

Fünf Fragen zur Zukunft der Glas- und Fensterbranche:

# Wo wir stehen und was uns erwartet

Die Glas- und Fensterbranche hat in den letzten Jahren gewaltige wirtschaftliche Einbrüche und strukturelle Veränderungen durchlebt. Und scheinbar sind diese Prozesse noch nicht abgeschlossen. Anlässlich der glasstec 2004, der weltweit führenden Branchenmesse, soll an dieser Stelle ein kleiner Ausblick in die Zukunft gewagt werden. Hierzu hat die glaswelt-Redaktion fünf Fragen an führende Repräsentanten aus Verbänden und Unternehmen gerichtet. Nachstehend deren Bestandsaufnahmen und Prognosen.

## Folgende fünf Fragen zur Zukunft der Glas- und Fensterbaubranche wurden gestellt:

1. Wann ist eine umfassende Erholung im Glas- und Fenstermarkt zu erwarten?
2. Welche Chancen/Risiken stecken in der Osterweiterung?
3. Wo steht die Branche im Jahr 2010?
4. Welche Strukturveränderungen sind in der Branche bis dahin zu erwarten?
5. Wird der deutsche Markt noch eine Rolle spielen oder gibt es bis dahin nur noch den europäischen Markt?

### Günter Befort, Albat + Wirsam:

**Zu Frage 1:** Es wird wohl keine Erholung durch steigende Nachfrage in den nächsten Jahren geben, und zwar aus Gründen der Bevölkerungsentwicklung. Studien zufolge wird die Bevölkerung in Mittel- und Nordeuropa in den nächsten Jahren stark schrumpfen. Allein für Deutschland prognostiziert man – aufgrund von fehlenden Nachkommen sowie das Wegsterben der geburtenstarken Jahrgänge – eine Reduzierung der Bevölkerung um 12 Mio. Das gleiche gilt für Frankreich, Italien, Spanien, England und Skandinavien. Aus unserer Sicht hat das direkte Auswirkungen auf die Bautätigkeit, d.h. der momentane Bestand an Wohnraum wird in wenigen Jahren bereits eine Überkapazität darstellen. Die schrumpfende Bevölkerung wird den existierenden Wohnraum modernisieren und auf ihre Lebensbedürfnisse zuschneiden, aber ob in dieser Zeit noch große Neubauvorhaben in Angriff genommen werden, ist mit einem großen Fragezeichen versehen. Das wird vermutlich zu einem weiteren Schrumpfen der Fenster-

und Glasbranche führen. Wir glauben, dass es kurzfristig durch die Konsolidierungen eine etwas ruhigere Phase für die übriggebliebenen Unternehmen geben wird, da die Phase des Schrumpfens durch das Sterben der geburtenstarken Jahrgänge erst ab 2009/2011 einsetzen wird. Daher erwarten wir zumindest bis dahin eine gewisse Stabilisierung auf dem Fenster- und Glasmarkt.

**Zu Frage 2:** Wir sehen es nicht unbedingt als Trend, im Osten zu produzieren, um im Westen günstig verkaufen zu können. Natürlich gibt es einzelne Unternehmen, die ihre Produktion in den Osten verlagern, um kostengünstiger produzieren zu können. Die Chancen sehen wir darin, dass diese Länder einen großen Bedarf bezüglich der Erneuerung der Bausubstanz haben. Da diese Länder einen niedrigeren industriellen Standard haben als die Länder West- und Nordeuropas, ist dort auch ein geringeres Schrumpfen der Bevölkerung zu erwarten. In ost- und südosteuropäischen Ländern sind wir noch nicht mit einer so starken Überalterung der Bevölkerung konfrontiert wie im Westen, so dass dort die konjunkt-

rellen Voraussetzungen für die Bauindustrie deutlich besser sind als hier.

