

POWER

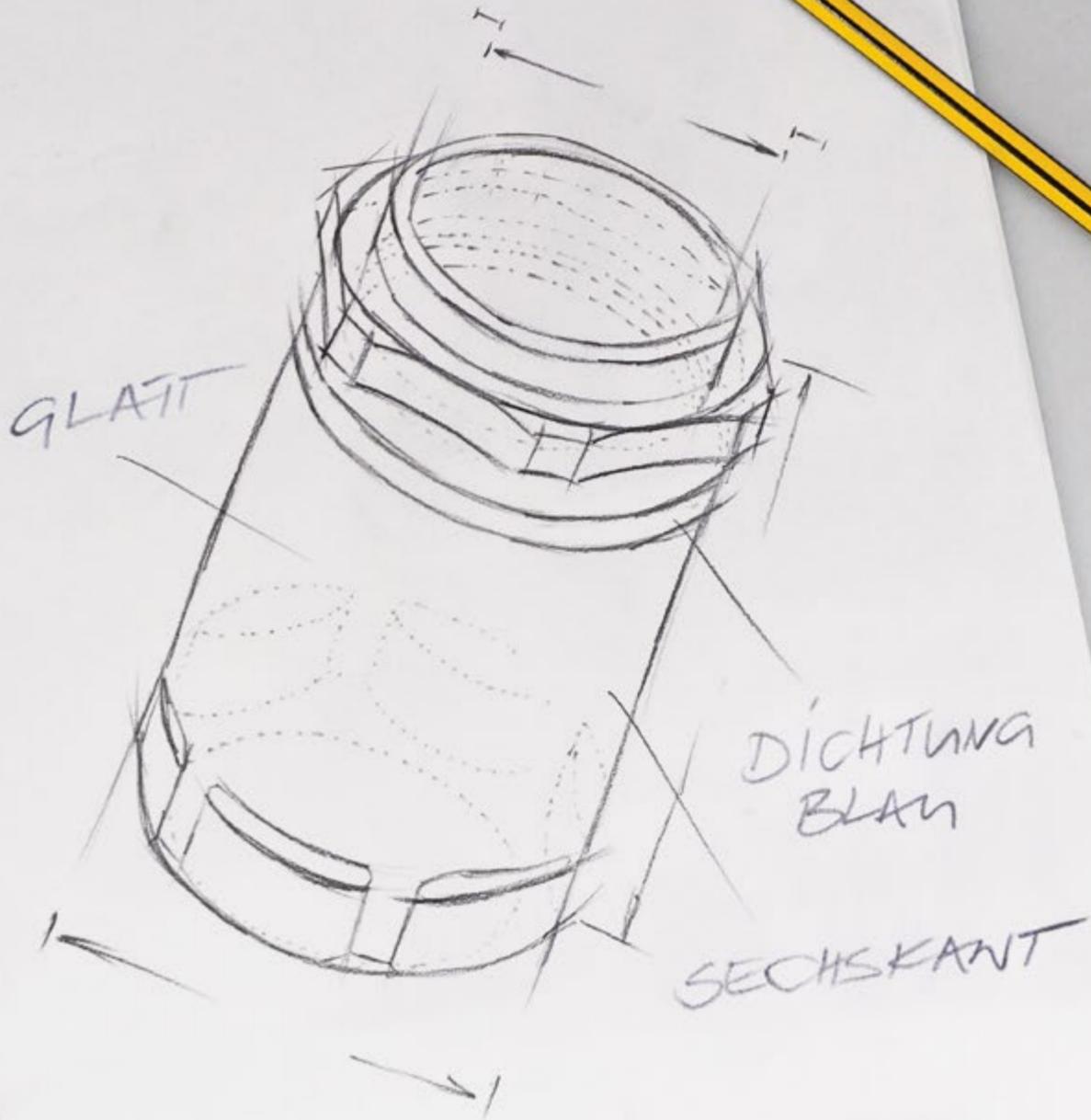
#9

Motoren für die ISS

Wie ASTRO unsere Produkte ins
Weltall bringt Seite 18



WAS WIRD DAS?





Der deutsche Astronaut Alexander Gerst twitterte am Morgen des 6. Juni dieses Jahres: „Eben aufgestanden und zum letzten Mal in sechs Monaten geduscht“, bevor er und seine beiden russischen und amerikanischen Kollegen zur Mission „Horizons“ ins Weltall starteten. Nach 34 Erdumrundungen und einer Geschwindigkeit von fast acht Kilometern pro Sekunde erreichten sie zwei Tage später in der Sojus-Kapsel die Umlaufbahn der Internationalen Raumstation ISS. Seither erforschen die Astronauten in rund 400 Kilometer Höhe den Weltraum und führen Experimente durch, die zum Beispiel Fragen aus der Biologie und der Medizin beantworten sollen.

Und ob man's glaubt oder nicht, mit an Bord der ISS ist auch HELUKABEL. Unser Kunde, die ASTRO Motorengesellschaft mbH, stellt Motoren und Getriebe in einer unglaublichen Bandbreite her; so unter anderem eben auch für die Internationale Raumstation. In unserer Titelgeschichte (Seite 18) erfahren Sie mehr über den weltweit nachgefragten Antriebsspezialisten und Sie werden staunen, wo ASTRO-Motoren überall sonst noch eingesetzt werden.

Kommen wir vom Weltall wieder zurück auf den Boden der Tatsachen: Wir haben der POWER einen neuen Anstrich verpasst und das Magazin für Sie noch leserfreundlicher gestaltet. Darüber hinaus gibt es wieder viele spannende und interessante Geschichten zu entdecken. Dabei wünsche ich Ihnen nun viel Vergnügen.

Herzlichst
Helmut Luksch, Geschäftsführer HELUKABEL GmbH





Zu Land, zu Wasser und auf der ISS

Seite 18



POWER #9

- 8 DER LIEFERDIENST FÜRS ROLLFELD**
Catering-Hubfahrzeuge von DOLL bringen das Essen in den Flieger.
- 12 SAUBER, MÄNNER!**
Bodenreinigungsmaschinen aus der Manufaktur gibt es bei der Dr. Gansow Gmatic AG.
- 15 PARKEN UNTERM SONNENDACH**
Wie am Flughafen Weeze ein solares Carportsystem in Rekordzeit entstand.
- 16 DEM HIMMEL GANZ NAH**
Produkte von HELUKABEL sorgen in der Sternwarte Ottobeuren für unvergessliche Sternstunden.
- 18 ZU LAND, ZU WASSER UND AUF DER ISS**
Elektromotoren von ASTRO bewegen U-Boote, Flugzeugsitze und Kassenbänder – und haben es bis ins All geschafft.
- 22 SERIE: WIE EIN KABEL ENTSTEHT**
Teil 2: Das Verlitzen
- 26 EIN TAG MIT**
HELUKABEL USA zieht um. Wir haben Geschäftsführer Markus Dannheim dabei begleitet.
- 28 „ZUHÖREN UND GAS GEBEN“**
Eine Runde mit Jörg Kairies, Vertriebsleiter bei HELUKABEL.

- 06 kurz & kompakt
24 Service/Impressum
25 FAQ: Kann sich Luftfracht rechnen?
30 Weltweit: Willkommen in den Niederlanden!
31 Was wird das?
32 Wer steckt dahinter?

kurz & kompakt

Neu im Programm

HELUKABEL® INSTRUMENTATION CABLE PAS 5308

Mit seiner geringen Leitungsdämpfung und niedrigen Betriebskapazitäten ermöglicht das Instrumentation Cable PAS 5308 lange Übertragungsdistanzen. Es erfüllt den Bündelbrandtest nach IEC 60332-3-24 und punktet mit guter Schirm-Erdung. Mit Stahldrahtarmierung (SWA) eignet sich das Kabel für die direkte Erdverlegung.

HELUPOWER® 1000 RV-K

Die HELUPOWER® 1000 RV-K mit XLPE-Isolation ist für Betriebstemperaturen von 90°C am Leiter ausgelegt. Das 0,6/1 kV-Kabel lässt sich in geschützten Systemen oder in der Erde verlegen und ist außerdem UV- sowie Öl-beständig.

HELUPOWER® H07RN-F LSOH

Das halogenfreie Gummikabel eignet sich für den permanenten Einsatz in stehenden Gewässern mit einer Wassertiefe von bis zu 100 Metern (AD8). Es ist UV-beständig und hält auch Fetten und Schmiermitteln stand.

HELUTHERM® FR BS 7629

Das halogenfreie und UV-beständige Brandmeldekabel ist extrem feuerbeständig (bis +180°C) und zertifiziert gemäß LPCB UK.



Vorhang auf!

In Hongkongs Stadtteil Kowloon entsteht derzeit ein neues Kultur- und Erlebniszentrum. Architektonisch ist das Xiqu-Center bereits jetzt ein echter Hingucker: Mit seinen geschwungenen Formen erinnert der Baukörper an sich öffnende und schließende Bühnenvorhänge. Ab Sommer 2019 können die Besucher unter anderem traditionelle chinesische Theaterkunst in zwei Sälen erleben. Das Grand Theatre bietet 1.073 Zuschauern Platz, das Tea House Theatre verfügt über 200 Plätze. Für die perfekte Inszenierung auf der Bühne sorgt hinter den Kulissen die SBS Bühnentechnik GmbH aus Dresden. Das Unternehmen entwickelt und produziert weltweit bühnen-

technische Anlagen und kümmert sich auch um die Installation vor Ort. Für das Theater im Xiqu-Center bauten die Dresdener 70 Maschinenzüge und 16 Punktzüge ein, an denen später die Kulissen hängen und Verfahren werden. Die für die Signaltechnik der Anlagen benötigten flexiblen Steuerkabel sowie die Leistungskabel für den Motor zum Öffnen und Schließen des Vorhangs lieferte HELUKABEL. „Der Kabelspezialist hatte uns bereits bei anderen Projekten durch kurze Lieferzeiten überzeugt. Und auch dieses Mal stand alles schnell und pünktlich auf der Baustelle in China zur Verfügung“, berichtet die SBS Bühnentechnik GmbH. ◀

10 Tonnen

Gewicht und drei Meter Durchmesser – das sind die Maße der größten Kabeltrommel, die HELUKABEL im Portfolio hat.

