letal endeten. Stefan Jellinek, Arzt, Pathologe und Begründer des Elektropathologischen Museums in Wien, forderte in dieser Zeit mit Nachdruck eine allgemeine Lösung dieses Problems. Otto Steiner erkannte den Markt und produzierte daraufhin eine breite Palette an isolierten Leitungen für die verschiedenen Wohnräume. Außerdem wurden spezielle Kabel für warme und feuchte Räume angeboten, mit verschiedenen Leiterquerschnitten.



Gute Kunden erhielten im Jahr 1901 einen Rabatt von 22%.



**1903–1912**

Heinrich Eger hilft seinem Schwiegersohn in schwierigen Zeiten, übernimmt nach und nach die Fabrik und rettet mit dieser Investition viele Arbeitsplätze.

FRISCHER WIND DURCH ALTES KAPITAL

Um die Jahrhundertwende wird der Konkurrenzdruck in der Elektroindustrie immer stärker. In- und ausländische Kabelproduzenten formieren sich zu großen Universalunternehmen und setzen damit mittelständischen Betrieben stark zu. Otto Steiner schafft es daher trotz namhafter Kunden und kluger Diversifikation nicht mehr, die Fabrik ohne Hilfe erfolgreich zu führen. So steigt sein Schwiegervater Heinrich Eger in das Unternehmen ein.

Auch wenn sich seine Kundenliste wie das „Who’s Who“ der damaligen Industrie las, gelang Otto Steiner einfach nicht der endgültige Durchbruch. Warum dies so war, ist heute nur mehr schwer zu eruieren, aber offenbar war es kaum möglich, die Produktion der breiten Produktpalette effizient und kostendeckend zu gestalten. Vielleicht wurden auch die unterschiedlichen Märkte nicht ausreichend erschlossen. Fakt ist jedenfalls, dass das Steinersche Unternehmen in eine veritable Krise schlitterte.

STRATEGIEN AUS DER KRISE

Um die Kabelproduktion in Schwechat aufrechterhalten zu können, verpachtete Otto Steiner sogar einen Trakt seiner Fabrik an einen Hersteller von künstlichem Fischbein. Das war allerdings nur ein Tropfen auf den heißen Stein, da die Konkurrenz Steiner immer mehr zusetzte. Die zahlreichen Kabelhersteller waren nunmehr in sogenannte „Universalunternehmen“ integriert und stellten schon lange nicht mehr einfach nur Kabel her. Sie versuchten, jeden Teilbereich der Produktion, des Transports und der

Lieferung von Energie abzudecken und sich ihre eigenen Märkte zu schaffen. So bauten und betrieben sie Kraftwerke, Maschinen und Kabelnetze im ganzen Land. Viele dieser Unternehmen kamen aus dem Ausland und waren ausgesprochen kapitalstark, wie Siemens, AEG oder die Bergmann-Werke. Überdies waren alle großen „Player“ bereits zu dieser Zeit dem mächtigen Kartell des „Kabel-Evidenzbureaus“ beigetreten. Otto Steiner konnte oder wollte nicht Teil dieses Kartells werden, sondern versuchte aus eigener Kraft, Marktnischen zu finden und zu besetzen. Ein Versuch, der leider nicht von Erfolg gekrönt war und in die wirtschaftliche Katastrophe führte. 1904 war der bis dahin erfolgsverwöhnte Unternehmer zahlungsunfähig. Der Betrieb wurde unter Zwangsverwaltung gestellt und die Kabelproduktion musste im Laufe dieses Jahres sogar eingestellt werden.

VOM SCHWIEGERVATER GERETTET

In dieser fatalen Situation sprang der Schwiegervater von Otto Steiner, Heinrich Eger, ein und übernahm nach und nach die drängendsten privaten und geschäftlichen Zahlungen. Dafür trat der Schwiegersohn immer mehr Anteile an der Fabrik sowie am Grundbesitz an Heinrich Eger ab. 1906 waren alle Sachwerte im Besitz des Schwiegervaters, und dieser nahm auch gleich die Kabelproduktion unter dem Markennamen „Otto Steiner“ wieder auf. Im entsprechenden Notariatsakt wurde sogar vermerkt, dass man mit der Beibehaltung des Firmennamens dem Gründer eine Kränkung ersparen wolle. Tatsächlich waren



Heinrich Eger mit seiner Gattin Maria und den Kindern Henriette, Gisela, Robert, Alfred und Olga (v.l.n.r.).



Anhand der Preislisten ist die Entwicklung von der Kabelfabrik Otto Steiner über die Schwechater Kabel- und Gummiwerke Heinrich Eger & Co. bis hin zu den Schwechater Kabelwerken zu erkennen.

die Produkte unter dem Markennamen Steiner bereits gut eingeführt und eine Namensänderung hätte zu dem Zeitpunkt wohl wirklich keinen Sinn gemacht. Otto Steiner erkrankte kurze Zeit später schwer und beantragte die Löschung seines ohnehin nur noch auf dem Papier bestehenden Unternehmens aus dem Handelsregister. Nun firmierte die Fabrik ganz offiziell unter dem Namen „Schwechater Kabel- und Gummiwerke Heinrich Eger & Co“. Noch im selben Jahr starb Otto Steiner völlig verarmt in einem Sanatorium in Rekawinkel im Alter von nur 51 Jahren. Sein Schwiegervater und seine Witwe Henriette übernahmen die Vormundschaft über die beiden minderjährigen Kinder Kurt und Erna.

WER IST HEINRICH EGER

Der neue Eigentümer, Heinrich Eger, stammte ebenfalls aus einer jüdischen Familie und zog in den 1860er Jahren von Prag nach Wien, wo ihm in kurzer Zeit der Durchbruch zum erfolgreichen Unternehmer gelang. Die Gewinne aus einer Eisenwarenhandlung und einer Fabrik zur Herstellung gusseiserner Produkte wie Nähmaschinengestelle oder Gitter ermöglichten es ihm bald, mehrere Häuser in Wien-Margareten sowie ein Geschäftslokal in der Nibelungengasse im ersten Wiener Gemeindebezirk zu erwerben. Seine jüngste Errungenschaft, die „Schwechater Kabel- und Gummiwerke Heinrich Eger & Co“, führte er erst einmal mit den bestehenden Einrichtungen und der alten Belegschaft weiter, bevor 1912 grundsätzliche Veränderungen in Angriff genommen wurden.

” Heinrich Eger hatte offenbar ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein: In einer „Nacht-und-Nebel-Aktion“ ließ er im Gewerbeverein eine Büste eines ihm unliebsamen Kollegen entfernen und stattdessen seine eigene aufstellen.“



**1912–1914**

Emil Kolben, ein erfolgreicher Großindustrieller aus Prag, steigt in das Geschäft ein und sorgt mit seinem technischen Know-how für weitreichende Modernisierungen.

1912 – DAS JAHR DER VERÄNDERUNG

In Europa brodeln es, die Balkankriege sind ein erstes Donnergerollen und künden von schlimmen Zeiten. Nichtsdestotrotz oder auch gerade deshalb modernisiert Heinrich Eger das Werk in Schwechat und holt den böhmischen Großindustriellen Emil Kolben ins Unternehmen. Gemeinsam mit Heinrich Eger übernimmt dieser 1912 die Geschäftsführung der SKW.

Es war mit Sicherheit ein genialer Schachzug des Patriarchen Eger, den jüdischen Großindustriellen Emil Kolben ins Boot zu holen. Der nahe Prag geborene Kolben erwarb 40 % des Unternehmens und wurde mit der technischen Modernisierung der gesamten Fabrik betraut. Emil Kolben arbeitete nach seinem Studium für T. A. Edison in den USA als dessen Chefindgenieur. Edison war vom Erfolg des Gleichstroms überzeugt und nahm es Kolben wahrscheinlich auch persönlich übel, als dieser mit seinem Intimfeind Nikola Tesla zu arbeiten begann. Mit Tesla unternahm Kolben Versuche mit wechselstrombetriebenen Motoren und wurde so zum unumstrittenen Experten und leidenschaftlichen Verfechter des Wechselstroms. Zurück auf dem alten Kontinent, trat Kolben eine Stelle als Chefentwickler beim Züricher Elektrounternehmen Oerlikon an. Nach diesen Lehr- und Wanderjahren kehrte er nach Prag zurück und gründete die elektrotechnische Firma Emil Kolben. Dank Kolbens Erfahrungen mit Wechselstrom wurde das junge Unternehmen mit dem Bau des ersten Elektrizitätswerks für die Stadt Prag beauftragt. Nach dem Ersten Weltkrieg fusionierte Kolbens Firma mit dem böhmischen Maschinenbauunternehmen Daněk, woraus der internationale

Maschinen-Großkonzern ČKD (Českomoravská-Kolben-Daněk) mit rund 15.000 Mitarbeitern entstand. Bis heute ist die Wirtschaft Tschechiens stark von den vielen Produkten dieses Konzerns – wie LKWs, Straßenbahnen oder elektrische Anlagen – geprägt.

DIE GEBURTSSTUNDE DER SKW

Im Zuge der technischen Aufrüstung des Kabelwerks wurde auch die Geschäftsführung umstrukturiert und Emil Kolben als zweiter Geschäftsführer neben Heinrich Eger eingesetzt. Mehrheitseigentümer blieb zwar Eger mit 60 % der Anteile, aber beide konnten über das „gleiche Stimmrecht“ verfügen. Außerdem wurden aus den „Schwechater Kabel- und Gummiwerken Heinrich Eger & Co“ nun die „Schwechater Kabelwerke Gesellschaft mbH“ – somit war die Traditionsmarke „SKW“ geboren. Das Stammkapital betrug 500.000 Kronen, wovon 124.000 Kronen bar einbezahlt wurden. Bis Anfang 1913 stiegen noch Heinrich Egers Sohn Robert sowie der Vertraute von Kolben, Hugo Freund, in die Geschäftsleitung ein und bildeten so ein Führungsquartett. Ein Modell, das sehr bald von Erfolg gekrönt war.

VORSPRUNG DURCH TECHNIK

Noch im selben Jahr wurde die Turbinenanlage erneuert, indem eine Francisturbine No. 160 mit vertikaler Welle, Kammantrieb und hydraulischem Regler von der Firma



Durch den Firmenbucheintrag von 1912 wurde es amtlich – die Umbenennung in „Schwechater Kabelwerke Gesellschaft mbH“ war vollzogen und Emil Kolben war Anteilseigner. 1913 wurden auch Robert Eger und Hugo Freund als Geschäftsführer im Firmenbuch eingetragen.

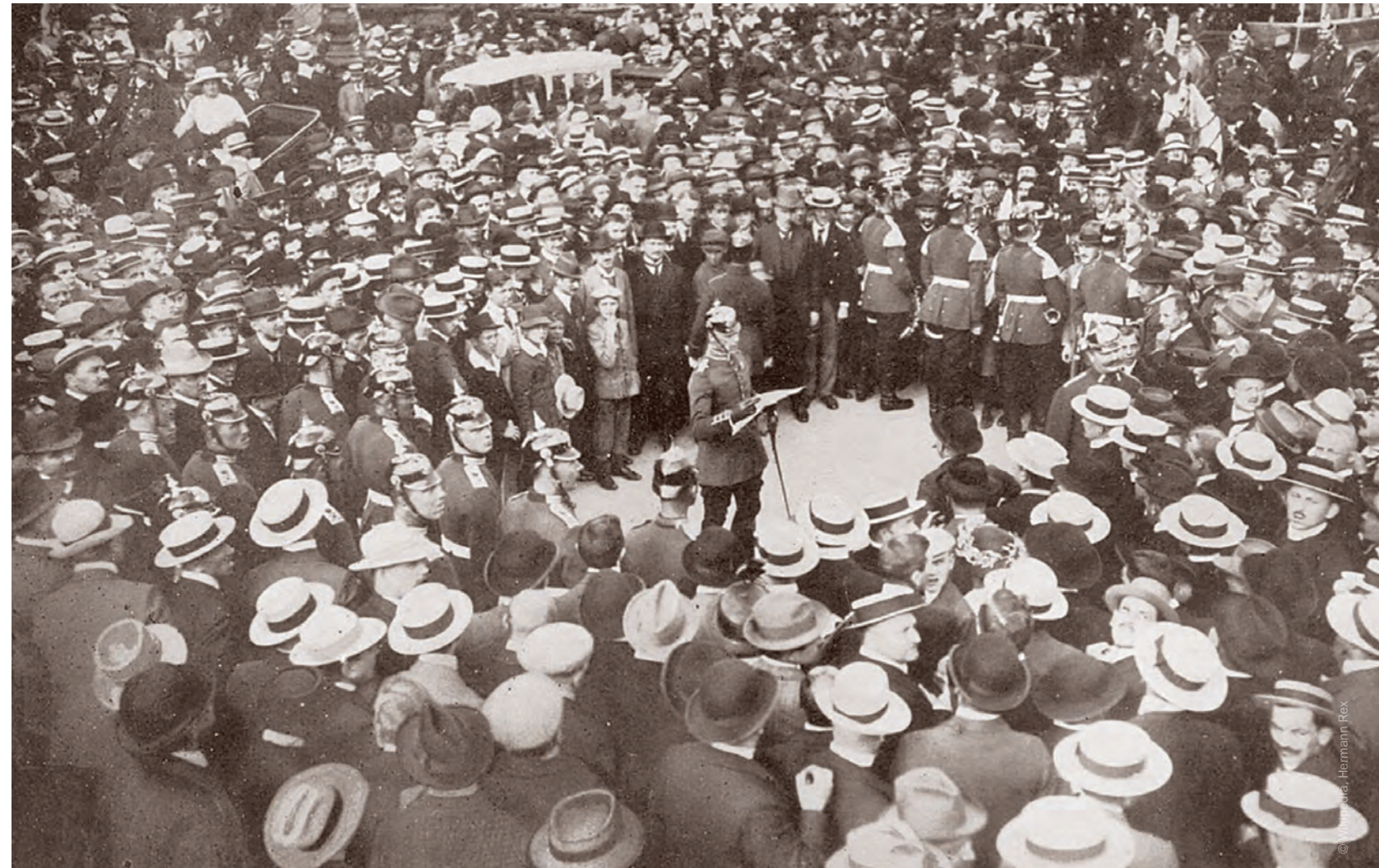
Kolben & Co. eingebaut wurde. Sicherlich ein von beiden Seiten erwünschter Synergieeffekt der neuen Partnerschaft mit dem Techniker Emil Kolben. Zusätzlich holte man sich einen externen Berater für die Optimierung der Abläufe ins Haus. Von ihm wurden Vorschläge erwartet, um mit überschaubaren Investitionen den Standard eines modernen Kabelwerks erreichen zu können. Der Berater empfahl, leistungsfähigere Spinn- und Umpress- sowie Schnellflechtmaschinen anzuschaffen und diese so zu platzieren, dass sich die vielen Unterbrechungen im Produktionsprozess verringern würden. Neben diesen konkreten Empfehlungen für die Anschaffung neuer Maschinen bot der Experte auch seine Konstruktionszeichnungen für eine Imprägniermaschine an. Im Jahr darauf wurde auch

noch die elektrische Anlage im Werk modernisiert und ein AEG-Gleichstromgenerator mit 22 kW und 110 V/165 V installiert. All diese Investitionen und Modernisierungen machten sich auch tatsächlich bezahlt. Das Unternehmen florierte und die Schwechater Kabelwerke positionierten sich in diesen Jahren vor allem als Spezialist für die Herstellung von Guttapercha-Drähten.

# ERSTER WELTKRIEG UND ERSTE REPUBLIK

---

ZEITENWENDE: VERLUSTE,  
VERÄNDERUNGEN, CHANCEN





1914–1938

Nach dem Ersten Weltkrieg ist die alte Ordnung zerstört. Die SKW passen sich jedoch den neuen Zeiten erfolgreich an, bis die Weltwirtschaftskrise erneut für Rückschläge sorgt.

ZEITENWENDE:  
VERLUSTE, VERÄNDERUNGEN, CHANCEN

Der Erste Weltkrieg geht auch an den Schwechater Kabelwerken nicht spurlos vorbei. Die neue politische Situation nach Auflösung der k.u.k. Monarchie stellt die Geschäftsführung vor völlig neue Herausforderungen. Nach dem Tod des Patriarchen Heinrich Eger wird ein Führungstrio installiert, das auch eine Niederlassung in Prag gründet.

Der Ausbruch des Ersten Weltkriegs am 28. Juli 1914 kam für viele überraschend und hatte weitreichende Konsequenzen. Auch bei den Schwechater Kabelwerken musste man in dieser Zeit herbe Verluste hinnehmen. Das erfolgreiche Führungsquartett wurde brutal auseinandergerissen, als im September 1915 Heinrich Eger starb. Nachfolgend wurde sein Sohn Robert zum Hauptgeschäftsführer berufen. Allerdings wurde dieser wenig später, wie hunderttausende andere wehrdienstfähige Männer auch, einberufen und musste seinen Militärdienst an der Kriegsfront leisten. Emil Kolben wurde wohl aufgrund seines hohen Alters ausgemustert und widmete sich daher in dieser Zeit verstärkt seinen Geschäften in Prag. Da offenbar niemand an einen langen Krieg glaubte, beauftragte man Hugo Freund damit, so lange die Geschäfte in Abwesenheit der beiden anderen Geschäftsführer zu leiten. Kurz vor Kriegsende geriet Robert Eger jedoch in russische Gefangenschaft und musste Jahre in Sibirien verbringen. Aus dieser Zeit ist lediglich überliefert, dass Robert Eger nach seiner Rückkehr im Jahre 1920 zum evangelischen Glauben übertrat, was sich Jahre später noch als Vorteil erweisen sollte.

