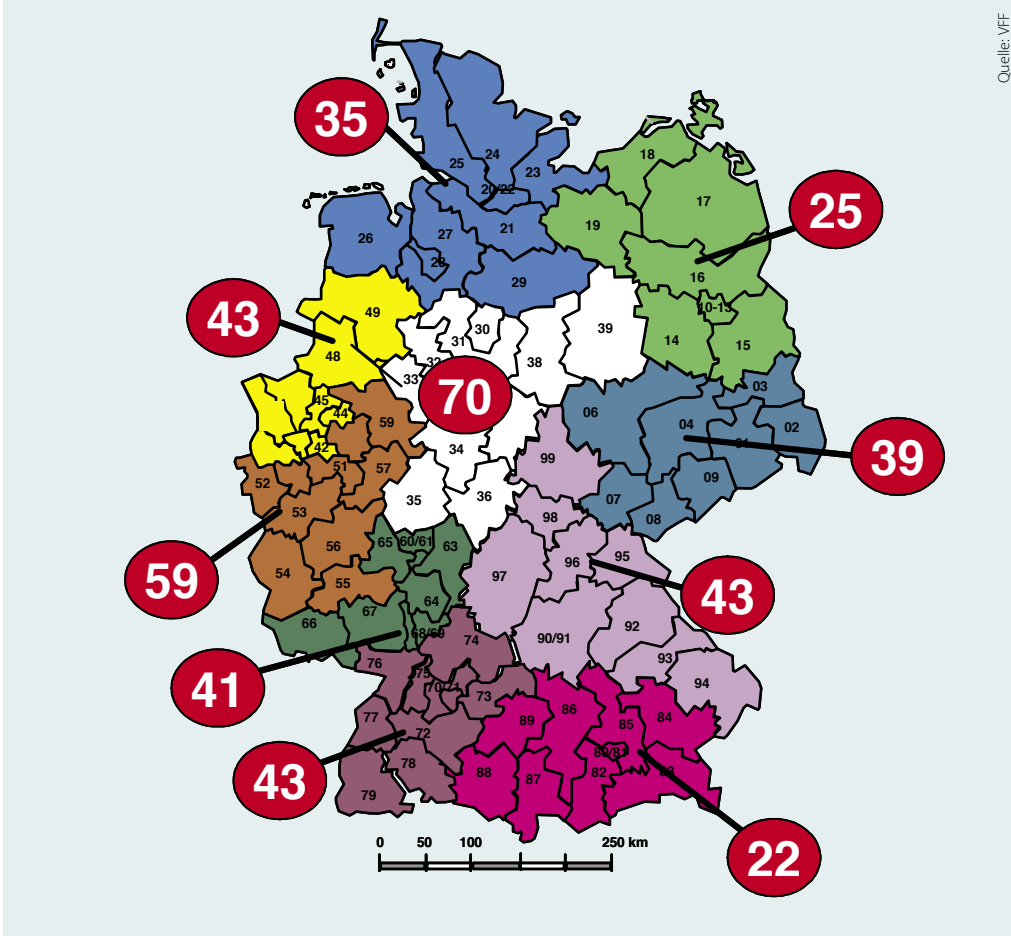


**! Anzahl RAL-Zertifizierter Unternehmen in den Postleitzahlbereichen**



Anzeige

Zur Situation der Fensterbaubranche – Teil 2

# Die Preisentwicklung im deutschen Fenstermarkt

TEIL 1 DIESER UMFANGREICHEN Branchenuntersuchung behandelte die Rahmenbedingungen und die wirtschaftliche Situation der Fensterbaubetriebe (siehe GLASWELT 1/06). Im Mittelpunkt der nachstehenden Ausführungen stehen der Wettbewerb sowie die Problematik der Kostenentwicklung und Preisfindung im Fenstermarkt.

