

Branchengrößen äußern sich zur Zukunft im Glas- und Fensterbau

# Hochgesteckte Ziele

**IN DEN LETZTEN JAHREN** hat die Glas- und Fensterbaubranche große wirtschaftliche Einbrüche er- und gewaltige strukturelle Veränderungen durchlebt. Ein Prozess, der noch nicht abgeschlossen ist. Anlässlich der Glasstec 2006 wagen fünf namhafte Branchenrepräsentanten einen Blick in die Zukunft. Exklusiv in der GLASWELT nehmen sie Stellung, u. a. zu folgenden Fragen:

1. Rechtzeitig zur Glasstec haben sich die Konjunkturaussichten in der Glasbranche deutlich verbessert. Ist die Krise überwunden und mit einem nachhaltigen Aufschwung zu rechnen, oder bleibt es nur ein konjunkturelles Strohfeuer?
2. Welche Erwartungshaltung verknüpfen Sie mit der diesjährigen Glasstec, wo sehen Sie die großen Innovationen?
3. Wird die Glasstec Ihrer Einschätzung nach auch zukünftig noch die Rolle als Weltleitmesse Nr. 1 spielen, oder ist mit einer Verlagerung hin zu anderen internationalen Messen zu rechnen?
4. Welche sind für Sie die wichtigsten Aufgaben der Zukunft, der sich die Glas- und -zulieferbranche zu stellen hat bzw. die es zu lösen gibt ?

**Siegfried Glaser,**  
Vorsitzender des VDMA  
Forums Glastechnik



**Zu Frage 1:** Grundsätzlich ist zu sagen, dass der Export bei den deutschen Herstellern von Glastechnik bereits seit Jahren floriert. Von einer nachhaltigen Krise konnte allenfalls im Inland gesprochen werden. Jetzt ist aber auch dort ein positiver Trend erkennbar. Das verdeutlicht ein Blick auf die aktuellen Kennzahlen in diesem Jahr. Im Inland haben sich die Auftragseingänge der deutschen Hersteller von Glastechnik in den ersten sechs Monaten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als verdreifacht. Eine Rolle dabei spielt sicherlich die allgemein anziehende Baukonjunktur. Wir hoffen, dass dieser Trend anhält. Auch der Export in die anderen europäischen Staaten läuft derzeit rund. Ausgesprochen positive Impulse kamen im ersten Halbjahr 2006 vor allem von der Arabischen Halbinsel.

**Zu Frage 2:** Bisher deutet alles auf eine noch bessere Beteiligung als vor zwei Jahren hin. Das gilt vor allem für die Anmeldungen der Aussteller. Auch bei den Besuchern rechnen wir angesichts der weltweit florierenden Konjunktur mit mehr Besuchern als 2004. Auf der Glasstec wird wieder das gesamte Technologiespektrum der maschinellen Glasfertigung gezeigt, das ist weltweit einzigartig. Dem Lasertrennen von Flachglas innerhalb der Floatanlage können die Besucher auf der Messe beispielsweise „live“ beiwohnen. Innovationen sind in fast allen Bereichen zu erwarten, denn die Glasstec ist schließlich die Innovationsschau der Branche. Im Bereich Photovoltaik und Isolierglasfertigung werden die Glasstec-Aussteller sicherlich Trends setzen.

**Zu Frage 3:** Wir sind überzeugt, dass die Glasstec weiterhin die Nummer Eins unter den internationalen Glasmessen sein wird. Dafür arbeiten wir in den Gremien. Mit Konzepten wie beispielsweise der Etablierung der Sonderschau „glass technology live“ oder den Foren zu aktuellen Themen wie z.B. jetzt Photovoltaik oder Lasertrennen, entwickeln wir die Mes-

se ständig weiter und machen sie so auch attraktiver für neue Zielgruppen. Die Glasstec hat noch Potenzial und wird weiter wachsen. Die Messen weltweit haben wir natürlich immer im Visier und beobachten ihre Entwicklungen. Neue Messen, wie sie jetzt beispielsweise auf der Arabischen Halbinsel bzw. in Indien entstehen, betrachten wir kritisch. Mit der Messe ZAK Glasstec in Indien hat die Messe Düsseldorf vor kurzem ein Kooperationsabkommen über den internationalen Vertrieb geschlossen. Daraus könnte sich ein „indischer Ableger“ der Glasstec entwickeln. Das ist aber Zukunftsmusik.

