

Erfolgreich im schwierigen Markt

Angesichts des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes ist die Interpane Glas Industrie AG mit dem Geschäftsverlauf 1997 durchaus zufrieden. Anlässlich der traditionellen Bilanzpressekonferenz in Stuttgart konnte der Vorstand, Bernd Kramer und Manfred Dittmar, eine Absatzsteigerung von über 20 Prozent vermelden. Der Gruppenumsatz vor Konsolidierung stieg von 237 Mio. DM im Vorjahr auf 250 Mio. DM. Trotz nachlassender Bautätigkeit und heftigem Preisverfall stabilisierte Interpane damit das Ergebnisniveau vom Vorjahr.

Das Angebot kompletter Servicepakete, verstärkte Verkaufsanstrengungen auch im Ausland und ein straffes Kostenmanagement macht Kramer für das alles in allem erfolgreiche Jahr 1997 verantwortlich.

Dabei ist die Marktsituation für die Glas- und Fensterbranche nach wie vor durch ein drastisches Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage gekennzeichnet. Allein im deutschen Isolierglasmarkt stehen einer jährlichen Nachfrage von 33 Mio. m² Produktionskapazitäten von mehr als 50 Mio. m² gegenüber. Damit verbunden ist ein deutlicher Preisverfall.

Die vorhandenen positiven Tendenzen auf der Nachfrageseite konnte das Unternehmen erfolgreich nutzen. So trug die Aufstockung des CO₂-Minderungsprogrammes zur Energieeinsparung im Wohnungsbestand um zwei Mrd. DM zu einer Belebung des Absatzes bei. Das gilt auch für die in Ostdeutschland mit 40 Prozent Sonderabschreibung begünstigte Altbau-sanierung und das 25-Milliarden-För-



derprogramm der Bundesregierung zur konjunkturellen Wirtschaftsbelebung.

Der Gesamtumsatz stieg auf 8,17 Mio. m² (Vorjahr: 6,69 Mio. m²) veredeltes Glas. Davon entfielen 6,25 Mio. m² (Vorjahr: 5,00 Mio. m²) auf beschichtetes Basisglas (+ 25 Prozent), das damit die höchsten absoluten Zuwächse erzielte. Nach Aussage von Bernd Kramer beträgt der Anteil von Interpane Warmglas am deutschen Gesamtmarkt mittlerweile 13,5 Prozent.

Beim Isolierglas wurde mit 1,70 Mio. m² (Vorjahr: 1,51 Mio. m²) ebenfalls ein kräftiger Wachstumsschub von 12 Prozent erzielt. Positive Tendenzen – eine Mengensteigerung um mehr als 25 Prozent – verzeichnete das Unternehmen auch im Geschäftsfeld Sicherheitsglas.

Leichtes Umsatzplus

Die zweistellige Mengensteigerung schlug sich allerdings nicht in einer entsprechenden Umsatzentwicklung nieder. Während bei Isolierglas der Umsatz das Niveau des Vorjahres, nämlich 145 Mio. DM, erreichte, konnten die Geschäftsparten „beschichtetes Basisglas“ (83 Mio. DM) und „Sicherheitsglas“ (22 Mio. DM) Zuwachsraten von 15 bzw. 10 Prozent erzielen. Der Gruppenumsatz wird um 5,5 Prozent auf 250 Mio. DM (Vorjahr: 237 Mio. DM) steigen. 1997 beschäftigt Interpane 715 Mitarbeiter (Vorjahr: 703).

Diversifikation als Zukunftsinvestition

Neben laufenden Produktverbesserungen setzte der Glasveredler 1997 auf Diversifikation. In Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme in Freiburg gelang es Interpane, Metallsubstrate mit

„sonnenenergie-gewinnenden“ Schichten zu versehen. Durch diese Entwicklung von beschichteten Absorberbändern für Solarkollektoren bereitete das Unternehmen gezielt den Eintritt in den Markt der regenerativen Energieträger vor. Die Produktaufnahme von „Sunselect“ ist für Januar 1998 geplant. Interpane überträgt damit seine Kernkompetenz im Bereich Glasbeschichtung auf andere Substrate und verbreitert so seinen Geschäftsbereich, ohne selbst Solarkollektoren herzustellen. Mit der am Stammsitz Lauenförde gegründeten „Interpane Solar Beschichtungs GmbH & Co“ verfügt die Gruppe nunmehr über zehn Produktionsunternehmen in Deutschland und Österreich.

Für 1998 zeigt sich das Unternehmen optimistisch, da man mit einer konjunkturellen Belebung rechne.

Die reine Sachleistung – so Kramer – reiche allerdings nicht mehr aus, um am Markt zu bestehen. Neben der Produktqualität gewinne ein umfangreiches Dienstleistungspaket zunehmend an Bedeutung. *Astrid Braun*