

Bilanz 98 von Interpane, Lauenförde

Absatz gut, Umsatz zufriedenstellend

Der Interpane Glas Industrie AG in Lauenförde macht der starke Preisdruck in der Branche nach wie vor zu schaffen. Das Unternehmen konnte für das Geschäftsjahr 1998 trotz des im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent höheren Absatzes den Umsatz nur um 5 Prozent auf 255 Mio. Mark steigern. Vorstandsvorsitzender Bernd Kramer und Vorstandsmitglied Manfred Dittmar bezeichneten damit die Ertragslage als „zufriedenstellend“.

Der Produzent von Isolier-, Sicherheits- und beschichtetem Basisglas für den Baubereich wird 1998 ein Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 14,3 Mio. Mark – rund 3,5 Mio. Mark weniger als im Vorjahr – erzielen. Den Cash Flow als Ausdruck der inneren Ertragsstärke beziffert das Unternehmen auf rund 27 Mio. Mark (Vj. 28 Mio. Mark). Für die Ertragsminderung sei insbesondere die anhaltend schlechte Baukonjunktur verantwortlich, meinte Kramer.

Nachdem in den Vorjahren der steigende Anteil von Modernisierung und Sanierung im Gebäudebestand größere Einbußen verhinderte, war dieser Marktsektor 1998 erstmalig rückläufig. Hinzu kommt der gravierende Rückgang im Geschoßwohnungsbau, der auch durch die Belebung im Ein- und Zweifamilienhausbau nicht ausgeglichen werden konnte. Der Kapazitätsüberhang für beschichtetes („Warmglas“) und nicht beschichtetes Isolierglas beträgt nach Einschätzung von Interpane nahezu das Doppelte der Jahres-Absatzmenge der Branche.

Hohes Mengenpotential

Gleichwohl geht Interpane auch von einem „profitablen Geschäftsjahr 1999“ aus. Das unverändert niedrige Zinsniveau, steigende Realeinkommen und die günstige Preissituation für energiesparende Fenster werden die Modernisierungsinvestitionen ankurbeln. Immerhin entsprechen nach Untersuchungen des Fraunhofer Institutes für Bauphysik (Stuttgart) derzeit rund 24 Mio. Wohnungen in Deutschland (West 18, Ost 6) nicht den zeitgemäßen energetischen Anforderun-

gen. „Ein ungemein hohes Nachfragepotential für unser Warmglas,“ stellte der Vorstandsvorsitzende fest.

Während der deutsche Isolierglasmarkt in diesem Jahr eine rückläufige Mengennachfrage zwischen 3 und 5 Prozent beklagen muß, konnte Interpane mehr als 9,5 Mio. Quadratmeter veredeltes Glas (Vj. 8,293 Mio. Quadratmeter) absetzen. Den höchsten Zuwachs erreicht mit 18 Prozent beschichtetes Basisglas („iplus“/„ipascal“), das überwiegend als Halbzeug zur Weiterverarbeitung an Isolierglashersteller geliefert wird. Es macht mit 7,54 Mio. Quadratmetern mehr als drei Viertel der Gesamtabsatzmenge aus. Interpane schätzt den Anteil von „iplus“-Warmglas am gesamtdeutschen Markt des beschichteten Isolierglases inzwischen auf rund 17 Prozent.

Sicherheitsglas floriert

Insbesondere die Entwicklung beim Sicherheitsglas gab Grund zum Optimismus: Die Interpane Gruppe profitierte vom Nachfrageboom nach hochwertigem Einscheiben- und Verbundsicherheitsglas (ESG/VSG). In diesem Segment wird ein Umsatz von rund 25 Mio. Mark (plus 13,6 Prozent) bei einer Mengensteigerung von 6 Prozent auf 230 000 Quadratmeter erzielt.

Größter Umsatzträger ist weiterhin die Geschäftssparte Isolierglas (140 Mio. Mark). Hier machte sich der „gewaltige Preisverfall“ besonders deutlich bemerkbar. Dem Umsatzminus von 0,7 Prozent stand ein um

2,6 Prozent gesteigener Absatz (1,73 Mio. Quadratmeter) gegenüber.

Das jüngste Geschäftsfeld der Gruppe, „sunselect“ (beschichtetes Kupferband zur Weiterverarbeitung in Solar Kollektoren), erreicht im ersten Geschäftsjahr 2 Mio. Mark Umsatz.

Glas: Baustoff der Jahrtausendwende

Die Interpane-eigene Entwicklungs- und Beratungsgesellschaft stellte 1998 im Bereich der schaltbaren Verglasungen erstmals einen gasochromen Prototyp in Fenstergröße vor, der Licht- und Strahlungsdurchgang variabel verändern kann. Diese Innovation stieß in Fachkreisen auf großes Interesse.

Der ebenfalls 1998 präsentierte Fensterkollektor soll die Zusammenarbeit von Fensterbauern und Kollektorherstellern im Bereich der Fassadentechnik anregen und ganz neue Geschäftsfelder eröffnen. Das „Superwarmglas“ („iplus 3C“) wurde als „geeignete Komponente für das Passivhaus“ zertifiziert. Im Bereich der Sonnenschutzverglasung entwickelte die Gruppe das reflektierende „ipascal“, dessen Funktionsschicht geschützt im Scheibenzwischenraum liegt.

Expansionsmärkte im Blick

„Wenn es schon keine Branchenkonjunktur gibt“, meinte Bernd Kramer, „besinnen wir uns unserer internen Kräfte und entfachen eine Firmenkonjunktur“. Interpane will auch im Jahr vor der Jahrtausendwende Absatz und Umsatz weiter steigern und dabei vor allem die Ertragsituation stärken. □