

Jahrestagung der Isolar-Gruppe

Neuorientierung mit Visionen

Mit einem neuformierten und verjüngten Aufsichtsrat will die Isolar-Gruppe die zukünftigen Herausforderungen meistern. Daß diese nicht gerade gering sind, zeigte die diesjährige Hauptversammlung am 29. und 30. Mai in Sellin auf Rügen. Neben den schier endlosen Leidenthemen Baukonjunktur und Preisverfall standen die Technischen Regeln für Überkopf-Verglasungen, aber auch zukunfts-trächtige Entwicklungen wie „TWD“ und das „CTS-Modul-System“ auf der Tagesordnung.

Bevor die eigentliche Arbeitstagung beginnen konnte, hatte die Gesellschafterversammlung eine turnus-gemäße Pflicht zu erledigen. Nach Ablauf der fünfjährigen Amtsperiode mußte ein neuer Aufsichtsrat gewählt werden. Aus Altersgründen nicht mehr zur Wiederwahl stellten sich Günther Rein von den Glaswerken Arnold, Merkendorf, und Claus Baumann von der W. Baumann GmbH in Uelzen. Das neue Gremium setzt sich nun aus den Herren Hans-Joachim Arnold (Glaswerke Arnold, Merkendorf), Günther Arnold (Glaswerke Arnold, Remshalden), Harald Schulz (Glas + Spiegel-Schulz, Kiel), Eberhard Kienle (Kienle GmbH, Ditzingen), Thomas Arnoldt (Badischer Glasgroßhandel, Eschelbronn) und Christoph Baumann (W. Baumann GmbH, Uelzen) zusammen. Alter und neuer Aufsichtsratsvorsitzender ist Horst Kühn von der Hunsrücker Glasveredelung Wa-



Lenken in den nächsten fünf Jahren als Aufsichtsrat die Geschicke der Isolar-Gruppe: Hans-Joachim Arnold, Günther Arnold, Vorsitzender Horst Kühn, Harald Schulz, Eberhard Kienle, Thomas Arnoldt und Christoph Baumann
Foto: Düppel

gener GmbH in Kirchberg. Mit der verjüngten Mannschaft will die Isolar-Glas-Beratung ein deutliches Zeichen für die Zukunft setzen. Neue Ideen und Impulse sollen helfen, den bislang so erfolgreichen Weg der Gruppe weiterzuführen bzw. auszubauen, getreu dem Motto: „Neuorientierung, aber die Tradition nicht vergessen.“ Überlegt wird u. a., die Synergieeffekte in der Gruppe besser zu nutzen, die betriebswirtschaftlichen Einrichtungen zu standardisieren, eine Neuausrichtung der Schulungsaktivitäten sowie zukunfts-trächtige Marketing- und Verkaufsstrategien zu formulieren. Die Arbeitskreise Technischer Marketing Innovationen und Betriebs- und Produktionstechnik sollen „Visionen mit Bodenhaftung“ erarbeiten und deren Umsetzbarkeit prüfen. Des weiteren will man durch mehr Integration die Attraktivität für die Isolar-Gesellschafter erhöhen.

Preiskampf geht weiter

Zunächst einmal blieb jedoch alles beim alten. Allerdings weniger mangels Visionen, sondern aufgrund des

Berichts, den der frisch wiedergewählte Aufsichtsratsvorsitzende in seiner Begrüßungsansprache über die bundesdeutsche Wirtschaftslage im allgemeinen und die Baukonjunktur im speziellen abgab. Denn hier tut sich bekanntlich sehr wenig – von positiven Entwicklungen ganz zu schweigen. So konstatierte Kühn eine Verschärfung des Wettbewerbs zwischen großen und kleinen Bauunternehmen. „Das friedliche Nebeneinander ist Vergangenheit.“ Große Baukonzerne würden als Generalunternehmer weiter wachsen oder die Krise mit Hilfe diverser Auslandsgeschäfte bewältigen. Die Kleinen fänden ihr Heil in der Nischenpolitik, z. B. bei

