

IGK setzt auf enge Kunden-/Lieferanten-Beziehungen

Sicherheit in turbulenten Zeiten

IN EINEM INTERVIEW MIT der GLASWELT prognostizierte Dr. Michael Vollrath-Rödiger bereits vor zwei Jahren im Vorfeld der Glasstec 2004 erhebliche Veränderungen in den Kunden-/Lieferanten-Beziehungen der Zukunft (siehe GLASWELT 11/2004). Heute sind sowohl Dichtstoff- als auch Isolierglashersteller und Fensterbauer mit einem gravierenden Umbruch in ihrer Branche konfrontiert. Über den aktuellen Stand der Dinge sprach die Redaktion erneut mit dem Geschäftsführer der IGK Isolierglasklebstoffe. Auf der Glasstec stellt IGK in der Halle 17, Stand D 08 aus.



IGK Geschäftsführer Dr. Michael Vollrath-Rödiger

GLASWELT: Nach fallenden Preisen für Isolierglas und Vorprodukte über viele Jahre hinweg werden die Hersteller nunmehr auf breiter Front mit Preiserhöhungen der Vorprodukte konfrontiert. Parallel sind überraschend Verknappungen von Rohstoffen aufgetreten. Wo sehen Sie die Gründe?

Dr. Vollrath-Rödiger: Die stark gestiegenen Anforderungen an die Produktqualität, lange Garantienzeiten, erhöhte Kosten durch Abprüfungen und Investitionen in Forschung, Entwicklung, Produktion, Verwaltung etc. und vor allem extremer Wettbewerbsdruck haben bei den Produzenten sowohl von Isolierglas als von Vorprodukten über Jahre hinweg zu immer weiter sinkenden Margen geführt. Lange Zeit haben die Hersteller versucht, dies über die Erhöhung von Marktanteilen, d.h. Mengensteigerungen, aufzufangen, was wiederum zu einer Verringerung der Anzahl und Erhöhung der Größe der Marktteilnehmer geführt hat. Diese Konzentration lässt sich auch bei den Rohstoffen verfolgen, z. B. in der Metallindustrie und im Bereich der Großchemie.

Aufgrund des hohen Kapitalbedarfes im Rohstoffbereich sind speziell hier meist internationale Konzerne tätig. Diese achten kurzfristig auf ihr „Shareholder-Value“ und „Return on investment“, d.h. die Ertragskraft ihrer einzelnen Betätigungsfelder.

„Neben Qualität, Service und Innovation wird zukünftig Sicherheit, d. h. Berechenbarkeit, von Kunden- /Lieferanten-Beziehungen ein noch wichtigerer Faktor werden.“

Berücksichtigt man die Gesamtgröße von Konzernen, so wird verständlich, dass der Ausstieg aus einem Spezialgebiet („Peanuts“) sehr plötzlich erfolgen kann, wenn die Entscheidungsträger in absehbarer Zeit keine signifikante Verbesserung der Ertragssituation erwarten.

Durch eine Phase mit stark steigenden Rohstoffkosten werden

solche Entscheidungen, welche meist seit längerem anstehen, dann ausgelöst und rufen Marktveränderungen hervor. Gut in Erinnerung ist die Produktionseinstellung von Rohm & Haas / Morton als marktführender Hersteller von Polysulfid-Polymer, welche zu einer Verknappung und Preisanstiegen führte.

Selbstverständlich wirken sich solche Entscheidungen dann direkt auf die Hersteller von Vorprodukten für Isolierglas aus.

GLASWELT: Wie sehen Sie die Entwicklung für die Zukunft?

Dr. Vollrath-Rödiger: Wir werden durch die weitere Globalisierung unserer Wirtschaft verstärkt internationale Einflüsse verbunden mit einer höheren Komplexität der Wirtschaftsbeziehungen erwarten müssen.

Durch den Kostendruck der letzten Jahre wurden überall im Bereich der Industrie die Überkapazitäten abgebaut. Im Falle von Nachfrageerhöhungen wie 2006 weltweit, werden daher kurzfristig auch in Zukunft Lieferengpässe entstehen.

Mittelfristig werden Angebot und Nachfrage jedoch erfahrungsgemäß für eine ausreichende Versorgung des Marktes sorgen. Dies wird allgemein für alle Produkte, nicht nur Dichtstoffe, gelten.