**Zu Frage 3:** Für den Unternehmer, der sich für die Zukunft ausrichtet, bedeutet das, dass er sich in diesen Märkten engagieren und dort Betriebsstätten zur Bedienung des lokalen Marktes aufbauen muss. Damit werden sich Unternehmensaktivitäten in den Osten verlagern und im Westen reduzieren. Die größte Herausforderung für die Fenster- und Glasindustrie liegt in den starken Wachstumsmärkten wie China und (in den Folgejahren) dessen Nachbarländern. Ein nicht zu unterschätzendes Volumen wird auch Indien bieten, aber auch hier wieder unter der Prämisse, dort für den lokalen Markt zu produzieren. Inwiefern es westlichen Unternehmen gelingt, in diese Märkte einzudringen, möchten wir an dieser Stelle nicht bewerten. Wie man am Beispiel von China erkennt, entstehen lokal sehr schnell sehr innovative Unternehmen, die zwar jetzt noch westliche Technologien einkaufen und nutzen, die aber sehr schnell ihren Weg finden werden, diese für ihre Produktion nötigen Forschungen und Entwicklungen selbst in die Hand zu nehmen.

### Zu Frage 4:

Jetzt kaufen diese Märkte im Westen ein, weil teilweise noch keine Infrastruktur besteht, diese Produkte selbst im Inland herzustellen bzw. nicht in



Günter Befort, Geschäftsführer von Albat + Wirsam, Linden

der Menge, wie es momentan durch das rasende Wachstum benötigt wird. Anknüpfend an die obigen Themen, an der Schwelle, mit dem Schrumpfen der Bevölkerung konfrontiert zu werden. Die Unternehmen, die dann überleben wollen, müssen unserer Meinung nach in neue Produkte investieren, die darauf ausgerichtet sind, bestehenden Wohnraum zu erneuern und besonders in der Innenarchitektur Produkte aus neuen Materialien zu schaffen, um traditionelle Produkte abzulösen.

Derzeit ist zu beobachten, dass die Unternehmensgruppen in der Fenster- und Glasbranche die Wertschöpfungsketten ausdehnen. Betrachtet man die Entwicklung, setzen sich immer mehr die Unternehmen am Markt durch, die von der Rohglasherstellung bis zum Endprodukt oder von der Proflextrusion bis zur Fertigung des Endproduktes alles abdecken. Im Fensterbereich ist zu erkennen, dass die Produktionseinheiten größer werden und sich die Produktpalette ausweitet indem verschiedene Qualitäten und Designs produziert werden, aber immer unter dem Gesichtspunkt, beim Kerngeschäft zu bleiben, nämlich der Fenster- und Türenproduktion. Im Glasbereich ist klar zu erkennen, dass sehr viel in Innovation und neue Produkte investiert wird und man einen immer engeren Schulterschluss mit dem Fensterhersteller sucht, um integrierte Fenster- und Fassadensysteme zu schaffen. Der traditionelle, handwerkliche Fensterhersteller wird dabei auf der Strecke bleiben. Da er entsprechendes Branchen-Know-how hat, wird er sich zum Endkundenbetreuer entwickeln, der verkauft, montiert und komplette Gewerke abwickelt, aber selbst nicht mehr produziert.

**Zu Frage 5:** Trotz EU und Globalisierung ist zu erkennen, dass aufgrund traditioneller, gewachsener Bauarchitektur die Fensterar-

ten, Typen und Designs sehr unterschiedlich sind. Die Profilsystemhersteller haben sich aufgrund ihrer breiten Palette dieser Situation gestellt; ein Profilverhersteller liefert heute Profile für den englischen Markt sowie für Frankreich, Spanien und Deutschland, aber es sind nicht die gleichen Techniken. Die Techniken können die landestypische Architektur abbilden. Aus unserer Sicht entwickelt sich das mittelfristig dahingehend, dass Systemgeber sich europaweit und teilweise sogar international ausgerichtet haben und dies auch ausbauen. Die Herstellung der Produkte für den Endverbraucher findet jedoch regional landestypisch statt. Aus der Distanz betrachtet, entwickelt sich der Fenster- wie auch der Glasmarkt bezüglich der Systeme europäisch. Es zeigt sich jedoch kein Trend, dass z.B. ein englischer Fensterhersteller in England Fenster produziert, die nach Deutschland exportiert und dort montiert werden. Es zeichnen sich aber durchaus Trends ab, dass große Unternehmensgruppen Fertigungsstätten in England wie auch in Deutschland und Skandinavien unterhalten, um die lokalen Märkte zu bedienen. Dahinter steht möglicherweise ein global denkender und handelnder Systemgeber. Der europäische Markt muss deshalb ganzheitlich betrachtet werden.

