E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 12.12.2011

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

Baukonjunktur – DIY-Branche
Holzwerkstoffe – Oberflächen
Laminatboden – Parkett

Ausdruck der Inspiration.

Oberflächen definieren unseren Lebensraum und sind Ausdruck unserer Persönlichkeit. Lassen Sie sich von unserer Dekorwelt inspirieren!

impress

Barcelona
Berlin
Curitiba
Frankfurt
Moscow
Vienna
Warsaw

THE DECOR COMPANY

WWW.IMPRESS.BIZ

Licht und Schatten

Das Jahr 2011 fällt aus Sicht der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementindustrie eher zweigeteilt aus. Nach einem relativ guten ersten Quartal, in dem sich die 2010 erreichten Produktions- und Absatzsteigerungen anfänglich noch fortgesetzt haben, flachte sich die Entwicklung in den folgenden Monaten immer stärker ab.

In einzelnen Segmenten ist es bereits im zweiten Quartal zu einer Nachfrageabschwächung gekommen. Ab dem Sommer gaben die Märkte dann auch insgesamt wieder nach. Dieser Trend hat sich über das gesamte zweite Halbjahr fortgesetzt; die Nachfragebelebung im Verlauf des Herbstes fiel damit schwächer aus als in früheren Jahren. Mit einer kurzfristige Änderung dieser Situation wird in den meisten Fällen nicht gerechnet. Daher haben zahlreiche Unternehmen ihre Planung für das Jahr 2012 angepasst.

Die schwächer werdenden Märkte und die damit rückläufige Nachfrage haben allerdings auch zu einer Entspannung im Rohstoffbereich beigetragen. Nachdem die Einkaufspreise für viele Vorprodukte über einen längeren Zeitraum zum Teil deutlich gestiegen waren, haben sie sich in den letzten Monaten zunehmend stabilisiert. Bei verschiedenen Rohstoffen haben die Preise wieder leicht nachgegeben; in einzelnen Fällen wie zum Beispiel bei Rohmelamin ist es auch schon zu stärkeren Rücknahmen gekommen.

Die Ertragslage der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementhersteller hat sich dadurch aber kaum verbessert, da die in den letzten zwei Jahren eingetretenen Kostensteigerungen noch nicht in vollem Umfang über Preisanhebungen weitergegeben werden konnten. Weitere Aufschläge gelten aufgrund der wieder schwächer werdenden Märkte als kaum durchsetzbar. Die wieder zunehmenden Auslastungsprobleme und die Kosten für die bei vielen Unternehmen auch weiterhin erforderlichen Restrukturierungsmaßnahmen führen zu zusätzlichen Belastungen. In den meisten Branchen wird sich der bereits seit längerer Zeit beobachtete Konsolidierungsdruck damit auch im kommenden Jahr fortsetzen.

Die aktuelle Sonderausgabe „EUWID Holz special“ beschreibt am Beispiel verschiedener Teilbereiche den wechselhaften Konjunkturverlauf in diesem Jahr. Dabei wird auch auf Veränderungen in verschiedenen Branchen und bei einzelnen Unternehmen eingegangen.

2011 has tended to be a year of two halves for the wood-based panels, surfaces and building component industry. A relatively good first quarter initially heralded a continuation of 2010‘s growth in production and deliveries. However, the trend then flattened off more and more in subsequent months.

A drop in demand surfaced as early as the second quarter in a few areas. Markets then headed lower across the board from the summer onwards. This trend has remained in place throughout the entire second half. The autumn revival in demand thus turned out to be more modest than in earlier years. This situation is not expected to alter any time soon in most instances. Many companies have revised their plans for 2012 accordingly.

Slowing markets and thus falling demand have helped to ease raw material costs. Purchasing prices for many upstream products have now stabilised more and more over the past few months after long being on the rise, sometimes significantly so. Prices for various raw materials have dipped slightly. Substantial price cuts have even emerged for a few items, such as raw melamine.

However, wood-based panels, surfaces and building component manufacturers have hardly seen their margins improve as a result: they have not yet been able to pass on the last two years‘ cost hikes in full by raising their prices. Additional mark-ups are thought to be virtually out of the question because markets are now weakening again. Mounting capacity utilisation problems and many companies‘ costs for necessary restructuring projects are taking their toll, as well. Most sectors hence look set to witness the longstanding consolidation pressure continue in 2012.

This special edition, EUWID Holz special, describes this year‘s variable business trends using several sectors as examples. This issue also looks at changes in different sectors and at a few companies.

Messen & Termine **6-14**
Wood Flooring Summit bringt Aussteller auf Domotex zurück

Baukonjunktur **16-19**
Baukonjunktur in Europa soll sich doch erst ab 2013 erholen
Deutschland: Wohnungsbau legt 2011 wieder stärker zu
Englischer Wohnungsbau in diesem Jahr wieder schwächer
US-Wohnungsbau soll sich ab 2012 wieder stärker beleben

DIY-Branche **20-23**
Wechselnde Allianzen in der deutschen Baumarktbranche

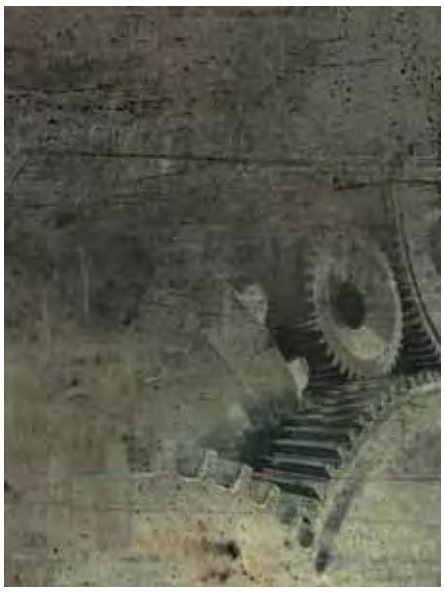
Holzwerkstoffe **24-33**
Desinvestitionen haben sich nach Süd- und Nordeuropa verlagert
Frankreich: Bis 2013 sollen zwei weitere Anlagen in Betrieb gehen

Oberflächen **34-48**
Preisanstieg bei Titandioxid hat sich im Jahr 2011 noch verstärkt
Rohmelaminpreise sind stärker zurückgegangen als erwartet
Weitere Kapazitätsänderungen in der Overlaypapier-Branche

Bodenbeläge **50-51**
Budgetzahlen für 2012 wurden wieder nach unten korrigiert

Laminatboden **52-99**
Nachfrage hat sich im zweiten Halbjahr wieder leicht erholt
Pfleiderer: Verkaufsprozess für Pergo ist inzwischen angelaufen
Classen baut LLT-Kapazitäten im Werk Baruth weiter aus
Situation bei Välinge Innovation hat sich doch wieder stabilisiert
Wood Fibre Floor soll künftig als „Nadura“ vermarktet werden
Laminatbodenhersteller haben Sortimente weiter aufgewertet
Noch immer keine klare Linie bei den Patentstreitigkeiten

Parkett **100-106**
Mehrere größere Verkäufe in der europäischen Parkettindustrie



Titelabbildung: Dekorentwicklungen der Süddekor GmbH

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)
Eva Ernst

Verlagsanschrift
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Bleichstraße 20-22
D-76593 Gernsbach
Tel. 07224/9397-0
Fax 07224/9397-910
http://www.euwid.de
http://www.euwid-holz.de

Anzeigen
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Sylvia Kühn
Florian Mai
Tel. 07224/9397-515
Fax 07224/9397-908
E-Mail: anzeigen@euwid.de

Gestaltung & Produktion
Jörg Schumacher

Repro & Litho
Jörg Schumacher

Druck & Verarbeitung
B&K Offsetdruck GmbH

„EUWID Holz special“ ist eine Sonderausgabe des wöchentlich erscheinenden Informationsdienstes „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“. Jahresbezugspreis € 420,- zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Einzelverkaufspreis: € 5,-

Die neue Interpretation von Funktion und Design!

