

*Hans-Karl Schuler im Gespräch:*

## „Wir brauchen mehr Häuptlinge . . .“

Er gehört ohne Zweifel zu den Urgesteinen des bayerischen Glaserhandwerks: Seit über 40 Jahren leitet Hans-Karl Schuler das Rednitzhembacher Traditionsunternehmen „Glas Schuler“, dessen Wurzeln bis weit in das 17. Jahrhundert zurückreichen. Mit Hans-Karl Schuler steht die 14. Generation an der Spitze des Unternehmens, das bruchlos bis heute jeweils vom Vater auf den Sohn übertragen wurde. In den sechziger Jahren gehörte Glas Schuler zu den ersten Herstellern von Isolierglas in der Bundesrepublik. Sein „Markenzeichen“ erhielt das Unternehmen aber erst 1989 mit der Einführung des Jalousien-Isolierglases „Isolette“. Inzwischen fungiert Glas Schuler als Lizenzgeber der „Isolette-Gruppe Europa“, einem Netz von knapp 30 Isolierglasherstellern. Von 1974 bis 1982 war Schuler Landesinnungsmeister der Bayerischen Landesinnung. Anlässlich seines 65. Geburtstages am 19. Januar 2002 führte die GLASWELT ein Gespräch über die Situation der Glasbranche und ihre Zukunftsperspektiven.

**GLASWELT:** Herr Schuler, Sie sind seit mehr als vier Jahrzehnten an der Spitze eines Glasereibetriebes. Wie ist Ihre Einschätzung der aktuellen Situation der Branche? Man hört in den letzten Jahren doch eigentlich nur „Katastrophenmeldungen“.

**Schuler:** Die Glasbranche hat in den letzten Jahren enorm viel Innovationen auf den Markt gebracht. Man muß sich nur einmal vor Augen halten, daß vor zehn Jahren ein „K-Wert“ von 3,0 normal war. Heute



„Wenn wir uns die Steuerpolitik in Deutschland ansehen, dann müssen wir einfach feststellen, daß der Bau keine Lobby mehr hat.“

liegen wir bei Zweifachglas bei 1,0, bei Mehrfachschichten bereits bei 0,4. D. h., wir bewegen uns annähernd bei Werten, die eine innen und außen verputzte Wand aufweist. Das sind phantastische Werte, die kaum noch zu steigern sind. Nehmen wir die Entwicklungen bei den Schallschutz- und Sicherheitsgläsern dazu, dann kann man deutlich sehen, was für einen Schub die Branche erlebt hat. Das war vor dreißig Jahren noch überhaupt nicht denkbar.

**GLASWELT:** Nur hat das der Markt uns leider nicht gedankt. In nationalen wie in europäischen Dimensionen geht der Bausektor immer weiter abwärts.

**Schuler:** Ja, wenn wir uns die Steuerpolitik in Deutschland ansehen, dann müssen wir einfach feststellen, daß der Bau keine Lobby mehr hat. Wir schreien nicht nach dem Staat, aber wir brauchen jetzt in naher Zukunft klare Richtlinien, damit der Einfamilienhausbau und insbesondere der Mietwohnungsbau wieder rentabel wird. Sonst bekommen wir große Schwierigkeiten.

**GLASWELT:** Noch einmal zurück zur Marktlage. Ist die Branche mit ihren doch recht massiven Preiskämp-

fen nicht ein bißchen selbst Schuld an der aktuellen Situation?

**Schuler:** Diese Situation war zunächst einmal Resultat der Wiedervereinigung. Die Bundesregierung hatte damals eine nach meinem Empfinden nicht überschaubare Subventionspolitik im Osten betrieben, der allerdings die Wirtschaft mit der gleichen Uneinsichtigkeit gefolgt ist. Es wurde in einem Tempo, in einer Größenordnung und natürlich mit der neuesten Technologie investiert, die heute für die existierenden Überkapazitäten verantwortlich ist. Die aktuelle Überkapazität liegt bei fast 50 Prozent.

**GLASWELT:** Blicken wir in die Zukunft: In welche Richtung wird sich der Werkstoff Glas entwickeln?

**Schuler:** Die Fassaden werden immer größer, gewagter und mit mehr Technik versehen. Schauen Sie sich nur einmal den Potsdamer Platz an. Das ist die eine Seite der Entwicklung. Was die Wärmedämmwerte angeht, so ist der aktuelle Stand der Technik – jedenfalls bei Zweifach-Isolierverglasung – kaum noch zu verbessern.

**GLASWELT:** Wird die neue Energieinspar-Verordnung einen Schub bringen?

**Schuler:** Nein, weil die entsprechenden Bauten fehlen.

**GLASWELT:** Ihr Unternehmen hat vor mehr als zehn Jahren mit der Produktion von Jalousien-Isolierglas begonnen. Wie kam es zu der Idee, die Beschattung in den Scheibenzwischenraum zu integrieren? Das war doch am Anfang für die meisten eine etwas „abseitige“ Vorstellung.

**Schuler:** Wie Sie wissen, ein großer Teil des Lebens besteht aus Zufällen. Man braucht im richtigen Moment den richtigen Anstoß. Als wir das Produkt erstmals auf einer Messe präsentierten, reichten die Reaktionen von Verwunderung bis Ablehnung. Und auch die Großindustrie stand dem Jalousien-Isolierglas sehr skeptisch gegenüber. Sie können sich also sicher lebhaft vorstellen, daß es von der ersten Scheibe bis zu den heutigen Umsätzen in Millionenhöhe ein sehr harter Kampf gewesen ist.