MIKANIT UND MIKAROL

Nach Kriegsende waren die Schwechater Kabelwerke zu einer Gesundschumpfung gezwungen. Zwar war die Führungsmannschaft mit Robert Eger, Emil Kolben und Hugo Freund wieder komplett, aber die Investitionen in die Elektrizitätswirtschaft nahmen ab, sodass 1923 bei den Schwechater Kabelwerken nur noch 80 Arbeitnehmer Beschäftigung fanden. In der Firmenzentrale in Wien wurde an Strategien gegen die Stagnation gearbeitet. Da Rohstoffe nach dem Krieg knapp waren, war man auf der Suche nach Alternativen für die Herstellung der für die Kabelproduktion notwendigen Isolierstoffe. So entschieden sich die drei Männer, in die Produktion von Mikanit und Mikarol einzusteigen. Diese synthetischen Materialien (dafür wurde vermahlenes Glimmermehl mit Bindemitteln verbacken) verdrängten schnell den sehr viel teureren Naturglimmer und wurden in den 1920er Jahren in Schwechat in großer Menge produziert.

ERSTMALS IM KARTELL

Nach der Entscheidung, die Kabel-Produktpalette nicht mehr zu erweitern, konzentrierte sich die Geschäftsleitung auf den Ausbau der Vertriebsorganisation. Wie das Schicksal von Otto Steiner gezeigt hatte, konnte man als Einzelkämpfer in dieser Industrie nur schwer erfolgreich sein. Es schien daher von Vorteil zu sein, sich einem größeren Verbund anzuschließen, um auf dem stark veränderten Markt bestehen zu können. In der Ersten



Im Jahr 1919 wurde eine Niederlassung der SKW im Stadtteil Vysočany in Prag gegründet. Später wurde diese Produktion in den Stadtteil Hostivař verlegt und unter dem Namen PRAKAB weitergeführt.



Die Kabelproduktion in den 1930er Jahren wurde vom Kartell Vauge stark beeinflusst.

Republik bot sich mit dem bald nach dem Krieg gegründeten Vertriebskartell für Leitungen, organisiert unter dem Dach der „Verkaufsgesellschaft mbH für isolierte Leitungen“ – zuerst als V.G., später als „Vauge“ bekannt – eine entsprechende Möglichkeit. 1928 traten nun auch die SKW in die Vauge ein und fügten sich damit den Reglements dieser wirtschaftlichen Zweckgemeinschaft.

DIE SPIELREGELN

Als die Schwechater Kabelwerke mit einem 6,5%igen Anteil der Vauge beitraten, hatte diese bereits vielfältige Aufgaben für ihre Mitglieder übernommen. Unter anderem wurden an die 5.000 Kundenkarteikarten verwaltet und die Verkaufspreise kalkuliert. Als Grundlage für die Kalkulation wurden, laut einem Entwurf von 1926, die Materialkosten plus Arbeitslöhne (je nach Standort der Fabrik) zuzüglich eines Aufschlags von 22,5 % herangezogen. Die Bestellungen verteilte die Vauge nach einem vorab vereinbarten Schlüssel zwischen den Kartellmitgliedern. Die Produkte der verschiedenen Produzenten waren nur durch farbige Kennfäden im Inneren der Kabel zu unterscheiden.

EROBERUNG DES EHEMALIGEN  
HEIMATMARKTS

Mit dem Zerfall der Donaumonarchie und der Gründung der Tschechoslowakischen Republik war mit einem Schlag

” Das erste Kabelkartell in Österreich-Ungarn wurde bereits 1904 von den drei Marktführern ins Leben gerufen, um den schon damals bestehenden Fluch der Branche zu bekämpfen: die Überproduktion.“



auch noch der ehemalige Heimmarkt Böhmen und Mähren zu einem Auslandsmarkt geworden. Die Geschäftsführung reagierte sehr schnell auf diese Veränderung und gründete schon 1919 eine Zweigniederlassung in Prag, genauer im Stadtteil Vysočany. Entscheidend bei der Standortwahl war – wohl aus strategischen Überlegungen – die geografische Nähe zum Kolben-Konzern, der dort ebenfalls seine Werke betrieb. Emil Kolben wurde, gemeinsam mit dem „Privat-beamten“ Oldrich Harfel, einem Angestellten aus dem Kolben-Werk, Geschäftsführer der neuen Niederlassung. Produziert wurden direkt nach dem Krieg vor allem Blei- und Erdkabel.

DIE PRAKAB

Als nächsten Schritt kaufte im Jahr 1921 die neu gegründete „Pražská továrna na kable s.r.o.“ die Prager Niederlassung der SKW. Eigentümer dieser neuen Firma waren Emil Kolben mit 36 %, Robert und sein Bruder Alfred Eger mit jeweils 18 %, Henriette Steiner, Witwe des SKW-Gründers Otto Steiner, mit 9 % und deren Schwester Gisela Wiese ebenfalls mit 9 % sowie Hugo Freund mit 10 %. Die „Pražská kabelovna s.r.o.“ ließ die Kurzbezeichnung „PRAKAB“ ins Markenregister eintragen und errichtete ein neues Werk auf der grünen Wiese im Prager Stadtteil Hostivař. Die Firmenzentrale wurde hingegen im Prager Stadtzentrum am Wenzelsplatz eingerichtet. In dieser Anfangsphase wurden auch einige Produktionslinien der SKW nach Hostivař verlagert. Man begann, mit neuen Gummimischungen zu experimentieren, setzte eine vertikale

Bleipresse ein und produzierte als erstes tschechoslowakisches Unternehmen Drähte für elektrische Maschinen.

WELTWIRTSCHAFTSKRISE STOPPT ERFOLG

Bei Aufnahme der Produktion in der neuen Fabrik hatte das Werk rund 50 Angestellte. Im Laufe der 1920er Jahre stieg die Zahl der Belegschaft auf 300 Mitarbeiter an und die PRAKAB wurde dank der Modernisierungen zu einem Paradebetrieb. Noch im ersten Jahr der Weltwirtschaftskrise konnten über 450.000 Tschechoslowakische Kronen Gewinn erzielt werden. Diese erfreuliche Entwicklung wurde allerdings dann doch durch die Wirtschaftskrise relativ abrupt beendet. Selbst die vielen Investitionen, wie die Errichtung eines Gleisanschlusses samt Anbindung an den Bahnhof Prag-Hostivař oder die Errichtung einer eigenen Zieherei und einer Lackdrahtproduktion konnten den Umsatzeinbruch nicht verhindern. Die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft sowie der Beitritt zum tschechoslowakischen Quotenkartell für Energiekabel veränderte daran ebenso wenig. Auch die Intensivierung der Vertriebsbemühungen durch die Errichtung von Außenlagern in allen größeren Städten der Tschechoslowakei sowie in exotischen Exportdestinationen wie Casablanca oder Haifa konnte den Geschäftsrückgang bis zum Einmarsch der deutschen Truppen im Jahr 1939 nicht kompensieren.



Seit 1908 war Österreich-Ungarn flächenmäßig das zweitgrößte (nach dem Russischen Reich) und mit 52,8 Millionen Menschen das bevölkerungsmäßig drittgrößte Land Europas (nach dem Russischen und dem Deutschen Reich). Das Staatsgebiet umfasste zuletzt die Territorien der heutigen Staaten Österreich, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Kroatien, Bosnien und Herzegowina sowie Teile des heutigen Rumäniens, Montenegros, Polens, der Ukraine, Italiens und Serbiens. 1918, nach dem Ersten Weltkrieg, zerfiel dieser riesige Heimatmarkt und wurde entsprechend unübersichtlich. Die SKW reagierten sofort darauf. Schon 1919 wurde in Prag eine Niederlassung eröffnet, um gezielt den Markt in der neu gegründeten Tschechoslowakei aufzubereiten.

# NATIONALSOZIALISMUS

---

DIE DUNKELSTEN ZEITEN



1938–1945

Arisierung, Deportation und Enteignung prägen diese Jahre. Der Zweite Weltkrieg und seine Folgen zerstören beinahe das gesamte Werk der Gründergeneration.

DIE DUNKELSTEN ZEITEN

Nach dem deutschen Einmarsch macht die Arisierung auch vor den Schwechater Kabelwerken nicht Halt. Das nächste Opfer der Eroberungspolitik des NS-Regimes ist die Tschechoslowakei – und damit auch die dort angesiedelte PRAKAB. Eine schwere Zeit für alle Mitarbeiter, aber auch für die Familien der Besitzer.

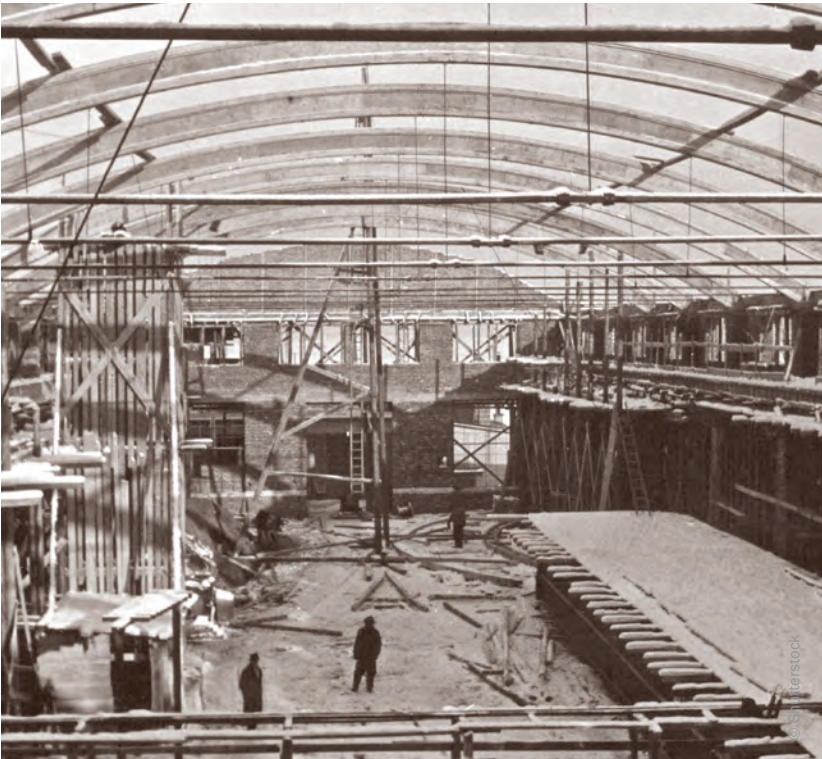
Nach dem Anschluss Österreichs ans Deutsche Reich im März 1938 stand die Geschäftsführung der Schwechater Kabelwerke unter Schock. Verzweifelt suchte man nach Lösungen, um das Unternehmen vor negativen Konsequenzen der nationalsozialistischen Machtübernahme zu bewahren. So beantragte Emil Kolben, der gemäß NS-Ideologie als Jude galt, bereits wenige Tage nach dem „Anschluss“ die Prokura bzw. Geschäftsführung für die zwei langgedienten nichtjüdischen Angestellten – Johann Breiner und Karl Schimik. Hugo Freund, ebenfalls jüdischer Abstammung, trat wie Emil Kolben als Geschäftsführer zurück. Kolben ließ seine Interessen nunmehr von Robert Eger, der zwar zum evangelischen Glauben übergetreten war, aber vor dem Naziregime trotzdem als Jude galt, vertreten und zog sich nach Prag zurück. Durch den überraschenden Tod von Karl Schimik war die Geschäftsleitung aber schon nach kurzer Zeit erneut nicht mehr arbeitsfähig und es musste rasch eine Lösung gefunden werden. Nach einigen Diskussionen wurde schließlich Johann Breiner – neben Robert Eger – zum Geschäftsführer bestellt.

ARISIERUNGSWETTLAUF

Jetzt versuchten die in- und ausländischen Anteilseigner einer möglichen Enteignung durch „Arisierung“ vorzubeugen, indem sie bestrebt waren, ihre Beteiligungen an nichtjüdische Interessenten zu übertragen. Man hoffte offenkundig auf ein Wiedererlangen der Verfügungsgewalt über die Anteile nach Ende des NS-Regimes. Diese Strategie schlug jedoch fehl, da aus einer Vielzahl an Interessenten von der zuständigen Behörde schlussendlich Hans Rott ausgewählt wurde. Dieser Parteigenosse besaß zwar keinerlei Erfahrung in der Führung von Unternehmen und hatte auch keine eigenen finanziellen Mittel zur Verfügung, seine „Verdienste“ als sogenannter „alter Kämpfer“ für die NSDAP waren jedoch ausreichend, um ihn als neuen Eigentümer zu qualifizieren. Die Übergabe der Anteile an Rott, und damit die Vollendung der Beraubung der bisherigen Eigentümer, wurde vom zuvor bestellten kommissarischen Verwalter Alfred Petran Anfang 1939 durchgeführt. Im Anschluss legte die Vermögensverkehrsstelle einen sehr niedrigen Kaufpreis in der Höhe von 149.969 Reichsmark (zum Vergleich: der Jahreslohn eines Arbeiters betrug damals rund 2.000 Reichsmark) für die erpresste Übernahme fest. Die jüdischen Eigentümer mussten jedoch von diesem Erlös noch 25 % „Reichsfluchtsteuer“ und zusätzlich eine „Judenvermögensabgabe“ an das Finanzamt entrichten. Die restlichen Beträge wurden auf Sperrkonten transferiert, auf die keiner der Anteilseigner Zugriff erlangte. Somit waren alle Eigentümer enteignet worden, ohne irgendeine Gegenleistung erhalten zu haben.



Im Krieg wurden auch in den Fabriken Schutzräume eingerichtet, sowohl in Schwechat als auch in Prag.



Im rigiden NS-Regime war alles auf den Aufbau einer effizienten Kriegsmaschinerie ausgerichtet. So musste auch in den Ausbau der Produktionsstätten investiert werden.

VOLLSTÄNDIG IN „ARISCHER“ HAND

Als neuer alleiniger Eigentümer widerrief Rott kurzerhand die Bestellung von Robert Eger zum Geschäftsführer und ließ ihn sofort aus dem Firmenregister löschen. Da Rott allerdings über keinerlei Branchenkenntnisse verfügte, benötigte er einen operativen Geschäftsführer. Das war dann wohl auch der Grund dafür, dass er den 1938 als „Notlösung“ installierten Johann Breiner als zweiten Geschäftsführer im Amt beließ. Als Breiner in die Wehrmacht eingezogen wurde, ersetzte ihn Rott einfach durch seine Ehefrau Hildegard.

DEPORTIERT NACH THERESIENSTADT

Nach all den Demütigungen im Rahmen der Enteignung wurde jedoch klar, dass auch noch Schlimmeres zu befürchten war. Henriette Steiner wurde 1943, mit über 70 Jahren, aus ihrer Wiener Wohnung ins Ghetto Theresienstadt deportiert, wo sie nach einigen Monaten verstarb. Dasselbe Schicksal ereilte den genialen Techniker Emil Kolben. Sein Enkel berichtete, dass Kolben von als Sanitätern getarnten SS-Leuten auf einer Bahre aus seinem Haus getragen wurde. Laut schimpfend und die Nazis verfluchend wurde er direkt auf einen Transportzug verbracht und in Theresienstadt interniert. Dort starb er nach nur drei Wochen im 82. Lebensjahr. Einzig Gisela Wiese – die Schwester Henriettes – überlebte die Entbehrungen im Ghetto und kehrte 1945 nach Wien zurück.

Ich habe aber den Eindruck, dass Robert Eger einfach nicht in der Lage ist, alle „Schäden“ der Vergangenheit wiedergutzumachen, weil er sich als Mischling im heutigen Staate in einem fortgesetzt depressiven Gemütszustand fühlt, welcher sich auf den Neuaufbau eines Unternehmens unbedingt hemmend auswirken muss.“

*Zynischer Kommentar eines „Gutachters“ zur Art der Geschäftsführung von Robert Eger*

1800

1938 1945

2016

### GESCHÄFTE MIT DEM KRIEG

So grausam es auch klingen mag, aber die ersten Kriegsjahre waren gut fürs Geschäft. Rund 70 % der Produktion wurden an öffentliche Stellen geliefert. Das Unternehmen galt somit nach Ansicht der Industrie- und Handelskammer als „gut beschäftigt“. Auf Anordnung der NS-Gewerkschaft „Deutsche Arbeitsfront“ und deren Amt „Schönheit der Arbeit“ sollten in dieser Zeit auch 140.000 Reichsmark in die Verbesserung der Infrastruktur investiert werden. Es stellte sich aber schon bald heraus, dass Rott, weil er über keine finanziellen Mittel verfügte, bereits alle Zahlungen für die „Arisierung“ dem Vermögen der SKW entnommen hatte. Für Investitionen in den Standort waren daher keinerlei Mittel vorhanden und die behördlichen Auflagen wurden schlichtweg nicht erfüllt.