**Zu Frage 4:** Glasindustrie und Glasmaschinenbau müssen noch enger kooperieren als bisher. Es ist überlebenswichtig, dass die Branche noch flexibler auf die Anforderungen ihrer Abnehmerindustrien weltweit reagiert. Über den Preis können deutsche Anbieter nicht mit chinesischen oder auch italienischen Anbietern konkurrieren. Daher ist es unerlässlich, dass der deutsche Glasmaschinenbau das Hochtechnologie-segment weiter ausbaut und belegt. Wir wollen Innovationsführer sein. Der VDMA flankiert die Unternehmen bei diesem Unterfangen. Beispielsweise haben wir in diesem Jahr den Arbeitskreis Forschung & Technologie gegründet. Dort vernetzen sich die VDMA-Mitglieder mit Forschungsinstituten, Universitäten, der Glasindustrie, dem Glaserhandwerk und anderen Institutionen, um neue Entwicklungen und Trends frühzeitig aufzuspüren und darauf zu reagieren. Hier müssen wir im Maschinenbau noch besser werden.

**Martin Nagel,**  
Bundesinnungsverband  
des Glaserhandwerks  
und Glasstec-Präsident



Nach einem Jahrzehnt konjunktureller Talfahrt, die dazu führte, dass am Ende jeder zweite Handwerksbetrieb keinen Gewinn mehr machte, findet die 19. Glasstec in

einem optimistisch gestimmten Wirtschaftsumfeld statt. Eine deutliche Trendwende, die zu Beginn des Jahres durch einen positiven Stimmungsumschwung eingeleitet wurde, hat auch das Glaserhandwerk erfasst. Fast nirgendwo auf der Welt – so aktuelle Umfragen – hat sich das Geschäftsklima in wenigen Monaten so stark verbessert wie in Deutschland.

Ich bin sicher, dass vor dem Hintergrund dieser zukunftsorientierten Indikatoren die 19. Glasstec ihre seit 36 Jahren andauernde Erfolgsgeschichte fortschreiben wird, obwohl verschärfte Konkurrenz im nationalen und internationalen Bereich die Führungsposition einer weltweiten Leitmesse wie der Glasstec nicht leichter werden lässt. Wohl wissend, dass das Bessere der Feind des Guten ist, erfindet sich die Glasstec jedes Mal neu, übertrifft sich selbst in ihrer Rolle als globaler Impuls- und Ideengeber, aber auch als Motor der mittelständischen Binnenkonjunktur weit über die Glasbranche hinaus.

Die außergewöhnliche Entwicklung der Glasstec beweist, dass zukunftsorientierte Arbeit in allen Bereichen des Sektors Glas ohne dem die moderne Welt unseres jungen Jahrtausends gar nicht mehr vorstellbar ist – ohne ein nahtloses Miteinander zwischen den einzelnen Produkt- und Anwendungsebenen erfolglos bleiben müsste. Ohne die vielseitige Anwendung des Baustoffs Glas hätte die Welt des 21. Jahrtausends ein völlig anderes Gesicht.

Auch das deutsche Glaserhandwerk mit seinen 8500 Betrieben konnte nicht unbeschadet die lange Zeit der Rezession und der damit verbundenen Investitionszurückhaltung in allen Branchen, vor allem im Bereich der Bauwirtschaft, überstehen. Doch vor dem Hintergrund spektakulärer Umsatzrückgänge und Firmenzusammenbrüche erwies es sich wieder einmal als überaus widerstandsfähig und flexibel auf immer neue Widrigkeiten reagierend als überaus stabil.