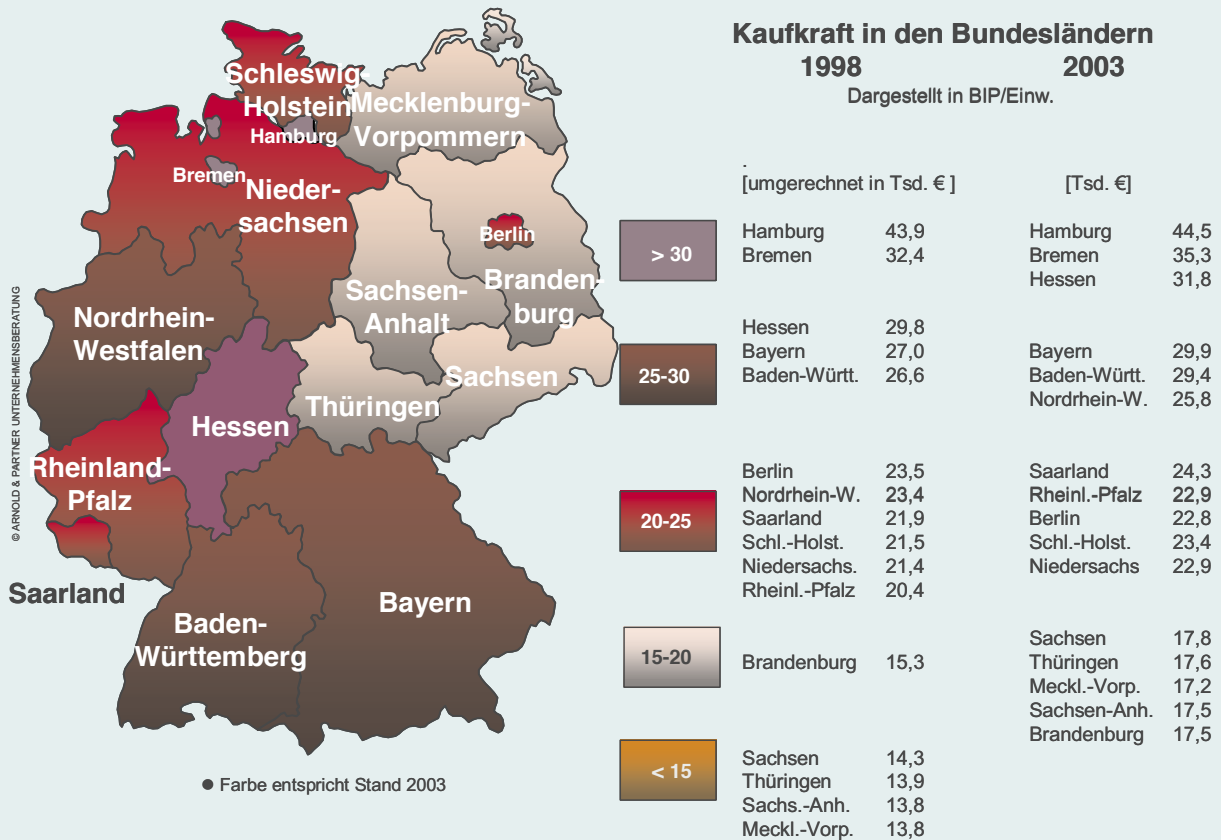
**! Marktuntersuchung**

Die vorliegende Marktuntersuchung wurde von der Arnold & Partner Unternehmensberatung durchgeführt. Die Unternehmensberatung hat sich ausschließlich auf den industriellen Mittelstand spezialisiert.

Im Mittelpunkt des ersten Teils des Artikels – veröffentlicht in der GLASWELT 1/2006, Seite 6 – standen die Unternehmensgrößen nach Umsatz sowie Betrachtungen zu Eigenkapital, Investitionsbereitschaft, Ertragslage, Forderungsverlusten und Unternehmensinsolvenzen.

Analog dem Rückgang der Umsätze in der Branche sind die Beschäftigtenzahlen seit 1995 kontinuierlich gesunken. Verstärkt wurde dieser Vorgang durch den jährlichen Rationalisierungsdruck (schleichende Rationalisierung), der mit ca. 2-3% jährlich angenommen werden kann. Die Ersatzinvestitionen wurden in höherwertige Maschinenausrüstungen und IT-Unterstützung vorgenommen, die wiederum den Stellenabbau beschleunigten. Als Maßstab konnte der Rohertragsumsatz/Beschäftigtem über die Jahre herangezogen werden. Unternehmen mit flexiblen

**! Die Kaufkraft**



Die Kaufkraft in den Bundesländern  
(BIP in Tsd. €/Einwohner)

Arbeitszeiten hatten durch Minderauslastung ihre Plusstunden bereits zur Jahresmitte aufgebraucht und mussten zu Kurzarbeit übergehen oder betriebsbedingte Kündigungen aussprechen.