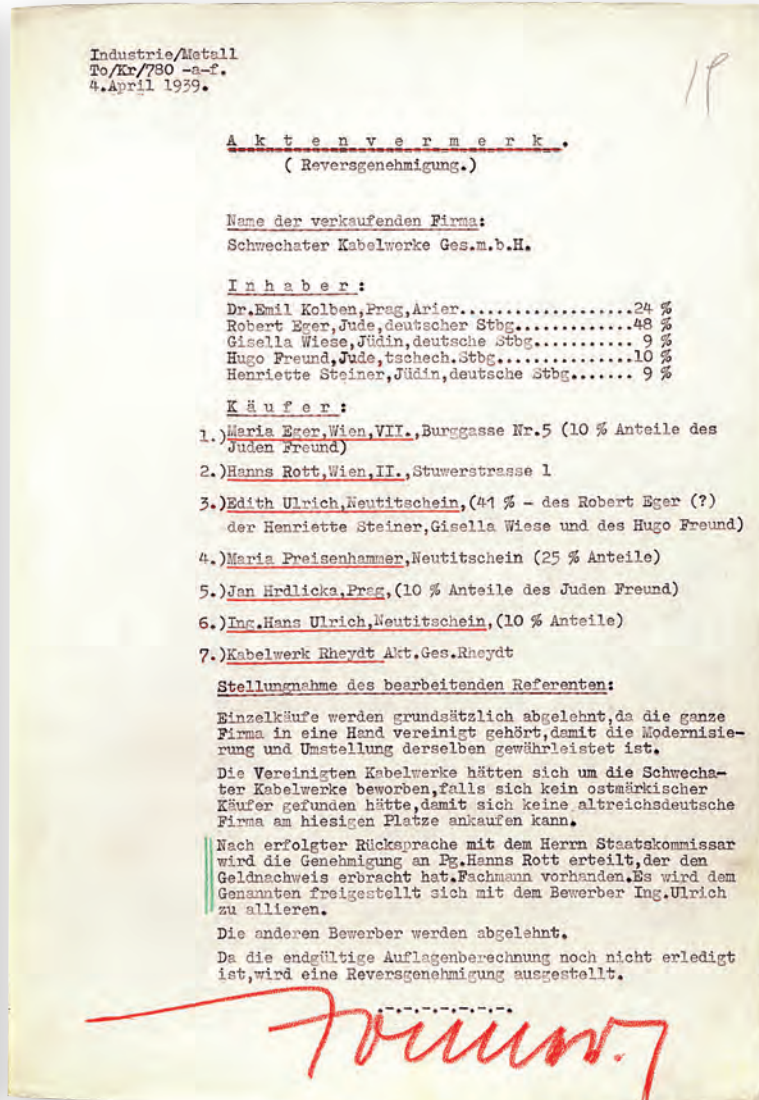
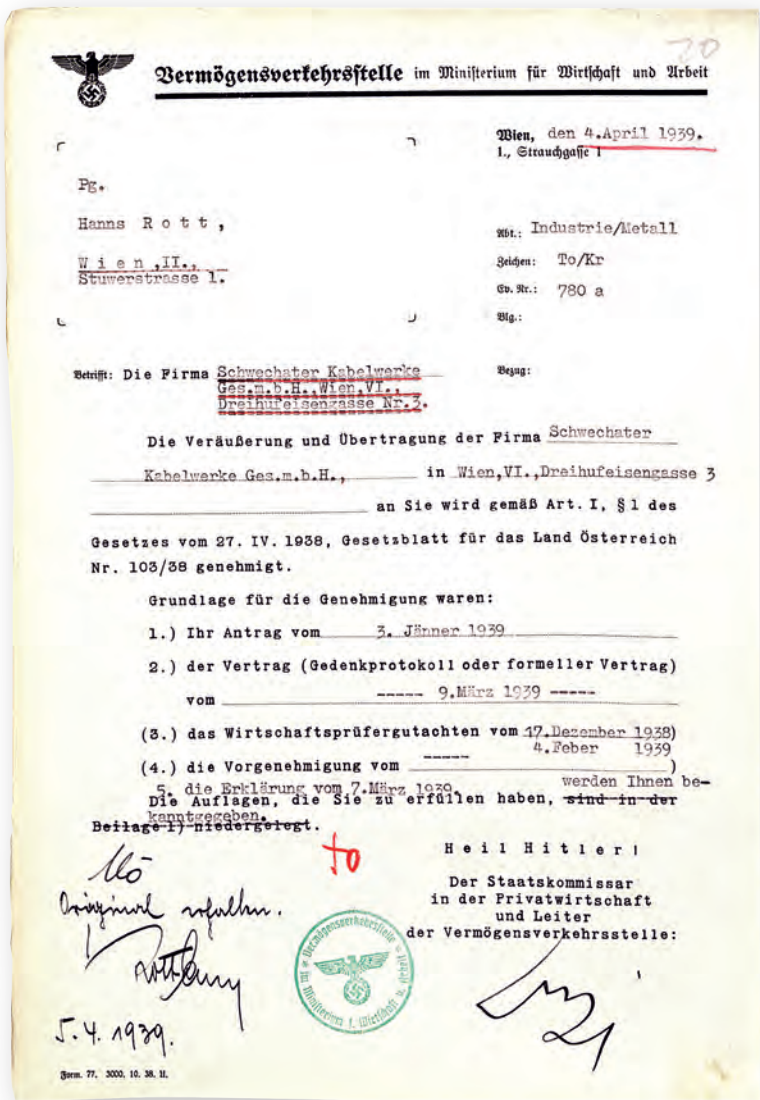
### NS-PLANWIRTSCHAFT

Das faschistische NS-Regime fokussierte alle seine wirtschaftlichen Bemühungen auf den Aufbau eines Landes, das zur effizienten Kriegsführung befähigt sein sollte. Dazu griff man auch zu drastischen planwirtschaftlichen Eingriffen in die Wirtschaft. Die SKW bekamen dies durch ihre Zwangsmitgliedschaft beim Deutschen Leitungsdraht-Verband (DLV) zu spüren. Der DLV war nicht nur ein klassisches Preis- und Quotenkartell, sondern mischte sich massiv in die Unternehmensführung ihrer Mitglieder ein, etwa durch strikte, gesetzlich abgesicherte Vorschriften für die betrieblichen Kalkulationen. Des Weiteren

wachte die Preiskommission mit Argusaugen darüber, dass die abgestimmten Preise von den Mitgliedern genau eingehalten wurden. In nicht öffentlich abgehaltenen Schiedsgerichten wurden straffällige Mitglieder je nach Vergehen, wie beispielsweise Scheinexporte oder Schwarzlieferungen, hart bestraft. Die Macht des DLV ging sogar so weit, dass der Verband die staatlichen Roh- und Werkstoffkontingente unter seinen Mitgliedern aufteilte.

### PRAKAB BIS ZUR UNKENNTLICHKEIT „ARISIERT“

Nach dem Einmarsch der deutschen Truppen in die Tschechei im März 1939 wurde sofort das Protektorat Böhmen und Mähren errichtet. Mit dieser Annexion begannen auch dort die „Arisierungen“. Die PRAKAB war zu diesem Zeitpunkt noch im Besitz von Emil Kolben (50 %), seiner Tochter Grete (24 %), Robert Eger (15 %) sowie von Henriette Steiner und ihrer Schwester Gisela Wiese (je 5,5 %). Schon im August war die Arisierung des Betriebs abgeschlossen und die Firma Křižík-Chaudoir AG, teilweise auch im Kabelgeschäft tätig, wurde mit 67 % neuer Mehrheitseigentümer. Weitere 26 % hielten die Sächsischen Kupfer- und Messingwerke Franz Adolph Lange sowie 7 % Engelbert Schicht, ein ehemaliger Geschäftsführer bei Křižík. Die PRAKAB wurde vom neuen Eigentümer von einer s.r.o. (Společnost s ručním omezeným, die tschechische Rechtsform für eine GmbH) in eine a.s. (Akciová společnost, also eine AG) umgewandelt. Damit verbunden waren eine Kapitalerhöhung sowie der Austausch des gesamten Managements. Es ist wohl ein Treppenwitz der



Mit dem „Arisierungsdokument“ von 1939 war die Enteignung der bisherigen Besitzer rechtskräftig und der „verdiente Parteigenosse Rott“ offizieller Eigentümer der SKW.

Geschichte, dass das Lebenswerk Emil Kolbens in einer Firmengruppe verschwand, die von seinem großen Konkurrenten František Křižík gegründet worden war.

### HOSTIVAŘ IN DEUTSCHER HAND

Das neu installierte Management wurde komplett aus Führungskräften der neuen Eigentümer gebildet und residierte in den Räumen der Anglo-Prager Bank. Dank der Kredite dieser Bank startete man mit einer prall gefüllten Kriegskassa und begann sogleich mit der Rüstungsproduktion sowie mit der Werkstoffumstellung für das nationalsozialistische Autarkieprojekt. Es wurde eine neue Halle zur Produktion von papierisolierten Nachrichten- und Starkstromkabel gebaut, um damit auf die

Importmaterialien Kautschuk und Guttapercha verzichten zu können. Der langandauernde Krieg sorgte aber auch im Werk in Hostivař für eine Verknappung von Rohstoffen, sodass der Betrieb fast nicht mehr aufrechtzuerhalten war. 1943 wurde die PRAKAB dann rückwirkend zur Gänze in die „Prager Metall-, Kabel- und Elektrotechnische Werke AG Křižík“ eingegliedert. Nach dem Zusammenbruch des Dritten Reichs wurden die Křižík-Werke schließlich inklusive der PRAKAB von den kommunistischen Machthabern verstaatlicht.

# HINTER DEM EISERNEN VORHANG



DIE PRAKAB ÜBERLEBT



1946–1989

Die Tschechoslowakei nimmt eine zentrale Stellung unter den Volkswirtschaften des Ostblocks ein. Die PRAKAB besteht als Kablo Hostivař weiter, verliert aber an Bedeutung.

DIE PRAKAB ÜBERLEBT

Während die Geschäftsleitung der SKW in Schwechat den Neuanfang in Angriff nimmt, hat die ehemalige Tochter PRAKAB ganz andere Probleme. Nach dem Krieg besteht eine verwirrende Eigentümerstruktur, und die Produktpalette muss sich dem herrschenden Rohstoffmangel unterordnen. Verstaatlichung und kommunistische Planwirtschaft sorgen für Schwierigkeiten, und der „Sozialistische Wettbewerb“ treibt seltsame Blüten innerhalb der Belegschaft.

Im Mai 1945 wurde die Tschechoslowakei durch die Rote Armee vom Naziregime befreit. Allerdings folgte auf diese Befreiung sehr schnell die Machtübernahme durch die Kommunisten und damit die Eingliederung in ein rigides Wirtschaftsplanungssystem. Schon 1946 wurden die Křížik-Werke, in welche die PRAKAB ja einige Jahre zuvor eingegliedert worden war, daher verstaatlicht und in den „Volkseigenen Betrieb“ (VEB) Kablo Bratislava integriert.

AB INS KOLLEKTIV

Wie in osteuropäischen Ländern damals so üblich, war auch die tschechoslowakische Kabelindustrie von ständigen Umstrukturierungen der Organisation und des Produktionsprogramms betroffen. So wurde die Prager Kabelfabrik im Jahr 1950 schon wieder aus der VEB Kablo Bratislava ausgegliedert und firmierte von nun an selbstständig als Kablo Hostivař. 1958 erfolgte der nächste Richtungswechsel, und Kablo Hostivař fand sich mit allen anderen Kabelwerken im VEB Kablo Kladno wieder. Mit jeder dieser Neustrukturierungen wurde

auch das Produktportfolio der Kablo Hostivař verändert. In dieser Zeit verschob sich der Fokus vor allem von Telefonaußenkabel und Gummileitungen, die in großen Mengen produziert worden waren, hin zu Lackdrähten und Kupferkabel bis 1 kV sowie Telefoninnenraumkabel und Flugzeugleitungen.

AKKORD IM WETTBEWERB

Neben der ständigen Veränderung des Sortiments war auch die Effektivität in der Produktion ein Problem. Also entschied sich der Parteikader, um die Produktivität im Werk in Hostivař anzukurbeln, einen „sozialistischen Wettbewerb“ auszurufen. Genau wie bei einem sportlichen Kräftemessen ging es auch hier schlicht und einfach darum, der oder die Beste zu sein. Als Belohnung gab es nicht nur einen Vermerk auf der sozialistischen Ehren-tafel, sondern auch mehr Geld. Einige Arbeitsbrigaden waren daraufhin so motiviert, dass sie sogar selbstständig Verbesserungen für den Arbeitsablauf organisierten. Allerdings wurde dieses Engagement weder durch die Vorgesetzten noch durch die Gewerkschaft unterstützt. Nachdem sich immer mehr Arbeiter bis über die Grenzen des physisch Machbaren anstregten, wurde der Unmut in der Belegschaft so groß, dass die sportliche Akkordarbeit nach einiger Zeit wieder eingestellt werden musste.



Nach der Machtübernahme durch das kommunistische Regime wurde die PRAKAB verstaatlicht und in die Kablo Bratislava integriert. Später wurde sie zur Kablo Hostivař.



Die Zeit bis Mitte der 1970er Jahre war durch den rasanten Ausbau des Werks in Hostivař gekennzeichnet.

EIN SYSTEM ÜBERHOLT SICH SELBST

Die Zeit von 1968 bis Mitte der 1970er Jahre war durch den rasanten Ausbau des Werks in Hostivař gekennzeichnet. Neben der Errichtung von sechs neuen Werkshallen mit insgesamt 8.000 m² Produktionsfläche machte der in sozialistischen Ländern immer vorhandene Rohstoffmangel die Entwicklung neuer Produkte notwendig. Weil der Verbrauch von Kupfer als „strategischem Material“ minimiert werden musste, setzten die Verantwortlichen verstärkt auf Aluminium als Leitermaterial. Kablo Hostivař wurde so zum fokussierten Hersteller von Aluminiumkabel bis 240 mm² Querschnitt, später sogar in armierten Varianten. Als es in den 1980er Jahren einmal mehr zu einer Umstrukturierung der tschechoslowakischen Kabelproduktion kam, wurde das Werk in Hostivař als Standort einer neuen Kupfer-Gießdrahtanlage auserkoren, um endlich die Versorgungslücke bei Kupferdraht schließen zu können. Die Inbetriebnahme dieser Anlage fiel dann allerdings mit dem Zusammenbruch des kommunistischen Systems zusammen, welcher die Lösung der Rohstoffknappheit mit sich brachte.



Kablo Hostivař spezialisierte sich auf die Produktion von Aluminiumkabel bis 240 mm² Querschnitt, später sogar in armierten Varianten.

WIEDERAUFBAU



TURBULENZEN UND ERNEUERUNG





1946–1995

Ing. Heinz Tremmel, der Enkel des Gründers Otto Steiner, übernimmt 1959 die Geschicke der SKW und prägt das Unternehmen bis zu seinem Ausstieg im Jahr 1995.

TURBULENZEN UND ERNEUERUNG

Nach dem Krieg stehen die Besitzer wieder einmal vor den Scherben ihrer Arbeit. Die PRAKAB ist verloren, die SKW sind nicht nur baulich schwer angeschlagen, auch die neuen alten Besitzer haben nur mehr wenig Interesse an dem schuldenbelasteten Werk. Frischer Wind kommt erst wieder auf, als Heinz Tremmel, der Enkel des Gründers Otto Steiner, das Ruder übernimmt. Er manövriert das Unternehmen mit großem Erfolg durch so manches Unwetter. Höhepunkt ist dabei Anfang der 1990er Jahre die Rückführung der PRAKAB in den Konzern.

Die Restitution der Schwechater Kabelwerke verlief, verglichen mit vielen anderen Fällen in Österreich, relativ unkompliziert und rasch. Die wesentlichsten Gründe hierfür waren die baldige Rückkehr Robert Egers und das Verschwinden des „Ariseurs“ Hans Rott. Im Oktober 1945 wurde zunächst der ehemalige Geschäftsführer und aus dem Krieg heimgekehrte Johann Breiner zum öffentlichen Verwalter bestellt. Bereits im Jänner 1946 kehrte auch Eger offiziell nach Wien zurück und trat als Breiners Stellvertreter wieder in den Betrieb ein. Allerdings hielt sich die Begeisterung bei Eger selbst in Grenzen. In einem Brief an eine Tochter von Emil Kolben formulierte er es so: „Die Anteile in Hostivař sind verloren, das Schwechater Werk ist sehr stark in Mitleidenschaft gezogen, und da auch nur Schulden vorhanden sind, ist mein Interesse dafür gering.“ Hans Rott blieb für die Rückstellungskommission unauffindbar, sodass erst durch die Aktenlage klar wurde, dass er, statt eigene Mittel für das Unternehmen einzusetzen, die Kreditbelastung wesentlich erhöht hatte.

