

Neue Produkte beleben das Geschäft:

Keine Angst vor Visionen

Graue Zeiten für die Isolierglasbranche in Deutschland? Oder ist doch ein Hauch von Optimismus festzustellen? Fakt ist, es herrscht ein Markt der „kleinen Preise“. Dazu haben u. a. auch die kurzsichtigen Wettbewerbsstrategien einiger Unternehmen geführt.

Weitsichtig Denken ist Glücksache. Und nur mit Ellenbogenmentalität und ohne Visionen gewinnt man keine Mitstreiter. Ebensovienig liegt es wohl an den finanziellen Mitteln einiger Unternehmen für die Entwicklung neuer Produkte. Und kreative Köpfe gibt es in jedem Unternehmen. Was kann also unternommen werden, um von einer Rezession letztendlich doch in einen Aufschwung zu kommen. Vertreter der Branchen Fensterbau und Isolierglasherstellung sowie ihrer Zulieferindustrie diskutierten im Rahmen einer Expertenrunde zum Thema: „Wettbewerbsfaktor Abstandhalter – Isolierglasindustrie auf Kurs Zukunft?“ Thomas Dreibusch, Geschäftsführer des Isolierglasherstellers Glas-Dreisbusch: „Keiner fühlt sich für den Markt verantwortlich. Der Ausbau von Überkapazitäten vor allem nach

Aufbruch in die Zukunft

Wenn manche in der Isolierglasbranche die Krise an kaputten Preisen und der Entwicklungs-Stagnation festmachen, hat die „six-0-four“-Technologie offensichtlich Bewegung ins Spiel gebracht. Frank Busenbecker: „Nachdem alle Prüfungen bestanden wurden, zählt nunmehr der Erfolg im Markt. Mitläufer und Reagierer werden abwarten, Marktmacher und Agierer werden sich für „six-0-four“ entscheiden.“ Zukunft hat, wer sie macht.



Frank Busenbecker, Geschäftsführer Erbslöh Aluminium: „Der Isolierglasmarkt wartet auf hochwertige Profillösungen.“

der Wiedervereinigung, der kontinuierliche Rückgang von Nachfrage und ein drastischer Preisverfall prägen die Branche. Vor diesem Hintergrund geht es schon lange nicht mehr um den fairen unternehmerischen Wettbewerb.“ Zwar gibt es noch Unternehmen mit einer mehrstelligen schwarzen Jahresbilanz, doch für viele Firmen geht es ums nackte Überleben.

„Klar ist, die Rezepte von gestern – Rabatte, Rabatte, Rabatte – taugen nur noch für die Pleite“, stellte Thomas Stein fest, Direktor Marketing + Vertrieb Assembly Adhesives + Sealants für Henkel Europa. Wer Zukunft will, braucht richtige Innovationen.

„six-0-four“ – Lizenz zum Erfolg

„Lange Zeit haben die Hersteller von Standard-Kastenprofilen nur über eine Reduzierung der Materialwandstärke versucht Kosten einzusparen“, so Walter Had, Vorstandsvorsitzender der Weru, „nicht aber darüber, wie der Randverbund schneller



Thomas Dreibusch, Geschäftsführer Glas Dreibusch (li.) und Karl Ricks, Leiter Marktsegment Glas, Erbslöh Aluminium sehen in „six-0-four“ gute Rahmenbedingungen für den Markt von Morgen

Bilder: HS

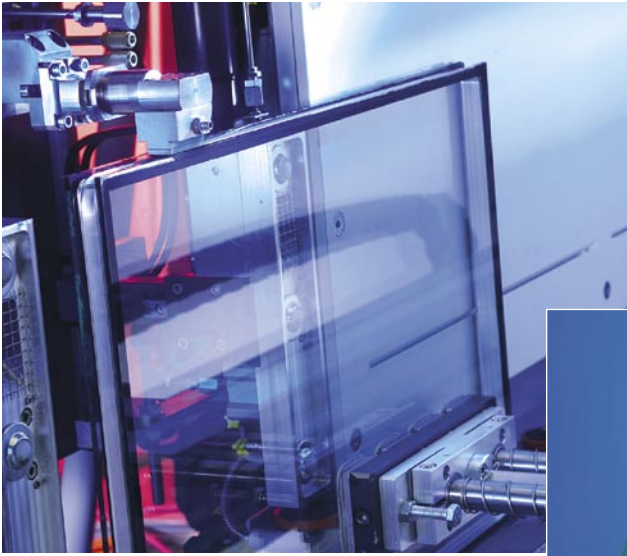
und somit kostengünstiger herzustellen ist.“ Merkbare Vorteile in der Isolierglasfertigung und Isolierglasqualität verspricht das Abstandhalter- und Randverbund-System „six-0-four“, ein Gemeinschaftsprodukt der Erbslöh Aluminium, Lehnhardt Maschinenbau und Henkel mit der Marke Teroson, das auf der glasstec vorgestellt wurde.

