

NOVEMBER 2019

**hi
tec**

SAT, KABEL & CO.

DAS UMSATZMAGAZIN FÜR DIE GANZE BRANCHE



KWS

Gelungener Neustart





FOTOS: HITEC

Sind optimistisch für die Zukunft der KWS Electronic Test Equipment GmbH (v.l.n.r.): Helmut Schenk (Senior Key Account Manager), Philipp Schenk (Geschäftsführer) und Thomas Schenk (Engineering) mit den Produkten „AMA 310“ und „Varos 106“.

Die bestehende und bewährte Produktpalette umfasst das Spitzenmodell „AMA 310“, ein universeller Mess-Empfänger für nahezu alle Anwendungen. Dazu kommen die Geräte der „Varos“-Serie als Handheld auf verschiedene Anwendungen für Installationsbetriebe und Kabelnetzbetreiber spezialisiert. Dazu bietet KWS weiterhin Schulungen, sowohl am Standort in Großkarolinenfeld oder aber auch individuell konzipiert direkt beim Kunden, an.

Eines der neuen Produkte, das zugleich ein Ergebnis der vereinten Kompetenzen innerhalb der AND-Gruppe ist, ist das KWS-Interface zu „AND WebAccess“, eine interaktive Webanwendung für Smartphones, Tablets und Laptops, die sich in erster Linie an Servicetechniker vor Ort richtet und ihnen einen schnellen und effizienten Zugriff auf die Netzwerkdokumentation ermöglicht. Neben der Arbeitserleichterung werden vor allem Fehler in der manuellen Datenübertragung ausgeschlossen. Das Zusammenspiel erlaubt eine bisher unerreichte Präzision bei der Einstellung, Überprüfung und Fehlersuche im HFC-Netz.

Gelungener Neustart

Rund ein Jahr nachdem der Messgeräte-Spezialist KWS-Electronic Insolvenz anmelden musste, ist das zum 1. November 2018 neu gegründete Unternehmen, die KWS Electronic Test Equipment GmbH, auf einem guten Weg. hitec sprach mit Geschäftsführer Philipp Schenk und Helmut Schenk, Senior Key Account Manager, über die aktuelle Situation des Unternehmens.

Die KWS Electronic Test Equipment GmbH sieht sich knapp ein Jahr nach der Gründung auf einem sicheren Weg. Die AND-Gruppe, ein Softwarespezialist aus München, war der Wunschkandidat für

eine Partnerschaft bei der Neugründung. AND ist kein Konkurrent, kennt die Branche und die gesamte Wertschöpfungskette durch eigene Aktivitäten bestens. Zudem bietet die Kooperation einen komfortablen finanziellen Rahmen. Philipp Schenk: „Unser Platz in der AND-Gruppe bietet viele neue Chancen.“

HERAUSRAGENDE PERFORMANCE

Am bewährten und gewohnten Angebot an KWS-Produkten hat sich nichts geändert. Größtes Augenmerk liegt nach wie vor auf der ausgezeichneten Qualität der hochwertigen Messtechnik. Basis dafür sind die eigene Entwicklung und Produktion. Besonders stolz ist man auf die selbst entwickelten Tuner, die höchste Qualitätsanforderungen erfüllen. Nach wie vor sind die KWS-Geräte viele Jahre rückwirkend für neue Funktionen und Optionen nachrüstbar, ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal und stichendes Argument. Dazu Helmut Schenk: „Es gibt keinen Grund, der gegen eine Investition in ein KWS-Gerät spricht.“

NEUE KOOPERATION

Seit Mitte des Jahres besteht zudem die Kooperation mit Inno Instrument. Sie erweitert die KWS-Messtechnik mit Lösungen für die optische Signalübertragung. So vertreibt KWS die Glasfaser-Produkte auch über den Großhandel, denn die Installationsbetriebe kommen zunehmend mit dieser Technologie in Berührung. Dazu Helmut Schenk: „Die Verarbeitung der optischen Komponenten ist deutlich anspruchsvoller als bei einer Koax-Verkabelung. Von KWS bekommt der Installateur das richtige Handwerkszeug zum Spleißen und Messen in der gewohnt hohen KWS-Qualität.“ Ergänzend zu den Produkten bietet KWS seinen Kunden auch hier den gewohnten Service, Support und Schulungen.

Für die Zukunft sehen Philipp Schenk und Helmut Schenk eine weitere Verzahnung mit der AND-Software für die KWS-Produkte. Dabei sollen die Anwendung vereinfacht und der Leistungsumfang vergrößert werden. Zudem ist ein neues leistungsfähiges Messgerät im mittleren Preissegment in Entwicklung, das das Produktportfolio abrundet. ■

Das Spleißgerät „View 8+“ von Inno Instrument im Vertrieb von KWS