1948 wurde schließlich das Rückabwicklungsverfahren für die Nachkommen Heinrich Egers abgeschlossen, und Robert Eger, Gisela Wiese sowie Kurt Steiner und Erna Tremmel (als Erben der verstorbenen Henriette Steiner) übernahmen wiederum ihre Anteile.

ALLE ANTEILE IN FAMILIENHAND VEREINT

Schwieriger gestaltete sich die Restitution für die Anteile der ausländischen Anteilseigner Eugen Freund und Emil Kolben. Die Anteile des ersteren erhielt seine mittlerweile in Frankreich ansässige Tochter Elisabeth Truffaut, jene von Emil Kolben dessen Nachkommen. Nach Aufhebung der öffentlichen Verwaltung bemühte man sich, schnell wieder zur Normalität zurückzufinden, und so führten Robert Eger und Johann Breiner ab 1948 die Geschäfte wieder gemeinsam. Nach dem Tod Breiners im Jahr 1950 und dem Rückzug Egers als Geschäftsführer Ende 1951 wurde mit Maria Eger und Kurt Steiner, dem Sohn des Gründers, eine familieninterne interimistische Lösung gefunden. Bereits 1953 hatte jedoch mit Ignaz Kleinhampl wieder ein familienfremder Mitarbeiter die Geschicke der SKW übernommen. Zur selben Zeit verbrachte aber bereits der Enkel des Gründers Otto Steiner, Heinz Tremmel, fast jeden Sommer während seines Studiums im Familienbetrieb. Er wurde schließlich 1959 Geschäftsführer, und ihm gelang es nicht nur, bis in die 1990er Jahre den SKW seinen Stempel aufzudrücken, sondern auch alle Firmenanteile in den Händen der Familie Tremmel zu vereinen.



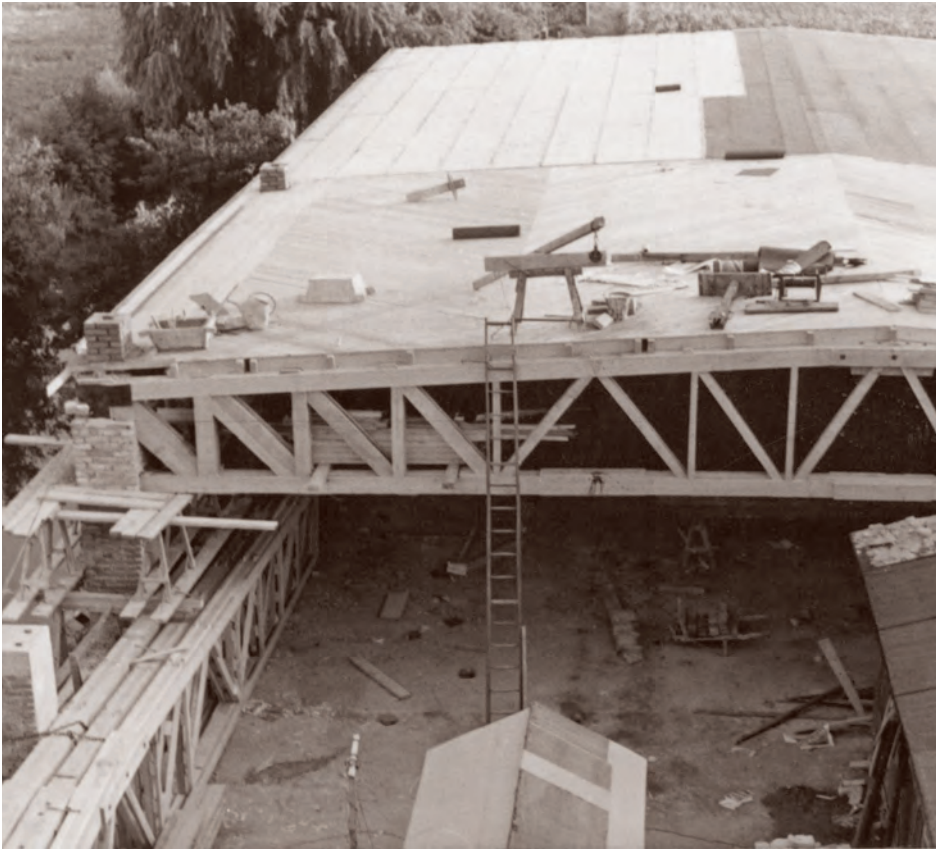
Kurz nach dem Krieg erschien das Gelände der SKW trist und von den Bombardierungen stark gezeichnet.



Aufbauarbeit in den Nachkriegsjahren. Heinz Tremmel legt selber Hand an bei der Planung der neuen Produktionsstätte.

MIT KRAFT UND WILLEN ZUM NEUANFANG

Allen Beteiligten war klar, dass man jetzt die Ärmel hochkrempeln und tüchtig anpacken musste, um den Betrieb aus den roten Zahlen zu bringen. Dies war gerade in den Nachkriegsjahren kein ganz einfaches Unterfangen, denn für Betriebe in der sowjetischen Besatzungszone waren viele Rohstoffe kaum erhältlich, und sogar das Niveau der Gewinne musste vor den Behörden gerechtfertigt werden. Daher waren Investitionen gefragt: 1950 wurde ein neues Kesselhaus errichtet, 1952 die neue Werkshalle II, in welcher man die Produktion von Erdkabel, die bis zum Krieg in Hostivař ausgelagert war, wieder aufnahm. Schon im Jahr darauf wurde die Fertigung auf kunststoffisolierte Leitungen umgestellt. Trotz der Modernisierungen und Investitionen brach die Ertragslage allerdings zusehends ein. Was also tun? Heinz Tremmel erkannte, dass das Unternehmen „reorganisationsbedürftig“ war, und holte einen externen Berater ins Haus. Dieser kam zum Schluss, dass die Fertigungsstruktur in Relation zum Umsatzvolumen zu teuer sei und schlug Rationalisierungsmaßnahmen vor. Man überlegte sogar, die damalige Firmenzentrale in der Lehárgasse (im 6. Wiener Bezirk) abzustoßen, gab diesen Plan allerdings in Anbetracht des damals geringen Motorisierungsgrades wieder auf. Als Alternative entwickelte Tremmel daher bereits zu diesem Zeitpunkt seine Idee, die Eigenfertigung schrittweise mit zugekauften Produkten anderer europäischer Hersteller zu komplettieren. Heutzutage kein ungewöhnlicher Gedanke, in den von Kartellen und Importbarrieren geprägten 1960er Jahren stellte dies aber eine kleine Revolution dar.



Einige Jahre später wurden dann auch tatsächlich neue Fertigungshallen errichtet, sodass nicht mehr wie bisher auf mehreren Ebenen produziert werden musste.

1800

1946

1995

2016

## BALANCEAKT ZWISCHEN EIGENFERTIGUNG UND HANDELSGESCHÄFT

Bereits nach wenigen Jahren stellte sich der Erfolg dieser neuen Strategie ein. Stammt der Umsatz der SKW im Jahr 1963 von rund 7,3 Millionen Schilling noch zu 100 % aus eigener Fertigung, so trug drei Jahre später das Handelsgeschäft bereits mit 51 % zum Umsatz bei. Aber Heinz Tremmel dachte noch einen Schritt weiter: war eine zugekaufte Produktgruppe einmal erfolgreich im Markt eingeführt, so wurde diese in die Eigenfertigung übergeführt. Hierzu musste der Maschinenpark jedoch weiter ausgebaut werden, wofür 1967 etwa eine komplette Extruderanlage des Schweizer Herstellers Mail-lefer im Gesamtwert von 800.000 Schilling angekauft wurde. Dieses erhebliche Investitionsvolumen konnte im Wesentlichen mithilfe des ERP-Fonds finanziert werden. Dieser Fonds entstand aus Finanzmitteln, welche die Republik Österreich aus dem Titel des amerikanischen Marshall-Plans nach dem Zweiten Weltkrieg für den Wiederaufbau erhielt. Der ERP-Fonds sollte auch noch bei einer zukünftigen Weichenstellung der SKW eine große Rolle spielen. Die Strategie von Heinz Tremmel ging voll auf, und bis 1973 konnte der Umsatz im Vergleich zu 1963 verzweifacht werden. Ein Pferdefuß dabei waren allerdings die vielen kleinen Einzelaufträge. Rund 18.000 davon wurden jährlich abgewickelt und verursachten vergleichsweise lange Umrüstzeiten der Maschinen und damit höhere Kosten. Nach der ersten Ölkrise im Jahr 1973 wurden daher weitere Optimierungen in den internen Abläufen und der Qualitätskontrolle

notwendig. Maßnahmen, die sich als richtig erwiesen, denn Mitte der 1970er Jahre war erstmals die Umsatzgrenze von 100 Millionen Schilling gesprengt worden.

## AUCH DAS KARTELL KANN NEUE ZEITEN NICHT AUFHALTEN

Nicht zu übersehen war allerdings, dass die SKW ein kleiner Hecht in einem großen, durch Selbstregulation zwangsweise beruhigten Teich waren. Denn das bereits 1904 gegründete Kabel-Kartell (nicht zu verwechseln mit dem früher erwähnten Leitungskartell) regelte in jenen Blütejahren der Kabelindustrie so gut wie alles: Lieferquoten, Preise und Lieferprogramme. Für die SKW als einzigem Produzenten außerhalb dieses Kartells war der Gegenwind natürlich rau, aber das Entwicklungspotenzial war groß. Von Heinz Tremmel wurde zwar immer wieder eine Teilnahme eingemahnt, ihm gelang es jedoch, sowohl eine geschickte Distanz zu bewahren als auch nicht alle Brücken abzubauen. Das Kabel-Evidenzbüro kämpfte verbissen gegen die Schwächung des Kartells, aber der Usus, sich bei Quoten und Preisen nicht an Abmachungen zu halten, konnte dadurch nicht eingedämmt werden. Grund war vor allem auch externer Druck: die ersten wirtschaftlichen Krisen in den COMECON-Ländern, allen voran in Ungarn und Rumänien und ab 1983 auch in der Sowjetunion, trafen die heimischen Großunternehmen. Denn in die Ostblockländer waren bis dahin rund 50 % aller österreichischen Kabelprodukte exportiert worden. Gleichzeitig stieg die Importquote deutlich an – zwischen



Heinz Tremmel, Enkel des Gründers Otto Steiner, und seine Frau Ingrid, die von Anfang an im Unternehmen mitwirkte.



Bei diversen Anlässen war die Familie immer dabei. So wurden die beiden Söhne schon früh ans Geschäft herangeführt.

den Jahren 1983 bis 1985 etwa um 50 %! Dennoch entschloss sich Heinz Tremmel Ende der 1980er zum größten bisherigen Ausbauschritt am Standort. Ein moderner Hallenneubau ermöglichte eine deutliche Ausweitung der Produktion und des Versandes. Erstmals begannen die SKW so auch Fernmeldekabel zu produzieren. Daneben wurden die dringend nötigen zusätzlichen Büroflächen im ehemaligen Mühlengebäude untergebracht.

## SPEZIALISIERUNG „À LA SKG“

Heinz Tremmel wusste auch damals schon um die Bedeutung eines umfassenden Lieferprogramms. Kabel- und Leitungstypen, die außerhalb des „klassischen“ SKW-Lieferprogramms lagen, bedurften einer besonderen Betreuung und eines dementsprechenden Marketings. Zu diesem Zwecke wurde 1978 die „SKG Spezialkabelgesellschaft Tremmel-Scheinost“ aus der Taufe gehoben. Die damals als „Spezialitäten“ bezeichneten Produkte sind heute längst in das Standard-Lieferprogramm der SKW eingegliedert. Die SKG hat sich dafür unter ihrem neuen Namen (SKG Netzwerktechnik GmbH) zum Marktführer für LWL (Lichtwellenleiter)-Verbindungstechnik am österreichischen Markt „gemausert“.

## DIE SÖHNE STEIGEN INS UNTERNEHMEN EIN

Wieder einmal war das Schicksal der SKW ganz direkt von der Weltgeschichte beeinflusst: Nach dem Berliner



Mit einem Umbau 1972 und der Errichtung einer modernen Halle Ende der 1980er Jahre konnten die SKW sowohl die Produktion als auch den Versand deutlich ausbauen. Erstmals wurden am Standort auch Fernmeldekabel produziert.

Mauerfall am 9. November 1989 durchzog plötzlich der „wind of change“ den Kontinent und die wirtschaftliche Öffnung des ehemaligen Ostblocks schien nicht mehr aufzuhalten zu sein. Wie das Leben so spielt, fiel dieser Zeitpunkt auch mit einem Generationswechsel zusammen, denn Christoph Tremmel war 1990 als Geschäftsführer der Tochtergesellschaft SKG in die Unternehmensgruppe eingetreten. Er überzeugte den Seniorchef, diese Entwicklungschance zu ergreifen und damit dem im internationalen Vergleich kleinen Unternehmen ungeahnte und vielfältige Möglichkeiten zu eröffnen. Wenig später stieg auch der zweite Sohn, Alexander Tremmel, in den Betrieb ein. Heinz Tremmel war davon überzeugt, dass für etwaige große Entwicklungsschritte die ganze Kraft der Familie nötig sein würde. Als Abschluss dieser Expansionsphase konnte Heinz Tremmel mit beiden Söhnen im Herbst 1991 das 100-jährige Bestandsjubiläum der Schwechater Kabelwerke feiern. Da waren bereits Gäste aus der Tschechoslowakei dabei, obwohl die SKW noch gar kein Exportgeschäft betrieben hatten ...

### WIEDERVEREINIGUNG NACH MEHR ALS 50 JAHREN

Was war geschehen? Nach intensiven Diskussionen hatte der Seniorchef der Verfolgung einer gewagten Idee zugestimmt: man beschloss, sich in den neu geöffneten Nachbarstaaten nach Investitionsmöglichkeiten in der Kabelindustrie umzusehen. Dies gestaltete sich anfangs schwierig, da die meisten dieser Unternehmen bereits in

Übernahmeverhandlungen standen oder schon verkauft waren. Schlagartig tat sich die Möglichkeit einer Beteiligung an „Kablo Hostivař“ (der ehemaligen PRAKAB) auf. Die Familie war sich bei den ersten Kontakten der historischen Dimension gar nicht bewusst, vielmehr kam der Hinweis vom bestehenden Management, „dass man ja früher schon zu den SKW gehört hätte“. Die nervenaufreibenden Verhandlungen standen oftmals vor dem Abbruch, denn noch waren die unterschiedlichen Mentalitäten der Akteure aus den zwei Wirtschaftssystemen spürbar und führten zu vielen Missverständnissen. Dank eines überzeugenden Konzepts der SKW für die Zukunft des Prager Werkes und der Unterstützung des neuen Managements sowie einer erneuten Finanzierung über ERP-Mittel, konnten die Eigentümer von Kablo Hostivař überzeugt werden, in den SKW den richtigen Partner für die Zukunft gefunden zu haben. Am 26. August 1992 wurde die neu gegründete Aktiengesellschaft „Prakab Pražská Kabelovna a.s.“ nach 53 Jahren wieder in die SKW eingegliedert. Mit diesem Schritt waren die SKW schlagartig in neue Dimensionen vorgedrungen, denn die PRAKAB produzierte auf der etwa fünffachen Produktionsfläche und beschäftigte zu dieser Zeit mehr als 600 Mitarbeiter. Diese Zahlen verdeutlichen, welche Herausforderungen sich für das mittelständische Unternehmen SKW ergeben hatten. In den folgenden Jahren wurde intensiv am Ausbau der gegenseitigen Synergien gearbeitet. Die Ziele waren klar: die PRAKAB sollte einerseits die Lieferung des Handelsportfolios für die SKW übernehmen, andererseits aber auch ihre Marktstellung in der Tschechoslowakei ausbauen. In Prag waren also die Erhöhung der Effizienz und die bessere Ausnutzung der vorhandenen Kapazitäten das Gebot der Stunde.



1990 tritt Christoph Tremmel als Geschäftsführer der Tochterfirma SKG in die Unternehmensgruppe ein. Kurze Zeit später folgt sein Bruder Alexander. Gemeinsam wird das 100-jährige Bestandsjubiläum gefeiert.



Am Ende von nervenaufreibenden Verhandlungen wird die neu gegründete Aktiengesellschaft „Prakab Pražská Kabelovna a.s.“ wieder in die SKW eingegliedert.

„Zuerst war uns gar nicht bewusst, dass wir es bei Kablo Hostivař mit der ehemaligen PRAKAB zu tun haben. Als klar war, dass wir hier die historische Chance haben, unser ehemaliges Gruppenmitglied wieder zu integrieren, war das noch mehr Motivation, die zähen Verhandlungen erfolgreich zu beenden.“

Heinz Tremmel



Die Wiedervereinigung mit der deutlich größeren, aber planwirtschaftlich geprägten PRAKAB stellt die SKW vor erhebliche Herausforderungen.

JAHRTAUSENDWENDE



GENERATIONSWECHSEL





1995–2016

Dr. Christoph Tremmel und Mag. Alexander Tremmel übernehmen in den 1990er Jahren ein solides Unternehmen von ihrem Vater und führen es erfolgreich ins neue Jahrtausend.