Jetzt den neuen IMAGEFILM von HELUKABEL ansehen: www.helukabel.de/imagefilm





Jetzt auch in Dänemark

Die HELUKABEL GmbH hat ihre erste Tochtergesellschaft in Dänemark eröffnet und setzt damit den kontinuierlichen Ausbau ihres weltweiten Vertriebsnetzes fort. In Herlev, im Großraum Kopenhagen, kümmern sich künftig Geschäftsführer Kim Clante Hansen und seine Mitarbeiter um die Kunden und Geschäftspartner vor Ort. Viele weltweit agierende Unternehmen sind in Dänemark ansässig, sowohl im Maschinenbau als auch im Bereich der Schiffsindustrie und der erneuerbaren Energien. Dieses Potenzial will HELUKABEL nutzen und sich durch die lokale Präsenz am Markt etablieren. ◀

Neuer Standort für HELUKABEL UK

Die britische HELUKABEL-Tochter ist umgezogen. Der neue Sitz trägt den passenden Namen „Cable House“ und liegt in der Nähe der Hafenstadt Liverpool. Neben moderneren Büros verfügt die Tochtergesellschaft nun über fast viermal so viel Lagerfläche wie bisher. Mit

2.000 Quadratmetern bietet die neue Halle genügend Raum für künftiges Wachstum. HELUKABEL UK hat sich auf Kabel für Windkraftanlagen, Automation, Steuerung, Robotik und Solar spezialisiert; das Vertriebsnetz erstreckt sich über ganz Großbritannien. ◀



Cooler Lichtspektakel

Das Goethe-Gymnasium in Regensburg kann seit Kurzem mit einem besonderen Hingucker aufwarten: Auf einer 1,70 x 1,00 Meter hohen Wand lassen sich mit 5.184 LEDs beeindruckende Projektionen und Lichtspiele zaubern. Geplant und gebaut wurde die Wand von den Schülern Daniel Taciak (19) und Christoph Kiener (18). Ihr Physiklehrer Harald Tietz betreute das Projekt. Für die Wand besorgten die Schüler zunächst 87 Meter an LED-Stripes. Kiener: „Bei maximaler Helligkeit haben wir einen Stromverbrauch von rund 311 Ampere, entsprechend mussten wir die Stromkabel dimensionieren. So etwas bekommt man nicht einfach beim nächsten Elektrofach-

markt. Deshalb haben wir recherchiert und sind dabei auf HELUKABEL gestoßen.“ Die Hemminger unterstützten das Projekt und lieferten neben verschiedenen Stromkabel auch Datenleitungen. Sie verbinden die LEDs mit Controllerplatinen, die sich wiederum über ein Netzwerk von einem PC ansteuern lassen. Mithilfe einer speziellen Software können so Bilder, Videos oder Lichteffekte auf der Wand angezeigt werden. Die drei Projektbeteiligten sind stolz auf ihr Werk und Kiener freut sich: „Die LED-Wand kam schon bei unserem ‚Tag der offenen Tür‘ sehr gut an, und das war sicher nicht das letzte Mal, dass wir sie einsetzen.“ ◀



Der Liefersdienst fürs Rollfeld

Glutenfrei, vegetarisch, kosher oder Standard – bei jedem Flug landen viele verschiedene Speisen im Servierwagen der Flugbegleiter. In das Flugzeug bringen sie Catering-Hubfahrzeuge der DOLL Fahrzeugbau GmbH.



Die Catering-Hubfahrzeuge von DOLL bringen Essen in Flugzeuge aller Größen, wie hier in eine Boeing 747.



© Doll Fahrzeugbau GmbH

Zwei Spezialkabel entwickelte HELUKABEL für den Einsatz in den Catering-Hubfahrzeugen. Auf Flughäfen weltweit müssen sie Taumitteln und UV-Strahlung dauerhaft standhalten.

Auf dem Flug von Frankfurt nach Madrid essen die Gäste der Economy-Klasse gerade ihre Nudeln mit Hähnchen, während die Reisenden der Business Class wahlweise Steak oder Kabeljau mit Kartoffeln genießen. Für die frischen Speisen sorgt ein Catering-Unternehmen. Sein wichtigster Helfer: ein Catering-Hubfahrzeug von DOLL.

Uwe Trox ist Leiter der Mechatronik bei der DOLL Fahrzeugbau GmbH in Oppenau und erklärt, wie die Speisen zum Fluggast kommen: „Die Menüs werden vom jeweiligen Catering-Dienstleister in einer Großküche, oft auf dem Flughafengelände, zubereitet. Hier werden alle Mahlzeiten gekocht, eingeschweißt, gekennzeichnet und in die Trolleys geladen, also in die Wagen, die später durch das Flugzeug geschoben werden. Dann kommt unser Catering-Hubfahrzeug zum Einsatz: Es fährt rückwärts an die Rampe der

Großküche. Ist das Fahrzeug geparkt und das interne Kühlungssystem an den Strom angeschlossen, öffnen die Küchen-Mitarbeiter das Rolltor und fahren die Trolleys über die Laderampe in den sogenannten Koffer, den Container auf dem Lkw.“

Ist der Koffer beladen, macht sich der Fahrer auf den Weg zum bereitstehenden Flugzeug. Dort angekommen, werden zunächst die hydraulischen Stützen des Catering-Hubfahrzeugs ausgefahren. Diese gewährleisten, dass das Fahrzeug selbst bei heftigen Windböen sicher stehen bleibt. Nun steigt der Fahrer in den Koffer und fährt mit der gesamten Nutzlast nach oben. Ist er am Flugzeug in der richtigen Höhe angekommen, bringt er Überfahrbrücke und Geländer in die korrekte Position zur Flugzeugtür.

EXAKTER ABSTAND „Fahrzeug und Flugzeug dürfen sich auf keinen Fall berühren“, erklärt Uwe Trox. „Denn das könnte bei modernen Flugzeugen mit Hightech-Materialien zu Beschädigungen der Außenhaut führen, die ohne technische Hilfsmittel gar nicht zu erkennen wären.“ Ultraschallsensoren stellen bei DOLL-Fahrzeugen daher sicher, dass die Überfahrbrücken den geforderten Sicherheitsabstand genau einhalten. Die Zutrittsbarriere nach vorne wird erst entsperrt, wenn diese Position erreicht ist. Ein stabiles Übergabebloch überbrückt die restliche Distanz zum Flugzeug und die Trolleys können sicher hineingeschoben werden.

„Nur Flugzeuge in der Luft verdienen Geld. Deswegen muss beim Einladen alles sehr präzise und schnell ablaufen“, sagt Michael Harter, Produktverantwortlicher Elektrik Catering bei DOLL. „Störungen verursachen hohe Kosten.“ Dann wird der Koffer wieder heruntergefahren, die Stützen eingezogen und das Catering-Hubfahrzeug fährt an die Küche, wo der Vorgang von vorne beginnt.

Per Knopfdruck fährt der mit Essen beladene Container auf dem Hubfahrzeug schnell und präzise zum Flugzeug. Michael Harter, Uwe Trox und Elektromeister Andreas Bolz (von links) demonstrieren auf dem Firmengelände von DOLL, wie einfach das geht.





Er kennt die Lösung: Rainer Maier, Elektromeister und Gebietsverkaufsleiter bei HELUKABEL, ist seit vielen Jahren Ansprechpartner für die DOLL Fahrzeugbau GmbH. Er findet auch für schwierigste technische Anforderungen immer die passende Lösung. Zuletzt war seine Expertise bei der Entwicklung von Spezialkabeln für die neue Generation der Catering-Hubfahrzeuge gefragt. Für den Bereich Schwertransport setzt DOLL bereits seit zehn Jahren auf HELUKABEL.

Etwa 40 Trolleys passen in den Koffer, der dauerhaft klimatisiert sein muss, damit die Kühlkette eingehalten wird. Erst im Flugzeug wird das Essen wieder erwärmt. „Nahezu alle großen und bedeutenden Cateringunternehmen setzen Fahrzeuge von DOLL ein“, sagt Trox. „Denn die Sicherheitsvorschriften auf den Flughäfen weltweit werden immer schärfer und unsere Technologien sind bei Personen- und Materialsicherheit führend.“

BEREIT FÜR DIE WELT Catering-Hubfahrzeuge gehören bereits seit mehr als 20 Jahren zur Produktpalette des Oppenauer Unternehmens. Anfangs als Nischenprodukt neben Fahrzeugen für Holz-, Schwertransport und Militär, entstehen die Catering-Fahrzeuge seit 2005 in Serie. In vielen Fällen stellt der Kunde das Trägerfahrzeug zur Verfügung, auf das DOLL dann den Aufbau setzt. Davon verkauft es drei verschiedene Typen: den x-cat M mit halber Fahrerkabine für das Catering kleiner Flugzeuge mit einer Übergabehöhe von weniger als eineinhalb Metern, den x-cat M mit ganzer Fahrerkabine für größere Flugzeuge mit einer Übergabehöhe von bis zu sechs Metern und den x-cat L für die größte Passagiermaschine der Welt, den Airbus A380. Diese Version kann über acht Meter in die Höhe fahren. DOLL ist einer der wenigen Hersteller weltweit, die für den Support des Airbus A380 zertifiziert sind.