Umbau, Reparatur oder Sanierung. „Mittlere Unternehmen mit 50 bis 500 Beschäftigten dagegen sind akut in ihrer Existenz gefährdet“, so Kühn. Mit Nachdruck forderte er von der Politik, die Interessen der mittelständischen Unternehmen als tragende Säule der Wirtschaft stärker zu berücksichtigen. „Die Verantwortlichen sollten die ‚chashcow‘ Mittelstand wenigstens ab und zu fragen, was ihr schmeckt, wenn sie weiter gemolken werden soll.“

Unverändert geblieben ist auch der aktuelle Stand an der „Preisfront“. Nach wie vor hat hier ein disziplineloses Preisgebahren mit all den negativen Folgen die Oberhand. Mit großer Sorge stellt die Isolar-Gruppe fest, daß die Niedrigstangebote von Wettbewerbern weiterhin dazu führen, daß das Preisgefüge in den bestehenden Kunden-Lieferanten-Beziehungen nachhaltig gestört wird. „Wir befinden uns in einem desolaten Zustand. Die im Herbst '95 begonnene Situation hat sich weiter verschlimmert“, so Kühn, der ein Ausbluten der Branche befürchtet. Durch die 15–17 % Preiserhöhung im Basisglasbereich, die sich scheinbar als stabil erweise, sei der Spielraum noch enger geworden. Ursache für den Preisverfall sieht der Aufsichtsratsvorsitzende in den seit geraumer Zeit aufgebauten Überkapazitäten. Verstärkt wird die Misere am deutschen Glas- und Fenstermarkt zusätzlich durch den Anstieg importierter Fenster. „Wer die schiefe Außenhandelsbilanz bei Fenstern ignoriert, wird es eines Tages schwer haben, seine Bauteile in benachbarten Regionen mit Erfolg anzubieten“, mahnte der Aufsichtsratsvorsitzende. Dies gelte sowohl für Glas als auch für Fenster. Noch habe Deutschland zwar mit etwa 26 Mio. Stück Fenstern und 3 Mio. außenliegenden Türen ca. ein Drittel des europäischen Fensterbedarfs in der Hand, der Importanstieg aber sei erschreckend. „Allein das Wissen, daß dort überall mit niedrigeren Kosten kalkuliert werden kann, erfordert eine ständige Verbesserung der Qualität, der Funktion und Eigenschaft, aber auch der rationellen Fertigung“, so Kühn weiter. Bislang könne man für sich noch in Anspruch nehmen, daß alle Impulse zur Verbesserung der Funktionen fast immer aus den eigenen Reihen kamen.

Marktchancen erschließen

Wie Innovationen aussehen können und welche Perspektiven sich dadurch ergeben, zeigten die Fachvorträge am Nachmittag. Zunächst sprach Dr. Herbert Schreiner von den Glaswerken Arnold über das Funktionsprinzip und die Marktchancen der Transparenten Wärmedämmung. Aus seiner Sicht kann diese Technik einen wesentlichen Beitrag zur Energieeffizienzverbesserung leisten. Neben dem reinen TWD-Modul seien mit dieser Innovation aber auch Dienst- und Ingenieurleistungen verbunden, die wesentlich höhere und breitere Anforderungen beinhalteten als ein zu produzierendes und zu verkaufendes Fassadenelement. Danach sprachen Dr. Stephan Tratzky von der Schott Rohrglas GmbH, München, über die Anwendungsmöglichkeiten mit dem System „Heriolan“ und Horst Kühn – diesmal in seiner Funktion als Geschäftsführer der Hünsrücker Glasveredelung – über die Systeme „Solarwand“ bzw. „CTS-Modul-Fassade“ (s. GLASWELT Seite 40).

Ein Fachvortrag über die Technischen Regeln für die Verwendung von linienförmig gelagerten Überkopf-Verglasung mit anschließender Gruppenarbeit rundeten die Arbeitstagung ab. Besprochen wurden die Konsequenzen, die sich aus diesen Regeln für den betrieblichen Alltag ergeben, u. a. bezüglich VSG für Überkopf-Verglasungen, Umgang mit Klimalasten sowie Dachfenster und Wohnbereich. Abschließend gab es noch Tips für den Umgang mit dem Programm „Glastik“.

Hilmar Düppel