GENERATIONSWECHSEL

1995 übergibt der Seniorchef Heinz Tremmel die Firmenleitung an seine beiden Söhne Alexander und Christoph Tremmel. Diese stehen vor der großen Herausforderung, den Konzern für das 21. Jahrhundert zu rüsten. Die dramatischen Marktumbrüche in der europäischen Kabelindustrie, aber auch der eigene Anspruch an Qualität und Service machen neue Strategien notwendig. Der Produktionsstandort wird nach Tschechien verlagert und Schwechat wird zum Logistikzentrum umstrukturiert. Die Unternehmensgruppe wird durch Akquisitionen und Neugründungen entscheidend vergrößert, und eine übergeordnete Holding übernimmt die Konzernsteuerung.

Anfang der 1990er Jahre bekam die europäische Kabelindustrie in hohem Maße den neu erwachten Geist der Liberalisierung in der Europäischen Union zu spüren. Handelsschranken wurden in kürzester Zeit niedergerissen, zusätzliche Importe (nicht zuletzt aus den nunmehr demokratischen Ländern Osteuropas) heizten den Preiskampf weiter an, und bald waren auch alle bisherigen Formen der Marktabstimmung (Kartelle) verpönt. Gleichzeitig schränkten die Kunden in den letzten geschützten Märkten, vor allem jene im Bereich der öffentlichen Hand, ihre Investitionen dramatisch ein bzw. öffneten den Kreis der Anbieter. Die Summe all dieser Entwicklungen stellte für einen relativ kleinen Hersteller mit einem standardisierten Produktportfolio, wie es die SKW zu dieser Zeit waren, eine echte Bedrohung dar. Daher entschloss sich die Geschäftsführung nach intensiven Überlegungen im Jahr 1997, die Produktionsanlagen von Schwechat

nach Prag zu verlagern. Diese Maßnahme war natürlich für ein familiengeführtes Unternehmen mit einer mehr als 100-jährigen Produktionstradition an diesem Standort nicht einfach zu treffen. Den verbleibenden Mitarbeitern wurde jedoch zugesagt, dass der Umbau des Standortes in ein Handels- und Logistikzentrum das Unternehmen langfristig absichern werde. Und so sollte es auch kommen – heute sind die SKW einer der führenden Anbieter für komplexe Kabellogistik in Österreich.

DIE FÜNFTE GENERATION

Nach all den erfolgreich umgesetzten Ideen, den Investitionen, Entwicklungen und Erfolgen konnte Heinz Tremmel nach 45-jähriger Tätigkeit für die Schwechater Kabelwerke im Jahr 1995 nicht ohne Stolz auf sein Lebenswerk zurückblicken und sich im selben Jahr in den Ruhestand zurückziehen. Angesichts der Tatsache, dass viele Firmenpatriarchen die Kontrolle über ihr Lebenswerk niemals freiwillig aufgeben und so Familienunternehmen in tiefe Krisen stürzen, war Heinz Tremmel dieser Schritt umso höher anzurechnen. Seine Söhne konzentrierten sich in den folgenden Jahren darauf, die Entwicklung des Kerns der Gruppe voranzutreiben: den Umbau der SKW abzuschließen, die SKG zu einem Experten auf dem Gebiet der LWL-Anschlusstechnik zu formen und die PRAKAB weiter zu einem modernen Industriebetrieb auszubauen.



Die neue Generation sorgt für frischen Wind und nimmt den Umbau der SKW zu einem bedeutenden Logistikunternehmen in Angriff.



Die PRAKAB entwickelt sich in den 2000er Jahren zu dem Spezialisten für FRNC-Kabel.

DIE PRAKAB ERWEIST SICH ALS ERFOLGSMODELL

Der Beginn des Erfolgspfades der PRAKAB war zweifelsohne holprig: fast 600 Mitarbeiter brachten es gerade einmal auf einen Umsatz von 20 Millionen Euro, und in den Weiten der Hallen wehte noch ein scharfer Wind „sozialistischen Denkens“. Das kurz vor der Übernahme eingesetzte Managementteam nahm jedoch mit Unterstützung der neuen Eigentümer das Heft in die Hand und schlug neue Wege ein: In einer ersten Phase wurden die Anlagennutzungen durch ein erweitertes Produktionsprogramm und eine sprunghaft gestiegene Exportquote deutlich erhöht. Hervorzuheben war dabei der Aufbau einer Produktion für Telefonaußen- und Signalkabel und die deutliche Erhöhung der Kapazitäten für Energiekabel. Ebenso wichtig war die Entwicklung zum bedeutendsten tschechischen Erzeuger von brandbeständigen Sicherheitskabel (FRNC, „resistant-to-fire“). Schließlich brachte man die Logistikkapazitäten mit erheblichen Investitionen auf den letzten Stand. In Summe wurden seit der Übernahme 11 neue Hallen mit 16.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche errichtet und so inklusive Maschinen 80 Millionen Euro investiert. In den Jahren nach der Finanzkrise verschob sich der Fokus dann verstärkt auf die Erhöhung der Produktivität, wobei erfolgreich Erkenntnisse der „lean production“-Philosophie implementiert wurden. So entwickelte sich aus einem ursprünglich auf den Binnenmarkt konzentrierten „sozialistischen“ Unternehmen einer der führenden Produzenten von 1-kV-Energie- bzw. Telekommunikations- und Signalkabel in Mitteleuropa.

Wir haben leider die goldenen ‚Kabelzeiten‘ nicht mehr erlebt. Kaum hatten wir die Kabelwelt betreten, ging es mit der Branche in ganz Europa bergab.“

Alexander und Christoph Tremmel



Die SKB-GROUP umfasst mittlerweile fünf Gesellschaften in vier Ländern. Jede ist auf ihrem Gebiet hoch spezialisiert.

DIE UKRAINE – EIN HOFFUNGSMARKT?

Wie bereits ein Jahrzehnt vorher, erfolgten Mitte der 2000er Jahre einige wesentliche Weichenstellungen beinahe gleichzeitig. Der große, an der europäischen Peripherie liegende Markt der Ukraine versprach, nach einer ersten politischen Wende, eine ähnlich positive Entwicklung zu nehmen wie zuvor die ostmitteleuropäischen Staaten. Aus diesem Grund ergriffen Christoph und Alexander Tremmel im Jahr 2006 die Möglichkeit, sich mehrheitlich an dem einige Jahre zuvor gegründeten Kabelproduzenten „Interkabel Kiew“ (IKK) zu beteiligen. Bereits im Jahr darauf wurden dort zwei Linien zur Erzeugung von brandbeständigen Sicherheitskabel und isolierten Freileitungen aufgebaut und damit die Produktionskapazität auf einen Schlag verdoppelt. Das erfolgreich umgesetzte Investitionsprojekt und der Transfer von Know-how aus dem Fertigungsstandort Prag konnten jedoch nicht verhindern, dass auch die IKK, wie die gesamte Ukraine, von der Weltwirtschaftskrise dramatisch getroffen wurde. Nachdem die Krise einigermaßen überstanden war, konnte das Unternehmen zwar viele erfolgreiche Prestigeprojekte mit seinen Produkten ausstatten, die ungelösten politischen und wirtschaftlichen Probleme des Landes belasteten die ukrainische Tochter IKK allerdings auch weiterhin schwer.

GANZ NEUE WEGE IN NITRA

Ebenfalls im Jahr 2006 begannen die Brüder Tremmel eine weitere Vision zu verwirklichen: flexible Leitungen

für industrielle Anwendungen mit höchster Qualität zu produzieren. Aufgrund der Andersartigkeit der Produktionsprozesse und des Kundenportfolios entschloss man sich, dafür einen neuen Standort zu gründen. Dieser sollte mit den bestehenden Standorten logistisch gut verbunden sein. Das slowakische Nitra bot hierfür die idealen Voraussetzungen und schon im Frühjahr 2007 konnte dort der 10 Millionen Euro teure und völlig neue Produktionsstandort unter dem Namen „ICS Industrial Cables Slovakia s.r.o.“ die Fertigung aufnehmen. Die bald darauf einsetzende Weltwirtschaftskrise bedeutete zwar einen herben Rückschlag für die Erfüllung der Pläne, das Management ließ sich davon jedoch nicht beirren. Es sollte recht behalten, denn in den letzten Jahren entwickelte sich die ICS so gut, dass ihre Kapazitätsgrenzen erreicht waren. Im Jahr 2016 wurde daher der Ausbau des Standortes auf die doppelte Größe beschlossen und damit begonnen, dies in die Tat umzusetzen. Damit erscheint die ICS für die Herausforderungen der kommenden Jahre bestens gerüstet.

DIE SKB-GROUP ENTSTEHT

Das Wachstum der Firmengruppe und die Verschiedenartigkeit der Herausforderungen durch die neuen Unternehmen machten eine Neustrukturierung der Gruppe erforderlich. Daher entschlossen sich die Brüder Tremmel im Jahr 2007, aus der Geschäftsführung der SKW auszuscheiden und jene der Muttergesellschaft „SKB Industrieholding“ zu übernehmen. Dadurch konnte

vor allem die Steuerungs- und Koordinierungseffizienz im Konzern verbessert werden, da zwar alle Tochterunternehmen in direktem Eigentum der Holding standen, jedoch von Managementteams mit einem sehr hohen Grad an Selbstständigkeit geführt werden. Mit Adolf Krenn und Robert Vodnek übernahmen daraufhin erfahrene Manager die Geschäftsführeragenden der SKW. Die SKB-GROUP umfasst nunmehr im Jahr 2016 Niederlassungen in vier Ländern, beschäftigt mehr als 730 Mitarbeiter und weist einen Gesamtumsatz von etwa 240 Millionen Euro aus.



2008 war die Kapazitätsverdopplung der IKK abgeschlossen und das Unternehmen wurde zum Marktführer für Sicherheitskabel in der Ukraine.



Die ICS entstand, um dem gesteigerten Kundenbedarf nach flexiblen Leitungen für industrielle Anwendungen gerecht zu werden. Der neue Standort wurde in nur einem Jahr auf der „grünen Wiese“ in Nitra errichtet.

# DIE SCHWECHATER KABELWERKE HEUTE



KOMPETENZ UND KONTINUITÄT



2008–2016

Die Eigentümer haben sich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und die Geschäftsführung zwei erfahrenen Managern überlassen. Die SKW sind nun Teil der neuen SKB-GROUP.

KOMPETENZ UND KONTINUITÄT

Aus einem Traditionsbetrieb mit bewegter Vergangenheit ist ein modernes Vorzeigeunternehmen geworden. Nachdem die Eigentümer im Jahr 2008 aus der operativen Geschäftsführung der SKW aussteigen, um sich dem Aufbau und der Führung der neuen Holding zu widmen, machen sie Platz für zwei Profis, die zuerst an der neuen strategischen Ausrichtung der SKW mitarbeiten und diese dann kontinuierlich umsetzen. So festigen die SKW ihre Stellung als Logistikzentrum mit Fertigungs-Know-how und als Anbieter von spezialisierten Serviceleistungen innerhalb der SKB-GROUP.

Das seit der Gründung immer wieder erfolgreiche Konzept der Doppelführung wurde auch bei den SKW beibehalten. Die beiden Geschäftsführer Adolf Krenn und Robert Vodnek führen seit 2008 gemeinsam die Geschäfte. Ziel der beiden ist es, als Kern die klassischen Logistik-Dienstleistungen wie Lieferbereitschaft und kurzfristige Zustellung anzubieten. Ersteres wird durch ein enormes Lagervolumen, welches derzeit rund 3.000 Typen an Energieleitungen sowie Nachrichten- und Energiekabel umfasst, ermöglicht, zweiteres durch höchst flexible Lager-, Umroll- und Schneidekapazitäten, die einen 24-Stunden-Service just in time ermöglichen. Daneben gilt es allerdings in Differenzierung zur Konkurrenz, spezialisierte Serviceleistungen für alle Kunden anzubieten. Hierbei handelt es sich vor allem um die Entwicklungskompetenz der SKW, welche durch hauseigene Mitarbeiter und durch ihre Kollegen innerhalb der SKB-GROUP gewährleistet wird. All das ist nur dank der hohen Leistungsbereitschaft der Belegschaft möglich.

MITARBEITER ALS WICHTIGSTE ERFOLGSGARANTEN

Die Geschäftsführung hält sowohl die Tradition als auch die hohen ethischen und moralischen Grundsätze der Firma weiterhin aufrecht und nimmt dabei auch die Mitarbeiter mit in die Verantwortung. Durch die offene Kommunikation der Ziele an die Mitarbeiter werden diese zu einer selbstständigen Arbeitsweise ermuntert. Regelmäßiges Feedback und klare Informationen führen zu einer starken Identifikation mit dem Unternehmen und dem Unternehmenserfolg. Entsprechende Mitarbeiterbefragungen im Unternehmen bestätigen, dass dieses Konzept funktioniert. Eine extrem niedrige Fluktuation sowie eine überdurchschnittlich lange Betriebszugehörigkeit belegen dies ebenfalls. So werden Know-how und Kompetenz erfolgreich im Betrieb gehalten – was wiederum den Kunden zugute kommt.

VERTRAUEN IST GUT, KONTROLLE IST BESSER

Als Kabelspezialist mit 125 Jahren Erfahrung legen die SKW neben dem ständigen Ausbau des eigenen Produktportfolios auch großen Wert auf die Qualitätskontrolle. Früh hat sich daher für die Geschäftsleitung die Frage gestellt, wie man bei der Vielzahl an Lieferanten ein erforderliches und erwartetes, einheitliches Qualitätsniveau sicherstellen kann. Als Antwort haben die SKW im Jahr 2002 ein eigenes Prüflabor eingerichtet, in welchem neben Standardtests auch die wichtigsten



DIE SKW IN ZAHLEN

- **Gegründet:** 1891
- **Anzahl der Mitarbeiter:** 53
- **Liefervolumen pro Jahr:** > 30.000 Tonnen
- **Gesamtfläche des Standortes:** > 54.000 m²
- **Produktions- und Lagerflächen:** > 40.200 m²
- **Permanentes Lagersortiment:** 3.000 Typen
- **Umsatz:** > 85 Millionen Euro

DIE PRODUKTGRUPPEN DER SCHWECHATER KABELWERKE IM ÜBERBLICK

|                                        |  |
|----------------------------------------|--|
| Energiekabel 0,6–1 kV                  |  |
| Energiekabel 10–110 kV                 |  |
| PVC- und Gummi-Energieleitungen        |  |
| Halogenfreie Kabel und Leitungen       |  |
| Fernmeldekabel und -leitungen          |  |
| Eisenbahn- und Sicherungskabel         |  |
| Steuer- und Elektronikleitungen        |  |
| Isolierte Freileitungen                |  |
| Silikon-, PUR- und Baustellenleitungen |  |
| Datenleitungen/KOAX                    |  |
| OEM-Produkte                           |  |
| Blankmaterial                          |  |

# DIE SKB-GROUP



AUF EXPANSIONSKURS



2008–2016

2008 wird die Firmengruppe neu strukturiert. Dr. Christoph und Mag. Alexander Tremmel konzentrieren sich auf die Leitung der SKB-GROUP, die mittlerweile fünf Gesellschaften umfasst.

AUF EXPANSIONSKURS

Das beständige Wachstum der Firmengruppe macht eine neue organisatorische Ausrichtung nötig. Die Brüder Christoph und Alexander Tremmel entscheiden sich dazu, unter dem Namen SKB-GROUP eine Holding zu gründen. Ab 2008 wird die operative Führung der Tochtergesellschaften von erfahrenen Mitarbeitern übernommen.

Nach der erfolgreichen Übernahme der PRAKAB verfolgten die Brüder Tremmel immer wieder weitergehende Expansionsprojekte. Der Interessenschwerpunkt lag dabei vor allem auf einer weiteren Konsolidierung der tschechischen Kabelindustrie, aber auch Projekte in Südosteuropa wurden zielgerichtet in Angriff genommen. Schlussendlich konnten jedoch erst einige Jahre später zwei Vorhaben erfolgreich in Gang gesetzt werden: Die zu erwartende wirtschaftliche Entwicklung des größten europäischen Landes – der Ukraine – und der unterentwickelte Stand der lokalen Kabelindustrie schienen der ideale Nährboden für das Wachstum der neu erworbenen Mehrheitsbeteiligung an der IKK zu sein. Die zugrundeliegende Strategie für den Aufbau der ICS als „Green-Field“ bezog sich hingegen auf eine Produktgruppe, für deren Herstellung ein besonders hohes Know-how gefragt ist und die daher ein großes Maß an Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb ermöglicht. Beides wurden im Jahr 2007 gestartet und Ende 2008 mit dem ersten Ausbauschritt beendet (bei der ICS wurden 10 Millionen Euro in die Errichtung einer Produktionsfläche von 6.000 m² investiert, bei der IKK die bestehende Fläche auf 5.500 m² verdoppelt). Die neuen Töchter wurden von den Auswirkungen der Finanzkrise

im Jahr 2008 allerdings hart getroffen und entwickelten sich dann ganz unterschiedlich: Die Ukraine und damit die IKK konnte sich von den Auswirkungen und den internen politischen Turbulenzen kaum erholen, die ICS hingegen gehört mittlerweile zu den europäischen Marktführern in ihrem Produktsegment.