Der Druck auf die Verarbeiter wird sich im Laufe der Zeit noch weiter erhöhen, da vermehrt der Versuch unternommen wird, die Steigerung der Rohstoffkosten von den Lieferanten auf die Verarbeiter abzuwälzen. Hinzu kommt, dass der Wettbewerbsdruck im Markt ein Weitergeben der Preise an den Endverbraucher nicht zulässt.

Der Druck im Kessel wird auch zunehmend durch die Osterweiterung der EU durch Importe erhöht. Die Auslastung der Maschinen im 1-Schichtbetrieb entspricht nicht den betriebswirtschaftlichen Erfordernissen, der technologische Stand entspricht u. a. auch aus diesem Grunde nicht mehr den notwendigen Technologien. Die weitere Verschärfung der Situation durch Umsatzrückgang in den nächsten Jahren wird zu drastischen Maßnahmen zwingen.

**Der Wettbewerb und Geldmarkt**

Der Wettbewerb ist sehr breit aufgestellt und umfasst mehr als 8000 Betriebe in der Bundesrepub-

lik. Die Komplexität der Produkte hält sich in Grenzen und Alleinstellungsmerkmale sind rar. Die Positionskämpfe werden überwiegend über den Preis ausgeführt.

Eine verlässliche Aussage über die Wettbewerbsdichte ist u. a. die Anzahl der RAL-Zertifizierten Betriebe in den einzelnen Bundesländern. Strukturelle Aussagen über Umsatz, Rahmenmaterialien, Wertschöpfung etc. sind nur mit erheblichem Aufwand und erheblicher Recherche möglich.

Das BIP/Einwohner ist von 1998 bis 2003 – wenn auch moderat – aber immerhin noch gestiegen.

Die Anzahl der Wohnungsfertigstellungen/Einwohner hat sich dagegen in den letzten fünf Jahren drastisch reduziert auf < 50%. Das zu ziehende Fazit daraus ist auf das Ende der Aufbau- und Renovierungseffekte aus dem Anschluss der Neuen Bundesländer und weiteren Sondereffekten sowie auf die Verunsicherung der wirtschaftlichen und politischen Lage zurück zu führen.

Die seit Jahren ausbleibende wirtschaftliche Erholung, obwohl von vielen „Experten“ immer wieder herbei beschworen, hat kurzfristig in Deutschland keine Chance.

Über die Eigenkapitalsituation in Teil 1 dieses Artikels wurde bereits auf das Problem eingegan-

Anzeige

gen. Wenn man sich das Rating anschaut, so wird einem klar wohin die Reise geht. Mit Basel II hat sich die Lage für eine Vielzahl von Unternehmen dramatisch verändert und es wird verdammt eng und teuer. Die Umsetzung der Baseler Vorschläge in bankinterne Ratingsysteme führt zu einer Spreizung der Kreditkonditionen. Gut bewertete Unternehmen können bessere Konditionen aushandeln. Banken werden für sie weniger Eigenkapital vorgehalten müssen. Schlecht bewertete Unternehmen mit schwacher Bonität haben hingegen mit einer Erhöhung der Finanzierungskosten zu rechnen. Durch die schlechte Zahlungsmoral und die hohen Insolvenzzahlen ist das Risiko für Kreditgeber deutlich gestiegen. Kreditgeber verlangen Informationen über die Risiken ihrer Kreditvergabe, um risikopolitische Entscheidungen treffen zu können. Rating ist eine sehr gute Argumentationsgrundlage bei zentralen Fragen wie Gestaltung der Finanzierungskonditionen, Höhe der Kreditlimits, Stellung von Sicherheiten und Gebühren. Unter dem Aspekt des Risikos werden die betriebswirtschaftlichen Faktoren bewertet, Stärken und Schwächen des Unternehmens werden transparent, Potenziale werden sichtbar und bieten Anregungen für eine kontinuierliche Verbesserung des Unternehmensstatus.

### Signifikante Daten zum Markt

Man muss kein Pessimist sein, um für das Jahr 2006 einen neuen Tiefpunkt im Fenster- und Türenabsatz zu prognostizieren. Die hellseherischen Quali-

täten der „Experten“ lassen auch sehr zu wünschen übrig, so dass es doch noch am sichersten ist, die Daten des Statistischen Bundesamtes als Orientierungshilfe zu wählen.

