

*Interpane Glas Industrie AG zieht Bilanz*

## Zufriedene Gesichter trotz massiven Preisdrucks

Die Glas- und Fensterbranche durchlebte 1996 eine Schwächeperiode. Auch Interpane bekam das zu spüren. Dennoch herrschte bei der traditionell in Stuttgart stattfindenden Bilanzpressekonferenz im Dezember 1996 eine zufriedene Stimmung. Der Vorstand, Bernd Kramer und Manfred Dittmar, bezifferte den Absatz im Jahr des 25jährigen Bestehens der Gruppe auf 6,6 Mio. m<sup>2</sup> veredeltes Glas, was eine Steigerung um 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Die Umsatzentwicklung kann mit diesen Zahlen allerdings nicht mithalten. Wegen des anhaltenden Preisdrucks stieg der Umsatz nur um 5,1 Prozent auf 248 Mio. DM.

Jahr	Ums. in Mio. DM	%-Veränderung	Ums. in Mio. m²	%-Veränderung	Best. in Mio. m²
1991	19,7	-	27,5	-	2,5
1992	22,0	+ 11,6	30,0	+ 9,1	3,5
1993	23,6	+ 6,6	32,0	+ 6,6	5,5
1994	25,2	+ 7,4	34,0	+ 6,3	11,0
1995	25,5	+ 1,2	34,5	+ 1,5	+ 20,0
1996	25,0	- 2,0	33,5	- 2,9	+ 28,0
(Vorj. 1995) 25,0 (Vorj. 1996) 24,7			(Vorj. 1995) 34,5 (Vorj. 1996) 33,5		
Gesamt: 36,8 Mio. DM			= 30,8 Mio. m²		= 30,8 - 28,0 Mio. m²

Grafik: Interpane

Trotz nachlassender Baunachfrage und allgemeiner Überkapazitäten konnte sich Interpane in der derzeit schwierigen Marktsituation behaupten. Das Unternehmen geht davon aus, daß die deutsche Isolierglasbranche das vorjährige Rekordergebnis von etwa 34,5 Mio. m<sup>2</sup> Isolierglas um etwa 1 Mio. m<sup>2</sup> verfehlen wird. Diese

Nachfrageschwäche führte, so die Einschätzung von Bernd Kramer, zu einem erheblichen Preis- und Erlösverfall.

### Zweistelliger Mengenzuwachs

Das seit Jahresbeginn von der Bundesregierung aufgelegte Förderpro-

gramm zur Energieeinsparung im Altbaubestand entwickelte sich zu einem entscheidenden Motor für die Branche. Die daraufhin vor allem von institutionellen Wohneigentümern eingeleiteten Renovierungsmaßnahmen verhinderten einen noch stärkeren Nachfrageeinbruch. Die Wärmeschutzverordnung von 1995 sorgte zudem für eine weitere Verlagerung hin zum hochwertigen beschichteten Isolierglas, das inzwischen eine Marktdurchdringung von rund 80 Prozent erreicht hat. Insgesamt wurden in den neun deutschen und österreichischen Interpane Produktionsstätten im laufenden Jahr 6,6 Mio. m<sup>2</sup> (Vorjahr: 5,09) veredeltes Glas abgesetzt. Allein 4,9 Mio. m<sup>2</sup> (Vorjahr: 3,5) entfallen auf beschichtetes Basisglas, das als Halbzeug für Wärmeschutzisolierverglas eingesetzt wird. Der Anteil Isolierglas stieg insgesamt auf 1,53 Mio. m<sup>2</sup> (+ 8,4 Prozent), während beim Sicherheitsglas ein leichter Absatzrückgang eintrat.

*„Das diesjährige Preisgemetzelt wird seine Spuren in den '96iger Bilanzen hinterlassen“*

Die Umsatzentwicklung konnte mit dem imposanten Absatzwachstum nicht Schritt halten. Entscheidend für

die Umsatzentwicklung in der gesamten Branche war im letzten Jahr der massive Preisdruck. Bernd Kramer wies auf die Überkapazitäten in nahezu allen Marktstufen hin – angefangen von normalem Floatglas über die einzelnen Stufen der Glasveredelung bis hin zum Fenster –, die zu einer „hektischen und verschreckten“ Preispolitik führten. Vor diesem Hintergrund stellen sich die einzelnen Umsatzbereiche des Unternehmens wie folgt dar: Während beim Isolierglas ein Umsatzrückgang von 1,7 Prozent auf 148 Mio. DM zu verzeichnen ist, stieg der Umsatz beim beschichteten Basisglas um 23 Prozent auf 80 Mio. DM. Das dennoch insgesamt zufriedenstellende Geschäftsergebnis von 13,4 Mio. DM (Vorjahr: 12,5) sei nicht zuletzt das Verdienst der deutlichen Produktivitätssteigerung der auf 707 (Vorjahr: 729) Mitarbeiter vermindernten Belegschaft zurückzuführen. Unter Berücksichtigung der vorjährigen Anlaufverluste des neuen Glasbeschichtungswerkes in Lauenförde bedeutet dies jedoch einen effektiven Ergebnisrückgang von 7,5 Prozent. Beim Jahresüberschuß zuzüglich Abschreibung und langfristigen Rückstellungen (Cashflow) dürften 12 Prozent (28 Mio.

DM gegenüber 23,6 im Vorjahr) des konsolidierten Umsatzes erreicht werden.

*„Ein billiger Einkauf ist häufig nicht mehr als ein teurer Ärger“*

*Ausblick auf 1997*

Wenn überhaupt 1997 Zuwächse im Bau zu erwarten seien, dann, so Kramer, am ehesten noch im westdeutschen Wirtschaftsbau Mit einer neuen Generation von Sonnenschutzglas (das Sonnenschutzglas „ipascal natura 66/34“ hat zwei „Geschwister“ bekommen: „ipascal neutral 52/29“ und „ipascal blau 40/23“) reagiert Interpane auf diesen Wachstumsmarkt. Auch die Bausubstanz Ostdeutschlands biete auf Jahre hinaus ein hohes Nachfragepotential. Hinzu komme ein generationsbedingter Immobilientransfer, der oft mit wertsteigernden Renovierungsmaßnahmen verbunden ist.

So geht die Interpane Gruppe auch 1997 von einem Mengen- und Umsatzzuwachs aus, legt aber gleichzeitig besonderen Wert auf eine weitere qualitative Steigerung des Betriebsergebnisses. Es scheine sich auch in der Branche die Einsicht durchzusetzen, daß allein „Sachleistung zum billigen Preis“ nicht ausreicht, um im aggressiven Wettbewerb bestehen zu können, meinte Kramer. *Astrid Braun*