DIE HERAUSFORDERUNGEN

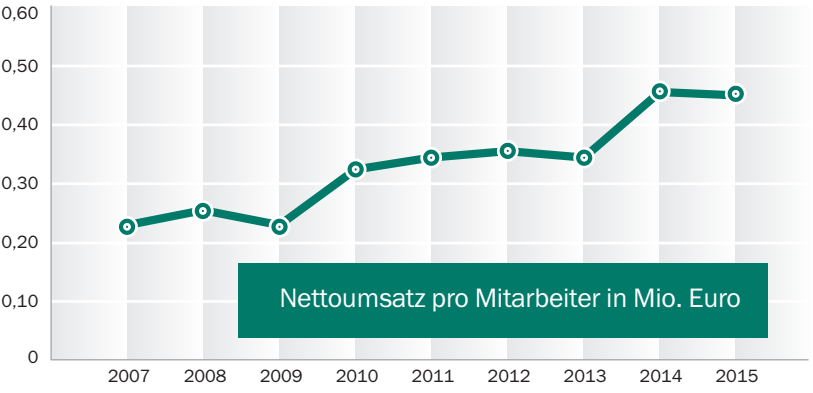
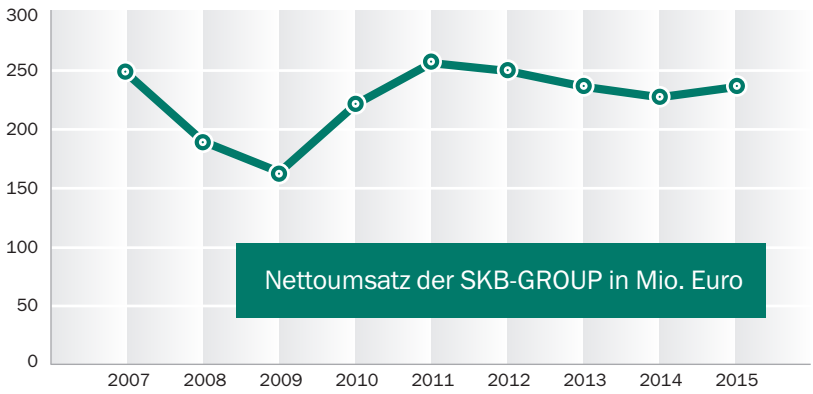
Nach weit über 100 Jahren sind die Herausforderungen für die Kabelindustrie heute zwar noch größer geworden, haben sich aber dem Wesen nach nicht wirklich stark verändert. Kabel und Leitungen sind nach wie vor das Rückgrat der elektrischen Infrastruktur und ermöglichen erst ein bequemes modernes Leben frei nach dem Motto „We make modern life possible“. Die gute Nachricht ist, dass sich dies auch in nächster Zeit nicht so rasch ändern wird und dadurch von einer konsequenten Nachfrage auszugehen ist. Allerdings sind Kabel und Leitungen aufgrund der notwendigen hohen elektrotechnischen Sicherheitsstandards stark durch Normen und Regularien geprägt. Was in der Folge wiederum zu einer sogenannten „Kommodisierung“ führt, das heißt, die Differenzierbarkeit zwischen den Produkten der einzelnen Hersteller ist schwierig. Zusätzlich zeichnet sich die Branche durch eine hohe Investitionsintensität aus, denn Kabelmaschinen und die Lagerhaltung von Kabel sind teuer. Dies alles führt zu einem besonders intensiven Wettbewerb und einer hohen Nachfragemacht der Kunden, sodass die Ertragskraft der Kabelindustrie am unteren Ende der

DIE SKB-GROUP:

- **Gegründet:** 2008
- **Anzahl der Mitarbeiter:** 732
- **Liefervolumen pro Jahr:** 75.000 Tonnen

VISIONEN

Die Gruppe kann auf ihren bisherigen Stärken aufbauen: Tradition, Erfahrung, Ausdauer und – hier auch einmal direkt ausgesprochen – Liebe zu dem Kernprodukt, dem Kabel. Neben den klassischen Produkten kann die SKB-GROUP bereits heute eine Reihe von Dienstleistungen „aus einer Hand“ anbieten, die auch noch weiter ausgebaut werden: die Lieferflexibilität eines führenden Kabel-Masters, die Entwicklungskompetenz und Kostenführerschaft eines großen Produzenten, die Fokussierung eines Spezialisten für Industrieleitungen und die technologische Führerschaft in der LWL-Verbindungstechnik. Ziel ist es, alle Synergien im Interesse der Kunden weiter auszubauen und daneben die Beziehung zu den Auftraggebern zu intensivieren, um sie bei ihren Entwicklungen bestmöglich unterstützen zu können. Es gilt hier, das 125-jährige Kabel-Know-how gleich zu Beginn der Lieferkette an den Mann zu bringen. Zusätzlich werden die Aktivitäten in bestehenden Nischen verstärkt – dies gilt etwa auf dem Gebiet der Sicherheitskabel und der kundenspezifischen Industrieleitungen – und neue Produkte entwickelt. Die Gesamtheit dieser Maßnahmen wird dazu führen, dass die SKB-GROUP auch in den kommenden Jahrzehnten einer der führenden Partner für alle ihre Kunden in ganz Europa sein wird.



Dank geschickter Akquisitionsstrategien, der Erschließung neuer Märkte und Nutzung der Synergien innerhalb der Gruppe kann eine stetige Weiterentwicklung erreicht werden.



Adolf Krenn, seit 1999 im Unternehmen und seit 2008 Geschäftsführer, sowie Ing. Mag. Robert Vodnek, seit 1998 im Unternehmen und seit 2008 Geschäftsführer, im Interview über die SKW.

SCHWECHATER KABELWERKE GMBH –  
KOMPETENZ UND KONTINUITÄT

Die Schwechater Kabelwerke sind ein traditionelles österreichisches Familienunternehmen, das 1891 gegründet und seither nicht nur nahezu ununterbrochen in Familienbesitz war, sondern auch von der Familie operativ geleitet wurde. Die Zeiten waren nicht immer einfach und die Herausforderungen oft groß, dennoch hat das Unternehmen Bestand und steht für den eisernen Willen, die Durchsetzungskraft und Unbeirrbarkeit einer ganzen Familie. Die SKW waren die Basis für eine erfolgreiche Expansion, die schließlich in der Gründung der SKB-GROUP gipfelte. Im Zuge dessen haben die Inhaber die operative Geschäftsleitung 2008 verlassen und diese Agenden zwei bewährten, langjährigen Mitarbeitern übertragen.

Was ist das Kerngeschäft der SKW?

**Adolf Krenn:** Die Entwicklung und der Vertrieb von Kabel und Kabelsystemen für den österreichischen Markt und selektive Exportländer.

**Robert Vodnek:** ... dabei fungieren die SKW auch als Logistikcenter für diese Märkte.

Wie definieren Sie den USP der SKW?

**Krenn:** Die Schwechater Kabelwerke bieten seit 125 Jahren Know-how in der Entwicklung, in der Fertigung

und im Vertrieb eines breiten Spektrums an Kabel und Leitungen.

**Vodnek:** Wir offerieren als Master ein Vollsortiment, sind aber zusätzlich dank der Produktionswerke innerhalb der SKB-GROUP auch ein Kabelproduzent mit Entwicklungskompetenz. Das im Laufe der Jahre erworbene Know-how im Bereich der Logistik ermöglicht es uns darüber hinaus, unseren Kunden eine 24-Stunden-Belieferung anbieten zu können.

Welche Stellung nehmen die SKW derzeit am heimischen Markt ein?

**Krenn:** Die SKW sind in den Kundenbereichen Energieversorger (EVU), Großhandel, Anlagenbau sowie Bahn- und Telekomverwaltungen eines der führenden österreichischen Kabelunternehmen.

Welches sind die größten Kunden der Schwechater Kabelwerke?

**Krenn:** Wir beliefern natürlich eine Vielzahl an Kunden, von denen jeder einzelne wichtig für uns ist. Aber gemessen an ihrer Größe sind die Kunden der SKW sicher die führenden österreichischen Energieversorgungsunternehmen, die jeweiligen Marktführer im Elektro-großhandel sowie die ÖBB, die Telekom und die Wiener U-Bahnen.



Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

**Vodnek:** Derzeit werden hier in Schwechat insgesamt 53 Mitarbeiter beschäftigt.

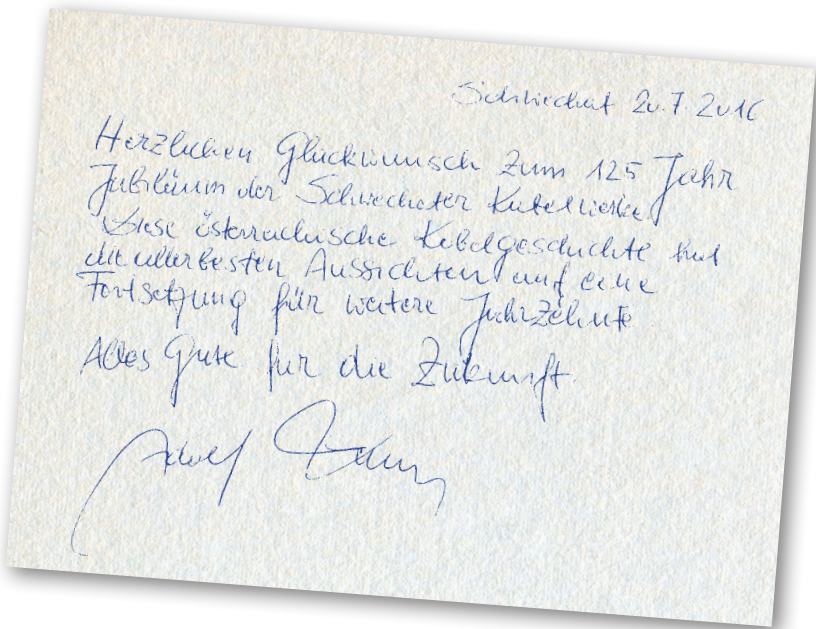
Wie hat sich das Unternehmen entwickelt und welche Gründe gibt es dafür?

**Krenn:** Das Unternehmen hat seit Ende der 1990er bis heute eine sehr dynamische Entwicklung durchgemacht und sich so zu einer der beiden größten Kabelfirmen Österreichs entwickeln können. Die Verbreiterung der Kundengruppen und des Kabelportfolios hat diesen Prozess sehr positiv beeinflusst.

**Vodnek:** In den Jahren 2007 bis 2011 konnten die SKW dann die Produktivität und damit die Ertragskraft massiv verbessern. Danach hatte allerdings die Stagnation der gesamten Branche auch Auswirkungen auf unser Unternehmen. Die Überkapazitäten, verbunden mit stagnierenden Metallnotierungen führten zu einem noch stärkeren Preisdruck in der Branche und damit generell zu reduzierter Ertragskraft.

Vor welchen Herausforderungen steht die Branche?

**Krenn:** Die Herausforderungen für die nächsten Jahre sind sicherlich zum einen die konsequente Umsetzung der strategischen Neuausrichtung und zum anderen, ein dem





Ein modernes Lagersystem in Schwechat ermöglicht die Lagerung, das Abrufen und die prompte Lieferung von rund 3.000 Kabeltypen.

Service und der Qualität angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis bei den Kunden zu erreichen.

**Vodnek:** Die Branche muss diese Stagnation überwinden. Das geht nur, wenn Kabel wieder verstärkt als wichtiges Element im Gesamtprojekt gesehen werden. Da müssen wir Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit bei den Kunden leisten. Und wir sollten den Fokus auf Produkte mit Mehrwert richten, wie etwa FRNC-Kabel.

Welche Vision haben Sie für die SKW?

**Krenn:** Ich möchte die Schwechater Kabelwerke so gut positionieren, dass wir für Kunden in ganz Europa zu den wichtigsten Playern am Kablektor zählen.

**Vodnek:** Ich möchte das Unternehmen, aber auch die Branche modernisieren. Dafür müssen wir neue Techniken und Standards finden, nutzen und unsere Partner von deren Vorteilen überzeugen. Ich sehe, dass die SKW in diesen Bereichen Vorreiter sein werden und Kunden damit einen zusätzlichen Nutzen bieten können.

Welche Vorteile bringt es, Teil der SKB-GROUP zu sein?

**Krenn:** Aufgrund der Größe und Zusammensetzung der Gruppe ist die Erschließung von Kunden- und Lieferan-

tenpotenzialen sowie die Erfüllung der Kundenansprüche deutlich besser möglich.

**Vodnek:** Die Vorteile sind ganz klar die Vernetzung, die intensive Nutzung von Synergien, die offene gegenseitige Unterstützung in allen Bereichen, die Möglichkeit, unseren Kunden die entsprechende Entwicklungskompetenz zu bieten, und der kontinuierliche Erfahrungsaustausch mit Profis, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen wie wir.

Welche Zukunft wird die SKB-GROUP haben und welche Stellung werden die SKW darin einnehmen?

**Krenn:** Ich bin davon überzeugt, dass die SKB-GROUP auch in Zukunft dynamisch wachsen und auch an Bedeutung für die gesamte Branche gewinnen wird. Die Schwechater Kabelwerke werden in ihrer Funktion als Master in Zukunft einen noch größeren Stellenwert bekommen und für alle Kundengruppen in unseren Kernmärkten einer der wichtigsten Partner bleiben.

**Vodnek:** Die SKB-GROUP wird ein aktiver Treiber in einer derzeit leider sehr konservativen Branche in Bezug auf Technik, Medien etc. sein. Die SKW werden dabei den regionalen Schwerpunkt in Österreich bilden.



Am historischen Standort in Schwechat wickeln rund 53 Mitarbeiter jährlich 30.000 Tonnen Liefervolumen und damit 85 Millionen Euro Umsatz ab.

Was war bisher Ihr größter Erfolg im Unternehmen bzw. worauf sind Sie besonders stolz?

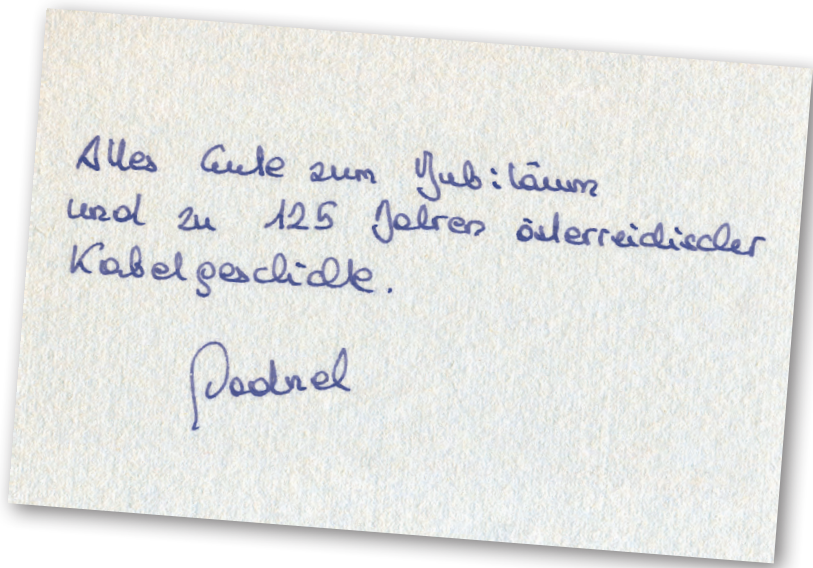
**Krenn:** Die nachhaltige Veränderung der Firmengröße der SKW innerhalb von 16 Jahren zu einem der bedeutendsten Kabelunternehmen in Österreich. Ein besonderer Meilenstein ist die langjährige Belieferung der Wiener U-Bahn mit neu entwickelten Sicherheitskabel.

**Vodnek:** Einerseits ist es die Mitarbeit auf Gruppenebene, andererseits machen mich gerade auch kleine Erfolge, wie z. B. Reorganisation und Verbesserung der Logistik der SKW, sehr stolz. Besonders die Summe dieser kleinen Erfolge macht letztlich den großen Erfolg der SKW auch aus.

Was motiviert Sie und was macht Ihnen an Ihrer Aufgabe am meisten Spaß?

**Krenn:** Das Führen einer der wichtigsten Kabelfirmen in Österreich mit bedeutenden Exportaktivitäten und ständig wechselnden Herausforderungen sind sowohl Spaß als auch tägliche Motivation.

**Vodnek:** Gerade 2016 ist dank eines neuen Strategiekonzepts wieder ein Jahr mit starker Dynamik für die SKW. Die Mitarbeiter in solchen Zeiten zu motivieren und deren Einsatz und die Resultate zu sehen, ist ein starker Treiber für mich.