Bodenbeläge für den individuellen Anspruch

D·sign
Flooring by CLASSEN

TREFFEN SIE UNS AUF DER DOMOTEX
14.1.–17.1. 2012 | HALLE 009 | STAND C56

Classen Vertriebs GmbH
Werner-von-Siemens-Straße 18-20 • D-56759 Kaisersesch
Tel.:+49 2653 980-0 • info@classen.de • www.classen.de

design.classen.de

CLASSEN

Bis Mitte November haben sich 190 Laminatboden- und Parkettbersteller angemeldet

Wood Flooring Summit bringt Aussteller auf Domotex zurück

Knapp zwei Monate vor Beginn der Bodenbelagsmesse Domotex, die vom 14. bis 17. Januar 2012 in Hannover stattfinden wird, hatten sich rund 190 Laminatboden- und Parkettbersteller für eine Beteiligung an dem von dem Domotex-Veranstalter Deutsche Messe AG, Hannover, neu konzipierten Ausstellungsbereich „Wood Flooring Summit" angemeldet.

Laut einer Aufstellung der Messegesellschaft sind davon rund 150 Unternehmen dem Parkettbereich und rund 40 Unternehmen dem Laminatbodenbereich zuzurechnen. Von den Ausstellern im Bereich Parkett, dem auch die Hersteller von Kork- und Bambusbelägen zugeordnet werden, kommen knapp 100 aus Europa, rund 40 aus Asien (insbesondere China, zum Teil in Gemeinschaftsständen) und knapp zehn aus Nordamerika. Im Bereich Laminatboden konnte die Beteiligung europäischer Unternehmen wieder auf knapp 25 gesteigert werden; in den vergangenen beiden Jahren waren dagegen nur rund 15 europäische Laminatbodenhersteller auf der Domotex vertreten. Die rund 15 nicht-europäischen Laminatbodenaussteller kommen fast ausschließlich aus China.

Die insgesamt rund 190 Unternehmen werden voraussichtlich eine Ausstellungsfläche von rund 14.000 m² belegen. In diesen Zahlen sind allerdings auch verschiedene Gemeinschaftsstände enthalten. Ausstellerzahl und Ausstellungsfläche sind nach Angaben der Deutsche Messe AG gegenüber den beiden Vorveranstaltungen deutlich angestiegen. Mit dem neuen, in Zusammenarbeit mit den Branchenverbänden und verschiedenen Unternehmen entwickelten und kurz nach der letzten Domotex vorgestellten Konzept konnten mehrere Unternehmen auf die Messe zurückgeholt werden, die in den letzten Jahren auf eine Domotex-Beteiligung verzichtet oder sich nur noch unregelmäßig beteiligt hatten.

Ein Schwerpunkt der nächsten Domotex ist der von der Deutsche Messe AG, den Branchenverbänden EPLF, FEP und VDP sowie einzelnen Unternehmen neu konzipierte Ausstellungsbereich „Wood Flooring Summit", mit dem die Hallen 7 bis 9 belegt werden. (Foto: Deutsche Messe)

Beispiele sind im Laminatbodenbereich die Egger Retail Products GmbH (ERP), St. Johann/Österreich, und die Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich. Zahlreiche andere Laminatbodenhersteller auf dem Wood Flooring Summit hatten sich in den letzten Jahren nur noch unregelmäßig an der Domotex beteiligt, wie zum Beispiel die Krono-Gruppe Schweiz. Wieder andere, wie die Unilin bvba Division Flooring (Wielsbeke/Belgien), Espace Production International S.A. (EPI, Marlenheim/Frankreich), Berry Floor N.V. (Menen/Belgien) und Alloc A/S (Lyngdal/Norwegen) hatten nach einer über längere Zeit regelmäßigen Teilnahme in den Jahren 2009, 2010 oder 2011 erstmals ausgesetzt.

Im Parkettbereich werden sich nach einer längeren Pause erstmals wieder die Bauwerk Parkett AG (St. Margarethen/Schweiz), die Gustaf Kähr AB (Nybro/Schweden) und der italienische

schattdecor

Boden / Floor
14-05603-002
05603 Birke Viva 2-Stab / *Birch Viva 2-board*

Möbeldekor / *Furniture Decor*
14-10183-001
10183 Sonoma Eiche / *Sonoma Oak*

Arbeitsplatte / *Worktop*
14-54078-001
54078 Vesuv / *Vesuv*

Erleben Sie Dekore in einer neuen Dimension ab sofort in Thansau.

Gerne nehmen wir uns die Zeit,
unser 3D-Lab individuell für Sie in
Thansau zu präsentieren.
Vereinbaren Sie einen Termin mit uns.
Wir freuen uns auf Sie.

www.schattdecor.de

Kaindl Flooring wird mit der Beteiligung am Wood Flooring Summit erstmals wieder auf eine größere Messe zurückkehren. In den letzten Jahren hatte sich das Unternehmen auf seine Hausmesse in Salzburg-Wals konzentriert. (Foto: Kaindl Flooring)

Hersteller Margaritelli S.p.A. (Ponte S. Giovanni/Italien) beteiligen. Mit der MeisterWerke Schulte GmbH & Co. KG (Rüthen-Meiste), der Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld) und der Hamberger Flooring GmbH & Co. KG (Rosenheim) werden auch mehrere Unternehmen über den Wood Flooring Summit wieder auf die Domotex zurückkehren, die sowohl Laminatboden als auch Parkett im Programm führen. Die Tarkett Holding GmbH, Frankenthal, wird mit knapp 600 m² den größten Stand im Ausstellungsbereich Wood Flooring Summit belegen, dabei allerdings neben Hartbodenbelägen auch elastische Bodenbeläge und Sportböden ausstellen.

Wood Flooring Summit belegt Hallen 7 bis 9

Der Wood Flooring Summit wird sich auf die Halle 9 konzentrieren, die damit erstmals voll belegt werden kann. In den vergangenen Jahren hatten in dieser Halle vor allem kleinere Laminatboden- und Parkettthersteller sowie Anbieter von Verlege-, Pflege- und Anwendungstechnik ausgestellt; darüber hinaus waren in dieser Halle auch mehrere Gemeinschaftsstände von ausländischen Laminatboden- und Parkettherstellern zu finden. Einzelne Parkettthersteller werden auch in der angrenzenden Halle 8 platziert, in der zudem Anbieter von Outdoor- und Terrassenbelägen zu finden sind. In Halle 7 wurden Aussteller aus den Bereichen Anwendungstechnik und Zubehör, zum Beispiel Leistenhersteller, zusammengefasst.