### Bernd Kramer, Interpane:

**Zu Frage 1:** Wir scheinen uns der Talsohle zu nähern oder haben sie vielleicht sogar schon erreicht. Das erste Halbjahr 2004 gibt jedenfalls hinsichtlich der Mengenentwicklung Anlass zu gedämpftem Optimismus. Größtes Problem bleibt nach wie vor die miserable Erlössituation und der damit einhergehende Margenverlust.

**Zu Frage 2:** Mit einer zusätzlichen Wirtschaftsleistung von 400 Mrd. Euro p.a. und

75 Mio. Einwohnern birgt der Beitritt der acht MOE-Staaten zur EU in erster Linie ein ungeheures Potenzial, das es auch wirtschaftlich zu nutzen gilt.

**Zu Frage 3:** Prognosen sind schwer, vor allem, wenn sie die Zukunft betreffen – also, wenn ich das wüsste? Wollen wir hoffen, im Mittelpunkt!

**Zu Frage 4:** Ob big oder small dominiert, ob Schnelligkeit oder die richtige Geschwindigkeit – wer weiß? Aber was auch zukünftig zählen wird: Ideenreichtum sowie Mut und Kraft zur Innovation.

**Zu Frage 5:** Europa wird mehr und mehr Binnenmarkt, aber Deutschland ist und bleibt ein wichtiger Markt für die Glas- und Fensterbranche. Die Erneuerung der ab den 70er Jahren eingebauten isolierverglasten Fenster steht unmittelbar bevor. Ein gewaltiges Marktpotenzial, das es zu bearbeiten gilt.



Bernd Kramer, Vorstandsvorsitzender der Interpane AG, Lauenförde

**Siegfried Glaser, VDMA:**

**Zu Frage 1:** Der internationale Glasmarkt wird sich voraussichtlich bis Ende 2004 leicht erholen. Bis dahin ist der konjunkturelle Investitionsaufschub abgebaut. Der Preisdruck der großen Konzerne der Glas herstellenden Industrie wird allerdings unvermindert anhalten und den Maschinenbau zu immer größeren Anpassungsentwicklungen zwingen. Auch der deutsche Fenster- und Isolierglasmarkt wird sich bis Ende 2004 leicht erholen und sich auf diesem Marktvolumen dann stabilisieren. Eine deutliche Besserung ist allerdings noch nicht abzusehen.

**Zu Frage 2:** Natürlich sind mit der Osterweiterung neue Abnehmermärkte mit Potenzial entstanden. Die sind für unsere Branche auch sehr wichtig, schaffen sie doch einen Ausgleich für die rückläufigen oder gar stagnierenden Märkte in Europa. Aber auch, um eigene Fertigungs- und Dienstleistungskapazitäten vor Ort aufzubauen, bieten die neuen EU-Beitrittsländer gute Möglichkeiten: Die Fachkräfte sind gut ausgebildet und die Abwicklung ist einfach. Nicht nur hier, sondern auch durch Kooperationen mit Zulieferern für Komponenten und Komplettmaschinen können Maschinenbauer Kostenvorteile nutzen.

Sicher ist, dass mit der Osterweiterung auch neue Konkurrenz für den deutschen Glasmaschinenbau entstehen wird, und zwar in erster Linie im Bereich der Standardmaschinen, also im „unteren Segment“. Deutsche Hersteller werden sich daher zukünftig noch mehr auf High-Tech- und Nischenprodukte spezialisieren.