„Beim Airbus A380 befindet sich die Tür im Upper Deck, über der Tragfläche“, erklärt Michael Harter. „Das bedeutet, dass der gesamte Aufbau in über acht Meter Höhe zusätzlich noch drei Meter nach vorne verschoben werden muss. Zur genauen Positionierung an der Flugzeugtür kann der Bediener die Plattform seitlich bis zu 60 Zentimeter und die Überfahrbrücke noch weitere 110 Zentimeter nach vorne ausfahren.“ Die große Übergabehöhe und die Kofferverschiebung erfordern ein besonderes Abstützkonzept. Um den vorgeschriebenen Windlasten standhalten zu können, fahren die Abstützzyylinder einen halben Meter nach jeder Seite aus – in den USA, wo mit noch stärkeren Luftströmen gerechnet werden muss, sogar einen ganzen Meter.

Für den amerikanischen Markt liefert DOLL Bausätze nach Bridgeport bei Philadelphia, wo sie das Tochterunternehmen DOLL-Amerika vor Ort auf Trucks aufbaut. Die DOLL-Aufbauten können an alle gängigen Lkw-Chassis angepasst und daher auch auf öffentlichen Straßen genutzt werden. „Das ist zum Beispiel für das Catering am JFK-Flughafen in New York wichtig, wo die Großküche 40 Meilen entfernt liegt“, sagt Uwe Trox.

DIE MACHEN WAS MIT Seit 2015 sorgen die HELUKABEL-Typen MEGAFLEX 500 und MULTIFLEX 512 sowie zwei Sonderleitungen von HELUKABEL dafür, dass sich der Koffer der Catering-Hubfahrzeuge nach oben und unten, vor und zurückbewegen kann. Den Ausschlag dafür gab die Umstellung aller Fahrzeuge von einer verbindungsprogrammierten Steuerung auf eine speicherprogrammierbare Steuerung (SPS). „Dafür benötigte DOLL Hybridkabel, die sowohl elektrische Energie als auch elektronische BUS-Signale übertragen“, erläutert Rainer Maier, Gebietsverkaufsleiter bei HELUKABEL. „Daher entwickelten wir die beiden

Sonderleitungen, die wir hinsichtlich Leitungsquerschnitt und Abschirmung speziell an die Catering-Fahrzeuge angepasst haben. Darin befinden sich auch verdrehte Paare für die CAN-BUS-Übertragung.“

Die Kabel müssen einiges aushalten: Gegen Taumittel, das an Flughäfen massiv eingesetzt wird, und UV-Strahlung müssen sie resistent sein. Zudem sind sie halogenfrei, damit im Falle eines Brandes keine toxischen Gase entstehen. „Besonders für den A380 war die Einhaltung der Biegeradien entscheidend“, betont Michael Harter. Hohe Anforderungen stellt DOLL auch an die Temperaturbeständigkeit: Bis zu minus 30 Grad müssen sie verkräften. „Denn unsere Catering-Hubfahrzeuge werden in allen Klimazonen der Welt eingesetzt“, sagt Uwe Trox. „Schließlich wollen auch Gäste, die in Sibirien ins Flugzeug steigen, etwas Leckeres essen.“ ◀

PROMPT DELIVERT

Wer: DOLL Fahrzeugbau GmbH, Oppenau, 350 Mitarbeiter
Was: Vom Hersteller von Kutschen, Äxten und Haumessern für den Einsatz im Wald entwickelte sich das 1878 gegründete Unternehmen zum Spezialisten für Aufbauten und Anhänger für Nutzfahrzeuge. Heute ist DOLL unter anderem in den Geschäftsbereichen Holztransport, Schwertransport und Flugfeld aktiv. Catering-Hubfahrzeuge stellt der Fahrzeugbauer seit 2005 in Serie her. DOLL ist einer der wenigen Hersteller, die für die Belieferung des Airbus A380 zertifiziert sind.

Sauber, Männer!

In ihrer Manufaktur in Nordrhein-Westfalen produziert die Dr. Gansow Gmatic AG hochwertige Bodenreinigungsmaschinen, die besonders langlebig und kompakt sind – auch dank Produkten von HELUKABEL.

F unkelnde Oberflächen, elegante Formen und eine hochwertige Haptik – wer die Reinigungsmaschinen der Dr. Gansow Gmatic AG zum ersten Mal erlebt, fühlt sich eher an Autos erinnert als an Reinigungsmaschinen. Dass dies kein Zufall ist, bestätigt Heiko Müller, der das Marketing des Unternehmens verantwortet: „Wir versuchen, unseren Maschinen eine Emotionalität mitzugeben, die bei dieser Produktart zunächst vielleicht eher ungewöhnlich erscheint. Unsere Kunden aus der Lebensmittelindustrie kennen den Werkstoff Edelstahl jedoch sehr gut, wissen seine Vorteile zu schätzen und sind folglich auch bereit, einen angemessenen Preis für die Qualität zu bezahlen.“

VON SAUER BIS ALKALISCH Damit hat sich die Dr. Gansow Gmatic AG eine Nische für besonders hochwertige Maschinen geschaffen. Ein großer Vorteil der Produkte ist, dass sie sich dank ihrer Edelstahlausführung für eine große Bandbreite an Reinigungsmitteln mit pH-Werten von 1 bis 14 eignen. Noch langlebiger und robuster macht das Unternehmen den Edelstahl, indem es dessen Oberfläche mittels eines galvanischen Prozesses in widerstandsfähiges Chromoxid umwandelt. Das Verfahren befreit die Oberfläche von feinsten Unebenheiten und erschwert so eine Anlagerung von Schmutz und Bakterien. „Durch den Einsatz von bearbeitetem Edelstahl heben wir uns vom Wettbewerb deutlich ab“, erklärt Moritz Gansow, der für den technischen Einkauf der Dr. Gansow Gmatic AG verantwortlich ist. „Andere Firmen setzen in erster Linie auf Kunststoff, der mit bestimmten Reinigungsmitteln einfach nicht zurechtkommt.“

Der Einsatz starker Reinigungsmittel stellt auch besondere Anforderungen an die Kabel, die das

Unternehmen in seinen Maschinen verbaut. Eine Herausforderung, der sich Thomas Thomaе, Gebietsverkaufsleiter bei HELUKABEL in der Region Nord, gerne stellte: „Die Kabel befinden sich in unmittelbarer Nähe der tatsächlichen Reinigung“, erklärt er. „Deshalb ist es wichtig, dass sie sowohl alkalischen als auch sauren Reinigungsmitteln sowie heißem Wasser standhalten. Das alles trifft auf die Silikonkabel von HELUKABEL zu.“ Diese verwendet die Dr. Gansow Gmatic AG, um die Bürstenmotoren der Reinigungsmaschinen anzuschließen.

AUSDAUERND UND KOMPAKT Auch bei der Batterietechnologie geht die Dr. Gansow Gmatic AG andere Wege als ihre großen Konkurrenten. Statt auf die in der Branche übliche Gel-Traktionsbatterietechnik setzt das Unternehmen auf NexSys®-Batterien. Diese zeichnen sich durch eine besonders schnelle Ladefähigkeit und einen sehr hohen Wirkungsgrad von bis zu 95 Prozent aus, wodurch sie nur wenig Wärme entwickeln. Wie Handyakkus können die Batterien auch dann geladen werden, wenn sie noch relativ voll sind – und das bei gleichzeitiger Verlängerung der Lebensdauer. Zudem sind NexSys®-Batterien relativ schmal und um 30 Prozent kleiner als vergleichbare Gel-Blockbatterien. „Dies ermöglicht es uns, unsere Maschinen kleiner und schlanker zu bauen als der Wettbewerb. Der Kunde bekommt eine wendigere Maschine und sieht von der Position des Bedieners aus auch die Bürsten besser, da diese seitlich und symmetrisch über das Chassis herausstehen“, erklärt Heiko Müller.

Um eine kompakte Bauweise des Gehäuses zu erreichen, werden auch entsprechende Anforderungen an die verbauten Kabel und Leitungen gestellt. So müssen die Kabel, die die Batterie mit der Steuereinheit verbinden, sehr flexibel sein



Den Silikonkabeln von HELUKABEL können auch alkalische und saure Reinigungsmittel nichts anhaben. Das freut Prokurist Moritz Gansow (links) und HELUKABEL-Gebietsverkaufsleiter Thomas Thomaе.

und enge Biegeradien ermöglichen, damit sie ebenfalls in den begrenzten Bauraum passen. Die Dr. Gansow Gmatic AG nutzt deshalb die HELUKABEL-Schweißleitung H01N2-D als Batteriekabel, die dank ihrem feindrätigen Aufbau und ihrem Neopren-Außenmantel besonders flexibel ist. Die Steuersignale in den Reinigungsmaschinen übertragen HELUKABEL-JZ-500-Steuerleitungen. „Es ist toll, einen so innovativen Kunden wie die Dr. Gansow Gmatic AG gleich mit mehreren unserer Produkte zu unterstützen“, berichtet Thomas Thoma. „Ich bin mir sicher, dass wir noch eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft vor uns haben.“

FOKUS AUF QUALITÄT Für Moritz Gansow ist der Hemminger Kabellieferant der passende Partner für seine Manufaktur: „Maßgeblich für die Umstellung auf HELUKABEL war für uns der absolut professionelle Auftritt, die kurzfristige Verfügbarkeit der Produkte, die konkurrenzfähigen Preise und eine einwandfreie Qualität. Besonders der letzte Punkt ist für uns wichtig, da wir uns so vom Wettbewerb abheben können.“ Zu dieser Philosophie passt auch, dass die Reinigungsmaschinen der Dr. Gansow Gmatic AG fast ausschließlich von Hand gefertigt werden, vom Schweißen über die Montage und Verkabelung bis hin zu den finalen Tests. Die 16 Mitarbeiter des Unternehmens erledigen diese Aufgaben persönlich und zeichnen jeden Arbeitsschritt auf einer Laufkarte ab. Positiver Nebeneffekt: Die manuellen Prozesse stärken die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Produkt.

