

Kömmerling Chemie setzt auf Wachstum: Mit Zuversicht in die Zukunft



Bilder: Kömmerling Chemie

José C. Houssa, Geschäftsführer von Kömmerling Chemie

Angst vor der Zukunft hat José C. Houssa, Geschäftsführer der Kömmerling Chemische Fabrik GmbH, nicht – das überläßt er nach eigenen Aussagen defensiver eingestellten Zeitgenossen. Die „glaswelt“ sprach mit José C. Houssa über die Entwicklung des Unternehmens.

glaswelt: Herr Houssa, was waren aus Ihrer Sicht die für Kömmerling Chemie wichtigsten Ereignisse, Entscheidungen und Entwicklungen im vergangenen Jahr?

José C. Houssa: Intern war für uns wohl die strategische Entscheidung zur organisatorischen Eigenständigkeit der Kömmerling Chemie das nachhaltigste Ereignis. Die wichtigste Entwicklung auf dem Isolierglasmarkt war vielleicht, daß Polyurethan einen starken Marktanteil gewonnen hat. Eine Folge u. a. der Turbulenzen im Zusammenhang mit der Polysulfid-Versorgung. Das hat sich jetzt alles wieder beruhigt, eine Marktstabilisierung ist eingetreten. Wir jedenfalls gingen daraus gestärkt hervor. Denn wir hatten aufgrund unserer kompletten Produktpalette für unsere Kunden immer eine Antwort parat.

glaswelt: Sie haben ja schon entscheidende Schritte zur Neuausrichtung Ihres Hauses getan. Wie werden Sie sich weiter positionieren?

José C. Houssa: Wir sind dem Isolierglas verpflichtet. Das ist nicht nur eine Abteilung in einem großen Unternehmen, sondern unser Schwerpunkt. Als einziger Hersteller, der die komplette Produktpalette für den Isolierglasbereich im eigenen Haus entwickelt, produziert und anbietet, haben wir eine besondere Marktposition. Als mittelständischer Partner der mittelständischen Industrie tragen wir Verantwortung. Wir wollen und können gerade in diesen schwierigen Zeiten mit unseren Partnern unsere gemeinsamen Positionen stärken. Schließlich haben wir nicht umsonst für uns den Anspruch formuliert „mehr als andere“.

glaswelt: Wie füllen Sie diesen Anspruch mit Leben?

José C. Houssa: Wir werden unsere Kernkompetenz weiter ausbauen. Im Bereich Isolierglas haben wir schon jetzt eine weltweit schlagkräftige Organisation, arbeiten aber an der weiteren Optimierung. Sowohl bei unseren Qualitätsprodukten, als im Service wollen wir mehr als andere tun, um mehr als andere bieten zu können. Kömmerling Chemie ist für uns die Marke mit dem Mehrwert, d. h.: wir bieten nicht nur das breiteste Sortiment an Dicht-/Klebstoffen und TPS für die Isolierglasherstellung sowie Technologien für Gießharzverbundgläser, sondern auch eine Fülle von Dienstleistungen für den Verarbeiter – von Forschung und Entwicklung bis hin zur Altgebäudeentsorgung. Und eine Fülle zusätzlicher Leistungen für Architekten, Planer, Bauherren und Investoren, die es den Verarbeitern leicht machen, deren Anforderungen zu erfüllen.

» Wir sind dem Isolierglas verpflichtet, das ist unser Schwerpunkt. «

glaswelt: Das setzt aber auch leistungswillige Partner voraus, die mit Ihnen an der gemeinsamen Zukunft bauen. Was erwarten Sie von Ihren Partnern? Was würden Sie Isolierglasherstellern und Produzenten in diesem Jahr mit auf den Weg geben?

José C. Houssa: Es steht mir nicht zu, Ratschläge zu geben. In unserer Branche suchen genügend schlaue Köpfe nach Antworten. Aber ich denke, es kristallisiert sich heraus, daß nur Unternehmen, die sich differenzieren, die in Service und Marktkommunikation Akzente setzen, auch erfolgreich sind. Auch in einem schwierigen Marktumfeld gibt es ja immer wieder Unternehmen, die sich an die Spitze setzen. Zwar liegt die

Versuchung nah, über den Preiswettbewerb Anteile zu sichern. Dieser Weg geht aber langfristig auf Kosten der Rendite, hat also keine Zukunft. Wir setzen entschieden auf den Leistungswettbewerb über Mehrwert für alle Partner. Nur der sichert auf lange Sicht das Überleben. Jeder muß sich eben entscheiden, wo er stehen will.

glaswelt: Mit welchen Innovationen können Ihre Partner für dieses Jahr noch rechnen?