**Zu Frage 3:** Wenn sich der deutsche Glasmaschinenbau den Anforderungen und Wandlungen der Abnehmerbranchen stetig anpasst, kann er seine Position ausbauen. Sicher ist, dass das Leistungsspektrum der Unternehmen in 2010 ein anderes sein wird

**Siegfried Glaser,**  
Vorsitzender der  
Fachabteilung  
Glasmaschinen und  
-anlagen im VDMA,  
Frankfurt/M.



als heute. Deutsche Glasmaschinenbauer werden ihren Kunden dann verstärkt eine Art „Rund-um-Sorglos-Paket“ anbieten: Planung, Lieferung bis hin zum Service – alles aus einer Hand. Damit werden sie ihr führendes Technologieniveau behalten.

**Zu Frage 4:** Nur wer weltweit agieren kann, flexibel und innovativ ist, hat zukünftig noch eine Chance am Markt zu überleben. Um das zu realisieren, benötigt man ein erhebliches Potenzial, über das kleine und mittlere Unternehmen in der Regel nicht verfügen. Auf sie steigt deshalb der Druck. Alleine haben sie kaum Möglichkeiten weltweit aktiv zu sein. Es sei denn, sie schließen sich zu „Verbündeten“ zusammen und agieren gemeinsam: in der Forschung und Entwicklung, Konstruktion, im Vertrieb oder bei Zukauf, Fertigung oder Service.

Der Export von Maschinen reicht heute alleine nicht mehr aus. Wer verkaufen will, muss in den wichtigen Regionen der Welt umfassend präsent sein mit einer Vertriebsniederlassung, Servicepunkten oder besser noch einer Fertigung vor Ort. Das gilt insbesondere für Asien und Amerika. Wer beispielsweise heute noch nicht vor Ort in China ist, hat kaum noch eine Chance auf langfristige Umsätze in diesem Markt.

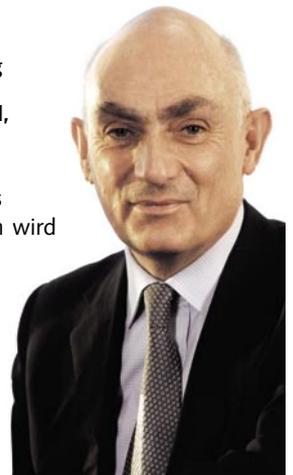
**Zu Frage 5:** Langfristig gesehen wird der deutsche Markt zu Gunsten des europäischen Marktes an Bedeutung verlieren. Ob das schon bis 2010 so sein wird, ist allerdings fraglich. Fest steht, dass der europäische Markt weiterhin das Innovationszentrum des internationalen Glasmaschinenbaus sein wird, sich aber mit wachsender Konkurrenz aus Osteuropa und Asien messen muss. Das wird seine Innovationskraft sicherlich weiter fördern.

**Dr. Franz J. King, SGGD:**

**Zu Frage 1:** Nachdem sich die bestehenden Produktionskapazitäten und die Marktnachfrage mehr angeglichen haben, hat die Nachfrage ihre Talfahrt in der bisher verlaufenden Form beendet. Erholen wird sich der Markt aber frühestens ab der zweiten Hälfte 2005 bzw. im Jahr 2006. Der Wachstumsmarkt der Renovation wird Impulse für neue Produkte und Glasverarbeitung liefern.

**Zu Frage 2:** Dass die konsumierten oder verbauten Glasmengen auch in Deutschland gefertigt werden, ist mit einer Erholung der Marktsituation jedoch nicht gesichert. Solange es in Ländern mit geringeren Produktionskosten Überkapazitäten gibt, ist mit einem Export der Produkte zurück nach Deutschland zu rechnen. Insgesamt wird Deutschland jedoch von einem Wachstum der neuen EU-Länder und einem Steigen des dortigen Wohlstandes profitieren.