Auch individuelle Anpassungen kann das Unternehmen leicht realisieren. Heiko Müller nennt ein Beispiel für einen solchen Sonderwunsch: „Neulich hatten wir einen Kunden, der seine Maschine in mehreren Objekten einsetzen wollte und sich deshalb Halteösen am Chassis wünschte, mit denen er die Maschine für den Transport sichern kann.“ Für diese Anforderung erstellten die Konstrukteure einen Vorschlag, sprachen ihn direkt mit den Kollegen in der Montage ab und konnten dem Kunden so schnell und unkompliziert einen Lösungsvorschlag anbieten.

IDEEN FÜR DIE ZUKUNFT Bei allem Fokus auf handwerkliche Tradition und hohe Qualität verliert die Dr. Gansow Gmatic AG die Zukunft nicht aus dem Blick. Im Rahmen eines Vermietungskonzepts für seine Maschinen entwickelt das Unternehmen momentan ein Telemetrie-Modul. „Die Vermietung ist ein genereller Trend in der Branche“, erklärt Heiko Müller. „Und unsere langlebigen Maschinen eignen sich dafür natürlich hervorragend.“ ◀

DIE BLITZBLANKMACHER

Wer: Dr. Gansow Gmatic AG, Bergkamen, circa 16 Mitarbeiter.
Was: Hersteller von hochwertigen Scheuersaugmaschinen und Elektroschleppern. Das Unternehmen setzt in der Produktion auf Handarbeit und bietet seinen Kunden so eine hohe Qualität und die einfache Umsetzung von individuellen Wünschen.



Klasse statt Masse, Edelstahl statt Kunststoff, Manufaktur statt Billiganbieter: Mehrheitsaktionär Moritz Gansow (links) und Marketingleiter Heiko Müller setzen auf handwerkliche Tradition und hohe Qualität.



Solarmodule, so weit das Auge reicht: Am Airport Weeze parken die Fluggäste gut geschützt unter einem solaren Carportsystem.



Am Flughafen im nordrhein-westfälischen Weeze installierte die EPro GmbH Carports mit einer 25.000 Quadratmeter großen Solaranlage – in Rekordzeit.

Parken unterm Sonnendach

Jan Kiermaier bringt so leicht nichts aus der Ruhe. Der Geschäftsführer der EPro GmbH im bayerischen Simbach bei Landau ist Experte für Freiflächen-Photovoltaik-Anlagen. Zahlreiche Projekte hat er mit seinem Team bereits weltweit gestemmt. Doch rund 1.500 Parkplätze am Flughafen Weeze mit einem solaren Carportsystem auszustatten, war selbst für ihn keine leichte Aufgabe. „Von der Freigabe der Pläne bis zur Inbetriebnahme der Anlage hatten wir nur sechs Wochen Zeit“, erinnert sich Kiermaier.

GUT GEPLANT Die Carport-Unterkonstruktion, die Photovoltaik-Module und Wechselrichter sowie diverse Elektrokomponten mussten just in time auf der Baustelle eintreffen. Kiermaier setzte auf bewährte Partner, mit denen er bereits bei der Planung technische Herausforderungen gemeistert hatte: „Die 66 Carport-

Einzelmodule sind bis zu 35 Meter lang und 13 Meter tief. Hier den optimalen Winkel zur Stromerzeugung und die geforderte Mindesteinfahrtshöhe zu realisieren, war alles andere als trivial“, sagt er. „Da mussten wir die technischen Möglichkeiten maximal ausreizen“, betont Kiermaier.

SPORTLICHE LEISTUNG Auch für die Kabel landete der EPro-Geschäftsführer bei einem bewährten Partner: „Wir arbeiten bereits seit einigen Jahren mit HELUKABEL zusammen und sind rundum zufrieden. Dass HELUKABEL die großen Kabelmengen in der extrem kurzen Zeit liefern konnte, war bei diesem Projekt zusätzlich entscheidend.“

Die große Menge an vordefinierten Kabeln so schnell und punktgenau zu liefern, erforderte auch dort einiges an Organisation, berichtet Günter Ehrentreich, Gebietsverkaufsleiter im Vertrieb Süd bei

HELUKABEL: „Außendienst, Innendienst und Versand zogen an einem Strang. So konnten wir das Projekt in der knappen Zeit erfolgreich stemmen.“

70 Kilometer SOLAR-PV1-F-Kabel leiten heute den Strom vom Modul zum Wechselrichter. Ein NYY-O-Kabel verbindet diesen mit den Niederspannungsverteiltern. Von dort transportieren NAYY-J-Kabel den erzeugten Strom zu den Trafostationen. „Für das Onlinemonitoring der Wechselrichter und zur Regelung der PV-Anlage nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz haben wir außerdem das Datenkabel PAAR-TRONIC-Li-2YCYv im Einsatz“, sagt Kiermaier. Insgesamt wurden 15.296 Solarmodule auf diese Weise verkabelt – und sein Plan ging auf: Reisende parken am Flughafen nun vor Sonne, Regen und Hagel geschützt, während die Solarmodule auf dem Dach bis zu vier Megawatt Strom in das Netz des Betreibers einspeisen. ◀



DEM HIMMEL GANZ NAH

Wenn ein leuchtender Mond am Himmel schwebt, Sternschnuppen Lichtblitze am schwarzen Firmament erzeugen oder eine blutrote Sonne den Horizont in Brand setzt, stehen Menschen diesen Naturschauspielen voller Bewunderung gegenüber. Wer als Nichtwissenschaftler dem Himmelsgeschehen näher sein will, kann dies in der Allgäuer Volkssternwarte Ottobeuren tun. Zum 50-jährigen Jubiläum wurde sie 2016 von Grund auf saniert und erweitert. Trotz der umfangreichen Förderung durch öffentliche Zuschussgeber sowie rund 4.500 Stunden Eigenleistung war der Verein bei der Umsetzung dieses Mammutprojekts auf private und gewerbliche Spender angewiesen. HELUKABEL leistete einen wichtigen Beitrag mit der Lieferung von Netzkabeln des Typs HELUKAT 500 F/FTP FRNC. Astronomische Ereignisse lassen sich damit live auf die Leinwand im modernen Vortragsraum projizieren, wo große und kleine Hobbyastronomen sie hautnah bestaunen können.



Zu Land, zu Wasser und auf der ISS

Elektromotoren begegnen uns im Alltag ständig: Sie setzen Kassenscanner im Supermarkt und Grillspieße am Dönerstand in Bewegung, öffnen Kaufhaustüren und Ventile an der Tankstelle. Und sie regeln auch den Kühlwasserkreislauf der Internationalen Raumstation ISS.

Schon einmal was von Debstedt gehört? Nein? Kein Ding. Obwohl von dort aus sehr viele Dinge der Welt bewegt werden – und das ist keine Übertreibung! Rund 30.000 Motoren pro Jahr entwickelt die ASTRO Motoren-gesellschaft in Debstedt und liefert sie mithilfe von über 27 Handelsvertretungen in 56 Länder weltweit. Dort verrichten die Elektromotoren in über 200 verschiedenen Einsatzgebieten gleichmäßig, leise, unsichtbar, aber höchst effizient ihren Dienst. Sogar im Weltall sind ASTRO-Motoren zu finden: Auf der ISS sorgen sie in Stellantrieben dafür, dass der Kühlwasserkreislauf die starken Temperaturschwankungen jederzeit ausgleicht.

Ihren ersten Synchronmotor brachte die ASTRO-Motoren-gesellschaft vor 35 Jahren auf den Markt. Heute gehört das niedersächsische Unternehmen zu den führenden Herstellern von Elektromotoren im Leistungsbereich bis 200 Watt. Bei explosionsgeschützten Synchronmotoren bis 20 Watt Leistung ist ASTRO Weltmarktführer und somit Hidden Champion in dieser Nische. Für seinen unternehmerischen

Erfolg, sein Engagement und seine Innovationsstärke wurde Thomas Graudenz, Geschäftsführer der ASTRO Motoren-gesellschaft, im vergangenen Jahr nicht nur mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ der Wettbewerbsregion Niedersachsen/Bremen ausgezeichnet, er konnte zudem die Ehrenplakette der Oskar-Patzelt-Stiftung für besonders innovative Unternehmen entgegennehmen.

VORAUSSCHAUEND Ein Erfolg, der nicht von ungefähr kommt und Thomas Graudenz zu Recht mit Stolz erfüllt: „Bei uns entstehen seit Jahrzehnten Motoren mit dem Prädikat ‚Made in Germany‘. Ein Qualitätsversprechen, auf das sich unsere Kunden verlassen können.“ Verlassen können sie sich auch auf den Instinkt und das Know-how, mit dem Graudenz sein Unternehmen führt. Als Investition in die Zukunft hat sich beispielsweise 2002 die teure ATEX-Zertifizierung der Europäischen Union erwiesen. Sie erlaubt ASTRO, explosionsgeschützte Motoren zu fertigen, die beispielsweise in Raffinerien, Biogasanlagen und Tankstellen zum Einsatz kommen. „Wir bieten diese Motoren in zwei Varianten an: als gedrosselte Version mit



© Erik Krüger

A photograph of Thomas Graudenz, an older man with glasses, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is smiling and standing in front of a large ship. The ship has a blue and red hull with the text 'DOCK V' visible on a green section. The background is slightly blurred, showing the ship's structure and the sky.