Das Wood Flooring Summit-Konzept sieht zudem zusätzliche Ausstellungsbereiche zu angrenzenden Themenfeldern sowie verschiedene Sonderflächen vor. Im Bereich „Industrie“ werden die Zulieferer der Laminatboden- und Parkettindustrie zusammengefasst. Der Bereich „Campus“ umfasst unter anderem Stände von Branchenverbänden, Institutionen, Forschungseinrichtungen, Verbänden und Hochschulen. Im „Forum“ des Wood Flooring Summit werden aktuelle Themen diskutiert. Am Samstag geht es um Design; am Sonntag werden verschiedene Handelsthemen, unter anderem die Bedeutung von Handelsmarken, angesprochen. An den letzten beiden Domotex-Tagen stehen technologische Themen im Vordergrund. Auf der Sonderfläche „Innovation“ werden Produktneuheiten im Bereich Laminatboden und Parkett vorgestellt, die von den Ausstellern eingereicht werden konnten und von einer neutralen Jury ausgewählt wurden. Darüber hinaus gibt es auf dem Wood Flooring Summit einen Lounge- und einen Event-Bereich, in dem unter anderem eine „Night of Wood Flooring“ stattfinden soll.

Die Hallen 2 bis 6 wurden für die nächste Domotex ebenfalls neu aufgeplant. In diesem Zusammenhang wurde die bislang in Halle 4 angesiedelte Sonderausstellung „Contractworld“ in die Halle 6 verlagert. Die Witex Flooring Products GmbH mit Sitz in Augustdorf, die im vergangenen Jahr erstmals von der Halle 9 ins Umfeld der Contractworld gewechselt war, wird auch im Januar 2012 an dieser Platzierung festhalten und sich damit nicht direkt am World Flooring Summit beteiligen. Die Halle 6 wurde von der Deutsche Messe AG auch insgesamt auf den Objektbereich ausgerichtet; neben der Contractworld wurden dort unter anderem Anbieter von elastischen Bodenbelägen und LVT-Belägen platziert.

Branchenverbände hatten Konzept vorgeschlagen

Das Wood Flooring Summit-Konzept war im Verlauf des vergangenen Jahres von der Deutsche Messe AG gemeinsam mit den Branchenverbänden Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, und Verband der Deutschen Parkettindustrie (VDP), Bad Honnef, erarbeitet und kurz nach der letzten Domotex vorgestellt worden. Die ursprüngliche Initiative war dabei von den Verbänden bzw. von verschiedenen Laminatboden- und Parkettherstellern ausgegangen.

Ansatzpunkt war dabei vor allem der aus Sicht dieser Branchen in den letzten Jahren eingetretene langsame Bedeutungsverlust der Domotex im Bereich Laminatboden und Parkett. Unternehmen, die in ihrem Vertrieb vor allem auf mitteleuropäische Märkte sowie auf den Holzfachhandel ausgerichtet sind, haben sich mit ihren Messeaktivitäten zunehmend in Richtung der Bau in München orientiert. Dieser Trend wurde durch die in der Laminatboden- und Parkettbranche bereits seit Ende der 90er Jahre geführte Diskussion

über einen möglichen Zweijahresrhythmus der Domotex-Beteiligung noch verstärkt. Trotz verschiedener Vorstöße hat sich eine derartige branchenweite Vorgehensweise nie durchsetzen lassen. In der Folge hatte sich eine zunehmende Zahl von Laminatboden- und Parkettherstellern für eine alternierende Beteiligung an der Domotex und der Bau entschieden. Einzelne Unternehmen waren der Domotex schließlich ganz ferngeblieben und hatten nur noch auf der Bau ausgestellt. Die eher exportorientierten bzw. die in Mitteleuropa stärker auf den Bodenbelagshandel ausgerichteten Laminatboden- und Parkettherstellern hatten dagegen relativ lange an einer jährlichen Domotex-Beteiligung festgehalten. In den letzten Jahren war es aber auch bei diesen Unternehmen zu Ausstellerverlusten gekommen.

Mit dem Wood Flooring Summit und der dadurch erreichten stärkeren Beteiligung der Laminatboden- und Parkettindustrie an der Domotex soll erstmals wieder ein breiterer Überblick über das Angebotsspektrum in den von diesen Branchen abgedeckten Produktbereichen ermöglicht werden. Dieses Ziel wird nach Einschätzung zahlreicher beteiligter Unternehmen im Januar wohl auch erreicht. Mit der relativ hohen Ausstellerzahl im Bereich Laminatboden und Parkett sind nach Ansicht dieser Unternehmen allerdings auch die Unsicherheiten für die Domotex 2013 gestiegen. Es bestehe die Gefahr, dass der Trend zu einem Zweijahresrhythmus der Domotex durch den im kommenden Jahr erstmals durchgeführten Wood Flooring Summit und die im Januar 2013 anstehende Bau noch verstärkt wird. Dadurch könnten im ungünstigsten Fall die Lücken bei den Laminatboden- und Parkettherstellern auf der Domotex 2013 noch stärker ausfallen als in den letzten Bau-Jahren 2009 und 2011. Die Deutsche Messe AG sieht diese Gefahr allerdings nicht und betont in diesem Zusammenhang vor allem die mit dem Wood Flooring Summit nochmals bekräftigte Bedeutung der Domotex für international ausgerichtete Unternehmen.

Nach Aussage der Deutsche Messe AG soll der Wood Flooring Summit in Zukunft regelmäßig stattfinden; ein nächster Termin wurde bislang allerdings noch nicht festgelegt. Derzeit laufen entsprechende Gespräche mit den Verbänden und mit Ausstellern; eine Entscheidung soll eventuell noch vor der Domotex fallen. Grundsätzlich strebt die Deutsche Messe AG für die Domotex jährlich wechselnde Themenschwerpunkte an, die durch die bestehenden bzw. eventuell auch neu konzipierte Sonderschauen ergänzt werden sollen. Für die Domotex 2012 hatten so zum Beispiel die Teppichbodenhersteller Dura Tufting GmbH (Fulda), Findeisen GmbH (Ettlingen), Halbmond Teppichwerke GmbH (Oelsnitz) und Vorwerk & Co. Teppichwerke GmbH & Co. KG (Hameln) einen gemeinsamen Messeauftritt im Umfeld der Contractworld vorgeschlagen. Die in der Folge mit der Deutsche Messe GmbH geführten und bereits relativ weit fortgeschrittenen Verhandlungen konnten allerdings nicht zu einem Ergebnis gebracht werden. Dura und Vorwerk haben sich daraufhin Mitte November gegen eine Domotex-Beteiligung entschieden.

