

Wir konnten unsere führende Position auf dem Markt stabilisieren

Michael G. Prechtl

Vorstandsvorsitzender
der Saint-Gobain Oberland AG
in der Hauptversammlung am 23. Juni 2004



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen auch von meiner Seite hier im Dorfstadel Ziegelbach. Ich begrüße besonders die Aktionäre und die Aktionärsvertreter. Ein herzlicher Gruß gilt auch den Vertretern der Presse, die durch ihre Anwesenheit ihr Interesse an unserem Unternehmen bekunden. Ich danke Ihnen allen, dass Sie gekommen sind. Das macht uns unsere Verantwortung bewusst, die wir Ihnen gegenüber haben.

In meinem Lagebericht möchte ich Sie über die Geschäftstätigkeit des vergangenen Jahres sowie über die wesentlichen Entwicklungen auf dem Behälterglasmarkt informieren. Ich werde Ihnen einige sehr erfreuliche Dinge berichten können. Ich will aber auch offen die Schwierigkeiten ansprechen, die uns in diesem Jahr vor allem durch das Zwangspfand entstanden sind.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Sie haben bereits gehört und der Presse entnommen, dass wir für

das kommende Jahr eine Verringerung der Kapazitäten beschließen mussten. Mit schmerzhaften Konsequenzen auch für die Beschäftigten. Ich werde am Ende meiner Rede darauf zu sprechen kommen. Ich

Die Saint-Gobain Oberland AG hat sich im Jahr 2003 allen Widrigkeiten zum Trotz hervorragend geschlagen.

möchte aber gleich zu Beginn ganz deutlich machen: Die Saint-Gobain Oberland AG hat sich im Jahr 2003 allen Widrigkeiten zum Trotz hervorragend geschlagen. Das ist das Verdienst der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für deren Einsatz auf allen Ebenen unseres Unternehmens möchte ich deshalb vorneweg Dank sagen. Der Geschäftserfolg – das merken wir immer deutlicher – hängt heute von jedem einzelnen ab. Vom Maschinenführer, dem die Qualität seiner Produkte ein wirkliches Anlie-

gen ist. Vom Vertriebs-Mitarbeiter, der dem Kunden gegenüber volles Engagement zeigt. Von findigen Technikern und von Kaufleuten, die erfolgreiche Strategien entwickeln.

Es hängt sogar, wenn ich das sagen darf, ein Stück weit vom Vorstandsvorsitzenden ab – lassen Sie mich an dieser Stelle noch einmal Dank sagen an François Dujardin, von dem ich vor einem Jahr hier diese Aufgabe übernommen habe. Auf das, was er bei Saint-Gobain Oberland geleistet hat, bauen wir auf.

Das Zusammenwirken aller Kräfte hat es uns ermöglicht, in der allgemein schwierigen wirtschaftlichen Lage des Jahres 2003 mit seinem „Nullwachstum“ – das heißt: Stillstand – in Deutschland unsere führende Position auf dem Markt zu stabilisieren.

Die Fakten im Einzelnen:

Die Marktsituation war uneinheitlich. Das Jahr 2003 hatte für die Behälterglas-Industrie zwei positive Faktoren parat: den ungewöhnlich

langen und heißen Sommer sowie die Auffüllung der Mehrweg-Pools bei einer Reihe von Brauereien. Beide Faktoren lassen sich leider nicht beliebig wiederholen.

Für das vergangene Jahr bedeutet dies jedoch: Es lief besser als erwartet. Der Absatz auf Stückbasis blieb nur leicht unter dem Vorjahr, mit einem Minus von 0,7 Prozent.

Der Absatz auf Stückbasis blieb nur leicht unter dem Vorjahr, mit einem Minus von 0,7 Prozent.

Einen Einbruch gab es bei den Einweg-Glasflaschen durch das zu Jahresbeginn 2003 eingeführte Zwangspfand. Die Substitution durch PET – der Ersatz von Glasflaschen durch Plastik – ist bei den alkoholfreien Erfrischungsgetränken nahezu abgeschlossen. Im Bierbereich haben einige Brauereien unter dem Druck des Handels mit der Abfüllung in PET begonnen. Bei den Fruchtsäften profitiert der Getränkekarton von der fragwürdigen geplanten Pfandbefreiung.

Gestiegen ist hingegen der Bedarf an Mehrwegflaschen für Bier. Da ging in der Hitze des Sommers einigen Brauereien das Leergut aus. Hier hatten wir richtig viel zu tun.

Für Saint-Gobain Oberland bedeutete dies: Der Absatz im Inland stieg. Zum einen als kurzfristiger Einmal-Effekt der Zwangspfandregelung. Zum anderen aber auch dadurch, dass wir Produkt-Innovationen in Form neuer Glasdesigns für Getränke und Food erfolgreich am Markt platzieren konnten. Das Exportgeschäft wurde zugunsten der Inlandsversorgung leicht reduziert.