Dr. Ing. Tomáš Zieschang, seit 2015 Geschäftsführer im Unternehmen, und Dipl. Ing. Jaroslav Krňák, seit 1989 im Unternehmen und seit 1991 Geschäftsführer, im Interview über die PRAKAB

PRAKAB PRAŽSKÁ KABELOVNA, S.R.O. –  
ERFAHRUNG UND TOP-QUALITÄT

Die PRAKAB hat eine wechselvolle Geschichte hinter sich. Sie wurde im Jahr 1921 von den damaligen Eigentümern der SKW, Robert Eger und Emil Kolben, gegründet. Ab 1939 erfolgten mehrere Enteignungsakte und nach dem Zweiten Weltkrieg die Umbenennung in „Kablo Hostivař“. Erst nach der Ostöffnung 1992 konnten die SKW wieder die Mehrheitsanteile erwerben. 1997 wurden die Produktionsanlagen der SKW an den Standort Hostivař verlagert. Die PRAKAB ist Spezialist für die Herstellung von 1-kV-Energiekabel, FRNC-Kabel sowie Eisenbahnsignalkabel und isolierten Freileitungen.

Was zeichnet die PRAKAB aus?

**Tomáš Zieschang:** Wir sind „der“ traditionelle Kabelhersteller in Mitteleuropa und als Qualitätsproduzent bekannt. Unsere Erfahrung, die technischen Kenntnisse und Fähigkeiten werden von unseren Kunden geschätzt. Aber das genügt uns nicht. Schon früh haben wir den Schwerpunkt auf Entwicklungskompetenz gesetzt. Wir haben deshalb 2002 ein eigenes Labor für FRNC-Kabel eröffnet und uns damit den Ruf als Experten für Sicherheitskabel erarbeitet.

**Jaroslav Krňák:** Wir sind ein bedeutender und traditioneller Kabelhersteller, im Inland erreichen wir mehr als 20 % Marktanteil. Wir sind aber auch in Mitteleuropa tätig, und zwar vor allem auf dem österreichischen, deutschen und slowakischen Markt.

Welches sind Ihre größten Kunden?

**Krňák:** Außer der Schwestergesellschaft SKW sind es viele bedeutende deutsche Großhändler und Kabel-Master. Daneben sämtliche Energieversorgungsunternehmen in unseren Kernmärkten im In- und Ausland. In Tschechien und der Slowakei stützen wir uns vor allem auf den Elektrogroßhandel und den wichtigsten Lieferanten für Signalkabel für die Bahnen.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

**Zieschang:** Unser Unternehmen beschäftigt hier am Standort zurzeit 390 Mitarbeiter.

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

**Zieschang:** Als Unternehmen mit einem großen Exportvolumen und einer sehr guten Auslastung steht die PRAKAB solide da. Eine Herausforderung bei unserem Produktportfolio ist allerdings die Abhängigkeit von extremen Preisausschlägen auf den Metallbörsen. Daher konzentrieren wir uns verstärkt auf Branchen und Produktgruppen, wo diese Abhängigkeit geringer ist.

**Krňák:** Angesichts meiner langjährigen Tätigkeit im Unternehmen wage ich zu beurteilen, welchen weiten Weg die PRAKAB bis heute gegangen ist. Der Übergang von der Planwirtschaft zur gegenwärtigen modernen Gesellschaft



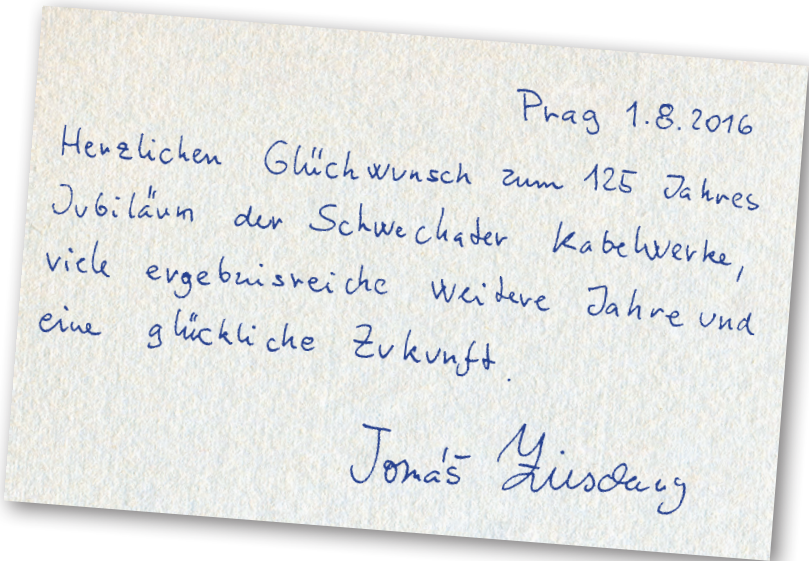
hat nicht nur viele Veränderungen in den althergebrachten Prozessen, sondern auch solche im Denken erforderlich gemacht. Der Hauptgrund für die positive Entwicklung war immer die Einstellung und Marktsichtweise der österreichischen Eigentümer, die von Anfang an strategisch gedacht und gehandelt haben.

Vor welchen Herausforderungen steht die Kabelbranche in Ihrem Land?

**Krňák:** Für die Kabelproduktion sind niedrige Margen charakteristisch, dafür beliefern wir ein sehr stabiles und gutes Kundenportfolio. Diese Kunden stehen aber immer wieder vor der Herausforderung wellenartiger Entwicklungen bei Investitionsprojekten. Das war in den letzten 25 Jahren bei den umfangreichen Infrastrukturinvestitionen etwa bei der Erneuerung des Telefonnetzes, dem U-Bahn-Ausbau, dem Bau neuer Energienetze, Bahnkorridore oder Solarparks zu beobachten. Die Produzenten müssen da immer mithalten.

Welche Vision haben Sie für das Unternehmen?

**Zieschang:** Wir befinden uns gerade in der ersten Phase der Umsetzung unserer neuen Firmenstrategie. Meine persönliche Vision dazu ist, dieses Konzept konsequent durchzusetzen und gleichzeitig das Unternehmen sehr schnell und flexibel zu machen – technisch wie organisatorisch. So möchte ich in naher Zukunft ein „kleines schnelles Boot“ führen können.





Aus einem sozialistisch geprägten Unternehmen wurde die PRAKAB in kürzester Zeit ein hochmoderner Industriebetrieb, der als das Vorzeigemodell innerhalb der SKB-GROUP gilt.

**Krňák:** Diese neue strategische Ausrichtung zielt vor allem auf den Bereich Bahnsignalkabel sowie auf eine verstärkte Fokussierung auf das Projektgeschäft ab. Nicht zuletzt setzen wir aber natürlich auch auf unsere Stärke in der Entwicklung und der Produktion von FRNC-Kabel.

Welche Vorteile bringt es, Teil der SKB-GROUP zu sein?

**Zieschang:** Obwohl jedes Unternehmen in der Gruppe sehr selbstständig auf dem jeweiligen Heimatmarkt agiert, ist die Zugehörigkeit zu unserer Gruppe sehr hilfreich. Wir helfen uns gegenseitig, denn jeder hat andere Möglichkeiten und Fähigkeiten. Die Kombination Hersteller und Master (SKW) in einer Gruppe bietet große Vorteile gegenüber der Konkurrenz und eröffnet viele Optionen für die Zukunft.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den SKW?

**Zieschang:** Es gibt regelmäßige Treffen auf mehreren Ebenen, und die Kommunikation wird in letzter Zeit auch immer intensiver. Die SKW sind nicht nur unser Partner in der Gruppe, sie sind auch unser größter Kunde und haben uns den Weg in den österreichischen Markt geöffnet. Wir haben viele gemeinsame Pläne für die Zukunft.

**Krňák:** Die SKW sind unser langjähriger und anspruchsvoller Kunde, der uns zuerst gelehrt hat, was Druck auf Preis und besonders auf Flexibilität bedeutet. Auch wenn wir damit in der Vergangenheit Probleme hatten, hat sich vor allem in den letzten Jahren unsere Beziehung enorm verbessert.

Welche Zukunft wird die SKB-GROUP haben und welche Stellung wird Ihr Unternehmen darin einnehmen?

**Zieschang:** Die SKB-GROUP wird ihre Stellung auf dem europäischen Markt behalten. Die Gruppe wird auch neue Standbeine im Produktionssektor aufbauen, um ihr Ergebnis zu steigern. Die PRAKAB wird als Produktionsstandort weiterhin ein wichtiger Teil dieser Gruppe bleiben und sich durch die Erhöhung von Geschwindigkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit an der Leistung der Gruppe beteiligen.

Was war bisher Ihr größter Erfolg im Unternehmen?

**Zieschang:** Nach nur einem Jahr Tätigkeit im Unternehmen ist es schwer, über große Erfolge zu sprechen. Ich meine, dass ich sehr gut und schnell von unseren Kunden in der für mich neuen Branche angenommen wurde. Und dass es mir gelungen ist, die Produktion zu verstehen und ich es somit rasch geschafft habe, hier professionell eingreifen zu können.



Am Standort Hostivař werden auf einer Nutzfläche von 35.000 m² jährlich 55.000 Tonnen Kabel produziert.



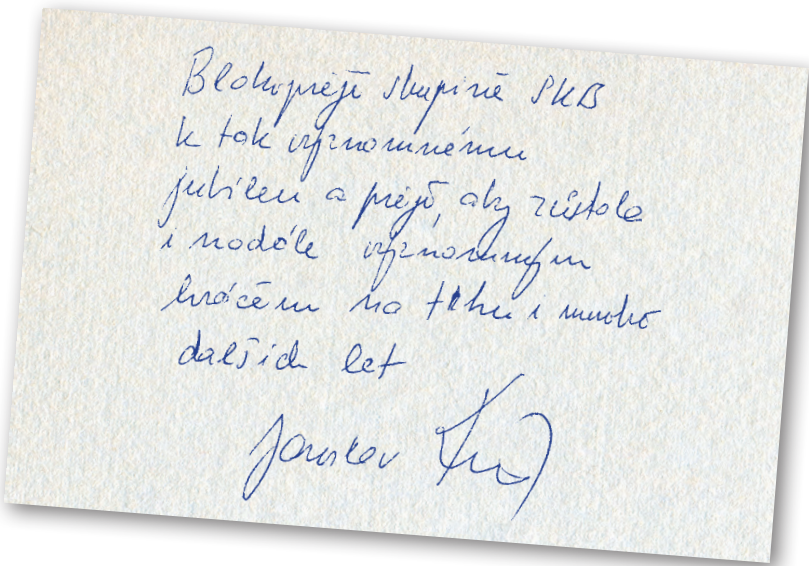
Die PRAKAB gilt als einer der führenden Produzenten von brandbeständigen Sicherheitskabel (FRNC-Kabel).

**Krňák:** Ich sehe es als meinen Erfolg an, in den ganzen Jahren der Transformation der PRAKAB in ein modernes Unternehmen die Kontinuität auf der Geschäftsführerebene gewährleistet zu haben.

Was motiviert Sie und was macht Ihnen an Ihrer Aufgabe am meisten Spaß?

**Zieschang:** Ich arbeite wirklich gerne für dieses Familienunternehmen, und der persönliche Einsatz der Eigentümer motiviert mich. Es ist sehr befriedigend, für jemanden tätig zu sein, der sich wirklich um sein Unternehmen kümmert. Den meisten Spaß macht es mir, auf der „großen Klaviatur“ spielen zu dürfen. Die Vielfalt meiner alltäglichen Herausforderungen ist spannend und umfasst operative Tätigkeiten direkt an der Produktionsmaschine bis hin zu strategischen und repräsentativen Angelegenheiten des Unternehmens.

**Krňák:** Ich verbringe bereits mein ganzes berufliches Leben in dieser Branche, und die Entwicklung der PRAKAB von einem planwirtschaftlich geprägten Unternehmen zu einer modernen Aktiengesellschaft hat mich sehr geprägt. Die größte Freude macht mir aber, dass wir in den letzten 25 Jahren zu einem bedeutenden Player auf dem mitteleuropäischen Markt geworden sind und auch von großen internationalen Mitbewerbern als ernste Konkurrenten wahrgenommen werden.





Dipl. Ing. Štefan Kňaško, seit 2007 Geschäftsführer im Unternehmen, im Interview über die ICS

## ICS INDUSTRIAL CABLES SLOVAKIA, S.R.O. – DER SPEZIALIST FÜR INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Um den Kunden maßgeschneiderte Kabellösungen für industrielle Anwendungen anbieten zu können, entschloss man sich im Jahr 2006 dazu, einen eigenen Produktionsstandort ausschließlich zu diesem Zweck zu errichten. Der slowakische Ort Nitra bot die besten logistischen Voraussetzungen, und so wurde bereits 2007 das neue, rund 10 Millionen Euro teure „Green-Field“-Werk eröffnet. Unter dem Namen „Industrial Cables Slovakia“, kurz ICS, wird eine breite Palette von flexiblen Kabeln angeboten. Ganz nach dem Motto „Geht nicht gibt's nicht“ stehen kundenspezifische Lösungen im Mittelpunkt.

### Was ist das Kerngeschäft der ICS?

Wir haben uns im Unternehmen auf die Entwicklung von flexiblen Kabellösungen und deren Herstellung für die Industrie spezialisiert.

### Wie definieren Sie den USP der ICS?

Das ist einfach: Flexibilität! Nicht nur unsere Produkte sind flexibel, auch unser Zugang zu Kundenwünschen. Unser System ermöglicht nicht nur beste Qualität, sondern auch eine ungewöhnlich schnelle Reaktionszeit, um unseren Kunden Lösungen und die entsprechenden Produkte zu liefern.

### Welche Stellung nimmt die ICS am Markt ein?

Wir konnten uns in kurzer Zeit gut auf dem Markt etablieren und genießen nunmehr einen ausgezeichneten Ruf

als mittelgroßer Hersteller im Bereich von Spezialkabeln sowohl bei Kunden als auch beim Wettbewerb.

### Welches sind Ihre wichtigsten Kunden?

Wir beliefern viele große deutsche Handelsunternehmen mit Fokus auf unsere Produktgruppe, aber auch industrielle Endverbraucher mit Schwerpunkt Automatisierung.

### Wie viele Mitarbeiter beschäftigt die ICS zurzeit?

Unser Team besteht derzeit aus 75 hochmotivierten Mitarbeitern.

### Wie hat sich das Unternehmen entwickelt, und welche Gründe gibt es dafür?

Die ICS war in den Anfangsjahren ein Produzent für standardisierte Produkte, seit 2014 konnten wir uns jedoch dank klarem Fokus und Firmenstrategie zu einem echten Spezialisten für hochflexible Leitungen und Kabel entwickeln. Das konnten wir erreichen, indem wir uns auf ausgereifte Produkte konzentriert haben und stetig in neue Technologien, die uns eine schnelle Reaktion auf neue technische Anforderungen ermöglichen, investierten.

### Vor welchen Herausforderungen steht die Branche in Ihrem Marktsegment?

Die Anforderungen an unsere Produkte ändern sich ständig, da sich auch die Maschinen und Anlagen, für welche



wir die Kabel liefern, ständig weiterentwickeln. Dadurch ist man in unserem Marktsegment dauernd gezwungen, neue Materialien zu finden und zu erproben, die Produktionsparameter zu verbessern oder die Fertigungsanlagen anzupassen.

### Welche Vision haben Sie für die ICS?

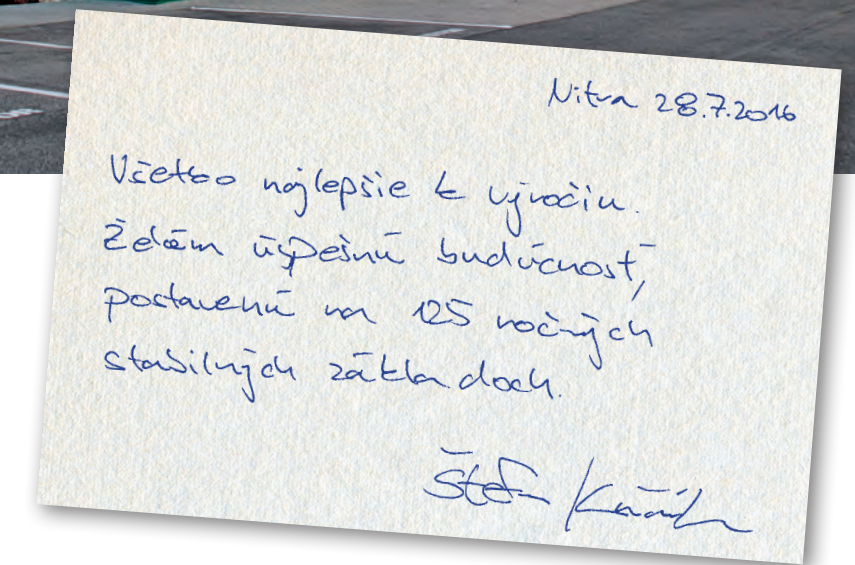
Unser Unternehmen soll in seinem Segment weiterhin eine der am schnellsten wachsenden Firmen in Europa sein und als Synonym für Qualität, Zuverlässigkeit und Flexibilität gelten. Daneben wollen wir unsere geographische Präsenz in Europa deutlich verstärken.