Mehrere Unternehmen werden zurückkehren

Mit dem Wood Flooring Summit kehren zahlreiche Laminatboden- und Parkettherstellerwieder auf die Domotex zurück, die sich in den letzten Jahren nicht mehr oder nur noch unregelmäßig an der Bodenbelagsmesse in Hannover beteiligt hatten. Die Egger-Gruppe und Kaindl hatten bereits vor einigen Jahren auf eine regelmäßige Domotex-Teilnahme verzichtet und waren zuletzt in den Jahren

Pergo hat die in den letzten Jahren bereits zurückgefahrene Beteiligung an Bodenbelagsmessen in diesem Jahr durch eine mobile Ausstellung ersetzt. Von September bis November wurden an insgesamt 56 Stationen in 14 Ländern über 3.000 Besucher registriert. (Foto: Pergo)

Messen 2012

10.01.-14.01.2012	**Deubau, Essen**
14.01.-17.01.2012	**Domotex, Hannover**
16.01.-22.01.2011	**IMM Cologne, Köln**
17.01.-21.01.2012	**Swissbau, Basel/Schweiz**
22.01.-25.01.2012	**Interiors, Birmingham/Großbritannien**
24.01.-26.01.2012	**Surfaces, Las Vegas/Nevada**
24.01.-27.01.2012	**Budma, Posen/Polen**
25.01.-28.01.2012	**Casa, Salzburg/Österreich**
31.01.-03.02.2012	**Dach+Holz, Stuttgart**
06.02.-09.02.2012	**ZOW, Bad Salzuflen**
07.02.-09.02.2012	**Surface Design Show, London/Großbritannien**
08.02.-11.02.2012	**International Builders' Show, Orlando/Florida**
09.02.-12.02.2012	**Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich**
21.02.-25.02.2012	**Bautec, Berlin**
01.03.-11.03.2012	**Batibouw, Brüssel/Belgien**
14.03.-20.03.2012	**Int. Handwerksmesse, München**
20.03.-22.03.2012	**EcoBuild, London/Großbritannien**
21.03.-24.03.2012	**Holzhandwerk, Nürnberg**
21.03.-24.03.2012	**Fensterbau/Frontale, Nürnberg**
27.03.-29.03.2012	**Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China**
27.03.-30.03.2012	**Interzum Guangzhou, Guangzhou/China**
27.03.-30.03.2012	**Drema/Furnica, Posen/Polen**
13.04.-15.04.2012	**Haus/Holz/Energie, Stuttgart**
17.04.-22.04.2012	**Salone Internazionale del Mobile, Mailand/Italien**
18.04.-21.04.2012	**Interstroyexpo, St. Petersburg/Russland**
20.04.-24.04.2012	**Technodomus, Rimini/Italien**
24.04.-27.04.2012	**Interzum/Interkomplekt, Moskau/Russland**
08.05.-11.05.2012	**Construtec, Madrid/Spanien**
08.05.-12.05.2012	**Xylexpo, Mailand/Italien**
08.07.-11.07.2012	**Floor Covering Fair, Guangzhou/China**
22.08.-28.08.2012	**International Woodworking Fair, Atlanta/Georgia**
02.09.-04.09.2012	**Flooring Show, Harrogate/Großbritannien**
05.09.-09.09.2012	**Bife-Timb, Bukarest/Rumänien**
11.09.-14.09.2012	**FMC Premium, Shanghai/China**
13.09.-16.09.2012	**ZOW, Istanbul/Türkei**
26.09.-28.09.2012	**Domotex Russia, Moskau/Russland**
02.10.-05.10.2012	**Hout, Rotterdam/Niederlande**
07.10.-10.10.2012	**W12, Birmingham/Großbritannien**
09.10.-11.10.2012	**Tekhnodrev, St. Petersburg/Russland**
13.10.-17.10.2012	**Intermob/Wood Machinery, Istanbul/Türkei**
17.10.-20.10.2012	**Sicam, Pordenone/Italien**
17.10.-20.10.2012	**Made Expo, Mailand/Italien**
18.10.-21.10.2012	**Saie, Bologna/Italien**
21.10.-25.10.2012	**Prowood, Gent/Belgien**
13.11.-16.11.2012	**Equip'Baie, Paris/Frankreich**
14.11.-16.11.2012	**Woodworking, Lahti/Finnland**
19.11.-23.11.2012	**Mebel, Moskau/Russland**
19.11.-23.11.2012	**ZOW, Moskau/Russland**
12.01.-15.01.2013	**Domotex, Hannover**
14.01.-19.01.2013	**Bau, München**

Nähere Informationen zu den einzelnen Terminen unter www.euwid-holz.de
Alle Angaben ohne Gewähr

2007 und 2008 mit kleineren Ständen auf der Sonderausstellung Contractworld vertreten. Kaindl hatte sich in den letzten Jahren auf die am Standort Salzburg-Wals ausgerichtete Hausmesse „Kaindl Open Floor House" konzentriert, die parallel zur Rückkehr auf die Domotex auch im kommenden Jahr vom 13. bis zum 20. Januar 2012 stattfinden wird.

Die zur Krono-Gruppe Schweiz gehörenden Unternehmen Kronotex Fußboden GmbH & Co. KG (Wittstock-Heiligengrabe), Kronospan Schweiz AG (Menznau/Schweiz) und Kronopol Sp.zo.o. (Zary/Polen) hatten bis zum Jahr 2008 im Zweijahresrhythmus auf der Domotex ausgestellt, waren im Jahr 2010 allerdings von dieser Abfolge abgerückt. Stattdessen war wie bereits im Jahr 2009 eine Produktpräsentation in dem dem Messegelände benachbarten Radisson-Hotel veranstaltet worden. 2011 hatte die Gruppe wieder einen größeren Stand auf der Domotex belegt.

Unilin, EPI, Berry Floor und Alloc hatten seit Mitte der 90er Jahre fast durchgehend auf der Domotex ausgestellt, in den Jahren 2009, 2010 oder 2011 aber erstmals auf eine Teilnahme verzichtet. Berry Floor und Alloc hatten bereits 2009 ausgesetzt und sich stattdessen an der Bau beteiligt. In der Folge wollten die beiden zur Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, gehörenden Unternehmen eigentlich zwischen beiden Messen wechseln und damit nur noch alle zwei Jahre in Hannover ausstellen. Nach der diesem Turnus entsprechenden Domotex-Beteiligung im Januar 2010 hatten die beiden Unternehmen allerdings auch im vergangenen Jahr den gleichen Stand gebucht.

Unilin war im Januar 2010 zum ersten Mal der Domotex ferngeblieben, bei der letzten Veranstaltung aber wieder auf die Messe zurückgekehrt. EPI hatte dagegen 2011 auf alle größeren Messebeteiligungen verzichtet und war damit erstmals auch nicht auf der Domotex vertreten. Die Gruppo Frati S.p.A., Pomponesco/Italien, war mit ihrem Geschäftsbereich „Bipan" wie Unilin 2011 nach einjähriger Pause wieder auf die Domotex zurückgekehrt, hat laut dem bislang vorliegenden Aus-

Die Deutsche Messe AG geht derzeit von rund 1.400 Ausstellern auf der Mitte Januar 2012 stattfindenden Domotex aus. 2011 hatten sich 1.319 Unternehmen beteiligt. (Foto: Deutsche Messe)

stellerverzeichnis allerdings nicht für den Wood Flooring Summit gebucht.