**Dr. Franz J. King,**  
Vorsitzender der  
Geschäftsführung  
der Saint-Gobain  
Glas Deutschland,  
Aachen



**Zu Frage 3:** Das Neubauvolumen wird sich nur langsam erholen und nur geringe Wachstumsraten aufweisen. Wachstum wird die Branche

vor allem im Bereich der Renovation erfahren. Darauf muss und wird sich die Branche einstellen. Initiativen wie „Energiesparen mit Glas“ sind erste Zeichen für einen derartigen Wandel. Jedoch kann die Industrie hier nicht alleine handeln; insbesondere das Handwerk wird gefragt sein, die alten Denkstrukturen abzulegen und kundenorientierter handeln müssen.

**Zu Frage 4:** Die Zahlen des statistischen Bundesamtes sprechen eine deutliche Sprache: Für das Jahr 2003 gab es einen Umsatzrückgang im Gewerk Glas von -7,6 %. Gleichzeitig gingen die Beschäftigungszahlen um -9,4 % zurück: Die schlechtesten Werte aller Gewerke des Handwerks, das im Durchschnitt einen Rückgang von -3,1 % bzw. im Bereich der Beschäftigten von -5,1 % verzeichnete. Um den in Punkt 3 angesprochenen Wandel herbeizurufen ist es notwendig, dass ein ganzheitliches Denken beginnt. Das Handwerk und die Industrie werden sich gemeinsam den Marktgegebenheiten, sprich den Kundenwünschen anpassen. Die Branche wird sich – so wie andere Branchen auch – noch mehr auf die Kunden und deren Wünsche einstellen müssen.

**Zu Frage 5:** Der Konsument wird mitentscheiden, wie schnell und vor allem wo sich der Glasmarkt erholen wird. Wer eine Investition in die Sanierung oder Renovation seines Gebäudes scheut, trägt zur Verschiebung des Aufschwungs bei. Gleiches gilt natürlich auch für die Produzenten, dennoch: Wer Billigware einem Qualitätsprodukt vorzieht, entscheidet damit in vielen Fällen auch über den Produktionsstandort Deutschland.

**Thomas Dreibusch, BF:**

**Zu Frage 1:** Es gibt erste, zarte Anzeichen, dass die Krise, die den Baumarkt seit über acht Jahren im Griff hält, dem Ende entgegen geht. Angesichts der nach wie vor lahrenden Konjunktur werden aus dem

Gewerbebau wenig Impulse zu erwarten sein. Und im Wohnungsneubau dürfte der starke Vorzieheffekt des Vorjahres, aufgrund der drohenden Abschaffung der Eigenheimzulage, schon wieder aufgebraucht sein. Ein großes Potenzial liegt aber in den Bereichen Renovation und Sanierung: Immer mehr Verbraucher entdecken den Austausch veralteter Verglasung gegen Wärmedämmglas als wirkungsvolle Möglichkeit, Energie zu sparen. Das wird allerdings kein Selbstläufer werden, sondern erfordert Anstrengungen der Branche, wie etwa in der Branchenaktion „Energiesparen mit Glas“. Was aber an erster Stelle stehen muss, ist eine verlässliche und wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik.

**Zu Frage 2:** Vordergründig scheinen die Risiken die Chancen zu überwiegen. Als Absatzmarkt für deutsche Glasprodukte bietet Osteuropa wohl wenig Potenzial – aufgrund der wesentlich geringeren Produktionskosten dürfte es eher zu einem Preiskampf mit osteuropäischen Herstellern um deutsche Marktanteile kommen. Der Marktzugang wird für ausländische Hersteller leichter. Daher wird es umso wichtiger sein, wirkli-

che Produktqualität in den Vordergrund zu stellen. Ebenso müssen zusätzliche Serviceleistungen stärker in den Focus der Kunden gerückt werden. Das CE-Zeichen ist eben kein Qualitätsnachweis! Dies wird der BF und seine Mitglieder klar kommunizieren.