### Bringt es Vorteile, Teil der SKB-GROUP zu sein?

Oh ja, wir profitieren von vielen Synergien: der jahrelangen Erfahrung der Schwesterfirmen, dem Know-how im Bereich der Material- und Technologiebeschaffung und dem persönlichen Wissen der Mitarbeiter. Darüber hinaus entwickeln sich immer wieder tolle Möglichkeiten der Zusammenarbeit, und am Ende des Tages ist so eine solide Gruppe natürlich auch ein guter Polster für schlechte Zeiten.

### Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den österreichischen SKW?

Die Zusammenarbeit war von der ersten Minute an nahezu freundschaftlich. Wir werden seither von den SKW und den anderen Gruppenmitgliedern mit Know-how beim Aufbau der technologischen Bereiche, aber auch im Vertrieb



unterstützt. Das war besonders bei der Entwicklung von einem Standardproduzenten zu einem echten Spezialisten für flexible Kabel im Industriebereich sehr wichtig und hilfreich. Und auch heute noch ist jede Antwort nur eine Stunde Autofahrt entfernt.

### Welche Zukunft wird die SKB-GROUP haben?

Nun, hoffentlich besteht die Gruppe weitere 125 Jahre – als eine stabile, mittelständische Gruppe von Gesellschaften mit konservativem Wachstum und Fokussierung auf ein breites Produktportfolio. Ich denke auch, dass es zu weiteren Joint Ventures kommen wird und die Entwicklung neuer Produkte dafür ein großer Motor sein wird.

### Was motiviert Sie und was macht Ihnen an Ihrer Aufgabe am meisten Spaß?

Ich mag keinen Stillstand. Ich bin nicht zufrieden, einfach nur zu reagieren. Daher bin ich bei der ICS genau richtig. Hier kann ich entwickeln, etwas Neues machen, und für das Unternehmen, damit auch für mich, kämpfen.



Ing. Gerhard Gaida, seit 1994 im Unternehmen und seit 1998 geschäftsführender Gesellschafter, im Interview über die SKG

## SKG NETZWERKTECHNIK GMBH – FLEXIBLE LÖSUNGEN BEI DATENNETZWERKEN

Im Jahr 1978 wurde die SKG-Spezialkabelgesellschaft als Schwestergesellschaft der SKW gegründet. Damit trug die Unternehmensführung dem verstärkten Handel mit Spezialprodukten im Bereich Kabel und Stecker Rechnung. Im Laufe der Jahre verstärkte man den Vertrieb in Richtung der boomenden Telekommunikationsbranche, und im Jahr 2000 konnte die Produktion von Glasfaserverbindungskomponenten entscheidend ausgebaut werden. Der verstärkten Nachfrage österreichischer Großkunden begegnete man 2006 durch die Gründung der Tochterfirma FCS – Fiber Components Slovakia in Nitra. Als Zeichen des Abschlusses der Neuausrichtung erhielt die SKG 2007 ihren aktuellen Namen: SKG Netzwerktechnik GmbH.

### Was ist das Kerngeschäft der SKG?

Die SKG beschäftigt sich seit fast 40 Jahren mit dem Handel und der Montage von aktiven und passiven Produkten der Netzwerktechnik und Datenverkabelung. Seit den 2000er Jahren liegt der Schwerpunkt bei der Glasfaseranschlusstechnik, wobei die SKG hierfür eine der letzten Fertigungsstätten in Österreich betreibt.

### Welche Stellung nimmt die SKG am Markt ein?

Neben der Technologieführerschaft konnten die SKG auch die volumensmäßige Marktführerschaft bei der LWL-Anschlusstechnik erobern und im Osten Österreichs auch im Installationsbereich einen bedeutenden Marktanteil gewinnen. Die Stärke des Unternehmens besteht dabei

eindeutig in der Fertigung von qualitativ hochwertigen Singlemode-Komponenten für WAN-Anwendungen. Von unseren Kunden wird die SKG dabei stets mit höchster Qualität in Verbindung gebracht.

### Was ist der USP des Unternehmens?

Die Stärken der SKG sind sowohl die Flexibilität in der Produktion und die dadurch möglichen kurzen Lieferzeiten als auch unsere Mitarbeiter. Diese verfügen nicht nur über geballtes Know-how, sondern verstehen es, dieses Wissen auch richtig und im Sinne unserer Kunden einzusetzen.

### Welches sind die größten Kunden der SKG?

Uns ist jeder Kunde wichtig, aber zu den größten zählen sicherlich alle wichtigen Telekommunikationsanbieter, Kabelnetz-Betreiber und die ÖBB.

### Wie viele Mitarbeiter sind bei der SKG beschäftigt?

Bei der SKG in Schwechat sind es 25 Mitarbeiter, bei unserem Tochterunternehmen FCS in Nitra arbeiten rund 30 Personen.

### Wie hat sich die SKG entwickelt und welche Gründe gibt es dafür?

Nun, ich bin mit der Entwicklung sehr zufrieden. In der so schnelllebigsten Telekommunikationsbranche ist die SKG



immer auf dem Erfolgspfad geblieben und somit geradezu ein Paradebeispiel für Beständigkeit. Im Vergleich dazu mussten in den letzten Jahrzehnten viele Mitbewerber aufgeben und zahlreiche lokale Produktionsstätten schließen. Entscheidend für unseren Erfolg war und ist der Einsatz unserer Mitarbeiter und eine stabile Verankerung in der SKB-GROUP.

### Vor welchen Herausforderungen steht die Branche in Österreich?

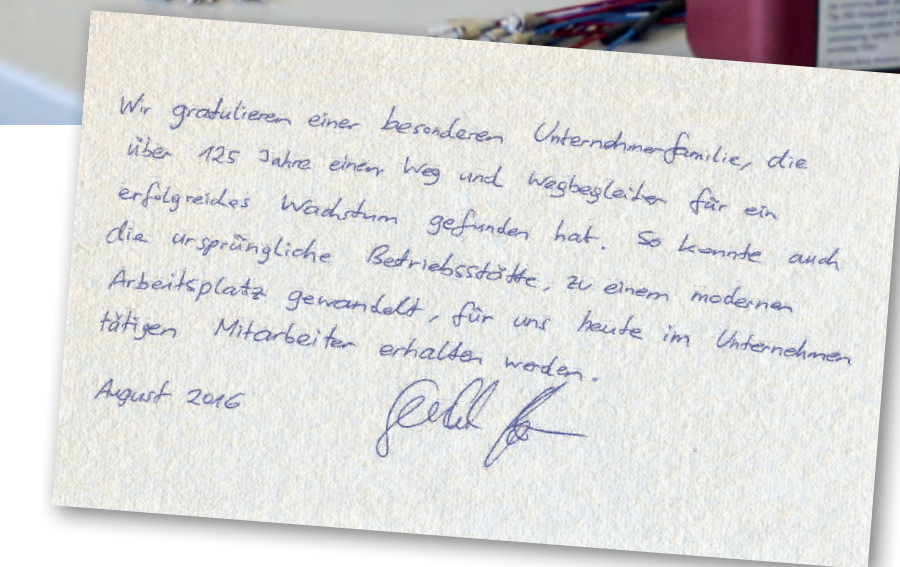
Das größte Problem für die gesamte Branche sind nach wie vor die Billigimporte (vor allem aus Asien) und in diesem Zusammenhang leider auch die oft mangelhafte Informationslage unserer Kunden. Eine der wichtigsten Aufgaben für unsere Branche ist daher die Aufklärung unserer Kunden, was die Wichtigkeit der Qualität und einer Gesamtkostenbetrachtung betrifft.

### Welche Visionen haben Sie für die SKG?

Die SKG soll weiterhin ein Qualitätsanbieter bleiben können und sich nicht dem Preisdumping anschließen. Daneben gilt es zu prüfen, welche Produkte in ausgewählten Auslandsmärkten absetzbar wären.

### Seit wann ist die SKG Mitglied der SKB-GROUP und wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den anderen Mitgliedern?

Die SKG wurde noch von Heinz Tremmel gegründet und



ist daher von Anfang an Teil der SKB-GROUP gewesen. Die Zusammenarbeit mit den anderen Gesellschaften läuft ausgesprochen angenehm und unangestrengt ab.

### Welche Zukunft wird die SKB-GROUP haben und welche Stellung wird die SKG darin einnehmen?

Die Gruppe wird sich dynamisch weiterentwickeln und die SKG wird weiterhin der Exklusivpartner für die Datentechnik sein.

### Was motiviert Sie und was macht Ihnen an Ihrer Aufgabe am meisten Spaß?

So wie alle Mitarbeiter der SKG habe auch ich alle Handlungsspielräume, die ich brauche, um meinen Job perfekt erledigen zu können. Dieses subjektive Gefühl von „ich kann tun, was ich für richtig halte“ motiviert mich zu Höchstleistungen.

# DIE FAMILIE TREMMEL

GANZ PERSÖNLICH





## HEINZ TREMMEL

Die Kindheit und Jugend von Heinz Tremmel war von der Wirtschaftskrise der 1930er Jahre und mehr noch vom Weltkrieg geprägt. Schon früh entwickelte er eine Aversion gegen die braunen Massen und hatte großes Glück, nicht zur Waffe greifen zu müssen. Die Matura bestand er trotz großem Gegenwind und umgeben von einer Trümmerlandschaft, um danach ein Maschinenbaustudium zu beginnen.

Die regelmäßigen Praktika in den Schwechater Kabelwerken haben aber offenbar das Pendel zur Praxis hin ausschlagen lassen, sodass er das Studium zugunsten des Eintritts in die SKW aufgab. Dort begann sogleich ein verbissener Kampf gegen die reaktionär-konservativen Bewahrer alles Alten. Denn Heinz war nicht nur von der angewandten Technik begeistert – ein echter Bastlertyp –, sondern auch Neuem gegenüber immer äußerst aufgeschlossen. So ratterten bereits Anfang der 1970er Jahre EDV-Anlagen im Wiener Stadtbüro der „Schwechater“. Seinen Mitarbeitern und seiner Familie hat er es mit einer besonderen Eigenschaft nicht immer leicht gemacht: Er kam prinzipiell erst ab Mittag auf Touren, ging dafür aber fast nie vor 4 Uhr früh schlafen. Dies hatte zur Folge, dass das Büro immer wieder zum Schlafzimmer umfunktioniert wurde und er bei Opernbesuchen oft, sobald sich der Vorhang hob, einschlummerte – sehr zum Leidwesen seiner Frau. Allen Wegbegleitern galt er als messerscharfer Analytiker und Persönlichkeit mit Auftreten und Charisma.

Eigenschaften: Kettenraucher (selbst gedrittelter Zigaretten), Auto- und Eisenbahnenthusiast, Begründer der „Familien-Unpünktlichkeit“, schätzte alles Äußerliche gering (gebrauchte Anzüge des Vaters genügten anfangs), Reisefanatiker (verbrachte die Hochzeitsreise allerdings hauptsächlich im Maschinenraum), sport-abstinent.



## INGRID TREMMEL

Tja, die Frau „Ingenieur“ (sie selber hasst diesen am Standesamt erworbenen Titel) ist so etwas wie das Aushängeschild der SKW. Die „Chefin“ ist nicht nur die am längsten dienende Mitarbeiterin, sondern auch jene, die die deutlichsten Spuren im Bewusstsein von Kunden und Lieferanten hinterlässt. So mancher Betroffene verstand die Welt nicht mehr, nachdem ihn einige spitze Pfeile von Ingrid getroffen hatten, aus der Sicherheit des „Büro 1“ heraus abgefeuert. Die Mehrzahl der Menschen hat sich allerdings schnell daran gewöhnt und verbringt nun, statt über Kabel zu diskutieren, lieber Zeit damit, mit krummem Rücken durch das Guckloch des Büros 1 blickend, Small-talk zu führen.

Ingrid hat auf bis heute ungeklärte Weise doch ihre Matura in der Klosterschule abgelegt, um daraufhin ihr Leben in vollen Zügen zu genießen (obwohl sie es natürlich nie leicht hatte!). Sehr bald ist sie aber auf Heinz gestoßen, der um einiges älter und ganz anders war. Nun begann eines der größten Umerziehungsprogramme der Neuzeit, und ihr gelang es tatsächlich, die meisten als diffizil angesehenen Eigenschaften von Heinz umzupolen. Daneben fand sie ihre ganze Erfüllung als Mutter zweier „entzückender“ (Eigendefinition) Söhne. Für diese gab sie alles, bis die Enkel da waren ... Ruhe und Lebensinhalt verschafft ihr aber auch nach über 40 Jahren der tägliche Weg ins Büro nach Schwechat, wo sie Gott sei Dank bis heute als personifizierte Informationszentrale thront.

Eigenschaften: die denkbar beste Unterhalterin der Welt, sehr eigenständiger Humor und ein äußerst nonkonformistisches Vokabular (für Anfänger hoher Erklärungsbedarf nötig), konnte nie kochen, beste Mutter/Großmutter/Schwiegermutter (!) der Welt, Begründerin der „Familien-Theaterleidenschaft“.



## CHRISTOPH TREMMEL

Nach der Schulzeit in einem humanistischen Gymnasium folgte die Sturm-und-Drang-Phase mit Schwerpunkt auf Spaß (zahllose Balleröffnungen), Politik (aufopferungsvolle Wahlkampfunterstützungen) und Damen (Wechselbereitschaft). Daran schloss sich die Ausbildung zum Milizoffizier beim Österreichischen Bundesheer an. Sein Vater sah von Anfang an eine technische Ausbildung für ihn vor, ein Wunsch, dem Christoph zwar Folge leistete, aber nicht ohne dagegenzuhalten: Ein Jusstudium wollte parallel absolviert werden. Der damalige Abbruch des Elektrotechnikstudiums und der anschließende Wunsch, ein MBA-Studium an der französischen Kaderschmiede INSEAD zu absolvieren, ließ die Wogen zwischen Vater und Sohn hochgehen. Durch diese Zusatzausbildung öffnete sich jedoch das Tor zum Job in einer renommierten multinationalen Unternehmensberatung. Schließlich trat er dennoch in das Familienunternehmen ein. Christoph führte in seinen ersten Jahren die SKG in ruhigere Gewässer und war dann, neben seinem Technik-Schwerpunkt bei den SKW, der treibende Motor hinter der PRAKAB-Akquisition. In seinen späteren Jahren nahm er sich besonders dem Sorgenkind IKK an. 2014 leider von einem Schicksalsschlag im wahrsten Sinne des Wortes getroffen, hat er sich seither mit eisernem Willen zu einem großen Teil zurück ins Leben gekämpft.

Eigenschaften: gute Tschechisch-Kenntnisse, Bacchant und Kulinarik-Liebhaber, Zigarrenfan, ohne je Raucher gewesen zu sein, Freundschaftspfleger. Er gilt als äußerst starker Geist und war niemals für Selbstzweifel bekannt.



## ALEXANDER TREMMEL

Nachdem die recht ruhige Schulkarriere mit neusprachlicher Matura beendet war, ereilte auch Alexander die Pflicht zum Dienst am Vaterland mit abschließender Ausmusterung als Milizoffizier. Für ihn galt es anschließend, den (unausgesprochenen) innerfamiliären Wunsch nach einer wirtschaftlichen Ausbildung zu erfüllen. Die Zeit vor und während des Betriebswirtschaftsstudiums gestaltete sich ähnlich wie beim großen Bruder – allerdings in gedämpfter Ausführung – mit Spaß (Bälle), Politik (Wahlkampfunterstützungen) und Damen (Stetigkeit). Nach der Sponson lockte die Bankenwelt mit der Hoffnung, diese international erkunden zu können. Den damaligen politischen Umbrüchen („Mauerfall“) war es jedoch geschuldet, dass Alexanders berufliche Wege ihn nur nach München und Budapest führten. Just, als sich London als Option eröffnete, ereilte ihn der Ruf der Familie, die ganz besondere Herausforderung der Ostexpansion mitzugestalten. Das Aufgabengebiet lag klar auf der Hand: Finanzen, Controlling, Einkauf und Personal bei den SKW und der PRAKAB. Jahre später hob Alexander dann die ICS – jenes Baby der SKB-GROUP, welches in den ersten Lebensjahren auf wackeligen Beinen stand – mit aus der Taufe. Nachdem diese mittlerweile zum Glanzstück der Gruppe herangewachsen ist, liegt seine Aufmerksamkeit nun auf der strategischen Neuausrichtung der Kerngesellschaften.

Eigenschaften: Weinliebhaber mit speziellem Humor (besonders nach dem zweiten Glas), Hobbyhistoriker, ehemaliger Marathonläufer, Familienmensch (Eigendefinition), neigt zu Wutausbrüchen, kurzweiliger Freund fürs Leben.

**HERAUSGEBER:**

SKB Industrieholding GmbH  
Himberger Straße 50, 2320 Schwechat  
[www.skb-gruppe.at](http://www.skb-gruppe.at)

**VERLAG UND PRODUKTION:**

CAREER Verlag – GPK Event- und Kommunikationsmanagement GmbH  
Chefredaktion: Angela Eichler, ANGELADS  
Gestaltung: Christina Schier, Roland Futterknecht  
Lektorat: Ernst Böck, Barbara Lassl  
Druck: REMAprint Ges.m.b.H.

ISBN: 978-3-9504157-3-5