Die Holz Dammers Moers GmbH (HDM), Moers, hatte 2006 ihre zuvor jährliche Domotex-Beteiligung auf einen Zweijahresrhythmus umgestellt und war damit im Jahr 2007 nur auf der Bau vertreten. Die Bau-Beteiligung wurde 2009 und 2011 fortgeführt; auf der Domotex hatte das Unternehmen dagegen nur noch im Jahr 2008 ausgestellt. Für den Wood Flooring Summit wurde dagegen wieder ein Stand gebucht.

Aus der Laminatbodenindustrie waren damit in den letzten Jahren nur noch die Classen-Gruppe (Kaisersesch), die Spanolux div. Balterio N.V. (Sint-Baafs-Vijve/Belgien), Industrias Auxiliares Faus S.L.U. (Gandia/Spanien) und Witex ohne Unterbrechungen auf der Domotex vertreten. Classen, Balterio und Faus hatten in den letzten Jahren jeweils vergleichbar große Stände in der Halle 7 belegt, werden im Januar allerdings auf dem Wood Flooring Summit in Halle 9 ausstellen. Witex wird dagegen die im Januar 2011 erstmals gewählte Platzierung im Umfeld der Contractworld auch bei der nächsten Domotex beibehalten.

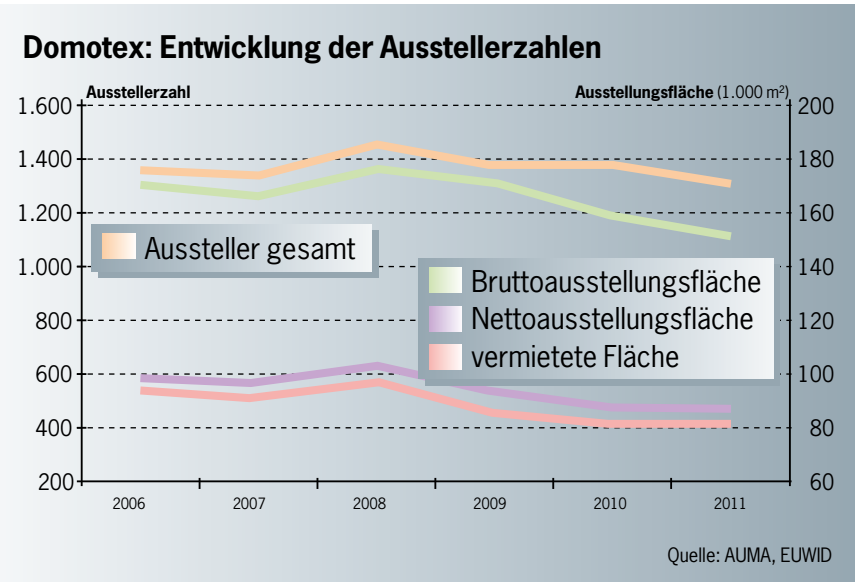
Die zur Kronospan-Gruppe gehörende Kronoflooring GmbH, Lampertswalde, und die Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden, bleiben der Domotex dagegen auch weiterhin fern. Kronoflooring war zuletzt in den Jahren 2007 und 2009 mit größeren Ständen in der Halle 7 vertreten und wollte im Rahmen dieses auf die ungeraden Jahre ausgerichteten Zweijahresrhythmus eigentlich wieder im Januar 2011 ausstellen. Nach der Entscheidung gegen eine erneute Domotex-Beteiligung hatte sich Kronoflooring stattdessen auf die am Standort Lampertswalde durchgeführte Hausmesse „Kronoevent“ konzentriert. Pergo hat seine Messestrategie in den vergangenen Jahren mehrfach geändert. Bis zum Jahr 2010 hatte das Unternehmen parallel zur Domotex im Radisson-Hotel unter der Bezeichnung „PergoTex“ eine eigene Präsentation durchgeführt, diese im Januar 2011 aber nicht fortgeführt. Stattdessen hatte das Unternehmen seine Neuheiten auf einzelnen, eher regional ausgerichteten Veranstaltungen gezeigt. Im Herbst 2011 wurde die damit schrittweise zurückgefahrene Beteiligung an Bodenbelagsmessen durch eine mobile Ausstellung ersetzt. Vom 19. September bis 11. November haben die dafür eingesetzten zwei LKWs insgesamt 56 Stationen in 14 Ländern angefahren.

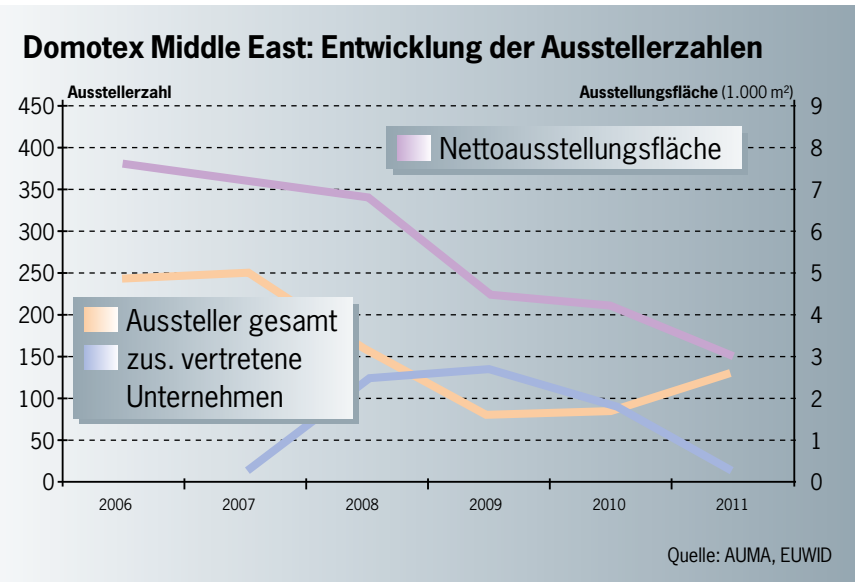
MeisterWerke und Hamberger hatten sich in den letzten Jahren nur noch unregelmäßig an der Domotex beteiligt. Hamberger war zuletzt im Jahr 2006 auf der Domotex vertreten und hatte im Januar 2008 einen Stand auf der Contractworld belegt, seither aber auf die Bodenbelagsmesse verzichtet. MeisterWerke war mit der auf den Bodenbelagshandel ausgerichteten Vertriebsmarke „Schulte Räume“ im Januar 2010 zum letzten Mal in Hannover. Parador wird mit der Standbuchung für den Wood Flooring Summit sogar eine noch längere Abstinenzphase beenden. Das Unternehmen hatte zuletzt im Jahr 2001 auf der Domotex und auf der Bau ausgestellt, seither aber auf größere Messebeteiligungen in Europa verzichtet. Im Jahr 2003 hatte Parador dann eine Hausmesse gestartet, die inzwischen unter der Bezeichnung „Paravision“ alle zwei Jahre durchgeführt wird und damit turnusmäßig wieder im Januar 2013 stattfindet. Anfang nächsten Jahres wird Parador fast zeitgleich zur Domotex auch einen Stand auf der vom 16. bis 22. Januar 2012 stattfindenden Kölner Möbelmesse IMM Cologne belegen.