Heute zählt bei 86 Prozent der Glaserbetriebe die Fenstermontage ebenso zum Leistungsangebot wie die Bereiche Ganzglasanlagen, Profilbauverglasungen, allgemeine Verglasungen, Bilderrahmung und Glasveredlung. Besonders im Bereich der Solartechnik wird das Glaserhandwerk zukünftig verstärkt am Markt neue Positionen besetzen.

So hochgesteckte Ziele erfordern natürlich eine besonders gute Aus- und Weiterbildung. Deshalb wird die „Lernkultur“ im deutschen Glaserhandwerk einen hohen Stellenwert behalten. Das dies auch weiterhin so bleibt, dafür stehen die „Aus- und Weiterbildungscentren“ des Deutschen Glaserhandwerks in Rheinbach, Hadamar, Berlin, Vilshofen und Zwiesel. An diesen Standorten werden jeweils ca. 400 Auszubildende der Fachrichtungen Glaser, Glasveredler, Glasmaler und Glasapparatebauer beschult. Sie alle stehen am Ende für die Qualität im Glaserhandwerk. Neben der Ausbildung nimmt die Weiterbildung zum Meister und Techniker im Glaserhandwerk einen hohen Stellenwert ein. Jährlich verlassen ca. 100 Meister und Techniker, nach erfolgreich abgelegter Prüfung, die Weiterbildungsstätten des Deutschen Glaserhandwerks. Trotz der angespannten Wirtschaftssituation bilden weiterhin fast 70 % der Glaserbetriebe Lehrlinge aus.

Gemessen am Gesamtumsatz des deutschen Handwerks von rund 400 Milliarden Euro mögen sich die 40 Mrd. Euro des Glaserhandwerks gering ausnehmen. Doch die vielseitige und demonstrative Anwendung und Verarbeitung des Werkstoffs Glas durch das Handwerk verdeutlicht, dass die Branche nicht nur „klein, aber fein“ zu agieren versteht, sondern vor allem auch zukunftsweisend.

### Jörn C. Hesselbach, Vorstandsmitglied der Interpane Glas

**Zu Frage 1:** Die aktuelle Energiesituation, die Förderpolitik der Bundesregierung und letztlich die Einsicht der Verbraucher haben dazu geführt, dass zumindest der Markt für energetische Gebäudesanierung mit Glas und Fenstern spürbar angesprungen ist. Auch im Wirtschaftsbau, wo eher hochwertige und hochpreisige Produkte eingesetzt werden, sind Anzeichen einer Verbesserung erkennbar. Inwieweit dieser Trend ins kommende Jahr hinein anhält, insbesondere unter dem Vorzeichen einer Mehrwertsteuererhöhung, vermögen auch wir nicht einzuschätzen. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass die Branche schon lange nicht mehr so optimistisch in die Zukunft blicken konnte wie zurzeit.

**Zu Frage 2:** Die Glasstec ist gerade aufgrund ihrer Bedeutung im Maschinen- und Anlagenbau ein Muss für alle professionellen Glasverarbeiter. Interpane nutzt dies insbesondere für die Vermarktung beschichteter Halbzeuge an nationale und internationale industrielle Weiterverarbeiter. Darüber hinaus erwarten wir einen verstärkten Zuspruch der Marktpartner aus dem nationalen Glas- und Fensterbereich. Das Angebot der Glasstec ist überaus attraktiv. Es muss nur gelingen, auch die Verarbeiter (vor allem Fenster- und Fassadenhersteller) wieder verstärkt nach Düsseldorf zu locken.

