



## IGK auf der glasstec:

Die IGK Isolierglasklebstoffe GmbH wird auf der glasstec ihre aktuellen Produkte und Anwendungen in Halle 17, Stand D 08, präsentieren.  
IGK Isolierglasklebstoffe GmbH  
63594 Hasselroth  
Tel. (0 60 55) 90 60-0  
info@igk-frankfurt.com  
www.igk-frankfurt.com

Interview mit Michael Taraschewski von IGK:

# Der kleine Unterschied



Die glaswelt befragte Michael Taraschewski von der IGK Isolierglasklebstoffe GmbH in Hasselroth zu seiner Meinung über die aktuelle Marktsituation im Bereich Dichtstoffe sowie zu den Aktivitäten und zur Zukunft seines Unternehmens.

Die IGK zählt, so Michael Taraschewski, zu den wichtigsten Herstellern von Dichtstoffen auf dem europäischen Markt.

**glaswelt:** Aus der Dichtstoffbranche sind z. Z. häufig Klagen über die schlechte Wirtschaftslage zu hören, welche Ursachen haben diese?

**Taraschewski:** Als Dichtstoffhersteller haben wir heute in gesättigten Märkten ähnliche Probleme wie unsere Kunden, die Isolierglashersteller, dazu zählen:

- Hohe Anforderungen an die Produktqualität bezüglich Verarbeitbarkeit sowie der Endeigenschaften über einen Zeitraum von mehr als 30 Jahren
- Lange Garanzzeiten, dadurch hoher Aufwand für interne und externe Qualitätskontrollen und
- Gesteigerte Erwartungen der Kunden an Flexibilität und Service
- Hohe Anforderungen an qualifizierte Mitarbeiter, auch für Service und Betreuung

- Immer internationalere Lieferungen der Isolierglashersteller an ihre Kunden, aber trotz EU immer noch nationale Freigaben für jeden Dichtstoff und jedes Land.

**„Qualität und Leistung müssen vom Kunden wieder stärker honoriert werden“**

Daher ist ein europaweites Netz von Prüfzeugnissen und parallele Überwachung durch nationale Prüfinstitute nötig. Zusätzlicher Kostendruck entsteht u. a. durch erhöhte Investitionen in Forschung und Entwicklung, Produktion und Verwaltung. Das belastet die Unternehmen mit hohen Allgemeynkosten. Parallel dazu sinken Erlöse durch fallende Verkaufspreise aufgrund von

Wettbewerbsdruck sowie stark gestiegene Rohstoffpreise (Erdöl), was wiederum die Fracht- bzw. Energiekosten in die Höhe treibt. So ist verständlich, wenn immer wieder der Ruf laut wird, dass die angebotene Qualität und die allgemeinen Leistungen von den Kunden wieder stärker honoriert werden müssen.

**glaswelt:** Die Realität sind aber extrem niedrige Verkaufspreise für Dichtstoffe. Wie sehen Sie die weitere Entwicklung?

**Taraschewski:** Die genannten Rahmenbedingungen haben zu einem Kampf um Marktanteile geführt, da Unternehmen beim existierenden Marktpreisniveau nur mit einer gewissen Mindestgröße die geforderten Leistungen erbringen können. Aufgrund dieser Rahmenbedingungen ist die Struktur der Dichtstoffhersteller stark konzerngeprägt.

Gerade diese vornehmlich aktiennotierten Konzerne achten aber unter Kostendruck vermehrt auf ihr „Shareholder-Value“ und „Return on Investment“, d. h. die Ertragskraft ihrer einzelnen Betätigungsfelder. Berücksichtigt man die Gesamtgröße von Konzernen, so wird verständlich, dass der Ausstieg aus einem Spezialgebiet („Peanuts“) sehr plötzlich erfolgen kann, wenn die Entscheidungsträger in absehbarer Zeit

keine signifikante Verbesserung der Ertrags-situation erwarten. Dieses Verhalten hatte in den letzten Jahren nach dem Ausstieg eines marktführenden Polymer-Herstellers zu erheblichen Turbulenzen am Markt geführt. Auch im Bereich der Dichtstoffhersteller hat bereits eine Bereinigung stattgefunden.

**glaswelt:** Welche Chancen sehen Sie für Neueinsteiger in der Branche?

**Taraschewski:** Ein neuer Lieferant müsste heute kaum zu realisierende entscheidende Vorteile bieten, hohe Investitionen vorab tätigen und lange auf einen ungewissen „Return on Investment“ warten, falls er überhaupt die nötigen Mindestmengen am Markt erreicht. Zudem ist das Qualitätsniveau der Dichtstoffe hoch und kein Isolierglashersteller kann es sich leisten, ein Risiko bei der Wahl eines Neueinsteigers als Lieferanten einzugehen. Der Neueinstieg in diesen Markt ist daher für Dichtstoffhersteller sehr problematisch.