„Die Besonderheit des Profils sind konkave Seitenflächen und zwei einander zugeneigte Stege auf dem Profilrücken. Aufgrund der schmalen, stufenförmigen Schultern wird weniger Klebstoff verbraucht. Ergänzt wird das Profil durch einen Verbinder, der erstmals eine zweifach primärversiegelte Stoßstelle in der äußeren und inneren Dichtungsebene hat“, so Frank Busenbecker, Geschäftsführer der Erbslöh Aluminium.

„Diese Neuerung hat mich überzeugt“, so Erich Rosenkranz, Vorstand Bauelemente Roto Frank. „Aber genauso wichtig wie das technische Konzept war für mich die Sicherheit der Marken, die hinter „six-0-four“ stehen.“

Schlüsselrolle bei der Produktion

„Der Abstandhalter spielt eine wichtige Rolle für die Qualität der Isolierglaseinheiten“, sagte Karl Ricks, Leiter Marktsegment Glas bei Erbslöh Aluminium. „Isolierglaseinheiten mit Standard-Abstandhaltern und Zweistufenversiegelung bieten ein allgemein akzeptiertes Qualitätsniveau. Dass dies aber durchaus steigerungsfähig ist, zeigt das „six-0-four“-System.“ Eigens für dieses System hat Henkel den Dichtstoff Terostat-998 RS-604 entwickelt“, so Dr. Rolf Karrer,



Klebstoffapplikation mit dem Polysulfid-Dichtstoff Terostat-998 RS-604 auf einem Lenhardt-Versiegelungsautomaten



Ohne durchgängige Sekundärabdichtung – „six-0-four“-Randverbund

Technisches Marketing bei Henkel in Heidelberg. Dieser Klebstoff zeichnet sich durch verbesserte Haftung und durch ein optimiertes Kraft-/Dehnungsverhalten aus.

Mehr Primärdichtstoffverbrauch

Als Primärdichtstoff für die Isolierglasversiegelung wird der Isolierglasdichtstoff Terostat-969 auf Butylbasis eingesetzt. Bei diesem Dichtstoff erhöht sich der Verbrauch um etwa 40 %, da das konkave Profil zu einer größeren Butyl-Tiefe führt. „Ein weiteres Plus an Sicherheit“, so Stein.

„Bei den extremen hygrischen und thermischen Belastungen, wie sie gerade bei Dachfenstern auftreten“, so Rosenkranz, „ist die hohe Sicherheitsreserve ein zusätzliches Argument!“ Auch für Dr. Bernhard Goer, Pilkington Deutschland AG, ist dies keine Frage: „Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Ausschussquote in der Produktion gegen Null tendiert, die Reklamationsquote

bei den Endanwendern ebenfalls weiter sinkt. Hinzu kommt das ökologische Argument: Unter dem Blickwinkel der Nachhaltigkeit ist gut, was dort nutzt, wo es soll, und nicht auf der Deponie.“ Ein Argument, das vor allem unter dem Aspekt Langzeitqualität Bedeutung gewinnt.

Kooperation mit System

Was fördert den Siegeszug der überlegenen Technologie? „Als Entwicklungspartner der „six-0-four“-Technologie“, erklärt Klaus Puschmann, Leiter Marketing/Produktmanagement Lenhardt Maschinenbau, „sind wir der einzige Anbieter mit einem Lösungsangebot für diesen Verarbeitungsprozess.“ Diese Lösung besteht aus dem neuen „Spacerbender“, einer Rahmenbiegeanlage und Trockenmittelfüllstation. Durch die automatische Anpassung der Biegewangen an die Profildicke ist „six-0-four“ effizient zu verarbeiten – ein Werkzeugwechsel ist nicht erforderlich. Für den 2. Schritt im Prozess, die Applikation des Primärdichtstoffs, eignen sich sowohl der bestehende „Butylextruder“ als auch der „Butylautomat“. An der dritten Station, der Isolierglasfertigungslinie, können die bewährten Standardkomponenten verwendet werden.

„Eine Einschränkung“, gab Thomas Dreibusch zu bedenken. Das System eignet sich nicht für Isolierglashersteller, die auf die „Warme Kante“ gesetzt haben. „Noch nicht“, antwortete Karl Ricks. „Denn schon Ende 2005 soll die „six-0-four“-Technologie auch für diesen Bereich marktreif sein.“ ■



Thomas Stein, Direktor Marketing + Vertrieb Assembly Adhesives + Sealants für Europa bei Henkel