

Jahrestreffen der Isolar-Gruppe:

## Ohne Verzicht auf Menge keine Kursänderung

Die schlechte Konjunkturlage am Glas- und Fenstermarkt spielte auch beim diesjährigen Jahrestreffen der Isolar-Gruppe vom 10. bis 12. Mai in Münster eine dominierende Rolle. Doch statt zu lamentieren, stand die Suche nach Wegen aus der Krise im Mittelpunkt der Tagung.

„Es gibt keine Sieger, sondern nur Verlierer, wenn die Vernunft einer stabileren Preispolitik nicht siegt.“ Der eindringliche Appell von Horst Kühn ist zugleich das Fazit einer schonungslosen Bestandsaufnahme der Situation am Glasmarkt. „300 regionale und einige überregionale Anbieter kämpfen ohne Rücksicht auf Verluste um einen ständig kleiner werdenden Markt“, so der Vorsitzende der Isolar-Gruppe. Die dramatische Lage werde sich weiter verschärfen, da die düsteren Prognosen der Bauwirtschaft für die nähere Zukunft Gültigkeit behielten. Aus Sicht von Kühn haben auch die mit viel Hoffnung verbundenen Regulative versagt. „Wärmeschutzverordnung, Ü-Zeichen und BAZ-Eintragung sollten entscheidende Faktoren im Wettbewerb sein. Tatsächlich müssen wir resigniert feststellen, daß diese Papiertiger keinem Wettbewerber Angst einflößen.“ Der Markt schreibe eigene Gesetze. Für Kühn wird sich die Situation erst ändern, wenn ein Umdenken erfolgt. „Der Verzicht auf Menge zugunsten der profitableren Kalkulation bleibt das einzige Mittel der Marktteilnehmer, um eine Verbesserung der Situation herbeizuführen.“



Dr. Helmut Hohenstein sprach über Entwicklungsbedarf und Innovationspotentiale beim Holzfenster

### Flexibilität erhöhen

Trotz der unerfreulichen Marktlage kann die Isolar-Gruppe eine positive Bilanz ziehen. Mit dem Erfolg anlässlich der BAU 2001 war man insgesamt zufrieden. Auch die allgemeine bauaufsichtliche Zulassung für das Brandschutz-System „Ardorex F30 S“ wurde – wie zu hören war – von vielen Handwerkern als preiswerte Alternative zu anderen Systemen begrüßt. Darüber hinaus hätten die Schichtenentwicklungen im Werk Arcon II die Produkte der Isolar-Gruppe aufgewertet. Der Bereich Wärmedämmglas wird nun mit fünf unterschiedlichen Produkten abgedeckt.

Neben der innovativen Produktarbeit galt ein Hauptaugenmerk neuen strategischen Überlegungen. Hier konnten erhebliche Fortschritte erzielt werden. Wie Kühn erklärte, hat der Arbeitskreis „Strategie“ in mehreren Sitzungen und Einzelgesprächen eine richtungsweisende Vision erarbeitet, die der Isolar-Gruppe deutliche Schubkraft verleihen soll. Beim Kernkonzept handelt es sich um ein dynamisches Konzept, daß sowohl die Eigenständigkeit und Vielfalt der Unternehmen berücksichtigt als auch die Flexibilität zukünftiger Anforderungen erfüllt. Kühn hierzu: „Ziel ist es, eine hohe Aktionsgeschwindigkeit zu erreichen, die Kerngruppen und deren Aktivitäten kontinuierlich zu vergrößern, um die Gruppe und die einzelnen Mitglieder wesentlich zu stärken.“ Die Isolar-Gruppe reagiere damit auf einen instabilen Markt, der sich trotz einer staatlichen Förderung von 400 Mio. DM nicht so verhalte wie man es erwarten dürfe. Ein Förderprogramm allein bewirke noch kein Umdenken beim Verbraucher.

Kühn ging abschließend nochmals auf den Artikel von Isolar-Geschäftsführer Dr. Huntebrinker in der GLASWELT-Ausgabe 5/01 ein. Die darin erfolgten Berechnungen hätten gezeigt, daß ein Marktpotential von 40 Mio. m<sup>2</sup> Glasfläche und eine Reduzierung des Schadstoffausstoßes um 12 000 t CO<sub>2</sub> jährlich durchaus realistisch seien. „Tragen Sie diese Zahlen bei jeder Gelegenheit vor, so daß unsere Gruppe zum Botschafter einer ökologischen Kultur wird, die uns allen dient und hilft“, lautete sein Aufruf.

### *Dreieck des Markterfolgs*

Der Entwicklungsbedarf und die Innovationspotentiale im Fensterbau, konkret am Beispiel des Holzfensters, war Thema des Vortrags, den Dr. Helmut Hohenstein hielt. Er ging auf die rückläufigen Zahlen im Fensterbau ein und prognostizierte, daß sich die Branche auch weiterhin darauf einstellen müsse. Insbesondere sei das Holzfenster davon betroffen. Dennoch sieht der i.f.t.-Leiter Chancen für diesen Fensterwerkstoff. Als „Dreieck des Markterfolgs“ nannte er die Gebrauchstauglichkeit (u. a. verbesserte Gebäudeintegration, erweitertes Leistungsspektrum, Lösungen für Wartungsbedarf, Integration sich abzeichnender Zukunftspotentiale), die Wirtschaftlichkeit (u. a. Preis-/Leistungsverhältnis beim Endverbraucher verbessern, Kosten-/Erlösverhältnis beim Hersteller und Teilelieferanten verbessern, Einbau-/Montagekosten senken, Planungsaufwand im Einzelauftrag verringern, Folgekosten für Hersteller und Endverbraucher senken) sowie Wertschöpfungspotentiale (u. a. EnEV 2001,



*Trotz angespannter Lage am Glasmarkt konnte die Isolar-Gruppe ein positives Fazit ziehen*

*Bilder: Düppel*

Brandschutz, Design, Steuerungssysteme/Bustechnik integriert in die Gebäudehülle, modulare Baukastensysteme, statische Tragfunktion).

Ebenfalls über Marktpotentiale, und zwar im Bereich der Altbausanierung, sprach Günther Volz, Vorstandsvorsitzender der Bundesinitiative Zukunftsorientierte Gebäudemodernisierung. Er stellte die besser unter dem Kürzel „Jetzt!“ bekannte und vieldiskutierte Aktion zur Förde-

rung der energetischen Sanierung des Gebäudebestandes der Isolar-Gruppe vor und hob die positiven Effekte für den Klimaschutz und Arbeitsmarkt hervor. „Damit die staatlichen Maßnahmen voll ausgeschöpft werden, müssen sie einer breiten Öffentlichkeit bekannt gemacht werden“, forderte Volz. Eine Forderung, der sich alle Teilnehmer der Isolar-Tagung anschließen konnten.

*Hilmar Düppel*