Die Baufertigstellungen für die Prognose heran zu ziehen ist der Schnee von gestern, aber die Baugenehmigungen geben ein Signal über die Absicht, was für ein Volumen zukünftig zu erwarten ist. Bekannt ist, dass die Absichtserklärungen sich gegenüber dem tatsächlichen Volumen etwas üppiger ausnehmen. An aktuellen Daten stehen aus der Statistik zur Verfügung:

Baugenehmigungen:

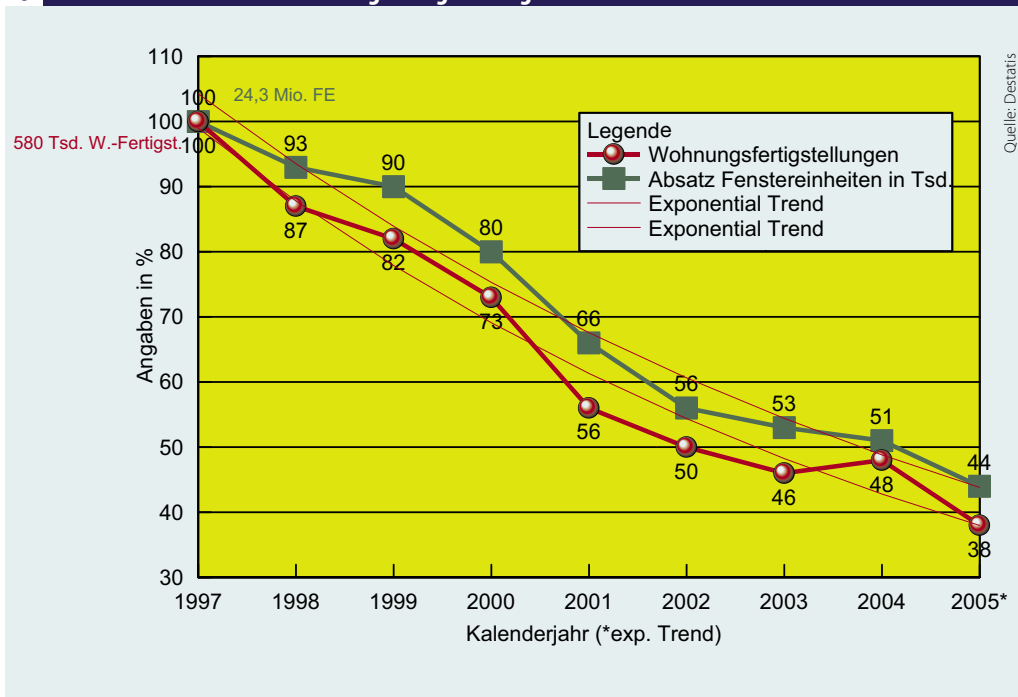
- Januar bis einschl. Juli 2004 = 171 000 Wohnungen = 100 %
- Januar bis einschl. Juli 2005 = 136 000 Wohnungen = 79,5 %

Nach diesen Angaben ist damit zu rechnen, dass das Jahresergebnis sich im 2-stelligen Bereich reduziert (die Stichprobe entspricht 20 % Rückgang u. a. durch Vorzieheffekt EHZ).

Bekannt ist, dass die Subventionen (Eigenheimzulage etc.) gestrichen oder stark gekürzt werden, die Mehrwertsteuer erhöht und damit viel Geld dem Wirtschaftskreislauf entzogen wird. Es ist anzuraten, umgehend Vorsorge für die nächste Zeit zu treffen. Es wird jedenfalls nicht besser als das letzte Jahr. Beim Zusammenrechnen im Staatshaushalt bleibt, außer Schulden, nichts mehr übrig. Demzufolge ist auch weiterhin aus dieser Ecke nicht viel zu erwarten.