**Zu Fragen 3 und 4:** Man kann einige Trends nennen, die sich vermutlich in den nächsten Jahren auswirken werden. So ist abzusehen, dass der Prozess der Marktberreinigung und Konzentration noch nicht abgeschlossen ist. Der Kostendruck wird eher weiter steigen, so dass „Einzelkämpfer“ es zunehmend schwerer haben dürften. Der BF sieht sich hier auch in der Pflicht: Als starker Branchenverband wird er die Interessen seiner Mitglieder offensiv vertreten. Aber wir müssen zunehmend über den Tellerrand schauen. Nur wenn alle Beteiligten, die mit transparenten Bauteilen zu tun haben, zusammenarbeiten, können die Einsatzmöglichkeiten unserer innovativen Produkte erhalten bleiben bzw. ausgebaut werden.

**Zu Frage 5:** Es wird voraussichtlich beides geben: Einerseits werden Anbieter aus anderen europäischen Ländern auf den

deutschen Markt drängen, so wie auch deutsche Anbieter ins europäische Ausland. Andererseits gilt sicher auch 2010 noch der Satz „All business is local“: Gerade im Isolierglas-Bereich werden wahrscheinlich lokale Anbieter in Deutschland die größten Chancen behalten.



**Thomas Dreibusch,**  
Vorsitzender des  
Bundesverbands  
Flachglas BF,  
Troisdorf

**Paul Neeteson, BV Glas:**

**Zu Frage 1:** Frühestens in der zweiten Jahreshälfte 2005 rechnen die Unternehmen der Glasbranche mit einer Erholung der Märkte. Bis dahin werden sich bestehende Kapazitäten und die Marktnachfrage weiter angleichen. Ich denke, dass schließlich die Renovation ausschlaggebende Impulse für neue Produkte geben und gleichzeitig das Glasverarbeitungsgeschäft beleben wird.

**Zu Frage 2:** Insgesamt wird Deutschland von dem wirtschaftlichen Wachstum der neuen EU-Länder und einem Steigen des dortigen Wohlstandes profitieren. Daher ist die Osterweiterung eine große Chance. Im Hinblick auf die Glasindustrie ist dadurch weniger eine Erholung des deutschen Marktes gesichert. Zwar werden überwiegend Spezialprodukte aus Deutschland nach Osteuropa geliefert, aber gleichzeitig drängen Glasbasisprodukte aus



**Paul Neeteson, Präsident des BV Glas und der glasstec 2004, Düsseldorf**

Ländern mit geringeren Produktionskosten auf den deutschen Markt. Ein Umdenken in der Unternehmens- und Produktpolitik ist daher für die Glashersteller und -verarbeiter in unserem Land unbedingt notwendig.

**Zu Frage 3:** Der Wohnungsbau im Bereich Neubau wird sich nur sehr langsam entwickeln. Die Renovation wird in den kommenden Jahren der Wachstumsmotor der Branche bleiben. Unsere Branche ist darauf eingestellt: Initiativen wie „Energiesparen mit Glas“, „Fenstermarkt Plus“ oder auch Ereignisse wie der „Tag des Fensters“, um nur einige zu nennen, sind Beispiele hierfür.

**Zu Frage 4:** Der bereits angesprochene Wandel – zu einer sich verstärkenden Renovation – hat bereits begonnen. Das Handwerk und die Industrie werden sich gemeinsam den neuen Marktgegebenheiten, sprich den Endkundenwünschen, anpassen. Kundenorientiertes Arbeiten, zusätzliche Wertschöpfungen für den Kunden werden dabei im Vordergrund stehen.

**Zu Frage 5:** Die Glasherstellung ist bereits ein internationaler Markt. Teilweise ist dies auch schon in der Transformation der Fall. Da im Schlüsselbereich Renovation der deutsche Markt einer der größten ist und hier ein größerer Wert auf hochwertige Spezialprodukte gelegt wird als anderswo, wird Deutschland auch in Zukunft eine Voreiterstellung einnehmen.