**Kreativer Kopf:
Die Motoren von
Thomas Graudenz sind
auf großen Tankschiffen
im Einsatz, machen
U-Boote mobil und
versetzen Dönerspieße
in Rotation.**

einer Leistung bis 20 Watt und ungedrosselt mit der vollen Leistung bis 200 Watt. Der ungedrosselte ASTRO-Motor ist in einer druckfesten Kapselung eingehaust, die 2016 erstmals vorgestellt wurde und über eine EG-Baumuster-Prüfbescheinigung verfügt“, erklärt Graudenz und fährt fort: „Beide Motoren produzieren keinerlei Funkenflug. Das ist in explosionsgefährdeter Umgebung ein Muss.“

Bei der Verkabelung seiner Spezialmotoren setzt Graudenz auf Qualität von HELUKABEL. Gebietsverkaufsleiter David von der Gathen erzählt: „Wir beliefern ASTRO beispielsweise mit unseren flexiblen und hochflexiblen Steuer- und Motoranschlussleitungen. In Abhängigkeit vom jeweiligen Einsatzgebiet der Motoren sind dabei Eigenschaften wie erhöhte Flammwidrigkeit, hervorragende Ölbeständigkeit oder besondere Kerb- und Abriebfestigkeit gefordert. Auch die passenden Verschraubungen sind von HELUKABEL, denn hier kommt es darauf an, dass die einzelnen Komponenten aufeinander abgestimmt sind. Die Verschraubungen entsprechen internationalen Normen und finden auch dort Verwendung, wo erhöhte Umgebungstemperaturen herrschen sowie eine hohe Schutzart und starke Druckbeständigkeit gefordert sind.“

„Unsere explosionsgeschützten Motoren produzieren keinerlei Funkenflug. Das ist in explosionsgefährdeter Umgebung ein Muss.“

*Thomas Graudenz,
Geschäftsführer von ASTRO*

Aber nicht nur zu HELUKABEL unterhält Graudenz enge Beziehungen: „Ich kann meine Zulieferer innerhalb von 24 Stunden besuchen, weil sie alle in Deutschland produzieren. Die Reklamationsquote liegt bei unseren Produkten im niedrigen Promillebereich, das kommt nicht von ungefähr.“

Verlassen kann sich der Unternehmer auch auf engagierte und qualifizierte Mitarbeiter. Die findet er selbst im eher strukturschwachen Cuxland: „Der Fachkräftemangel ist für mich kein Thema. Ich biete fähigen Mitarbeitern und ambitionierten Einsteigern



ASTRO-MOTOREN UND -GETRIEBE FINDEN SICH ÜBERALL ...



Stellantrieb für die Regelung des Kühlwasserkreislaufes der Internationalen Raumstation ISS



Sitzverstellung im Flugzeug



Anlagen zur Lebensmittelverarbeitung



Brillenglas-schleifmaschinen



Feuerwehrschlauch-trocknungsanlagen



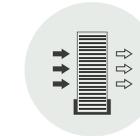
Medizinische Analysegeräte



Fütterungsanlagen in der Landwirtschaft



Roboterantriebe für U-Boote



Luftentfeuchtungsanlagen



Schiffssuchscheinwerfer



Regelantriebe in Druckmaschinen (ATEX*)



Scheibenwischerantriebe in Biogasanlagen (ATEX*)



Pelletöfen

* ATEX: Explosionsgeschützte Synchronantriebe



Auf der ISS müssen ASTRO-Motoren höchste Anforderungen erfüllen. Gut beraten wird Thomas Graudenz bei der Wahl der Kabel von HELUKABEL-Gebietsverkaufsleiter David von der Gathen.

viele Anreize, vor allem einen spannenden und sicheren Job in einem familienfreundlichen Unternehmen. Meistens muss ich nicht einmal eine Stellenanzeige schalten.“ Für den Bekanntheitsgrad der Firma sorgt seine Frau Andrea, die die Social-Media-Kanäle regelmäßig mit News und Beiträgen über das vielfältige soziale Engagement bestückt. Neben der Öffentlichkeitsarbeit verantwortet sie auch das Personal, die Ausbildung, die Arbeitssicherheit, den Gesundheitsschutz und das Veranstaltungsmanagement.

MITREISEND Thomas Graudenz brennt für seine Arbeit und die Begeisterung schwingt in jedem seiner Worte mit. Dieser Enthusiasmus und die

Offenheit für Neues trieben ihn schon während seines vielseitigen beruflichen Werdegangs an: Nach dem Abitur lernte Graudenz zunächst Kfz-Mechaniker und studierte anschließend Wirtschaftswissenschaften. Nebenher schnupperte er in unterschiedlichste Bereiche, beispielsweise in die Lagerhaltung, die Qualitätssicherung und das Exportgeschäft und erwarb dabei Fertigkeiten, die ihm später zugute kamen. 1999 wurde er kaufmännischer Leiter bei ASTRO und 2010 Nachfolger des Seniorchefs Walter Hopp. Bereits 2004 hatte Graudenz das Unternehmen umgekrempelt und eine Produktionshalle in Debstedt gebaut. Das ermöglichte es ihm, die Produktpalette des Unternehmens durch neue Getriebe und Anschlüsse zu erweitern. Heute bietet das Unternehmen neben komplexen Einzellösungen millionenfache Kombinationen für jeden Einsatzbedarf im Baukastenprinzip an.

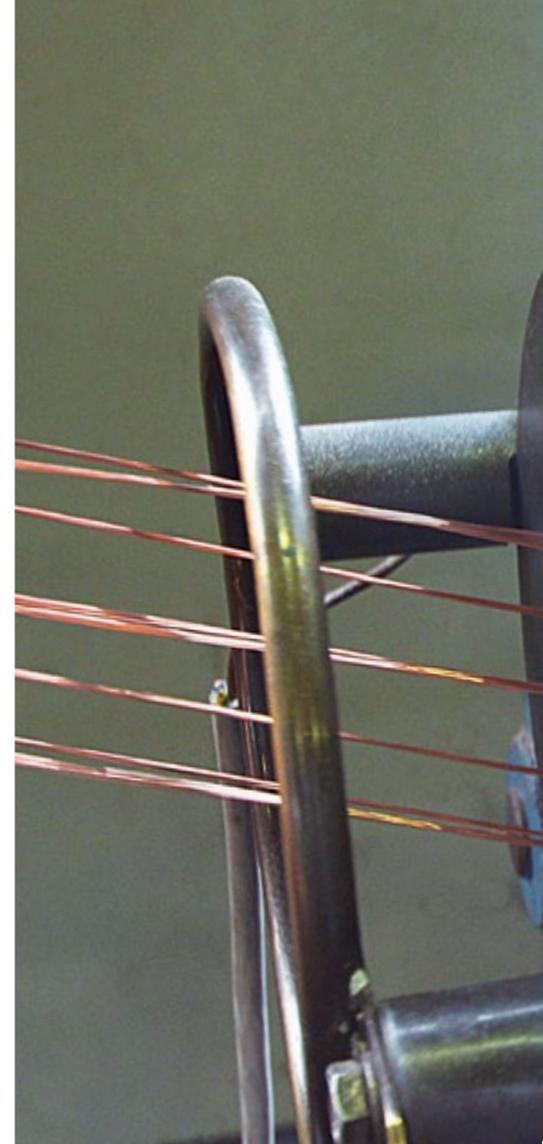
Für dieses Jahr hat sich Graudenz wieder einiges vorgenommen: „Ich setze weiterhin auf Wachstum. Bis 2025 möchte ich unseren Umsatz, der momentan zwischen zwei und drei Millionen Euro liegt, verdoppeln.“ Und wer weiß, vielleicht gibt es Ende des Jahres wieder etwas zu feiern: Sein Unternehmen ist erneut für den „Großen Preis des Mittelstandes“ nominiert. ◀

ELEKTRISIEREND

Wer: ASTRO Motorengesellschaft mbH & Co. KG, Debstedt, 30 Mitarbeiter. **Was:** Die ASTRO Motorengesellschaft entwickelt und produziert hochpräzise Elektromotoren im Leistungsbereich bis 200 Watt und ist Weltmarktführer für explosionsgeschützte Motoren bis 20 Watt. Das Unternehmen fertigt Serien sowie hochspezialisierte Einzellösungen.



Verzinnete Kupferdrähte werden für den Drahtzug vorbereitet. Am Ende des Drahtziehens erhält man feine und feinste Einzeldrähte.



Das Verlitzen

NACH DEM HERSTELLEN der Einzeldrähte per Drahtzug werden diese zu einem Litzenleiter verseilt bzw. verdreht, dies nennt man Verlitzen. Im Vergleich zu einem massiven Einzelleiter gleichen Durchmessers ist eine Litze sehr viel flexibler und dadurch besser vor Leiterbrüchen geschützt.

Die einfachste Bauform einer Litze ist die Bündellitze. Hierfür wird ein Bündel einzelner Drähte willkürlich miteinander verdreht. Die Einzelleiter besitzen keine feste Anordnung und ihre Lage zueinander wechselt ständig über die Gesamtlänge der Litze. Dadurch ist sie nicht besonders rund und entsprechend groß sind die Unterschiede zwischen den Stellen mit dem schmalsten und dem breitesten Durchmesser.