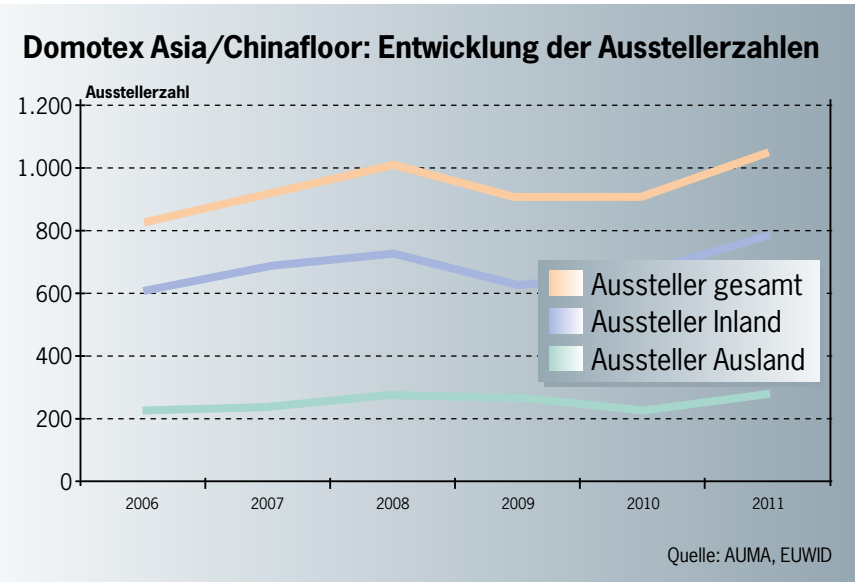
Aus der Parkettbranche werden Bauwerk Parkett und Kährs auf der Kölner Möbelmesse ausstellen. Beide Unternehmen werden zudem nach längerer Pause wieder auf die Domotex zurückkehren. Kährs hatte sich allerdings 2010 mit einem kleinen Stand an der Contractworld beteiligt. Darüber hinaus werden auf dem Wood Flooring Summit unter anderem auch die Parkettthersteller Barlinek S.A. (Kielce/Polen), Georg Gunreben GmbH & Co. KG (Strullendorf), HocoHolz Hofstetter & Co. Holzindustrie GmbH (Eggenfelden), Panaget S.A.S. (Bourgbarré/Frankreich) und Scheucher Holzindustrie GmbH (Mettersdorf/Österreich) vertreten sein.

Besucherzahl war 2011 leicht zurückgegangen

Laut der Messestatistik der Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, ist die Besucherzahl auf der letzten, vom 15. bis 18. Januar 2011 durchgeführten Domotex im Vergleich zum Vorjahr wieder leicht auf 37.054 (2010: 38.704) zurückgegangen. Der Inlandsbesuch lag mit







13.414 (17.223) deutlich unter dem der Vorveranstaltung, wogegen der Auslandsbesuch nochmals auf 23.640 (21.481) gesteigert werden konnte. Der Rückgang des Inlandsbesuchs war in erster Linie auf den Einfluss Bau in München zurückzuführen. Gegenüber der im Hinblick auf die Konkurrenz durch die Bau vergleichbaren Veranstaltung im Januar 2009 hat die diesjährige Domotex allerdings wieder besser abgeschlossen. Damals waren 13.783 Besucher aus dem Ausland und 21.649 aus dem Inland gekommen; die Gesamtbesucherzahl lag damit bei 35.432. Die Zahlen früherer Jahre wurden aber deutlich verfehlt. Im Januar 2006 waren noch 49.512 Besucher auf der Domotex registriert worden. Unter dem Einfluss der Bau ging die Besucherzahl 2007 auf 43.538 zurück; im Jahr 2008 legte sie wieder auf 47.629 zu.

Die Ausstellerzahlen haben sich in den letzten Jahren dagegen weniger stark verändert. 2011 hatten insgesamt 1.319 (1.376) Unternehmen auf der Domotex ausgestellt, von denen 222 (253) aus dem Inland und 1.097 (1.123) aus dem Ausland kamen. 2008 war mit 306 Ausstellern aus Deutschland, 1.151 aus dem Ausland und insgesamt 1.457 Unternehmen das beste Ergebnis der letzten Jahre erzielt worden. In allen anderen Jahren seit 2006 lag die Ausstellerzahl dagegen im Bereich 1.320 bis 1.375.

Im gleichen Zeitraum hat die Ausstellungsfläche noch etwas stärker nachgegeben. 2006 waren insgesamt 93.406 m² vermietet worden; die Bruttoausstellungsfläche lag damals bei 171.000 m². 2008 war die Bruttoausstellungsfläche auf 177.300 m² und die vermietete Fläche auf 97.701 m² angestiegen. Bis 2011 hat sich die Bruttofläche dann wieder um 15 % auf 151.500 m² reduziert. Die vermietete Fläche ging im gleichen Zeitraum um 16 % auf 82.517 m² zurück.

Domotex Russia soll im Herbst 2012 starten

Im kommenden Jahr soll das Domotex-Konzept erstmals auch auf den russischen Markt übertragen werden; die Domotex Russia soll vom 26. bis 28. September 2012 auf dem IEC Crocus Expo-Gelände

Die in diesem Jahr vom bisherigen Mai-Termin auf September verlegte Domotex Middle East wird 2012 eventuell an einen neuen Veranstaltungsort umziehen; entsprechende Verhandlungen werden derzeit geführt. (Foto: Deutsche Messe)

in Moskau stattfinden. Die Organisation vor Ort wird über die 2010 von der Deutsche Messe AG gegründete russische Tochtergesellschaft OOO Deutsche Messe Rus, Moskau, laufen. Zeitgleich zur Domotex Russia werden auf dem gleichen Gelände auch die „Heimtextil Russia", die von der russischen Tochter der Messe Frankfurt GmbH veranstaltet wird, sowie die über die Messe Stuttgart laufende „R+T Russia" stattfinden. Während die auf Heim- und Haustextilien ausgerichtete Heimtextil bereits seit 1999 in Russland durchgeführt wird, ist die R+T Russia ebenfalls eine Premierenveranstaltung. Auf dieser Messe werden unter anderem Rollläden, Tore, Sonnenschutzsysteme und Fenster gezeigt.

Das Ausstellungsprogramm der Domotex Russia soll wie bei den bereits etablierten Domotex-Veranstaltungen in Hannover, Shanghai/China und Dubai/Vereinigte Arabische Emirate die Bereiche abgepasste Teppiche, Parkett, Laminatboden, Naturstein sowie textile und elastische Bodenbeläge umfassen. Die Domotex Russia wird dabei nach Aussage der Deutsche Messe AG die bislang einzige spezialisierte Bodenbelagsmesse in Russland sein.

Ziel ist es, im ersten Jahr mit rund 100 Ausstellern eine Nettoausstellungsfläche von rund 4.000 m² zu belegen. Zu den Besucherzielgruppen gehören in erster Linie Distributoren und Einkäufer aus dem Groß- und Einzelhandel. Darüber hinaus sollen aber auch Architekten, Planer und Entscheider aus der Bauwirtschaft angesprochen werden.

