

Interview mit Vertretern der Kömmerling Chemische Fabrik:

Mit klarem Blick nach vorne

Vier Jahre liegen seit der Übernahme durch die amerikanische Firmengruppe Adco Global Inc. hinter Kömmerling Chemische Fabrik GmbH. In dieser Zeit hat sich das Pirmasenser Unternehmen nach eigener Aussage zum größten Hersteller von Isolierglas-Dichtstoffen in Europa und weltweit zur Nummer zwei entwickelt. An zwei Standorten in Deutschland (Langelsheim und Pirmasens) wird heute ein Jahresumsatz von ca. 150 Mio. Euro erwirtschaftet. Die **glaswelt** sprach mit Geschäftsführer José Houssa, Geschäftsbereichsleiter Ralf Müller und Bernd Helfrich, Leiter der Materialwirtschaft.

glaswelt: Vor zwei Jahren trafen wir uns hier in Pirmasens, nun sind weitere zwei Jahre vergangen, haben sich Ihre Vorstellungen erfüllt?

José Houssa: Damals setzten wir unsere Priorität auf die betriebliche Umorganisation und den Erhalt unserer Märkte. Heute können wir sagen, dass wir diese Ziele erreicht haben und unsere Position als europäischer Marktführer durch die Übernahme der Isolierglas Aktivitäten der Chemetall GmbH ausbauen konnten. Es liegt ein hartes Stück Arbeit hinter uns, aber Dank des Engagements aller Mitarbeiter sind wir heute stolz, die gesteckten Ziele erreicht zu haben.



José Houssa, Geschäftsführer von Kömmerling Chemische Fabrik

glaswelt: Wie kam es zur Übernahme des Isolierglas Geschäftes der Chemetall?

Ralf Müller: Wir folgten unserem schon vor zwei Jahren angekündigten Konzept, leistungsfähige Firmen in unser Unternehmen zu integrieren. Für Chemetall stellte Isolierglas schon seit einiger Zeit kein Kerngeschäft mehr dar, für Kömmerling waren die Isolierglas Aktivitäten der Chemetall eine ideale Ergänzung unserer Produktpalette. So war es nur konsequent, auch Gespräche zu führen, die in relativ kurzer Zeit erfolgreich zum Abschluss gebracht werden konnten. Wir fanden Produkte vor, die auf unser Programm zugeschnitten waren und unsere Marktposition in der Isolierglasindustrie stärkten.

glaswelt: Sie verfügen nun über zwei Produktionsstandorte. Wie haben Sie dieses Problem logistisch gelöst?

José Houssa: Wir haben genau analysiert, wo die Stärken der jeweiligen Standorte liegen und kamen zu dem Ergebnis, in Langelsheim Isolierglas-Butyle, Polysulfide sowie Gießharze zu produzieren, und in Pirmasens die Produktion für Isolierglas-Polyurethan, TPS, Hot-Melt und Silikone für Bau und Isolierglas zu forcieren. Mit dieser Trennung treiben wir unsere technische Entwicklung voran, können gezielt investieren und verbessern unsere Produktionsabläufe und -Prozesse.

glaswelt: Mit ihrem Jahresumsatz von 150 Mio. Euro haben sie eine bedeutende Größe in dieser Industrie erreicht. Wie begegnen Sie den zukünftigen Herausforderungen?

Die Kömmerling Chemische Fabrik ist auf der glasstec 2004 vertreten:

Auf der glasstec wird die Kömmerling Chemische Fabrik ihre aktuellen Produkte in Halle 17, Stand D 24, zeigen.

Bernd Helfrich: Um im scharfen internationalen Wettbewerb langfristig bestehen zu können, arbeiten wir permanent an der Optimierung unserer Produkte und Verfahren entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Neben der Entwicklungsarbeit steht vor allem die stetige Verbesserung unserer Produktionsverfahren sowie der Rohstoff- und Fertigwarenlogistik im Vordergrund. Auf der Einkaufsseite streben wir im Sinne einer auf Qualität und Service ausgerichteten Firmenphilosophie langfristige und partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen an, die von gegenseitigem Nutzen getragen sind. Lieferservice und eine gute, von Fairness geprägte Zusammenarbeit mit unseren Kunden, denen wir auf der Produktseite Komplettlösungen anbieten, sind unsere Erfolgsgaranten und geben uns Zuversicht für eine weitere erfolgreiche Expansion.

„Neben der Entwicklungsarbeit steht vor allem die stetige Verbesserung unserer Produktionsverfahren im Vordergrund“

glaswelt: Vor zwei Jahren war die Trennung vom Kunststoffwerk noch nicht gänzlich vollzogen, so wurde z.B. noch gemeinsam das Verwaltungsgebäude genutzt. Wie sieht es heute aus?

Ralf Müller: Die Kömmerling Chemische Fabrik GmbH ist heute völlig autark, der Kreis hat sich geschlossen, wir sind „Back to the Roots“, d.h., unser Haus ist dort angelangt, wo alles begann, bei der Herstellung von Kleb- und Dichtstoffen. Ferner haben wir das Verwaltungsgebäude vollkommen übernommen, nur die Kantine wird noch gemeinsam mit dem Kunststoffwerk genutzt. Wir konnten durch die räumliche Ausdehnung unser Qualitätsmanagement weiter ausbauen, unsere Laborkontrollen verbessern und den Prüfungsumfang rund um das Isolierglas deutlich erweitern.

glaswelt: Im Vergleich zu vor zwei Jahren hat sich Ihre Marktposition gewaltig verändert, wie konnten Sie diese verwerten?