Insgesamt blieb die Verkaufsmenge bei Saint-Gobain Oberland stückbezogen leicht unter dem Vorjahr, während die verkaufte Tonnage, bedingt durch den höheren Anteil an Mehrwegflaschen, gesteigert werden konnte.

Beim Bauglas spüren wir weiterhin die schlechte Baukonjunktur im In-

land. Der Export entwickelte sich leicht positiv.

Noch ein Wort zum technischen Geschäft: Die GPS Glasproduktion-Service GmbH in Essen sowie die Futronic GmbH in Tettang konnten im Berichtsjahr ihren Umsatz insgesamt steigern und lieferten einen positiven Beitrag zum Konzernergebnis.

Auch die Süddeutsche Altglas-Rohstoff GmbH mit Sitz in Bad Wurzach wies ein positives Betriebsergebnis aus.

Das China-Geschäft mit unserem Werk Zhanjiang Saint-Hua Glass Container Co., Ltd. hat 2003 spürbare Fortschritte gemacht. Wir produzieren dort nach internationalem Standard. Das Kostenmanagement trägt Früchte. Das Ergebnis ist hier zwar noch negativ, wurde aber verbessert.

Die Ergebnisse

In Zahlen ausgedrückt, heißt dies alles zusammengenommen für den Konzern-Abschluss von Saint-Gobain Oberland:

- ▷ Der Gesamt-Umsatz stieg auch im abgelaufenen Jahr. Er liegt jetzt mit seinen konsolidierten Gesellschaften bei 366,0 Millionen Euro. Das sind 8 Millionen Euro oder 2,2 Prozent mehr als im Jahr 2002.

Der Gesamt-Umsatz liegt jetzt bei 366,0 Millionen Euro. Das sind 8 Millionen Euro oder 2,2 Prozent mehr als im Jahr 2002.

- ▷ Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhöhte sich auf vergleichbarer Basis um 4,3 Prozent auf 42,2 Millionen Euro.
- ▷ Der Jahresüberschuss im Konzern liegt mit 25,3 Millionen Euro um 3,5 Prozent über dem Vorjahr.
- ▷ Steuerbedingt hat sich im selben Zeitraum der Jahresüberschuss der Saint-Gobain Oberland AG – relevant für die Gewinnausschüttung –

um 1,7 Prozent auf 26,2 Millionen Euro verringert.

- ▷ Das Beteiligungsergebnis verbesserte sich um 1,3 Millionen Euro.
- ▷ Der Cashflow ging auf 54,8 Millionen Euro zurück, nach 56,2 Millionen Euro im Vorjahr. Dies liegt an einem Rückgang bei den Abschreibungen.
- ▷ Die Bilanzsumme blieb mit 248,9 Millionen Euro knapp unter Vorjahresniveau. Die Eigenkapitalquote entspricht auf Konzern-Ebene 44,2 Prozent.

Der Jahresüberschuss im Konzern liegt mit 25,3 Millionen Euro um 3,5 Prozent über dem Vorjahr.

- ▷ Nahezu konstant konnte auch die Zahl der Beschäftigten gehalten werden: bei 1.888 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Vorjahr waren es 1.894. Die Zahl der Auszubildenden darunter stieg von 108 auf 118.
- ▷ Sehr erfreulich entwickelte sich der Kurs der Aktie von Saint-Gobain Oberland. Er stieg von 230 Euro bei Jahresbeginn auf 305 Euro zum Jahresschluss.

Meine Damen und Herren Aktionäre,

soweit die wichtigsten Kennzahlen des Jahres 2003. Trotz der eingangs bereits angesprochenen schwierigen Aufgaben in den kommenden Jahren schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung für das Berichtsjahr eine Vollausschüttung der Dividende vor. Der für das Geschäftsjahr 2003 ausgewiesene Bilanzgewinn von 27,3 Millionen Euro soll wie folgt verwendet werden:

- ▷ für die Ausschüttung einer Dividende 26,20 Euro je Stückaktie
- ▷ für den Vortrag auf neue Rechnung 1,1 Millionen Euro.

Wir möchten Sie, die Aktionäre der Saint-Gobain Oberland AG, mit die-

ser Dividende angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligen.

Ich denke, wir können uns mit diesen Zahlen sehen lassen. Sie sind Ausdruck einer ungewöhnlichen Anstrengung in einem ungewöhnlichen Jahr. Wir haben das nur erreichen können, indem wir alle unsere Vorteile bei Produktivität, Qualität und Innovation ins Spiel gebracht haben.