Also muss man überlegen was zu tun ist, um das rettende Ufer zu erreichen. Primär wird die Überlebens-

### ! Fenstereinheiten und Wohnungsfertigstellungen



Korrelation des Rückgangs der FE zu den Wohnungsfertigstellungen – 2004: Vorzieheffekt durch geplante Streichung der Eigenheimzulage

**! Kostenentwicklung**

Thema	1995	2004	Trend	Bemerkung
Tarifl. Wochenarbeitszeit	36,5 h/W.	36,5 h/W.	gleich	Nicht kostensteigernd
Tarifl. Lohnentwicklung	10,14 €	12,69 €	moderat	Ca. 2,5% / Jahr steigend
Ø-Bruttoverdienst Facharb.	10,14 €	12,69 €	moderat	Analog Lohnentwicklung
Arbeitskosten/geleistete h	25,50 €	29,32 €	steigend	
Personal-Nebenkosten	44,2 %	43,3 %	gl.-bleib.	Nicht steigend
Bruttowertschöpfung		1,9 % / J.	steigend	Prod. Gewerbe ohne Bau
Korrelation KST – zu Ölpreis				Keine Korrelation
Ø Auftragswert	1.800 €	900 €	sinkend	Kostensteigernd Ind. Kost.
Qual.-Management/Kontr.			steigend	Übergang zu CE-Zeichen

*Kostenentwicklung an einigen Parametern 1995 bis 2004*

strategie damit beginnen, das Bisherige in Frage zu stellen und darauf die Antworten zu finden. Erfahrung allein macht nicht klüger, denn Erfahrungen sammeln heißt auch Fehler begehen. Kurt Tucholsky kam zu dem Schluss: "Erfahrung heißt gar nichts, man kann eine Sache auch 35 Jahre falsch machen."

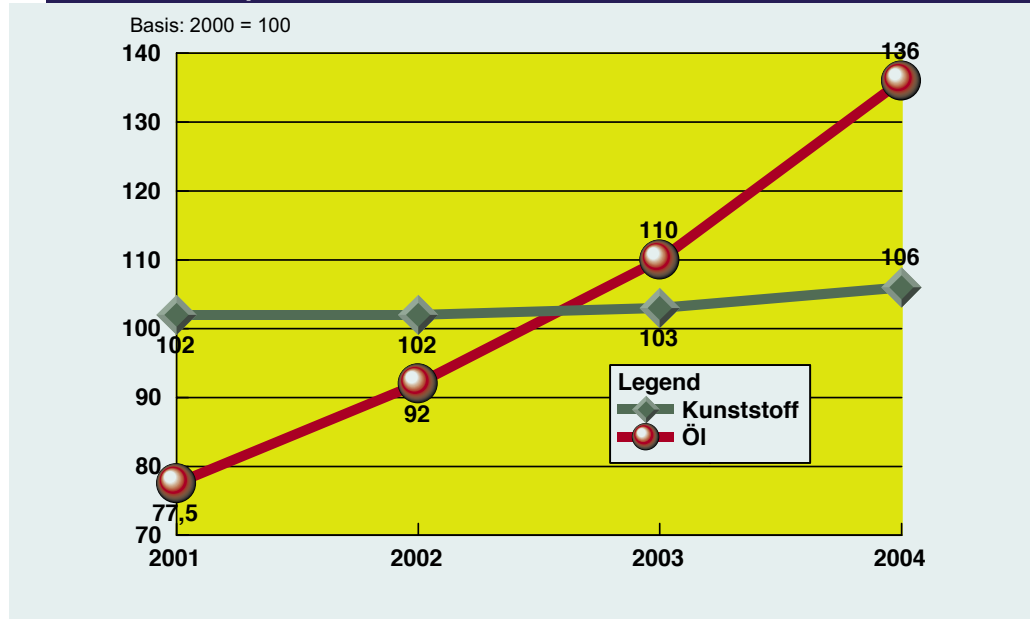
**Details der Kostenentwicklung im Fenstermarkt**

- Tarifliche Wochenarbeitszeit: Die Veränderung der tariflichen Wochenarbeitszeit von 1995 auf 2004 (Ø 36,5 h/Woche) hat sich in zehn Jahren nicht verändert und wirkt sich damit nicht in den fixen bzw. nonvariablen Kosten aus.
- Tarifliche Lohnentwicklung: Die tarifliche Lohn-

steigerung beträgt in zehn Jahren ca. 25 %, d. h. von Ø € 10,14 in 1995 auf € 12,69 in 2004. Pro Stunde ein Zuwachs in zehn Jahren von € 2,55, insgesamt ein moderater Anstieg.