Eine sehr hochwertige und komplexe Litzen-Bauform ist die konzentrische Litze. Hierfür werden Drähte in mehreren Lagen um einen zentralen Draht herum verseilt. Bei gleichem Durchmesser passen genau 6 Drähte direkt um den zentralen Draht. Um diese erste Lage passen dann genau 12 weitere Drähte. Daraus ergibt sich eine fixe Anzahl möglicher Drähte in einer konzentrischen Litze, nämlich 7, 19, 37, 61 usw., je nach Anzahl der Lagen. Durch diesen Aufbau verbleiben die Drähte in ihrer Anordnung zueinander. Die Litze ist über ihre gesamte Länge annähernd gleichförmig rund und besitzt dadurch einen sehr gleichmäßigen Durchmesser.

KENNEN SIE DIE LEITERKLASSEN?

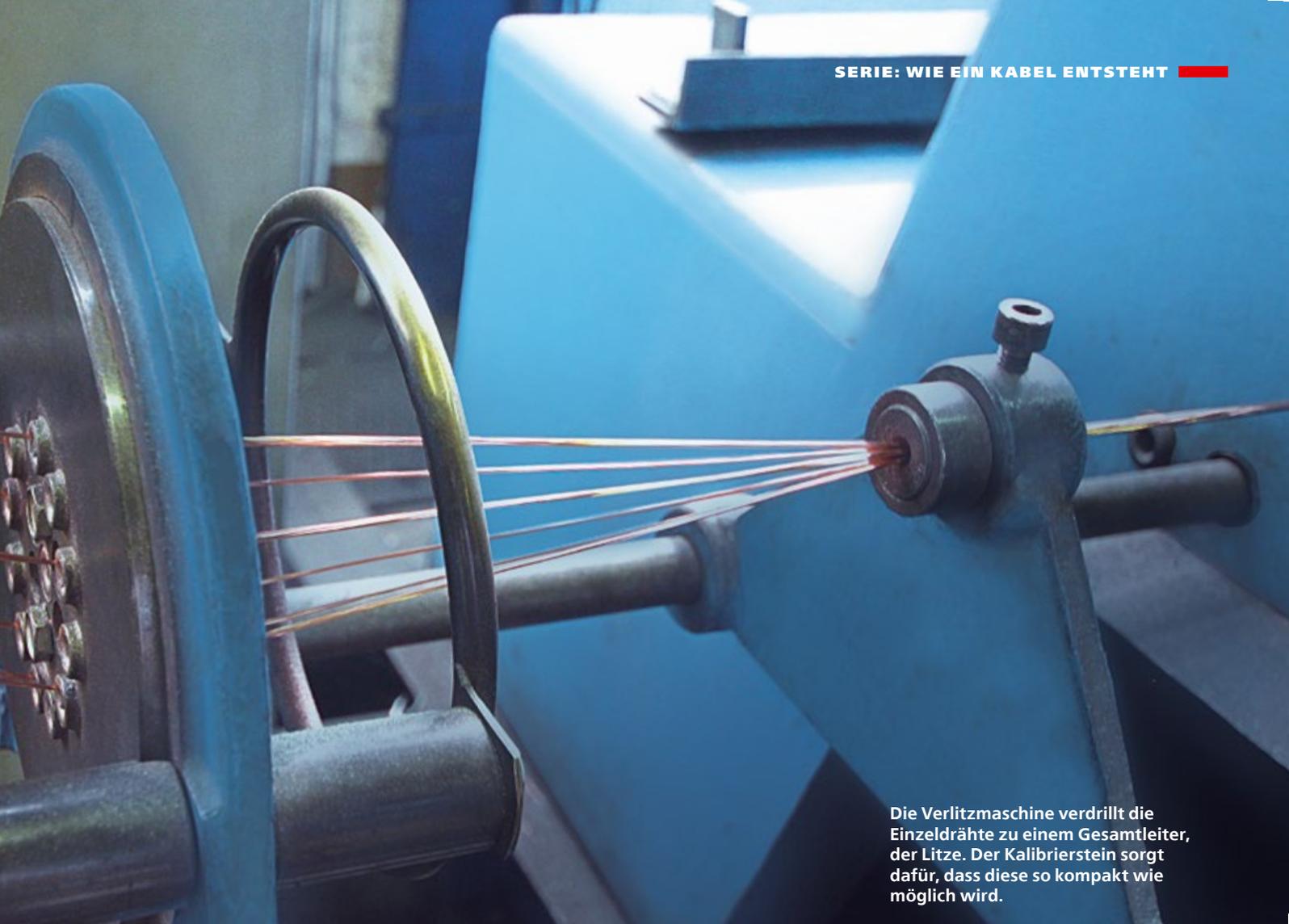
Nach IEC 60228 (DIN VDE 0295) lassen sich Leiter je nach Flexibilität in verschiedene Klassen einteilen. Hiernach stellen massive Einzelleiter die Klasse 1. Alle anderen Klassen bestehen aus Litzenleitern, die je nach der Feinheit der Einzeldrähte an Flexibilität gewinnen:

- Klasse 1: eindrätig
- Klasse 2: mehrdrätig
- Klasse 5: feindrätig
- Klasse 6: feinstdrätig



DIE SERIE IM ÜBERBLICK:

DRAHTZUG // **VERLITZEN** // ADERISOLATION // VERSEILUNG // FLECHTEREI // UMMANTELUNG // KENNZEICHNUNG



Die Verlitzmaschine verdrillt die Einzeldrähte zu einem Gesamtleiter, der Litze. Der Kalibrierstein sorgt dafür, dass diese so kompakt wie möglich wird.

Fragen an den Experten

Herr Mehl, worauf ist beim Verlitzen besonders zu achten?

Das Qualitätsziel bei der Herstellung eines Litzenleiters ist, diesen möglichst rund und kompakt herzustellen. Je besser dies gelingt, desto höher ist der Füllfaktor und desto geringer sind die ungenutzten Zwickelräume in der Ader. Eine konzentrische Litze erfüllt dies am besten.

Nachdem man über die Bauform der Litze entschieden hat, kann man auch beim Verseilen selbst noch über verschiedene Kenngrößen Einfluss auf die Beschaffenheit der Litze nehmen. Über die Schlaglänge lassen sich beispielsweise der Durchmesser und auch die Flexibilität der Litze beein-

flussen. Die Schlaglänge beschreibt die Länge einer vollständigen Drehung um die Verseilachse. Je kürzer die Schlaglänge ist, desto flexibler ist die fertige Litze.

Welchen Vorteil bietet eine konzentrische Litze bei der weiteren Verarbeitung?

Der Litzendurchmesser bestimmt, wie dick die Isolierschicht aufgetragen werden muss. Je geringer die Abweichung zwischen schmalstem und breitem Durchmesser über die Gesamtlänge hinweg ist, desto eher kann eine dünnwandige Isolation aufgetragen werden; das spart Material und macht das Kabel im

Ganzen schlanker und flexibler und somit bestens geeignet für bewegte Anwendungen.

ZUR PERSON

Herbert Mehl ist Produktionsleiter im Werk Windsbach.



Messeterminine

NOVEMBER 2018

Belektro

06. – 08.11.2018, Berlin, Deutschland

CeMAT ASIA

06. – 09.11.2018, Shanghai, China

ADIPEC

12. – 15.11.2018, Abu Dhabi, VAE

EMAF

21. – 24.11.2018, Porto, Portugal

SPS IPC Drives

27. – 29.11.2018, Nürnberg, Deutschland

OSEA

27. – 29.11.2018, Singapur

FEBRUAR 2019

Southern Manufacturing

05. – 07.02.2019, Farnborough, Vereinigtes Königreich

MÄRZ 2019

SIAF

10. – 12.03.2019, Guangzhou, China

Solar Solutions

19. – 21.03.2019, Haarlemmermeer, Niederlande

Automaticon

26. – 29.03.2019, Warschau, Polen

APRIL 2019

Hannover Messe

01. – 05.04.2019, Hannover, Deutschland

WindEurope Conference & Exhibition

02. – 04.04.2019, Bilbao, Spanien

Automate

08. – 11.04.2019, Chicago, USA

Impressum

HERAUSGEBER:

HELUKABEL® GmbH
Dieselstraße 8-12
71282 Hemmingen
info@helukabel.de
www.helukabel.com

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT:

Dr. Petra Luksch

CHEFREDAKTION:

Maren Karlin

REDAKTION:

pr+co GmbH, Stuttgart:
Martin Reinhardt, Julia Stolte,
Monika Unkelbach

GESTALTUNG:

HELUKABEL® GmbH:
Kerstin Maaß, Reimar Schuster
pr+co GmbH:
Christoph Kalscheuer,
Gernot Walter (AD)

DRUCK UND REPRO:

W. Kohlhammer Druckerei GmbH

Erscheinungsweise halbjährlich.

Alle Rechte vorbehalten.
Veröffentlichung, Nachdruck und
Reproduktion, auch auszugsweise,
nur mit Genehmigung der
HELUKABEL® GmbH.

IHR KONTAKT ZUR REDAKTION:

HELUKABEL® GmbH
Unternehmenskommunikation
Maren Karlin
Dieselstraße 8-12
71282 Hemmingen

Mail: presse@helukabel.de
Telefon: +49 7150 9209-462

FAQ

Kann sich Luftfracht rechnen?

Hartmut Kellner von Bergen hat als Senior Manager International Business bei HELUKABEL die globalen Aufträge im Blick.