José C. Houssa: Natürlich sind schon jetzt wieder etliche Innovationen in unserer F&E-Abteilung kurz vor der Markteinführung, aber es ist sicher zu früh, heute darüber zu sprechen. Gerade weil die Anforderungen an qualitativ hochwertige Isoliergläser steigen, auch in punkto Langlebigkeit oder Verträglichkeit, ist das Anforderungsprofil zu Recht ausgesprochen hoch. In diesem Sinne haben wir u. a. im Servicebereich unsere AWT umstrukturiert. Hier wurde der Prüfaufwand enorm erhöht, um z. B. qualifizierte Empfehlungen geben zu können, welche Produkte mit welchen Systemen verträglich sind.

glaswelt: Trotz Ihrer vergleichsweise günstigen Ausgangslage – auch Sie agieren in einem schwierigen Umfeld. Konnten Sie im letzten Jahr Ihre Ziele erreichen?

José C. Houssa: Noch 2001 hatten wir ein gutes Jahr. Der Absatz war sehr zufriedenstellend, die Preise ebenfalls. Sicher spielte dabei auch die Angst vor einer Verknappung der Rohstoffe eine Rolle. 2002 war es dann umgekehrt: Rohstoffe gab es ausreichend, und die Preise sanken, zum einen durch die Rezession im Bau, zum anderen durch die Überkapazität an Dichtstoffen für das Segment Isolierglas. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen können wir aber zufrieden

sein. Wir hatten einen etwas höheren Absatz mit einem etwas niedrigeren Umsatz – eben wegen dieser Preise. In Zahlen: Ende 2002 hatten wir in Europa mit 350 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 100 Mio. €. Damit haben wir unsere Marktposition deutlich behauptet, was in diesem Marktumfeld eigentlich Marktwachstum bedeutet. Wir sind in den traditionellen Bereichen Isolierglas, Autos, Schuhe ein großer und wichtiger Spieler auf dem europäischen Markt – das können nicht alle Mitbewerber von sich sagen. Von dieser Position aus können wir optimistisch auf Kurs gehen. Ich sehe keinen Grund, unsere Ziele kürzer zu stecken.

glaswelt: Wie schätzen Sie die konjunkturelle Entwicklung im allgemeinen und für Ihr Marktsegment im besonderen ein?

José C. Houssa: In Deutschland sehe ich für die nächsten ein, zwei Jahre noch keine Entspannung. Der Markt wird weiter mit Strukturproblemen kämpfen. Aber ich rechne dafür mit einer Steigerung des Volumens in Europa, vor allem den Exportmärkten in Osteuropa und Asien – hier ist eine breite Produktpalette gefordert, hier können wir auch qualitativ wachsen. Wir arbeiten zur Zeit mit Hochdruck am Aufbau einer optimalen Vertriebsstruktur. Mit einer Unwägbarkeit müssen wir natürlich leben: Wir hoffen, daß der Wechselkurs zwischen Dollar und Euro ungefähr stabil bleibt.

» Ich rechne mit einer Volumensteigerung in Osteuropa und Asien. «

glaswelt: Wie wird sich die Wettbewerbssituation Ihrer Ansicht nach verändern?

José C. Houssa: In Deutschland findet mit Sicherheit eine Marktberreinigung statt. Doch ich gehe davon aus, daß wir aus dieser Entwicklung als Gewinner hervorgehen. Wir haben dank unserer Erfolge 2001 und der guten Zusammenarbeit in der amerikanischen ADCO-Gruppe, zu der wir gehören, eine starke Position. Die wollen wir ausbauen. Jetzt ist es Zeit, unsere Aktivitäten auszuweiten. Das eigene Wachstum reicht dazu nicht aus. 2003/2004 werden wir voraussichtlich zukaufen, um unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen, im Dichtstoff- sowie im Klebstoffbereich. Es ist aber schon jetzt nicht mehr leicht, dafür wirklich interessante kleinere oder mittlere Unternehmen zu finden.

glaswelt: Herr Houssa, wir bedanken uns für das Gespräch. ■

Dichtstoffe von Kömmerling Chemie:

Für jeden ist etwas dabei

In Sachen Isolierglasabdichtung bietet die Kömmerling Chemische Fabrik eine der breitesten Produktpaletten am Markt. Für die Spezialisten aus Pirmasens ist das Ausdruck einer differenzierten Forschungs- und Entwicklungsarbeit mit dem Ziel, paßgenaue und umfassende Lösungen für die Isolierglasindustrie bereitzustellen.