Entwicklungen

Produktivität, Qualität und Innovation sind auch Schlüsselbegriffe für unsere inhaltliche Arbeit im vergangenen Jahr gewesen.

Dazu gehört das avista-Programm am Standort Essen beispielsweise. Hier haben wir systematisch Arbeitsplatzorganisation, Standardisierung, Qualitätsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette in Angriff genommen. Ziel ist hier auch, die Eigenverantwortung im Team zu stärken.

Der Bilanzgewinn von 27,3 Millionen Euro soll für die Ausschüttung einer Dividende von 26,20 Euro je Stückaktie verwendet werden.

Dazu gehören die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Konzern. Wir arbeiten hier vorrangig daran, die Formenqualität zu verbessern. Ziel auch hier: bessere Produktqualität, plus längere Lebensdauer der Formen, plus weniger Wartungsaufwand. Die Erfolge führten zu mehr Qualität bei verringerten Kosten.

Dazu gehören Neuentwicklungen im technischen Geschäft. Neue Steuerungsverfahren sowie präzisere Antriebsmechanismen der Maschinen sorgen für eine exaktere Glasproduktion. Auch hier: Höhere Geschwindigkeit bei gleichzeitig höherer Qualität.

Dazu gehört auch die Umstellung auf eine neue, leistungsfähige Betriebssoftware, die wir im vergangenen Jahr mit der Migration von SAP

R/2 auf R/3 vorbereitet und zum Jahreswechsel vollzogen haben. Integriert in dieses System ist ein Produktionsplanungssystem, das uns hilft, noch effizienter und kundenorientierter zu produzieren.

Produktivität, Qualität und Innovation sind auch Schlüsselbegriffe für unsere inhaltliche Arbeit im vergangenen Jahr gewesen.

Dazu gehört natürlich auch, dass wir bei der Arbeitssicherheit am Ball bleiben. Hier sind wir schon weit besser als der Durchschnitt aller deutschen Glashütten. Das genügt uns aber nicht. Wir haben deshalb im vergangenen Jahr nochmals konsequent Gefahrenquellen eingedämmt und Schutzmaßnahmen für die Beschäftigten verbessert. Das sind wir unseren Mitarbeitern schuldig. Und das stärkt unsere Produktivität.

Dazu gehört – als letzter Punkt, den ich hier erwähnen möchte – die Qualitätsverbesserung bei unserem Hauptrohstoff Altglas, die wir erreicht haben. Damit reduzieren wir Kosten und wir schonen die Umwelt.

Hier sind wir in vielen Bereichen auf dem richtigen Weg. Es ist natürlich höchst bedauerlich, wenn dann im Bereich Altglas, wo wir unseren Werkstoff Glas beliebig oft recyceln können ohne Wertverlust, wenn wir da einen drastischen Rückgang der Scherbenmengen zu verzeichnen haben. Und dies nur, weil durch Gesetze und Verordnungen die Verwendung von Plastik und beschichteten Kartonverpackungen auf Kosten von Glas gepusht wird.

Meine Damen und Herren, etwas Erfreuliches habe ich noch. Die Bahn ... Hier auf den Hauptversammlungen ist in den letzten Jahren immer wieder von Ihrer Seite darauf gedrängt worden, die Bahnanlieferung zu erhalten. Da ging es ja nicht nur um die paar Kilometer von Rossberg nach Bad Wurzach. Da ging es darum, Roh-

stoffe und Energieträger aus Nordrhein-Westfalen und aus Sachsen-Anhalt entweder per LKW durchs ganze Land zu karren, oder solche Massengüter umweltfreundlich und sicher auf der Schiene zu transportieren. Wie Sie wissen, haben wir es geschafft, mit der großartigen Unterstützung der Stadt Bad Wurzach – ich danke hier besonders Herrn Bürgermeister Bürkle –, den Schienenverkehr nach der Stilllegung durch die Deutsche Bahn AG wiederzubeleben. Seit Oktober 2003 verkehren die Güterzüge der „Württembergischen Eisenbahn-Gesellschaft“ regelmäßig mehrfach pro Woche von Norden her nach Bad Wurzach und auch zu unserem Standort Neuburg. Dies ist ökologisch sinnvoll, und wir sind auch vom Bayerischen Umweltministerium dafür ausgezeichnet worden, wegen der Nutzung des Anschlusses in Neuburg. Außerdem ist dies ökonomisch die weit bessere Lösung. Deswegen wollen wir dies ausbauen, auch für Altglas-Transporte beispielsweise.

Ich danke Ihnen, die Sie sich so vehement für die Bahn eingesetzt haben, für Ihre Unterstützung.

Ausblick

Das war das Jahr 2003. Im Jahr 2004 stecken wir mittendrin. Es sieht nicht schlecht aus. Noch immer haben wir erfreulicherweise eine Sonderkonjunktur wegen des Auffüllens der Mehrweg-Lager.