- Durchschnitts-Brutto-Verdienst für Facharbeiter (Tischler): Der Durchschnittsverdienst pro Arbeitsstunde für Tischler betrug im Jahre 2004 € 12,96. Dieser Wert korrespondiert mit der Lohnentwicklung.
- Arbeitskosten je geleisteter Stunde: Die Arbeitskosten je geleisteter Stunde ist im produzierenden Gewerbe von € 22,45 im Jahre 1992 auf € 26,00 im Jahre 1996 gestiegen, das entspricht einer Zunahme um 15,8%. Von 1996 bis 2000 war der Anstieg für einen gleichen Zeitraum auf 7,5% zurückgegangen. Die Per-

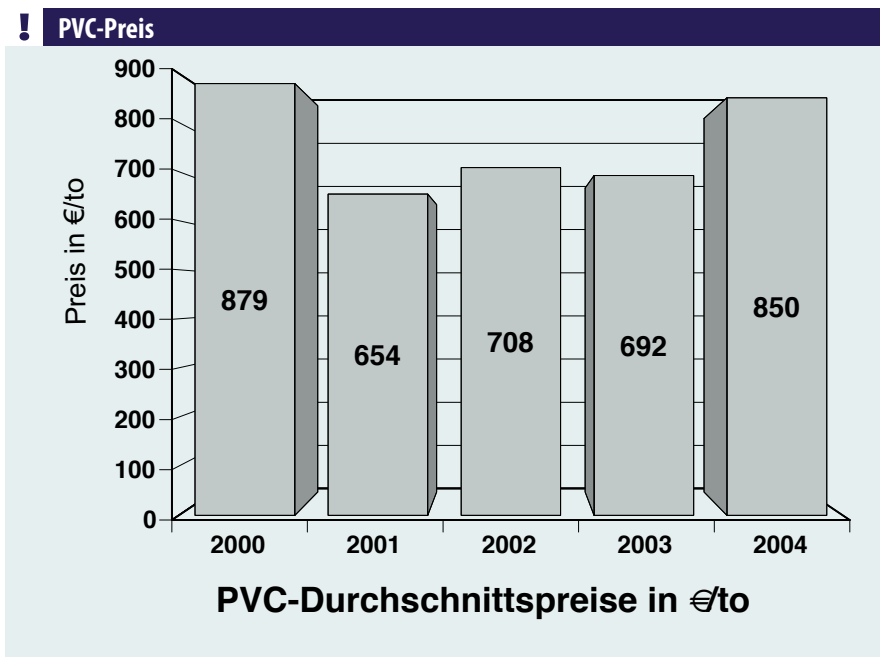
**! Kunststoff- und Ölpreis**



*Korrelation zwischen Kunststoff- und Ölpreis? Nein!*

sonalnebenkosten sind von 1992 auf 2000 von 44,2% auf 43,3% gefallen und nicht, wie es fortwährend behauptet wird, gestiegen.

- **Bruttowertschöpfung:** Die Bruttowertschöpfung (Produktion von Waren und Dienstleistungen) für das Produzierende Gewerbe (ohne Bau) ist von 1999 auf 2004 um € 51,54 Mrd. gestiegen, das entspricht insgesamt 11,5% oder 1,86% pro Jahr.
- **Korrelation zwischen Kunststoff- und Ölpreis?** Nein! Es gibt keine Korrelation zwischen Kunststoff- und Ölpreis.
- **PVC-Durchschnittspreise:** Da, wie gesehen, keine Korrelation zwischen Kunststoff- und Ölpreis im Zeitraum zwischen 2000 und 2004 festgestellt werden kann, müssen die Ausschläge im 10-Jahreszeitraum durch andere Einflüsse, wie z. B. Verbraucherverhalten und andere Trends, eingetreten sein. Gleiches war in der Vergangenheit auch am Stahlmarkt zu beobachten.
- **Material-Einzelkosten MEK:** Die Material-Einzelkosten haben sich im Zeitraum 1995 auf 2004 um Ø 25 – 30% reduziert.
- **Qualitätsanforderungen:** Die Qualitätsanforderungen sind aber im gleichen Zeitraum permanent gestiegen, was u. a. auf die verschärften Qualitätsrichtlinien und Qualitätsmanagementsysteme (national und international) und deren Kontrolle zurück zu führen ist. Trend: RAL/DIN etc. bis hin zum CE-Zeichen
- **Halbierung des Auftragswertes:** Der Ø-Wert des Einzelauftrags hat sich von 1995 auf 2004 mehr als halbiert. Das hat proportional zu mehr Aufwand in der Auftragsabwicklung geführt und die indirekten Kosten erhöht.



PVC-Preis in €/to