Die Planung von Großprojekten ist ein komplexer Prozess; Zeitmanagement und Kostenreduzierung spielen dabei eine wichtige Rolle. Wenn aber eine Baustelle irgendwo auf der Welt stillsteht, weil etwas Essentielles fehlt, zählt nur noch Tempo. Dann werden auch Transportkosten zur Nebensache.

Wir erleben immer wieder, dass scheinbar zeitlich perfekte Beschaffungsplanungen von der Realität eingeholt werden. Dann heißt es: spontan sein und schnell reagieren. Und das wird meist teuer. Solche Notfälle lassen sich häufig durch eine ganzheitliche Betrachtung der Transportwege schon in der Planungsphase vermeiden. Dazu gehört auch, die vermeintlich teure Luftfracht nicht von vorneherein als letzte Chance zu sehen, sondern als eine Möglichkeit der Risikominimierung. Dafür spricht, dass Luftfracht lange nicht mehr so kostspielig ist wie noch vor einigen Jahren. Ein Vergleich der Luftfrachtraten für Transporte vom Logistikzentrum in Hemmingen zu 80 wichtigen Industriedestinationen weltweit hat einen Durchschnittspreis von 1,60 Euro/Kilogramm ergeben. Eine gängige Lieferung von fünf Tonnen kostet also rund 8.000 Euro. Häufig liegen Flughäfen auch näher am Projektstandort als Seefrachthäfen. Das verringert den Weg des Weitertransports der Ware – das sogenannte „on-carriage“. Damit sparen Kunden nicht nur Zeit. Sie können auch die Zusatzkosten für die Luftfracht zumindest relativieren.

Wir von HELUKABEL halten in unserem Lager in Hemmingen – wie auch an den meisten unserer internationalen Standorte – eine große Vielfalt an Produkten bereit. Diese hohe Verfügbarkeit zahlt sich für den Kunden aber nur aus, wenn wir die benötigten Kabel und Leitungen auch schnell an jeden gewünschten Ort der Welt liefern können. Wir raten unseren Kunden deshalb, Luftfracht besser von Anfang an als schnelle Alternative in ihre Überlegungen mit einzubeziehen – eventuell auch nur für eine Teillieferung. Diese Investition spart unter Umständen ungeplante Kosten, minimiert das Risiko und schont die Nerven aller beteiligten Mitarbeiter auf Lieferanten- und Kundenseite. ◀



Umziehen mit Markus Dannheim

HELUKABEL USA hat sich in den vergangenen zehn Jahren so gut entwickelt, dass ein größeres Gebäude nötig wurde. Für Geschäftsführer Markus Dannheim hieß das: Kisten packen! Wir haben ihn beim Umzug begleitet.

8:05 UHR

Am alten Standort im Vorort von Chicago werden am Samstagmorgen die Büroarbeitsplätze abgebaut. Geschäftsführer Markus Dannheim klärt mit dem Umzugsunternehmen die letzten Details für den Transport.



9:00 UHR

Während die Ware nach und nach verladen wird, findet parallel eine Inventur statt. Heute und in den nächsten Tagen sind insgesamt 70 Truck-Ladungen notwendig, um alle Artikel in das 15 Kilometer entfernte neue Gebäude zu bringen.



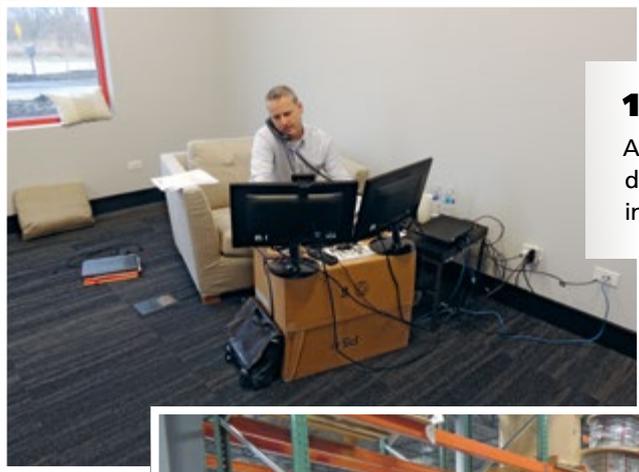
10:15 UHR

Während drinnen die Umzugskartons ankommen, prüft Markus Dannheim gemeinsam mit Kevin Siegel, ob die Fassadenfarbe den Vorgaben entspricht. In dem 7.000 Quadratmeter großen Neubau haben doppelt so viele Produkte Platz wie bisher.



11:00 UHR

Es geht Schlag auf Schlag: Als Nächstes steht die Abnahme der Sprinkleranlage an. Mit dabei ist Evelyn Lorence; als rechte Hand von Markus Dannheim hat sie den gesamten Umzug mit geplant und gesteuert.



12:10 UHR

Arbeiten auf Umzugskartons: Markus Dannheim nutzt die Gelegenheit und legt einen kurzen Zwischenstopp in seinem improvisierten Büro ein.



13:45 UHR

Im neuen Lager beginnt das Einräumen. Rund 5.200 Kabeltrommeln müssen einen neuen Platz finden und im Warenwirtschaftssystem erfasst werden.



16:30 UHR

Letzte Handgriffe im neuen Großraumbüro: Markus Dannheim packt mit an, damit am Montag pünktlich weitergearbeitet werden kann.



18:45 UHR

Geschafft! Das Team hat den Hauptumzugstag erfolgreich bewältigt. Darauf stoßen Markus Dannheim und seine Mitarbeiter mit einem Feierabendbier an.



„Zuhören und Gas geben“

Jörg Kairies ist seit drei Jahren Vertriebsleiter bei HELUKABEL. Beruflich ist er der Problemlöser, privat begeisterter Mountainbikefahrer. Wir haben mit ihm eine Runde gedreht und über seine insgesamt 20-jährige Vertriebserfahrung gesprochen.

Herr Kairies, was erwarten Kunden von HELUKABEL?

Unsere Kunden erwarten in erster Linie Qualität, einen marktgerechten Preis und eine pünktliche Lieferung. Sie erwarten aber auch, dass wir ihnen helfen, ihre Probleme zu lösen – egal ob es dabei um Prozesse oder um technische Anwendungen geht. Und das ist es eigentlich auch, was mir an meinem Job am meisten Spaß macht: gemeinsam eine Lösung zu erarbeiten, mit der der Kunde effektiver arbeiten kann, und am Ende zu sehen, wie wir eine technische Herausforderung gemeistert haben.

Und wie gelingt es Ihnen, der „Problemlöser“ für Ihre Kunden zu sein?

Mir ist es wichtig, dass unsere Leute rausgehen, vor Ort beim Kunden sind. Das mach' ich ja auch selbst, so oft es geht. Dann gehe ich gemeinsam mit dem Kunden durch die Hallen und lasse mir die

Anwendungen und das Lager zeigen. Und da sieht man meistens auf den ersten Blick, wo was gebraucht wird. Mir liegt es, offen auf Leute zuzugehen, ich quatsche gern und ich mag es auch nicht, fünf Tage die Woche im Büro zu sitzen. Da kriegt man nicht mit, was draußen los ist und was den Kunden tatsächlich bewegt. Und deshalb denke ich, dass man als Vertriebler vor allen Dingen ein exzellenter Zuhörer sein muss. Wir müssen verstehen wollen. Umfangreiches Materialwissen und ein hohes technisches Verständnis gehören natürlich auch dazu. Und dann heißt es für uns Gas geben und die Wünsche des Kunden umsetzen. Das alles versuche ich auch meinem Team immer wieder zu vermitteln. Sicherlich spielt aber auch unsere große Produktvielfalt eine entscheidende Rolle beim Lösen der Probleme.

Was zeichnet das Produktportfolio von HELUKABEL aus?

Wir bieten Produkte für jede Branche und jede Anwendung, etwa für die Bereiche Industrie, Infrastruktur, Datentechnik, erneuerbare Energien oder Medientechnik. Und jede Branche verlangt besondere Eigenschaften, die wir erfüllen können. Sei es hohe Beschleunigung und sehr schnelle Wechselbiegezyklen in Schleppketten von Werkzeugmaschinen, lange Verfahrswege auf Containerbrücken oder extreme Torsionswinkel bei Roboteranwendungen – um nur einige der Eigenschaften zu nennen. Und wenn sich nichts Passendes in unserem Katalog findet, können wir durch unsere Produktionswerke maßgeschneiderte Produkte anbieten. Das ist einzigartig am Markt.

Gibt es noch etwas, was den Vertrieb bei HELUKABEL besonders macht?

Wir haben eine 40-köpfige Außendienstmannschaft und einen sehr starken Innendienst. Viele sind schon lange Jahre

bei uns und daraus sind eben auch lange und vertrauensvolle Kundenbeziehungen entstanden. Durch unsere Branchenspezialisten sind wir darüber hinaus in der Lage, detaillierte Anwendungsberatung zu leisten.

Sie kennen nicht nur den deutschen Vertriebsalltag, Sie haben auch mehrere Jahre in Asien gearbeitet. Inwieweit profitieren Sie von dieser Erfahrung?