Ralf Müller: Wir werden in jedem Fall unsere Zwei-Marken-Strategie fortsetzen. Sowohl unser Polysulfid-Dichtstoff „GD 116“, als auch „Naftotherm M 82“ haben ihren festen Kundenkreis. Wir konnten durch das hinzu gewonnene Volumen unsere Prozesse optimieren und unser Anwendungstechnisches Angebot weiter ausbauen. Das Qualitätssicherungs-System in Langelsheim wurde neu strukturiert, mit dem in Pirmasens synchronisiert und an unsere Abläufe angepasst. Durch die hinzu gewonnenen Ressourcen können Fragen zur Systemtauglichkeit und Verträglichkeit z. B. bei Warm-Edge-Systemen im Sinne der Sicherheit unserer Kunden besser und schneller beantwortet werden. Das Resultat unserer Bemühungen: Kömmerling ist heute weltweit der größte Polysulfid-Hersteller. Wir avancierten zum größten Isolierglas-Dichtstoffhersteller in Europa und weltweit zur Nummer zwei. Ferner sind wir Weltmarktführer für TPS und Isolierglas-Butyl.

glaswelt: Wie begegnen Sie dem in den letzten Monaten deutlich verstärkten Kostendruck?

Ralf Müller: Nicht nur die steigenden Materialkosten bereiten uns Sorgen, auch Bereiche wie Versicherungen und der Umweltschutz fordern einen immer höheren Aufwand. Wir begegnen dem Marktdruck durch Investitionen in Millionenhöhe, die uns in die Lage versetzen, unsere Kleb- und Dichtstoffe noch effizienter herzustellen. Auf diese Weise können wir sicher einige der Kostenerhöhungen abfangen. Allerdings werden wir bei der anhaltenden Rohstofflage sicher nicht in der Lage sein, unsere Preise noch lange konstant zu halten. Im Hinblick auf die einzelnen Märkte machen uns der deutsche und mitteleuropäische Isolierglas-Markt noch immer Sorgen, da diese Märkte seit einiger Zeit stagnieren oder gar rückläufig sind. Einziger Lichtblick ist der Wachstumsmarkt Osteuropa, besonders in Russland. Der Markt in China ist zwar interessant, nur recht schwierig für nicht chinesische Anbieter, da dort im Moment noch nicht die Europäischen Ansprüche an die Qualität der Isolierglas-Dichtstoffe gestellt werden.

Bernd Helfrich: In diesen aus Beschaffungssicht schwierigen Zeiten ist es wichtig, dass wir mit unseren weltweiten und leistungsfähigen Lieferanten, die einen wesentlichen Beitrag zu unseren Markterfolgen leisten, eine sehr enge Zusammenarbeit praktizieren. Qualität, Versorgungssicherheit, Innovation und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis sind dabei vorrangige Ziele. Gemeinsam mit unseren Partnern versuchen wir, alle Potenzi-

ale zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit auszuschöpfen. Wenn allerdings wie im Moment bedingt durch die Kostentreiber Rohöl und Metall viele Materialpreise in die Höhe schießen, können, wie von Ralf Müller bereits angeführt, Kostensteigerungen alleine durch interne Maßnahmen sicher nicht mehr abgefangen werden.

„Auch im schwierigen Umfeld wollen wir erfolgreich sein. Unsere Strategie lautet: Position sichern und ausbauen“

glaswelt: Demnach kommen wenig rosige Zeiten auf Sie zu. Wie bewältigen Sie die Zukunftsprobleme?

Ralf Müller: Auch in diesem schwierigen Umfeld wollen wir erfolgreich sein. Unsere Strategie lautet: „Position sichern und ausbauen“. Wir haben eine Größe erreicht, die es uns erlaubt, den notwendigen Aufwand für die immer komplexer werdende Anwendung Isolierglas professionell und intensiv zu betreiben. Auf der anderen Seite sind wir klein und flexibel genug, um auf die Belange und Bedürfnisse unserer Kunden auch einzugehen. Wir fokussieren unsere Möglichkeiten auf den Isolierglasmarkt, arbeiten ständig daran, unsere Kostensituation weiter zu verbessern und wettbewerbsfähig zu bleiben, dies allerdings ohne Abstriche an unserer hohen Produktqualität.

Neben unserem Hauptaugenmerk „Isolierglas“ vernachlässigen wir nicht die Aktivitäten bei den Industrieklebstoffen für das Auto- und Transportwesen. Unsere Stärke ist die breite Produktpalette. Diese umfasst Polysulfid, Polyurethan, Hot-Melt, Silikone, TPS und Gießharze. Hier brauchen wir uns vor keinem Wettbewerber zu verstecken. In diesem Sinne setzen wir als Technologieführer weiterhin auf den innovativen Ausbau unserer Produktpalette.

glaswelt: Wir bedanken uns für das Gespräch. ■



Kömmerling Chemische Fabrik
66954 Pirmasens
Tel. (0 63 31) 56 11-00
bergern@koe-chemie.de
www.koe-chemie.de