**Dr. Klaus Huntebrinker, Isolar:**

**Zu Frage 1:** Jederzeit, wenn die Branche endlich die Selbsterstörung beendet und wenn Medien, Politik, Wirtschaft und Gewerkschaften endlich aufhören, eine destruktive Diskussion nach der anderen loszutreten.

**Zu Frage 2:** Die Osterweiterung bringt neue Märkte, den Zwang zur Kooperation und neuen Wettbewerb.

**Zu Fragen 3 und 4:** Die Auslese geht weiter. Am schwersten wird es für Einzelkämpfer im Mittelstand. Überleben werden ganz Große, ganz Kleine und solche, die auf Allianzen, Innovation und Qualität setzen.

**Zu Frage 5:** Es wird so sein wie jetzt schon.

Es wird ein Nebeneinander von nationalen und internationalen Märkten geben. ■



**Dr. Klaus Huntebrinker, Geschäftsführer der Isolar-Gruppe, Kirchberg**

glasstec 2004 in Düsseldorf:

# Positive Stimmung



In wenigen Tagen ist es soweit: die glasstec 2004 öffnet ihre Pforten. Über 50 000 Fachbesucher aus aller Welt werden erwartet. Und natürlich hofft man auf belebende Impulse für die Glasbranche.

Die Glasbranche ist eine der innovativsten Branchen weltweit, aber ihre Möglichkeiten sind längst noch nicht ausgeschöpft: So blickt die gesamte Branche wieder gespannt auf die glasstec 2004 nach Düsseldorf, wo in den Hallen 9 bis 17 Neuheiten aus Handwerk, Glasindustrie, Maschinen- und Anlagenbau präsentiert werden.

Zum ersten Mal sind auch Unternehmen aus den Bereichen Lasertechnologie und dünne

Spezialgläser dabei. Neben neuen Verfahren zum Trennen, Markieren, Abtragen und Schmelzen von Glas bietet die aktuelle Lasergeneration gerade für die Flach- und Hohlglasindustrie neues Potenzial mit hoher Wirtschaftlichkeit und großer Flexibilität.

Begleitet von einem Symposium mit Fachvorträgen namhafter Referenten, stellt die Sonderschau *glass technology live* auch in diesem Jahr wieder ein Highlight der Messe dar. Hier wird der Besucher durch eine futuristisch anmutende Welt aus Glas geführt: Visionen, aber auch konkrete Anwendungen aus Glas treten in den Vordergrund, eine nuancierte Beleuchtung setzt die komplette Anwendungskette von Glas sowie futuristische Glasentwürfe namhafter, internationaler Architekten und Glaskünstler in stimmungsvolles Licht.

Bereits jetzt haben sich rund 1100 Aussteller aus 43 Ländern auf einer belegten Gesamt-

Nettofläche von 65 000 m<sup>2</sup> verbindlich zur glasstec angemeldet! Italien stellt mit derzeit 191 Ausstellern die größte Gruppe der Aussteller, gefolgt von Firmen aus den USA, den Niederlanden, Großbritannien, der Volksrepublik China, Belgien und Frankreich. Deutliche Flächenzuwächse sind bei Ausstellern aus der Türkei und der Schweiz zu verzeichnen. Zum ersten Mal reisen auch Unternehmen aus Australien und Neuseeland an den Rhein, um sich und ihre Innovationen in Düsseldorf zu präsentieren.

Diese Ergebnisse sind besonders hinsichtlich der weltweit angespannten wirtschaftlichen Lage sehr erfreulich. Sicher ist schon heute, dass die Branche aufgrund der Anziehungskraft der glasstec neue Impulse über das Jahr 2004 hinaus erwartet.

Auf den folgenden Seiten nun ein kleiner „Vorgeschmack“ auf die vielen Neuheiten. ■