In Südkorea gelten im Umgang mit Geschäftspartnern ganz andere Gepflogenheiten, als man es hier in Europa kennt. In den ersten Monaten bin ich gerade dabei in alle möglichen Fettnäpfchen getreten. Ich konnte die Sprache nicht und war mit der Kultur nur wenig vertraut. Gelernt habe ich dann vor allem durch Beobachtung. Wenn man sich verabschiedet, kehrt man dem Geschäftspartner zum Beispiel nie den Rücken zu. Oder man übergibt und empfängt Visitenkarten mit zwei Händen. Man liest sich die Karte sofort durch. Das ist etwas, was ich für hier mitgenommen habe. Ich übergebe heute noch die Visitenkarten mit zwei Händen und lese sie direkt durch. In Südkorea war ich auch der Problemlöser. Ich habe ja einige Jahre für dasselbe Unternehmen zunächst in Deutschland gearbeitet. Dadurch war ich speziell mit den Bereichen Logistik, Produktion und Technik gut vernetzt. Und so konnte ich den südkoreanischen Kunden vor Ort vor allem bei technischen Fragen zügig helfen. Persönlich habe ich von der Zeit auch insofern profitiert, als ich in Südkorea meine Frau kennengelernt habe. Wir leben nun seit mittlerweile acht Jahren mit unseren drei Kindern hier in Deutschland.

Was sind die Herausforderungen als Vertriebsleiter und wie stellen Sie sich diesen?

Stillstand ist Rückschritt. Aus diesem Grund haben wir unsere Vertriebsstrategie dahingehend weiterentwickelt, die Berührungspunkte mit dem Kunden über die digitalen als auch die klassischen Kanäle geschickt miteinander zu verbinden. Den Kunden online wie offline zu betreuen, ist für mich der Weg zum erfolgreichen Kundenkontakt und zu professioneller Kundenbindung. Das lässt sich aber nur

mit einem gut funktionierenden Team realisieren. Dabei ist es wichtig, die Kollegen mit ihren unterschiedlichen Persönlichkeiten zu einem erfolgreichen Team zusammenzuführen. Sehr wichtig ist mir auch die Weiterbildung meines Teams. In unserer schnelllebigen Zeit, wo fast täglich technische Neuheiten auf den Markt kommen, müssen wir immer Schritt halten können – eine große Herausforderung, der wir mit gezielten Schulungen begegnen. Aber auch hier haben wir noch Potenzial, uns immer weiter zu verbessern.

Kommt es im Vertrieb nicht darauf an, dass am Ende des Tages nur die Zahlen stimmen müssen?

Ja, das ist richtig. Der Vertrieb wird am Ende des Tages an den Zahlen gemessen. Das war schon immer so und wird auch immer so bleiben, wie in jedem Unternehmen. Aber der Weg dorthin ist entscheidend und das ist oftmals ein langer Weg. Wir müssen unseren Kunden einen Mehrwert bieten. Gerade in diesen Zeiten, wo jeder im Internet Produkte und Preise vergleichen kann und sich dann nur noch zwischen den vielen Möglichkeiten entscheiden muss, ist das enorm wichtig. Denn letztendlich werden Geschäfte eben immer noch von Menschen mit Menschen gemacht. Wenn dies erfüllt ist, dann stimmen auch die Zahlen.

Worin sehen Sie noch Potenzial?

Meine Idealvorstellung wäre, dass sich die Vertriebsstrukturen von HELUKABEL innerhalb von Deutschland, Europa und auch weltweit noch mehr vernetzen. Und das muss auch in den Köpfen stattfinden. Wir müssen unsere Scheuklappen ablegen und mehr über den Tellerrand blicken, auch mal länderübergreifend denken, in allen Bereichen und Abteilungen mehr zusammenwachsen. Nur so können wir voneinander lernen, profitieren und noch erfolgreicher sein, auch langfristig. Wichtig ist auch, dass wir uns noch mehr um den Nachwuchs kümmern. Wir sitzen in einer Region, wo wir mit den ganz großen Unternehmen konkurrieren. Wir müssen als Arbeitgeber attraktiv bleiben, und erreichen, dass die jungen Leute, die wir ins Unternehmen holen, bei uns auch ihre Zukunft sehen. Aber auch hier gehen wir bereits in die richtige Richtung. ◀



JÖRG KAIRIES MUSS SICH ENTSCHEIDEN!

Berge oder Meer?

→ Meer. Ich liebe die Wärme, das Schwimmen, das Spielen mit meinen Kindern im Sand.

Klassik oder Rock?

→ Ganz klar Rock. Da kommen Erinnerungen an meine Jugend auf: lange Haare, Headbanging, Spaß haben und einfach gute Musik hören.

Bier oder Wein?

→ Bier. Ist gemütlicher.

Das Wasser lieber mit oder ohne?

→ Sprudel

Lieber den salzigen oder den süßen Snack?

→ Salzig, am liebsten NicNac und Flips.

Wenn süß, dann Schokolade oder Eis?

→ Nusseis! Wenn es Crème brûlée gibt, lass ich das Eis aber auch gerne stehen.

Tee oder Kaffee?

→ Kaffee. Ich trinke sehr gern grünen Tee, aber das ist mir zu viel Aufwand. Beim Kaffee drückt man auf ein Knöpfchen und fertig.

Stadt oder Land?

→ Ich bin auf einem Bauernhof groß geworden, also ganz klar Land. Das andere Extrem hatte ich ja in Shanghai mit 20 Millionen Menschen um mich herum.

Mountainbike oder Rennrad?

→ Mountainbike. Einfach quer durch den Wald fahren, abseits jeglicher Straßen und Autos.

Willkommen in den Niederlanden!

Wissenswertes über die HELUKABEL-Tochtergesellschaft und das Land.



- ▶ HELUKABEL B.V. wurde im Jahr 2000 in Budel gegründet. Budel liegt im Süden der Niederlande an der Grenze zu Belgien. Geschäftsführer ist Jasper van Beusekom.
- ▶ Am besten verkaufen sich die Steuerleitung JZ-500, wärmebeständige H07V2-K-PVC-Einzeladern, Sonderleitungen und Solarkabel.
- ▶ Am Standort sind derzeit 16 Mitarbeiter beschäftigt. Seit dem Neubau im Jahre 2016 können in Budel rund 1.250 Artikel bevorratet werden.
- ▶ HELUKABEL B.V. hat 2017 in eine neue Schneidelinie von Kabelmat Wickeltechnik investiert. Für die niederländischen Kunden bedeutet das: mehr Flexibilität und sie erhalten ihre Lieferung noch schneller.
- ▶ Die meisten niederländischen Kunden sind Maschinen- und Anlagenbauer sowie Großhändler.

FUNFACTS



In den Niederlanden ist es üblich, gute Freunde mit drei ange deuteten **KÜSSCHEN** zu begrüßen. Dabei legt man die Wangen aneinander und gibt einen leicht schmatzenden Luftkuss knapp am Ohr vorbei, dann kommt die nächste Wange und wieder die erste.

Zahlreiche **INTERNATIONALE ORGANISATIONEN**

haben ihren Sitz in den Niederlanden, darunter der Internationale Gerichtshof, der Internationale Strafgerichtshof und die europäischen Polizeibehörde Europol (alle drei in Den Haag).



LECKER LAKRITZE:

Kein anderes Volk der Welt liebt das Extrakt der Echten Süßholzwurzel so sehr wie die Niederländer. Rund zwei Kilo Lakritze zerkaut jeder Bürger pro Jahr.



500.000 Bürger in der Provinz Friesland sprechen neben Niederländisch auch oder nur **FRIESISCH** als Muttersprache – die zweite offizielle Amtssprache des Landes.



Rund drei Viertel der Niederlande liegen nur einen Meter über dem **MEERESSPIEGEL** oder sogar darunter, geschützt von großen Deichanlagen. Das flache Gelände macht das Land ideal zum Radfahren.

HELUTOP® HT Clean – die Kabelverschraubung für den Hygienebereich



DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- besonders glatte Edelstahloberfläche ermöglicht schnelle und kostengünstige Reinigung
 - resistent gegen alle gängigen chemischen Reinigungsmittel
- Schutzklasse IP 69K für hohe Dichtigkeit bei Hochdruckstrahlreinigung
 - einsetzbar bei -20° bis +100°C, kurzfristig auch bei -40° bis +150°C
 - ECOLAB-Zertifikat, EHEDG-Zulassung, gemäß FDA-Anforderungen
 - auch als EMV-Variante verfügbar



GEMEINSAM UNSCHLAGBAR

Katja Türkyilmaz-Link und Günter Ehrentreich arbeiten in allen Phasen des Verkaufsprozesses Hand in Hand. Mit viel Engagement und Erfolg betreuen die Gruppenleiterin im Vertrieb Süd und der Gebietsverkaufsleiter rund 400 Kunden in Ober- und Niederbayern.

Während Günter Ehrentreich beim Kunden vor Ort ist, dort zu den unterschiedlichsten Anwendungen technisch berät, Produkte vorstellt und auch bei Projekten mit Rat und Tat zur Seite steht, managt Katja Türkyilmaz-Link in Hemmingen die Auftragsabwicklung. Sie stellt sicher, dass von der Angebotserstellung bis zur Auslieferung alles reibungslos läuft. Nur durch eine gute Kommunikation und Abstimmung zwischen beiden ist eine optimale Kundenbetreuung gewährleistet.

Und wenn zwei Menschen so eng zusammenarbeiten, ist es von Vorteil, wenn auch die Chemie stimmt. Dass die beiden sich gut verstehen, sich immer aufeinander verlassen können und zudem einen sehr ähnlichen Arbeitsstil pflegen, ist sicherlich eines ihrer Erfolgsgeheimnisse.

Normalerweise gehen Katja Türkyilmaz-Link und Günter Ehrentreich in diesen Tagen gemeinsam auf Tour, um ihren Kunden einen Weihnachtsbesuch abzustatten. Dieses Jahr wird Günter Ehrentreich allerdings auf seine Kollegin verzichten müssen; sie konzentriert sich in nächster Zeit auf ihre neue Rolle als Mutter.