**Wertvolle Potenziale für mehr Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit**

**Der neue Online-Marktplatz glassandinterlayers.com führt in der Glasindustrie weltweit ansässige Produzenten und Abnehmer zusammen bei der Vermarktung von Überkapazitäten aus Spezialsegmenten.**

Die Glasindustrie sieht sich gleich mehrfachen Herausforderungen ausgesetzt. Nicht nur, dass die steigenden Energiekosten und höheren Zinsen die eigene energie- und kapitalintensive Produktion belasten. Auch die Kunden ordern verhalten – Auftraggeber aus mehreren Zielmärkten fahren ihre Aufträge zurück, weil sie selbst zu kämpfen haben; beste Beispiele sind die Architektur- und Baubranche oder auch Automotive. Gleichzeitig gilt es, die ambitionierten Transformationsziele in Richtung Dekarbonisierung und Klimaneutralität zu erfüllen.

In Szenarien wie diesen sind langfristige Strategien gefragt, aber gerade auch die Bereitschaft, neue Wege zu gehen, um etwa noch wirtschaftlicher und nachhaltiger zu agieren: An welchem Stellrad also kann man drehen, um ohne zusätzlichen Aufwand Effizienz und Sustainability zu verbessern? Die Antwort liegt nahe: Sehr hohe Potenziale liegen in Über­kapazitäten gerade in den Spezialsegmenten, wo die Produktionsprozesse deutlich höhere Chargen bedingen, als abgerufen werden.

Die Vision: auf globalen Märkten Produzenten und Abnehmer zusammenführen, die sich sonst nie getroffen hätten, geschweige denn ins Geschäft gekommen wären. Axel Demberger hält seinen neu geschaffenen Online-Marktplatz genau dafür perfekt geeignet und sieht sich in der Branche als Lückenschließer. Mit wenigen Klicks können sich auf seinem Portal renommierte Glashersteller registrieren und ihre hochwertigen Produkte anonymisiert einstellen – auf der anderen Seite die Kunden, denen sich somit jetzt unabhängig von ihrer Größe und Lokation völlig neue Beschaffungsmöglichkeiten eröffnen.

Der Geschäftsführer der Adevi GmbH & Co KG kommt selbst aus der Glasindustrie und kennt die typischen Problemstellungen. Demberger spricht von großen Bedarfen für bestimmte Produkte, die oft überproduziert werden und mangels Absatznehmern kostenpflichtig entsorgt werden müssten. Neben solchen Über­produktionen und -beständen füllten außerdem B-Ware und End-of-shelf-life-Produkte die Lager und würden früher oder später entsorgt. Das aber ist weder wirtschaftlich noch nachhaltig, wie er sagt, und deshalb möchte er mit seinem Online-Marktplatz „beide Seiten für einfache, schnelle und sichere Transaktionen zusammenbringen, um das Verbrennen von Geld und Verschwenden von wertvollen Ressourcen zu minimieren“.

Die Idee dazu hat er von Portalen übernommen wie Amazon im B-to-C- und Alibaba im B-to-B-Bereich. Hier und dort werden Restposten mit hohen Rabatten angeboten und so gut wie alle Produkte verkauft, allerdings sind die speziellen Anforderungen und Besonderheiten der Glasindustrie nicht berücksichtigt. „Die Waren in unserer Branche sind oft sehr groß und schwer. Daher werden sie weltweit in Containern verschifft und es braucht einen sicheren, digitalen und globalen Weg, Angebot und Nachfrage zusammenzuführen“, so Demberger.

Seine Plattform ist aber perfekt auf die Bedürfnisse der Glasindustrie abgestimmt. Jeder Industriekunde, Hersteller oder Händler von Glasprodukten kann sich kostenfrei registrieren und den Shop mit seinen Produkten inklusive aller notwendigen Informationen und Zertifikate befüllen. Ausschließlich registrierte weltweite Interessenten haben daraufhin Zugriff. Sobald sich Verkäufer und Käufer einig sind, kommt es online zum Vertragsabschluss. Wie auf digitalen Marktplätzen üblich, wird per Vorkasse bezahlt, wobei glassandinterlayers.com vom Verkäufer eine Vermittlungsprovision in Höhe von sechs Prozent des Verkaufspreises erhält; weitere Kosten fallen für die Nutzung des Online-Marktplatzes nicht an.

Visionär Demberger steht bereits im Kontakt mit Multiplikatoren wie Verbänden, Kapitalgebern und Umweltorganisationen, von denen jeder aus seiner Motivationslage heraus für mehr Rückenwind sorgen könnte, um seine Idee und seinen Online-Marktplatz voranzubringen. Gleichzeitig plant er, Nebenbranchen wie beispielsweise Fenster- und Türenhersteller mit ins Boot zu holen, um die Reichweite und damit auch die Attraktivität der E-Commerce-Plattform zu erhöhen.

► <https://glassandinterlayers.com>

**20240417\_ade**

**Bildmaterial**