Neben Qualität, Service und Innovation wird zukünftig Sicherheit, d.h. Berechenbarkeit, von Kunden/Lieferanten-Beziehungen auf allen Ebenen ein noch wichtigerer Faktor für die Zusammenarbeit von Unternehmen werden, um langfristig am Markt zu bestehen.

GLASWELT: Wie schätzen Sie die Situation speziell bei den Dichtstoffen bezüglich Verfügbarkeit und Preisen in den nächsten Jahren ein?

„Mittel- bis langfristig ist mit höheren Rohstoffkosten zu rechnen.“

Dr. Vollrath-Rödiger: Wie ich in unserem Gespräch vor zwei Jahren bereits prognostiziert habe, fand durch die oben geschilderte Marktsituation im Bereich der Dichtstoffhersteller

bereits 2004 mit dem Ausstieg des damaligen Marktführers- und 2006 ganz aktuell eines weiteren maßgeblichen Produzenten – eine erste Bereinigung statt, da die dahinter stehenden Konzernmütter offensichtlich keinen ausreichenden „Return on Investment“ in der Anwendung „Isolierglas“ mehr sahen.

Natürlich sind auch alle Dichtstoffe, sei es direkt oder über die Abhängigkeit von Energiekosten, stark von der Entwicklung der Rohöl- und Naphtha-Preise als Vorprodukte abhängig.

Mittel- bis langfristig ist aufgrund der steigenden Nachfrage und des begrenzten Vorrates an Rohöl bzw. der höheren Kosten für die Erschließung neuer Abbaugelände, mit höheren Rohstoffkosten zu rechnen. Die Preissituation bei Dichtstoffen wird daher auf absehbare Zeit angespannt bleiben.

GLASWELT: Was sind für die IGK die nächsten Ziele?

„Die Preissituation bei Dichtstoffen wird auf absehbare Zeit angespannt bleiben.“

Dr. Vollrath-Rödiger: Die Zufriedenheit unserer Kunden ist in der Vergangenheit wie in der Zukunft das entscheidende Kriterium für unsere Unternehmensentscheidungen.

In unserem Interview in der Glaswelt 11/2004 hatten wir bereits die Strategie der engen und langfristigen Zusammenarbeit von IGK mit Lieferanten und Kunden geschildert.

Neben Qualität, Service und Innovation wird für Kunden in der Zukunft noch stärker die Sicherheit im Vordergrund stehen.

Dies beinhaltet für IGK auch eine breite Absicherung unserer Versorgungsbasis mit Rohstoffen auf fester Mengenbasis und Weitergabe an langjährige oder zukünftige Kunden von IGK. Durch gleichzeitige hohe Lagerhaltung bei IGK – umgekehrt zum üblichen „just in time“ – haben wir daher auch in diesem Jahr trotz der Versorgungsengpässe unseren langjährigen Kunden die benötigten Dichtstoffmengen immer bereitstellen können.

Zum Kundenkreis von IGK zählen kleine, mittlere und Großkunden, welche intensives Qualitätsmanagement betreiben. Unsere starke Marktposition ermöglicht es, durch Großmengenkauf bei renommierten Rohstofflieferanten sowie unsere schlanke mittelständische Kostenstruktur ohne Wasserköpfe bei hoher Materialqualität, gutem Service und Innovation im Marktumfeld weiterhin günstige Preise anzubieten.

GLASWELT: Stehen noch weitere Investitionen an?

Dr. Vollrath-Rödiger: Nach dem Umzug an unseren neuen Firmensitz nach Hasselroth/Frankfurt 2002 und der signifikanten Kapazitätserweiterung 2004 planen wir für 2007 bereits wieder Investitionen in Gebäude, Produktionskapazitäten sowie Forschung & Entwicklung.

So werden wir unseren Kunden auch in Zukunft bei der Optimierung ihrer Position im Markt behilflich sein können.

GLASWELT: Herr Dr. Vollrath-Rödiger, wir danken für das Gespräch.

! Kontakt

IGK Isolierglasklebstoffe GmbH

63594 Hasselroth/Frankfurt

Tel. (0 60 55) 90 60-0

info@igk-frankfurt.com

www.igk-frankfurt.com