**GLASWELT:** Sie vertreiben die „Isolette“ in einem Netz von Lizenzpartnern. Steckt dahinter eine bestimmte Philosophie?



*„Die Ausbildungsfolge Lehrling – Geselle – Meister hat uns in Deutschland zu einem vergleichsweise hohen Ausbildungsstand gebracht. Es gibt Länder, die uns darum beneiden.“*

**Schuler:** Wenn Sie aus dem Mittelstand kommen, ist eine Werbekampagne wie z. B. für Waschmittel nicht machbar. Sie können allein den Endkunden nicht erreichen. Zudem hätten wir einen zumindest die Bundesrepublik umfassenden Außendienst aufbauen müssen. Auch das war nicht von heute auf morgen zu finanzieren. Aus dieser Situation heraus entstand



*„Ein junger Mensch, der Glasermeister werden möchte und der sich daneben glas-technische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignet, der wird auch heute, trotz der schwierigen Situation auf dem Markt, seine Chance haben.“*

die Idee, eine Gruppe von Partnern zu bilden, die zusammen an der Vermarktung dieses Produkts beteiligt sind. Unsere Partner waren ja schon durch ihre Isolierglasproduktion ortsnah dem Markt und den Architekten verbunden.

**GLASWELT:** Für Jalousien-Isolierglas sind Sie nach wie vor Marktführer. Aber der Wettbewerb schläft doch auch nicht, oder?

**Schuler:** Man muß immer Realist bleiben, d. h., daß ein Produkt nach zehn Jahren Präsenz auf dem Markt immer Nachahmer finden wird. Insgesamt haben wir in den letzten Jahren etwa zwölf Prozesse wegen Verletzung des Patent- und Markenrechts geführt – und alle gewonnen. Doch ist immer noch das beste Schutzmittel eine ständige Innovationsbereitschaft, und die ist im Haus Glas

Schuler gegeben. Wir entwickeln ständig neue Produkte und melden neue Patente an.

**GLASWELT:** Mal eine grundsätzliche Frage: Glauben Sie wirklich, daß Jalousien-Isolierglas langfristig gesehen die Marktposition etwa von außenliegenden Beschattungen erreichen kann?

**Schuler:** Da gibt es ein ganz klares Ja. Wir haben eine ganze Reihe von Referenzprojekten, die mit außenliegendem Sonnenschutz nicht realisierbar gewesen wären. Nehmen wir z. B. die von Mario Botta konzipierte Stadt- und Landesbibliothek Dortmund. Fassaden bestehen schon jetzt zu fast 90 Prozent aus Glas. Damit verbunden sind die Probleme des g-Wertes und der Kühlung. Hier ist Jalousien-Isolierglas mit seinen technischen Möglichkeiten schon sehr nah am außenliegenden Sonnenschutz. Dazu kommt die Möglichkeit der Tageslichtlenkung, die nicht unterschätzt werden sollte.

Ein weiterer Punkt betrifft den Trend in der Architektur, ein Gebäude als integriertes Gesamtgebilde zu verstehen, das Heizung, Beleuchtung, Beschattung, Klimatisierung und Lichtlenkung in seiner gegenseitigen Abhängigkeit und Verbindung sieht. Dafür ist unser Produkt geradezu prädestiniert. Das von uns entwickelte CAN-Bus-System für die „Isolette“ ist in der Lage, alle in einem Gebäude anfallenden Steuerungs- und Lenkungswünsche zu übernehmen.

**GLASWELT:** Ein anderes Thema: Sie sind ja seit langem auch verbandspolitisch tätig. Was halten Sie denn als Handwerksmeister von der Diskussion um die Zukunft des Meistertitels?

**Schuler:** Eins ist klar: Die Ausbildungsfolge Lehrling – Geselle – Meister hat uns in Deutschland zu einem vergleichsweise hohen Ausbildungsstand gebracht. Es gibt Länder, die uns darum beneiden.

Es ist natürlich nicht immer leicht zu erklären, warum jemand, der seit zehn Jahren Geselle ist, nicht auch Meister sein kann. Mit großer Wahrscheinlichkeit wird er technisch meisterliche Arbeit erbringen können. Aber dieser Geselle hat noch nie eine Bilanz lesen müssen. Oder nehmen wir juristische Fragen, verbunden mit dem HGB, dem BGB oder der VOB. Mit diesen Dingen werden wir täglich konfrontiert, und wenn man das Metier nicht beherrscht, kann man manche böse Überraschung erleben. Dazu kommen noch andere Fragen wie Lehrlingsausbildung usw.

**GLASWELT:** Würden Sie heute jungen Leuten zum Glaserhandwerk raten?

**Schuler:** Der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks hat gerade das 120jährige Jubiläum begangen, dann gibt es Innungen wie die Hamburger Innung, die bereits seit 650 Jahren besteht. Und Glas hat als Baustoff noch lange nicht ausgedient. Die heutigen Fassaden sind doch größtenteils aus Glas. Damit verbunden werden die Anforderungen an Kenntnisse der Technik, der Elektronik etc. immer höher. Wir brauchen Leute, die das beherrschen.

Ein junger Mensch, der Glasermeister werden möchte und der sich daneben glastechnische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignet, der wird auch heute, trotz der schwierigen Situation auf dem Markt, seine Chance haben. Wir selbst beschäftigen in unserem Betrieb junge Glasermeister. Die werden immer ihren Weg machen. Man muß doch eines ganz deutlich sagen: Wir brauchen mehr wirklich gute Häuptlinge, Indianer haben wir schon genug.

**GLASWELT:** Herr Schuler, vielen Dank für dieses Gespräch.