Im Jahr 2004 stecken wir mittendrin. Es sieht nicht schlecht aus.

Noch immer haben wir aber auch die Unklarheit, wie es mit der Pfandverordnung weitergeht. Mittlerweile wissen wir aber definitiv: Das staatlich verordnete Zwangspfand hat den Markt für Verpackungen in Unordnung gebracht. Das hat dazu geführt, dass der Handel massiv die Substitution von Glas durch Karton und PET forciert hat. Beide Faktoren zusammen: Zwangspfand und das Bestreben

des Handels, eine einfache und billige Lösung zu finden, haben zu einem Absatzeinbruch im Bereich Einweg-Glasflasche geführt.

Trotz Ausbau des Exports, trotz Ausweitung der Marktanteile in Deutschland wird es nicht möglich sein, die Absätze dennoch auf gleichem Niveau zu halten wie bisher. Wir gehen für das kommende Jahr 2005 von einem Rückgang um zehn Prozent aus. Als Konsequenz haben wir beschlossen, eine Wanne stillzulegen, und zwar am Standort Essen. Dies bedeutet auch einen Verlust von 110 Arbeitsplätzen.

**Beide Faktoren zusammen:
Zwangspfand und das
Bestreben des Handels,
eine einfache und billige
Lösung zu finden, haben
zu einem Absatzeinbruch
im Bereich Einweg-
Glasflasche geführt.**

Wir bedauern dies sehr und bemühen uns um sozialverträgliche Lösungen für die betroffenen Mitarbeiter.

Gerade weil wir uns in den vergangenen Jahren stets bemüht haben, erfolgreich am Markt zu agieren, ist diese Entwicklung schmerzlich. Haben unsere Anstrengungen nicht genützt? So fragen vielleicht manche.

Dabei führt uns die jetzige Entwicklung nur ganz im Gegenteil drastisch vor Augen, wie wichtig und notwendig eben diese Anstrengungen auf

den Gebieten Effizienz, Qualität und Innovation gewesen sind. Ich will Ihnen nur eine Zahl nennen: Seit 1999, seit der letzten Stilllegung einer Wanne bei Saint-Gobain Oberland, ist

**Als Konsequenz haben
wir beschlossen, eine
Wanne stillzulegen, und
zwar am Standort Essen.**

der Markt für Getränkeflaschen im Inland um ein Viertel zurückgegangen. Wir haben den Rückgang bei weitem nicht in dieser Größenordnung mitgemacht, nämlich um nur zehn Prozent. Das bedeutet: Wir haben durch die kontinuierlichen Verbesserungsprozesse im Unternehmen Zug um Zug Marktanteile gewinnen können. Ohne diese Anstrengungen hätten wir die negativen Auswirkungen der Marktentwicklung weit früher und heftiger verspürt.

Für uns kann dies nur heißen: Wir werden unsere Qualitäts-Offensive fortsetzen. Wir werden unsere Innovations-Offensive fortsetzen. Wir werden ertragsorientiert handeln, um schlagkräftig agieren zu können. Wir trauen uns zu, auf einem fairen Markt hervorragend bestehen zu können. Wir trauen uns dies zu, weil wir auf unsere Mitarbeiter, auf ihren Einsatz, auf ihren Ideenreichtum vertrauen.

Meine Damen und Herren, die Anforderungen an unser Produkt Behälterglas sind heute enorm. Das bezieht sich auf Hygiene, auf Geschmacksreinheit, auf Gestaltungsvielfalt. Ge-

hen Sie nur einmal bewusst am Weinregal eines Supermarkts entlang und schauen Sie, was da an Farben, an Formen, an Gravuren und Design geboten wird.

Die Glasflasche kann alle Anforderungen erfüllen. Vieles davon kann sogar nur Glas als Verpackungswerkstoff. Deswegen ist Glas bei hochwertigen Artikeln, in den Premiumsegmenten, bei Trendgetränken oder sensiblen Produkten wie Babyfood unschlagbar.

Die eigentliche Herausforderung wird sein, die klare Forderung unserer Kunden nach Spitzenqualität, nach Kreativität, nach innovativen Produkten aktiv zu erfüllen. Wir sind überzeugt, dass dann auch immer mehr Verbraucher auf den Geschmack kommen.

**Die eigentliche
Herausforderung wird
sein, die klare Forderung
unserer Kunden nach
Spitzenqualität, nach
Kreativität, nach
innovativen Produkten
aktiv zu erfüllen.**

Wir haben in der Vergangenheit das Vertrauen unserer Kunden erworben, indem wir ihren Ansprüchen sowohl bei hohen Stückzahlen wie auch bei individuellen Lösungen gerecht wurden. Wir werden das fortsetzen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!