Gegenläufige Trends in Shanghai und Dubai

Die beiden bestehenden Domotex-Auslandsveranstaltungen, die Domotex Asia/Chinafloor in Shanghai und die Domotex Middle East in Dubai, haben sich in den letzten Jahren gegenläufig entwickelt. Während die Ausstellerzahlen in Shanghai in den letzten Jahren trotz eines leichten Rückgangs im Jahr 2009 tendenziell weiter angestiegen sind, musste die Veranstaltung in Dubai deutliche Einbußen hinnehmen. Die Zahl der regulären Aussteller („Hauptaussteller") hat sich seit 2007 ungefähr halbiert; die Ausstellungsfläche ist noch stärker zurückgegangen. Der Rückgang bei den Ausstellern mit eigenen Ständen war in den Jahren 2008 bis 2010 abgefedert worden durch eine deutlich höhere Zahl der Unteraussteller („zusammen vertretene Unternehmen"), die auf Gemeinschaftsständen oder auf Ständen anderer Aussteller vertreten waren.

In diesem Jahr wurde die Domotex Middle East erstmals von dem bisherigen Mai-Termin auf den September verlegt. Der Abwärtstrend der Ausstellerzahlen und Ausstellungsflächen konnte damit aller-

Nach einer erneuten Änderung der Hallenverteilung werden Laminat- und Holzfußböden auf der nächsten Domotex Asia/Chinafloor in den Hallen E1 bis E6 des SNIEC ausgestellt. (Foto: EUWID)

dings nur verlangsamt werden. Die Gesamtausstellerzahl ist zwar gestiegen; gleichzeitig wurde die bei den letzten beiden Veranstaltungen noch höhere Zahl der zusammen vertretenen Unternehmen deutlich zurückgenommen. Die Brutto-Ausstellungsfläche ist damit gegenüber dem Vorjahr um knapp 30 % auf 5.960 (8.409) m² zurückgegangen. Die Netto-Ausstellungsfläche hat sich um 25 % auf 3.153 (4.512) m² reduziert. In den Jahren 2006 bis 2008 waren dagegen noch Bruttoflächen von 12.000-14.000 m² und Nettoflächen von rund 6.800-7.600 m² belegt worden. 2006 und 2007 hatten auf der Domotex Middle East jeweils knapp 250 Unternehmen ausgestellt; 2007 waren nur noch 157 Unternehmen registriert worden. Auch die Besucherzahlen sind in den letzten Jahren immer weiter zurückgegangen. 2007 und 2008 waren noch jeweils über 6.000 Besucher registriert worden. 2009 lag die Besucherzahl knapp über 5.000, in den Jahren 2010 und 2011 wurden dann noch 4.864 bzw. 4.661 Besucher erreicht.

Als Reaktion auf die rückläufigen Zahlen, das erkennbare Auslaufen der Hochkonjunkturphase im Baubereich in den Golfstaaten und die schwieriger werdenden politischen Rahmenbedingungen prüft die Deutsche Messe AG bereits seit einiger Zeit eine Verlegung der Domotex Middle East an einen anderen Standort. Zuletzt haben sich die Planungen auf Istanbul/Türkei konkretisiert; die Verhandlungen über ein geeignetes Messegelände konnten allerdings noch nicht abgeschlossen werden. Dementsprechend wurde bislang auch noch kein genauer Termin für die im September 2012 geplante nächste Veranstaltung festgelegt.

85 % der Flächen auf der Domotex Asia sind belegt

Für die vom 27. bis 29. März 2012 stattfindende Domotex Asia/Chinafloor konnten nach Angaben der beiden Veranstalter, Deutsche Messe AG und VNU Exhibitions Shanghai Co. Ltd., bis Mitte November rund 85 % der inzwischen auf elf Hallen erweiterten Ausstellungsfläche im Shanghai New International Expo Center (SNIEC) vermietet werden. Mit der Erweiterung konnte die Brutto-Ausstellungsfläche auf 126.500 m² gesteigert werden. Bis Mitte September waren bereits 70 % der Flächen verkauft.

Die Hallenverteilung der Domotex Asia/Chinafloor wurde gegenüber den letzten Veranstaltungen erneut geändert. Holzfußböden, Bambusböden, Parkett und Laminatboden werden in den Hallen E1 bis E6 ausgestellt. Die auf Produktionstechnologien für Hartbodenbeläge ausgerichtete Sonderausstellung „Floortech“ wird dabei in die Halle E3 integriert. Die Aussteller von textilen Bodenbelägen finden sich im kommenden Jahr in den Hallen W1 bis W4, während der Bereich elastische Bodenbeläge die Hallen W4 und W5 belegen wird. Parallel zur Domotex Asia wird zudem die China Building Construction Expo (CBC expo) stattfinden.

Mit der erneuten Erweiterung der Domotex Asia/Chinafloor soll die Ausstellerzahl auf rund 1.100 gesteigert werden. Im März 2011 waren 1.058 Unternehmen auf der Messe vertreten, rund 150 mehr als in den Jahren 2009 und 2010. Die Besucherzahl war gegenüber dem Vorjahr leicht auf 39.343 (2010: 40.414) zurückgegangen. Dieser Rückgang war auf den erneut etwas schwächeren Inlandsbesuch zurückzuführen. Aus China kamen 29.861 (31.283) Besucher auf die Messe; der Besuch aus dem Ausland konnte nach dem deutlichen Anstieg im Jahr 2010 nochmals auf 9.482 (9.131) verbessert werden. Das im Zweijahresrhythmus veranstaltete „Wood Flooring Forum“, auf dem im März 2011 rund 350 Teilnehmer registriert worden waren, wird erst wieder im Jahr 2013 durchgeführt.

Exhibitors returning to Domotex thanks to Wood Flooring Summit

Almost two months prior to the start of the floor-coverings trade fair Domotex which is being held from 14 to 17 January 2012 in Hannover, Germany, roughly 190 laminate-flooring and parquet manufacturers have registered their participation in the “Wood Flooring Summit” fair section newly created by the Domotex organiser Deutsche Messe AG, Hannover. According to a list published by the organiser, roughly 150 of those companies are from the parquet sector and roughly 40 from the laminate-flooring sector. Of the exhibitors in the parquet sector, who also include manufacturers of cork and bamboo coverings, almost 100 are from Europe, roughly 40 from Asia (in particular China, partly on joint stands) and roughly ten from North America. In the sector of laminate flooring, participation by European companies has increased again to almost 25; in contrast, only roughly 15 were represented at Domotex in each of the previous two years. The approximately 15 non-European laminate-flooring exhibitors come almost exclusively from China. The total of roughly 190 companies will probably occupy exhibition space of approximately 14,000 m². However, those figures also include various joint stands. Deutsche Messe reports that the number of exhibitors and fair space have risen considerably since the previous two stagings of the event. With the new concept developed in cooperation with branch associations and various companies and introduced shortly after the last Domotex event, several companies who had in recent years dispensed with participation at Domotex or only participated irregularly have resumed their commitment to the fair. Examples of that in the laminate-flooring sector are Egger Retail Products GmbH (ERP), St. Johann, and Kaindl Flooring GmbH, Wals (both Austria). In the parquet sector, Bauwerk Parkett AG (St. Margarethen, Switzerland), Gustav Kähr AB (Nybro, Sweden) and Margaritelli S.p.A. (Ponte S. Giovanni, Italy) will take part again for the first time following a longer absence. The German companies MeisterWerke Schulte GmbH (Rüthen-Meiste), Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld) and Hamberger Flooring GmbH & Co. KG (Rosenheim), which market both laminate flooring and parquet, will also return to Domotex.