Dazu zählen: die thermoplastischen Synthesekautschuke auf Butylbasis „GD 115“ mit jeweils anforderungsspezifischen Leistungsprofilen, „GD 116“ der 2-K-Polysulfiddichtstoff zur Sekundärabdichtung von zweiflügeligen Isolierglas oder „GD 677“ (für Heat-Mirror-Isolierglas „GD 677 HM“) für die zweikomponentigen Polyurethandichtstoffe. Für Verglasungen mit freiliegendem Randverbund bietet sich der 1-K-Silikondichtstoff „GD 823 N“ an. Zunehmender Beliebtheit (aus Umweltschutzgründen) erfreut sich der lösungsmittelfreie Hotmelt-Butyldichtstoff „Isomelt“. „Ködimelt TPS“ wird der thermoplastische Abstandhalter mit eingearbeitetem Trockenmittel genannt, der Abstandhalterprofil, Pri-

Kostenlose Kömmerling-Dichtstoffbroschüre

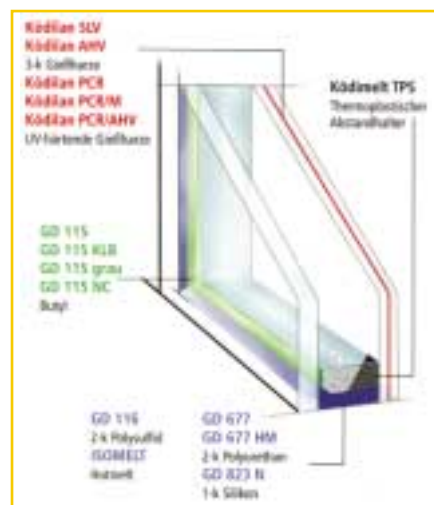
Die Broschüre „Isolierglas-Dichtstoffe, Gießharzsysteme“ gibt einen Produktüberblick über Primärdichtstoffe auf Butylbasis, Sekundärdichtstoffe auf Polysulfid-, Polyurethan- und Silikonbasis außerdem Hotmelts und thermoplastische Abstandhalter sowie Gießharzprodukte von UV-härtenden 1-K- bis 3-K-Systemen. Die Broschüre kann angefordert werden unter:

Kömmerling Chemische Fabrik GmbH
 Postfach 21 62
 66929 Pirmasens
 Tel. (0 63 31) 56 26 86
 dichtstoffe@koe-chemie.de

märabdichtungen und Molekularsieb ersetzt. „Ködilan“ steht für die Kömmerling-Gießharztechnologie. Als einkomponentiges UV-härtendes Gießharz eignet sich „Ködilan PCR“ zur Herstellung von Verbundglas, in den Spezifikationen „M“ und „AHV“ zusätzlich zur Sicherstellung schalldämmender oder angriffshemmender Eigenschaften. Die dreikomponentigen Gießharzsysteme „Ködilan SLV“ und „AHV“ unterscheiden sich durch ihre Ausrichtung entweder auf Verbundgläser mit schalldämmenden oder angriffshemmenden Eigenschaften.

Einfache Beschaffung

Zum Komplettprogramm von Kömmerling zählt eine umfangreiche Zubehörpalette: von „Ködisil“-Primern über „Körapur“- „Köراتan“- oder „Köراتac“-Klebstoffen bzw. „Körasolv“-Reinigungs- und Pflegemitteln, bis hin zu den passenden Verarbeitungsgeräten. ■



Für jede Anwendung eine spezifische Lösung bietet das umfassende Kömmerling-Dichtstoff-Sortiment

Kömmerling Chemische Fabrik GmbH
 66954 Pirmasens
 Tel. (0 63 31) 56 20 00
 info@koe-chemie.de
 www.koe-chemie.de