**Zu Frage 3:** Im Bereich der Maschinenteknik wird die Glasstec mit Sicherheit auch weiterhin die Weltleitmesse Nummer Eins sein. Was den Bereich der nationalen (Isolier-)glasverarbeiter betrifft, hat die Fensterbau in Nürnberg ordentlich vorgelegt. Die Messlatte liegt hoch.

**Zu Frage 4:** Die wichtigste Aufgabe für die Glas- und Zulieferbranche ist es, wieder zu kostendeckenden Preisen zurückzukehren. Die bahnbrechenden Innovationen der letzten Jahre wurden von der gesamten Branche praktisch verschenkt. Zurzeit ist ein moderater Preisanstieg bei sämtlichen Materialien erkennbar – und das ist gut so. Eine auskömmliche Preisgestaltung sichert qualitativ hochwertige und innovative Produkte, verhilft dem Weiterverarbeiter zu besserer Preisgestaltung und nutzt zu guter Letzt auch dem Endabnehmer, der sich darauf verlassen kann, dass die Lieferanten seiner Produkte auch die Gewährleistungsfrist überleben.



### Dr. Klaus Huntebrinker, Geschäftsführer Isolar Glas-Beratung

Der Sommer und der Herbst 2006 sind gekennzeichnet von einer hohen Nachfrage nach Glasprodukten für den Baubereich. Die Folge ist eine Auslastung der Betriebe, wie sie schon länger nicht mehr über einen solchen Zeitraum zu verzeichnen war. Erst das Jahr 2007 wird zeigen, welcher Teil davon tatsächlich von einem Aufschwung für die Baubranchen getragen wird und welcher Teil kurzfristige



Hintergründe wie etwa angekündigte Steuererhöhungen hat. Mittel- und langfristig wird der Markt auf jeden Fall von der Sanierung getragen werden. Dabei gilt es die Konsequenzen der demographischen Entwicklung zu erkennen und die damit verbundenen Chancen zu nutzen. Es wird notwendig sein sich noch mehr den Anforderungen der Endverbraucher zu stellen. Hilfreich könnte dazu auf der Seite der Technologie ein nachhaltiger Durchbruch bei „intelligenten“ Glasprodukten sein, die sich in ihren Funktionen zum Beispiel den ständig wechselnden klimatischen Bedingungen anpassen können. Von der Glasstec 2006 sind aus der Sicht der Isolac Gruppe keine Revolutionen in Funktion und Technologie zu erwarten. Die Messe wird einen beeindruckenden Überblick über die Fähigkeiten der Glasbranchen und ihrer Produkte geben. Verbesserungen werden vor allem im Detail zu finden sein. Für die Zukunft ist zu hoffen, dass die Messe Glasstec wie die Glasbranchen in Europa die Chancen nutzt, die sich aus ihrer Lage in der Mitte zwischen Amerika und Asien ergeben.

**Dr. Fabrice Didier,**  
**Geschäftsführer**  
**Saint-Gobain Glass**  
**Deutschland**



**Zu Frage 1:** Ein Risiko für die künftige Entwicklung der Bauwirtschaft und damit auch für die Aussteller der Glasstec 2006 sehen wir in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands, insbesondere aufgrund der anhaltenden impulsfreien Baukonjunktur der letzten Jahre. Diese Schwäche nehmen wir neben dem Wohnungsbau vor allem auch im Nichtwohnungsbau wahr. Auch der öffentlichen Bau wird aufgrund leerer Staatskassen weiter hinter den Erwartungen zurückbleiben.

**Zu Frage 2:** Vor dem Hintergrund des oben beschriebenen Szenarios wird der gerade im Wohnungsbau wichtige Bereich der Renovationen, der über zwei Drittel des Bauvolumens im

Wohnungsbau ausmacht, immer bedeutender. Daher sehen wir hier ein verstärktes Interesse der Glasstec Besucher und werden unser Produktfolio entsprechend anpassen. Daher gilt für SGGD, dass dieser Bereich zu den Zukunftsmärkten in Deutschland gehören wird.

