

Wolfgang Netzer von Henkel Teroson im Gespräch:

„Wir bleiben optimistisch“

Der dramatische Rückgang der Isolierglasproduktion in den letzten Jahren macht auch den Herstellern von Isolierglas-Dichtstoffen zu schaffen. Verschärfend kommt hinzu, daß der größte Hersteller von Polymeren für Isolierglasdichtstoffe, Rohm & Haas, 2001 seine Produktion eingestellt hat, was zu unterschiedlichen Reaktionen seitens der Dichtstoffhersteller führte. Über die derzeitige Situation und die Zukunftspläne von Henkel Teroson äußert sich Wolfgang Netzer, Marketing- und Vertriebsleiter bei Henkel Teroson, gegenüber der GLASWELT.

GLASWELT: Herr Netzer, Branchenkenner prognostizieren, daß sich die Fenster- und Isolierglasbranche angesichts der schlechten Baukonjunktur in Mitteleuropa auf Jahre hinaus auf eine wirtschaftliche Durststrecke einrichten muß. Davon betroffen sind auch die Dichtstoffhersteller. Wie schätzen Sie die aktuelle Situation ein?

Netzer: Niemand hat eine derart lange Rezession erwartet. In Deutschland haben wir beispielsweise schon seit 1995 eine stark rückläufige Entwicklung. So ist die Fensterproduktion von 1995 bis 2001 von 25,5 auf 16 Mio. Stück gefallen. Im gleichen Zeitraum hatten die Isolierglasproduzenten einen Produktionsrückgang von 35 Mio./m² auf unter 28 Mio./m² zu verkraften. In diesem Umfeld konnte Henkel Teroson seine Marktanteile erhöhen und wird diese Position kontinuierlich weiter ausbauen.

GLASWELT: Mit welcher Strategie wird Henkel Teroson auf die Krise am Isolierglasmarkt antworten, wie wollen Sie Ihre Ziele realisieren?



Wolfgang Netzer ist Marketing- und Vertriebsleiter bei Henkel Teroson

Netzer: Wir setzen gerade in schwierigen Zeiten auf Kontinuität und wollen für unsere Kunden ein berechenbarer und zuverlässiger Partner mit bewährter Produktpalette bleiben. Dafür steht beispielsweise ein seit vielen Jahren bewährtes Team von Experten in Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement, Produktion, Anwendungstechnik, Logistik und Vertrieb. Alle diese Funktionen sind am Standort Heidelberg konzentriert. Weiterhin setzen wir bei unseren Produkten voll auf Qualität. Jeder weiß: ein billiges Produkt mit qualitativen Problemen kann schnell sehr teuer werden, wenn es zu Reklamationen kommt.

Ein weiterer Eckpfeiler unserer Strategie sind Innovationen, welche unseren Kunden neue Möglichkeiten eröffnen. Hierüber werden wir mit Kunden und Interessenten auf der „Glasstec“ in Düsseldorf den Dialog fortsetzen und intensivieren.

GLASWELT: Im letzten Jahr befürchtete die Branche einen Engpaß bei Polysulfidpolymeren. Wäre es für Ihr Unternehmen nicht die bessere

Strategie gewesen, auf den preisgünstigen Rohstoff Polyurethan für Isolierglasdichtstoffe zu setzen?

Netzer: Eindeutig nein! Erstens haben wir die letztjährige Panikmache nicht mitgemacht und unseren Kunden frühzeitig signalisiert, daß wir sie auch weiterhin in ausreichender Menge und in bewährter Qualität beliefern werden – und wir haben Wort gehalten.

Zweitens waren wir bestrebt, die leider unumgänglichen Preiserhöhungen so moderat wie möglich zu halten. Diese Fairneß haben viele Kunden zu schätzen gewußt.

Drittens ist es unsere Philosophie, unseren Kunden nicht die billigsten, sondern die besten Produkte mit dem günstigsten Preis-/Leistungsverhältnis zu liefern, also die seit Jahrzehnten bewährten Polysulfid-Dichtstoffe. Wir richten unsere Strategie nicht nach kurzfristigen Preistendenzen aus.

GLASWELT: Worin liegen aus Ihrer Sicht die Vorteile von Polysulfid-Dichtstoffen gegenüber Isolierglasdichtstoffen auf Basis Polyurethan?

Netzer: Es gibt es eine Reihe von Vorteilen. Lassen Sie mich hier nur zwei Aspekte herausgreifen. Erstens: Je nach Produktionslinie und Produktprogramm des Isolierglasherstellers ist der Reinigungs- und Wartungsaufwand an der Linie bei den unproblematischen Polysulfid-Dichtstoffen wesentlich geringer als bei den Polyurethanen. Der vordergründige Vorteil beim Einkaufspreis relativiert sich deutlich.

Zweitens: Der Haftungsaufbau an Aluminium- und Edelstahlabstandhaltern ist bei Polyurethan je nach Rezeptur in den ersten Tagen und Wochen deutlich schwächer als bei Polysulfid. Oft werden die festgelegten Qualitätsstandards nicht erfüllt, so z. B. bei der Eigenüberwachung in den Isolierglasbetrieben nach den

Güte- und Prüfbestimmungen der Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas. Aus unserer Sicht besteht bei unzureichender Haftung auf dem Steg ein Risiko, da der Isolierglas-Randverbund in den ersten Tagen während des Transports und Einbaus starken Belastungen ausgesetzt wird.

Hier können bereits Schädigungen des Randverbunds erfolgen, welche nach Jahren zu einer Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit der Isolierglaseinheit führen können. Die eigentliche Schadensursache ist dann im Nachhinein nur noch schwer feststellbar. Oft wird vergessen, daß der äußere Dichtstoff von Anfang an eine strukturelle Klebefunktion hat und

nicht nur eine reine Dichtfunktion wie beispielsweise in einer Baudehnfuge.

GLASWELT: Für Polysulfid-Isolierglasdichtstoffe sehen Sie also eine gute Zukunft?

Netzer: Natürlich. Lassen Sie mich meinen Optimismus kurz begründen: Polysulfid ist seit Jahrzehnten die weltweit marktführende Technologie. Dies ist kein Zufall.

Übrigens, entgegen anderslautender Informationen ist Polysulfid auch 2002 mit großem Abstand marktführend. Das Preis-/Leistungsverhältnis ist gut und spricht auch aktuell immer mehr für Polysulfid. Polysulfid ist bezüglich der Verarbeitung unproblematisch auf

allen gebräuchlichen Produktionsanlagen. Die Endeigenschaften und das Langzeitverhalten sind seit Jahrzehnten bewährt. Starke Marktteilnehmer, sowohl Polymer- als auch Dichtstoffhersteller, sorgen für optimale Marktversorgung in bester und gleichbleibender Qualität. So hat beispielsweise die Firma Akcros die Produktionskapazität für Polysulfidpolymere um 50 Prozent erhöht. Auch die Dichtstoff-Hersteller haben genügend Kapazität, um auch in Zeiten anspringender Baukonjunktur die benötigten Mengen herstellen und liefern zu können.

GLASWELT: Herr Netzer, wir danken für das Gespräch. □