

Isolierglas-Hersteller setzen verstärkt auf Polyurethan-Dichtstoffe

PU weiter auf dem Vormarsch

Seit der letzten Glasstec hat sich in der Branche eine Wende von Polysulfid- zu Polyurethan-Dichtstoffen vollzogen. Ein Unternehmen, das in starkem Maße von dieser Entwicklung profitiert hat, ist der Frankfurter Dichtstoff-Spezialist IGK. Die GLASWELT sprach mit Verkaufsleiter Ben Mol über Hintergründe des PU-Booms und Perspektiven in der Dichtstoff-Entwicklung

GLASWELT: Herr Mol, seit unserem letzten Interview anlässlich der Glasstec 98 hat sich jetzt am Markt eine Trendwende vollzogen, nachdem lange Zeit die Umstellung von Polysulfid- auf Polyurethan-Randversiegelung nur zögernd voranging.

Ben Mol: So ist es. Auslöser für den Durchbruch war vor allem der durch Überkapazitäten entstandene hohe Wettbewerbs- und der damit verbundene Kostendruck auf die Isolierglas-Hersteller in Europa. Die internationalen Glaskonzerne mit ihren umfangreichen Laboreinrichtungen, Qualitäts- und Kostenkontrollen waren mit die Vorreiter bei der Einführung von PU in der Randversiegelung. Nachdem z. B. in der Automobilindustrie für die Einklebung der Front- und Heckscheiben seit langem aus Qualitäts- und Kostengründen weltweit zu 100 % nur noch Polyurethan eingesetzt wird, haben auch die Glaskonzerne ihre Aufmerksamkeit auf die Optimierung der Dichtstoffe gerichtet. Unabhängige Laboranalysen und Produktionserfahrungen bei unseren Großkunden haben eine positive Bilanz für die „IGK 111“-PU-Randversiegelung ergeben; das betrifft sowohl die Dichtstoff-Qualität als auch die Gesamtkosten bei der Verarbeitung. Als Konsequenz werden immer mehr nationale und internationale Produktionen darauf umgestellt.

GLASWELT: Worin sehen Sie die Gründe für die eher langsame Umstellung?

Ben Mol: Mittelständische Isolierglashersteller, speziell in Deutschland, lassen sich mangels eigener Betriebs-



Ben Mol, Verkaufsleiter IGK Frankfurt

erfahrungen häufig noch von den alten Argumenten ihrer PS-Lieferanten gegen PU beeinflussen und haben Angst vor einem Wechsel. Allerdings tritt auch hier nach und nach durch die steigende Anzahl von Referenzen durch zufriedene Kunden ein Umdenken ein. In anderen Ländern, z. B. Frankreich, Belgien und den Niederlanden ist die Umstellung auf Polyurethan schon erheblich weiter als in Deutschland vorangegangen.

GLASWELT: Waren nicht auch negative Erfahrungsberichte von einzelnen Isolierglasherstellern über die technischen Probleme beim Wechsel auf PU in der Vergangenheit ein Thema?

Ben Mol: Genau wie bei PS genügt es nicht, nur ein Material im Labor zu entwickeln, auch die gleichmäßige Qualität, Verarbeitbarkeit auf allen Typen von Versiegelungsanlagen sowie Beratung und Service sind nötig, damit der Kunde in der Produktion

weder bei einer Umstellung noch auf Dauer Probleme bekommt.

GLASWELT: Sie haben in den letzten Jahren erhebliche Entwicklungsarbeit in die End- und Verarbeitungseigenschaften von PU-Randversiegelungen gesteckt.

Ben Mol: Ja. Außerdem wurden intensive Entwicklungen in Zusammenarbeit mit Anlagen-Herstellern und Kunden betrieben. Auf dieser breiten Basis aufbauend, bieten wir seit der Glasstec 1998 potentiellen Kunden die kostenlose, schlüsselfertige Umstellung ihrer Anlagen auf unsere Produkte an. Falls unsere Kunden nicht mit der Verarbeitung der PU-Produkte zufrieden sind, garantieren wir ihnen zusätzlich die kostenlose Rückumstellung auf PS. Wir sind allerdings stolz darauf, daß von dieser Garantie noch kein einziger unserer Kunden Gebrauch gemacht hat.

GLASWELT: Welche weiteren Dichtstoffe bietet Ihre Firma neben der Polyurethan-Randversiegelung noch für die Isolierglas-Herstellung an?

Ben Mol: Wir haben eine komplette Produktpalette im Angebot. Neben den „IGK 511“ Butyl-Primärdichtungen gehören hierzu vor allem „IGK 611 TPS“ sowie „IGK 711“ Heißschmelz-Sekundärdichtungen und eine Reihe von Service-Produkten, damit der Kundenbetrieb den gesamten Bedarf aus einer Hand decken kann.

GLASWELT: Stichwort TPS. Inwieweit ist „IGK 111“ Polyurethan in Verbindung mit der vieldiskutierten TPS-Technologie interessant?

Ben Mol: Die „IGK 111“-Polyurethan-Randversiegelung bietet gerade in Kombination mit TPS zusätz-

lich zu den bekannten Vorteilen eine intensive Haftung zu dem TPS. Hierdurch wird eine Sandwich-Struktur zwischen dem 2-komponentigen dauerelastischen 2K-PU und dem thermoplastischen Abstandhalter, was die Langzeitstabilität und -qualität verbessert.

GLASWELT: Herr Mol, wodurch unterscheidet sich eigentlich Ihr Unternehmen von anderen Wettbewerbern auf dem Dichtstoff-Markt?

Ben Mol: Der Markt für Isolierglasdichtstoffe wird heute nur noch von wenigen großen Konzernen dominiert. Gemäß unserem Motto: „Qualität – Service – Innovation“ konzentrieren wir uns auf die Probleme unserer Kunden, für die wir Komplettlösungen anbieten. Durch qualitativ hochstehende Produkte, schnellen und flexiblen Service und Innovationen haben wir eine echte Alternative für die Isolierglas-Hersteller aufgebaut. Dabei ist wichtig, daß wir durch Zusammenarbeit mit Prüfinstituten, Rohstofflieferanten, Maschinenherstellern und mit modernsten Produktions- und Laboreinrichtungen alle Leistungen, die rund um das Isolierglas gefordert werden, bieten können.

GLASWELT: Wie sehen Sie die Zukunft des Marktes allgemein und die Ihres Unternehmens speziell?

Ben Mol: Durch die weltweit wachsende Zusammenarbeit und Verflechtung werden die Märkte auch für uns immer internationaler. Besonders für Konzern-Kunden ist die Internationalisierung unseres Unternehmens ein wichtiger Aspekt. In den letzten Jahren haben wir bereits ein Vertriebsnetz von Frankreich über Benelux, England, Österreich und die Schweiz bis nach Osteuropa aufgebaut. Die weitere Internationalisierung mit neuen Vertriebspartnern ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Hierzu suchen wir weltweit neue Kontakte zur Zusammenarbeit. Unsere Hauptaufgabe ist auch für die Zukunft, durch unsere Leistungen die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu stärken.

GLASWELT: Vielen Dank für das Gespräch.

*Halle 17, Stand A 04
IGK Isolierglasklebstoffe GmbH
60386 Frankfurt/Main
Tel. (0 69) 4 20 89 90
www.igk-frankfurt.com*