**Zu Frage 3:** Für SGG als einer der größten Flachglashersteller ist die Teilnahme an der Glasstec 2006 grundlegend und obligatorisch. Von der Herstellung über die Transformation bis zur Verwendung ist Glas in seiner Einzigartigkeit sichtbar und die gesamte Prozesskette steht dem Besucher zur Verfügung. Daher glauben wir, dass die Glasstec weiterhin die Leitmesse der internationalen Glasfamilie bleiben wird. Doch wie sich unsere Branche internationalisiert hat, so werden sich auch die Fachausstellungen globalisieren, d.h. es wird andere Messen an anderen Standorten geben, die an Bedeutung gewinnen werden, so zum Beispiel in China oder Südamerika. Für uns wird die Glasstec 2006 wieder eine Möglichkeiten sein: Zusammen mit unseren internationalen Kollegen sowie den nationalen Climalit- und Securit-Partnern werden wir unsere in Deutschland einzigartige Leistungsfähigkeit demonstrieren.

**Zu Frage 4:** Die Energiepreise steigen seit geraumer Zeit un-aufhörlich an. Jeder von uns merkt es im privaten Leben, wenn die Strom- und Ölpreise Zug um Zug erhöht werden. Darauf muss die Industrie mit ihren Produkten reagieren. Letztendlich muss der Verbraucher davon überzeugt werden, dass Glas nicht mehr der Betonersatz ist. Dass Glas mit seinen Funktionen Wärme-, Sonnen- und Lärmschutz sowie Selbstreinigung und Sicherheit in Kombinationen mit den verschiedenen Designvarianten in der Lage ist Energie zu sparen, Komfort zu bieten und dabei gleichzeitig ästhetisch zu wirken. Um in diesem Feld weiterhin erfolgreich zu sein, bedarf es der stetigen Forschung und der Weiterentwicklung von Produkten und Leistungen. Darüber hinaus wird die schwierigste Aufgabe der Zukunft darin liegen, diese einzigartige Kombination von Vorteilen in einem Hightech-Produkt in den Markt, in jede Distributionsstufe, also in die gesamte Wertschöpfungskette hinein zu tragen. Daran wird die Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH zukünftig verstärkt arbeiten.

**! Ausstellerstimmen im Vorfeld der Glasstec 2006**

**Schott AG, Deutschland:** Auf keiner anderen Messe treffen die Branchenexperten zusammen, um sich zu inspirieren und sich auszutauschen.

**Ruco Druckmaschinen A.M. Ramp, Deutschland:** Durch ihr breit gefächertes Spektrum lockt die Glasstec Interessenten und potenzielle Kunden aus allen Glasver- und Bearbeitungsbereichen nach Deutschland. Man diskutiert und bekommt neue Eindrücke in welche Richtung sich der Markt zukünftig entwickelt. Es ist für Unternehmen eine gute Möglichkeit, Markt- und Technologietrends zu setzen.

**Grenzbach Maschinenbau, Deutschland:** Sowohl Besucher als auch Aussteller erhalten einen Eindruck weit über den Tellerrand des eigenen Geschäftsfeldes hinaus. Entwicklungen auf anderen Gebieten können Anstoß zu Ideen im eigenen Bereich geben.

**Saati, Italy:** We expect to be able to see many products in the same place and with limited amount of time spent and to broaden the range of interest and hopefully get new ideas from different sectors. Saati always looks for new ideas in view of product development and a show like glasstec can set the standards of expectations for the next years.

**Janbac S.A. Groupe, France :** Glasstec in Düsseldorf brings some customers we may never have met in our traditional prospecting activities.

**Vesuvius Group S.A., France:** Glasstec is the biggest fair in the world. People from everywhere come to see new products, innovations, which is very good for the image of the company. We want to make or keep good contacts with partners, customers, competitors. glasstec has also a very good reputation. We trust in companies exhibiting in the halls.