## „Als Mittelständler ist die IGK in der Lage, sehr persönlich auf die Bedürfnisse des einzelnen Kunden einzugehen“

**glaswelt:** Wie kommt es, dass IGK trotz dieser ungünstigen Rahmenbedingungen jedes Jahr mit steigenden Marktanteilen immer weiter wächst?

**Taraschewski:** Historisch hatte sich unter den obigen Bedingungen wie erwähnt eine konzernartige Lieferantenstruktur entwickelt. Die Isolierglashersteller sind aber, auch wenn sie „industriell“ d. h. gruppen- oder konzerngebunden sind, prinzipiell in den eigenen Fertigungsstätten lokal aktive, sehr stark eigenverantwortliche mittelständische Betriebe. Und jeder Mittelständler weiß, dass „Lean Management“ für einen Mittelständler eine ganz andere, kundenbezogene und flexible Bedeutung hat als für Konzerne.

Als Mittelständler mit ähnlicher Struktur wie die Kundenbetriebe ist IGK daher in der Lage, sehr persönlich und individuell auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden einzugehen. Im Laufe der Jahre haben wir aufgrund der Nachfrage unserer Kunden ein komplettes Programm aus Materialien für den Randverbund entwickelt. Dazu zählen die Primärdichtung „IGK 511 Butyl“, die Sekundärabdichtung „IGK 111 2-K-Polyurethan“ sowie „IGK 311 2-K- Polysulfid“ und „IGK 711 1 K-Hotmelt“. Diese Anwendungen werden ergänzt durch den Abstandhalter „IGK 611 TPS“ und das Trockenmittel „IGK 805/810 Molekularsiebe“ sowie Serviceprodukte und Hilfsprodukte für den Verarbeiter.

Wir bieten dem Kunden also eine komplette Palette von Materialien für die Randversiegelung

an, damit dieser alles, was er wirklich benötigt, aus einer Hand erhält.

Parallel dazu wurde durch Internationalisierung unseres Verkaufs die unabdingbar nötige kritische wirtschaftliche Größe überschritten. Zur Zeit liefern wir in etwa 25 Länder und unterhalten in 14 Ländern Niederlassungen, von wo aus wir unsere Kunden betreuen.

**glaswelt:** Worin sehen Sie die Stärken ihres Unternehmens?

**Taraschewski:** Wir arbeiten laufend an der Verbesserung unserer Leistungen. 2002 wurden im Rahmen einer Verlagerung des Firmensitzes nach Hasselroth/Frankfurt die Kapazitäten auf modernstem Niveau erweitert. 2004 wurden nochmals durch die größte Investition in der Firmengeschichte neue Kapazitäten für Forschung und Entwicklung sowie die Erweiterung der Produktion geschaffen.

Gegen etablierte Wettbewerber ist es nur über hohe Qualität und günstigen Preis möglich, Marktanteile zu erringen. Zu unserem Kundenkreis zählen kleine und mittlere Kunden aber auch Großkunden, die intensives Qualitätsmanagement betreiben. Durch Großmengen-Einkauf bei renommierten Rohstofflieferanten und die schlanke mittelständische Kostenstruktur sind wir in der Lage bei gleichbleibend hoher Materialqualität, gutem Service und Innovation zusätzlich günstige Preise anzubieten. Dass unser Wachstum über lange Jahre hinweg kontinuierlich gelungen ist, spricht sicher für unser Konzept.

**glaswelt:** Was sind Ihre Ziele für die Zukunft?

**Taraschewski:** „Der kleine Unterschied“ als Leitmotiv und Firmenphilosophie muss weiter im Zentrum der Bemühungen für unsere Kunden stehen, um diesen immer wieder neue Vorteile am Markt zu schaffen.

Für IGK bedeutet dies konkret die verstärkte Bearbeitung für kundenrelevante Themenkreise, wie z. B. Verträglichkeit von Dichtstoffen. Dazu kommt die Intensivierung der Zusammenarbeit mit Kunden, z. B. bei der Entwicklung kundeneigener Iso-Systeme sowie die weitere Internationalisierung zur Stärkung unserer Marktposition.

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

### Der Interviewpartner:

Michael Taraschewski ist bei IGK als Leiter des Technischen Service tätig. Taraschewski arbeitet seit Januar 2000 bei dem hessischen Dichtstoff-Unternehmen und war zuvor als Betriebsleiter bei verschiedenen Isolierglasherstellern mit PS und PU tätig