

Auch in Zukunft sicher versorgt

Isolierglasdichtstoffe – Das Marktsegment der Isolierglasdicht- und Klebstoffe befindet sich im rasanten Wandel. Was dies für die Verarbeiter in Zukunft bedeutet, erläuterten gegenüber der GLASWELT Dr. Michael Vollrath-Rödiger (IGK-Geschäftsführer), Frithjof Funck (Leiter Marketing/Vertrieb) sowie Dr. Randolf Karrer (Leiter Technik) von IGK Isolierglasklebstoffe.

GLASWELT: Sehen Sie einen Standortnachteil im Kostenwettbewerb für die deutschen Hersteller – insbesondere unter dem Aspekt des drastisch gestiegenen Ölpreises?

Dr. Michael Vollrath-Rödiger: Die Entwicklung der Chemierohstoffe, die in der Glasindustrie eingesetzt werden, hängt durch laufende Lieferverträge zeitversetzt hinter dem Erdölpreis her und unterliegt nicht den erratischen Schwankungen wie der Erdölpreis. Mittelfristig ist sicher aber aufgrund der erhöhten Einkaufspreise der Großchemie und der Dichtstoffhersteller weiter mit ansteigenden Preisen zu rechnen.

Frithjof Funck: Aufgrund des hohen Materialeinsatzes und des relativ geringen Personalanteils ist der Kostennachteil für deutsche Produzenten eher gering. Für sie bietet jedoch die zentrale Lage in Europa einen logistischen Vorteil.

GLASWELT: Wie wird die Veränderung der internationalen Märkte die Kunden-/Lieferantenbeziehungen in der Glasbranche beeinflussen?

Funck: Um konstruktiv mit den eigenen Kunden an der Verbesserung ihrer Marktsituation zu arbeiten ist es für unsere Partner wichtig, auf der Lieferantenseite Sicherheit und damit Ruhe zu erreichen. Bei dem vorherrschenden Zeitdruck ist die Konzentration auf weniger Lieferanten

„Bei dem vorherrschenden Zeitdruck ist die Konzentration auf weniger Lieferanten immer wichtiger.“

mit einem breiteren Angebotsspektrum daher immer wichtiger. Das Systemdenken wird sich daher auf allen Ebenen immer weiter durchsetzen.

Vollrath-Rödiger: Für IGK bedeutet dies, dass wir – im Gegensatz zu unserer

Gründerzeit – nicht mehr vorrangig mit einem neuen Produkt in den Markt eindringen, sondern dem Kunden alle Auswahloptionen in erstklassiger Qualität einräumen können. D.h. neben der Primärdichtung auch Sekundärabdichtungen auf Polyurethan-, Polysulfid und Hotmeltbasis, in Kombination mit TPS als Abstandshalter ggf. und ergänzt durch Molekularsiebe. Dies bringt für den Kunden erhebliche Vorteile sowohl in der Logistik als auch bei technischen Fragen.

GLASWELT: IGK expandiert seit vielen Jahren im nationalen und internationalen Markt. Wie ist Ihre Strategie für die Zukunft?

Dr. Randolf Karrer: In den letzten Jahren wurde die personelle Basis als Vorleistung für die zukünftige Expansion gelegt. Neben der Erweiterung der Geschäftsführung auf drei Personen, wurden die technischen und Personalkapazitäten in Forschung & Entwicklung verstärkt. Dies resultierte in der Entwicklung neuer Produktgruppen wie z. B. Polysulfid. 2008 haben wir das wiederum größte Investitionsprogramm in der Firmengeschichte mit Erweiterung und Automatisierung



Dr. Michael Vollrath-Rödiger, IGK-Gesellschafter und Geschäftsführer



Frithjof Funck, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb



Dr. Randolf Karrer, Geschäftsführer Technik

unserer Produktionen in Angriff genommen. Mit diesen Maßnahmen können wir unseren Kunden für die Zukunft noch höhere Liefer- und Qualitätssicherheit und eine erweiterte Produktpalette sowie die Entwicklung neuer Produkte, welche der Markt fordert, garantieren.

IGK auf der glasstec

In Düsseldorf präsentiert der Hersteller IGK seine Kleb- und Dichtstoffe für die Isolierglasherstellung, auf Basis von PU, PS, Hotmelt, Butyl, TPS und Trockenmittel (Molsieb).

www.igk-frankfurt.com

glasstec Halle 17, Stand C 02