Wenn Sie auf Trends stehen

Besuchen Sie die DOMOTEX und entdecken Sie auf Schritt und Tritt aktuelle Trends, Innovationen und neue Möglichkeiten.

Treffen Sie Ihre Geschäftspartner aus Industrie, Handel und Handwerk an einem Ort.

DOMOTEX
The World of Flooring

Hannover · 14 – 17 Jan. 2012

Deutsche Messe
Hannover · Germany

Deutsche Messe · Tel. +49 511 89-0 · domotex@messe.de

domotex.de

Für Deutschland werden wieder 190.000 Fertigstellungen prognostiziert

Baukonjunktur in Europa soll sich doch erst ab 2013 erholen

Die meisten europäischen Länder mussten ihre Prognosen für die Entwicklung der Bauwirtschaft seit dem Sommer 2011 wieder nach unten korrigieren, was hauptsächlich auf die seit einigen Monaten wieder ungünstigeren makroökonomischen Bedingungen im Zusammenhang mit der europäischen Schuldenkrise zurückzuführen ist.

Entgegen der bisherigen Annahme, dass die Talsohle bereits in diesem Jahr erreicht sein würde, soll die Baukonjunktur in Europa also auch 2012 nochmals leicht abnehmen. Mit einer Erholung der seit 2008 eingebrochenen Bautätigkeit ist erst ab 2013 zu rechnen. Dieses Fazit zieht Euroconstruct, der Zusammenschluss von 19 europäischen Bauinstituten, aus der am 8. und 9. November 2011 in Paris veranstalteten Winterkonferenz.

In diesem Jahr wird das Bauvolumen wohl um 0,6 % sinken, was etwa der bei der letzten Euroconstruct-Konferenz im Juni in Helsinki getroffenen Prognose von -0,4 % auf 1,3 Billionen € entspricht. Bei der Entwicklung im laufenden Jahr macht sich das starke erste Quartal bemerkbar, das den im vierten Quartal in einigen Ländern erwarteten Rückgang abpuffern wird. 2012 soll die Bauproduktion der aktuellen Prognose zufolge nochmals um 0,3 % sinken. Im Sommer war dagegen für 2012 noch von einem Zuwachs um 1,3 % ausgegangen worden. Zwischen 2008 und dem Jahr 2012, in dem inzwischen der Tiefpunkt erwartet wird, wird das Bauvolumen nach Euroconstruct-Angaben dann um 17 % geschrumpft sein. Für 2013 wird dann wieder mit einer Zunahme der Bauproduktion um 1,8 (zuvor +2,3) % gerechnet.

Der noch bis einschließlich 2012 andauernde weitere Rückgang soll laut Euroconstruct vor allem auf den privaten Wohnungsbau sowie auf den öffentlichen Nichtwohnbau zurückzuführen sein, während beim Wirtschaftsbau weniger Einbußen erwartet werden. Der Renovierungssektor soll sich auch weiterhin besser entwickeln als die Neubautätigkeit.

Seine detaillierten Prognosen, die auch nähere Angaben zum Wohnungsbau beinhalten, stellt Euroconstruct zunächst den angeschlossenen Länderinstituten zum Verkauf zur Verfügung. In Deutschland werden die Reports über das Münchner ifo-Institut vertrieben, das einige Monate nach den jeweiligen Konferenzen ausgewählte Ergebnisse der Reports in seinem „ifo-Schnelldienst" veröffentlicht. Die letzte Veröffentlichung befasst sich mit den Ergebnissen der Sommerkonferenz. Damals wurde davon ausgegangen, dass im Jahr 2011 mit 1,427 Mio Wohneinheiten die Talsohle bei den Fertigstellungen im Euroconstruct-Raum erreicht sein wird. In Osteuropa sollte der Sommerprognose zufolge schon in diesem Jahr wieder eine Zunahme um 12 % auf 235,3 (2010: 210) Mio Wohnungsfertigstellungen erzielt werden. In Westeuropa wurde bei der Sommer-Konferenz ab 2012 wieder ein Wachstum erwartet; in Spanien, Portugal, Irland und Italien sollte es bis einschließlich 2013 weitere Rückgänge geben, während Schweden, Finnland, Deutschland und Norwegen als Wachstumsmärkte auszumachen sind.

Euroconstruct-Länder: Fertigstellungen im Wohnungsbau*

in 1.000 Einheiten	2009	2010	2011	2012	2013
Belgien	47,9	42,8	46,7	44,7	45,2
Dänemark	18,0	10,0	10,0	11,0	12,0
Deutschland	136,5	140,1	160,0	175,0	190,0
Finnland	22,2	24,5	32,0	32,5	31,5
Frankreich	357,0	316,0	340,0	355,0	365,0
Großbritannien	142,3	127,9	119,0	129,0	142,0
Irland	18,0	8,5	7,5	8,0	7,5
Italien	244,3	190,3	151,2	136,7	135,8
Niederlande	83,0	56,0	64,0	65,0	67,5
Norwegen	21,8	17,8	20,0	26,0	30,0
Österreich	42,8	42,1	41,4	41,4	41,2
Portugal	60,1	57,5	37,4	31,8	23,8
Schweden	20,3	22,2	28,2	30,0	31,6
Schweiz	39,7	41,9	44,4	45,6	45,9
Spanien	387,1	257,0	90,0	95,0	100,0
EC-15	**1.641,0**	**1.354,6**	**1.191,8**	**1.226,7**	**1.269,0**
Polen	160,0	135,7	160,0	170,0	170,0
Slowakei	18,8	17,1	16,9	17,0	17,2
Tschechien	38,5	36,4	40,4	38,3	38,5
Ungarn	32,0	20,8	18,0	15,0	16,0
EC-4	**249,3**	**210,0**	**235,3**	**240,3**	**241,7**
Gesamt	**1.890,3**	**1.564,6**	**1.427,1**	**1.467,0**	**1.510,7**

* Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden;
2010: laut amtlicher Statistik; 2011 und 2012: Prognose; 2013: Ausblick

Quelle: Euroconstruct/Ifo-Institut; Konferenz in Helsinki - Juni 2011

Zwischenhoch des Jahres 2006 wird wohl noch nicht wieder erreicht

Deutschland: Wohnungsbau legt 2011 wieder stärker zu

Die seit Mitte 2009 beobachtete Erholung bei den Wohnungsbaugenehmigungen in Deutschland hat im Verlauf dieses Jahres deutlich an Fahrt aufgenommen. In den ersten neun Monaten 2011 haben sich die Genehmigungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, im Vorjahresvergleich um knapp 22 % auf 167.701 (Jan.-Sept. 2010: 137.869) erhöht. Die Grenze von 200.000 Genehmigungen sollte damit im Gesamtjahr 2011 auf jeden Fall wieder überschritten werden.

An die im Jahr 2006 erreichten 247.541 Genehmigungen werden die Zahlen aber auch in diesem Jahr wohl nicht heranreichen. 1994 waren sogar 712.000 Bauanträge bewilligt worden; das war nach Angaben der Behörde der höchste Wert der vergangenen 20 Jahre.

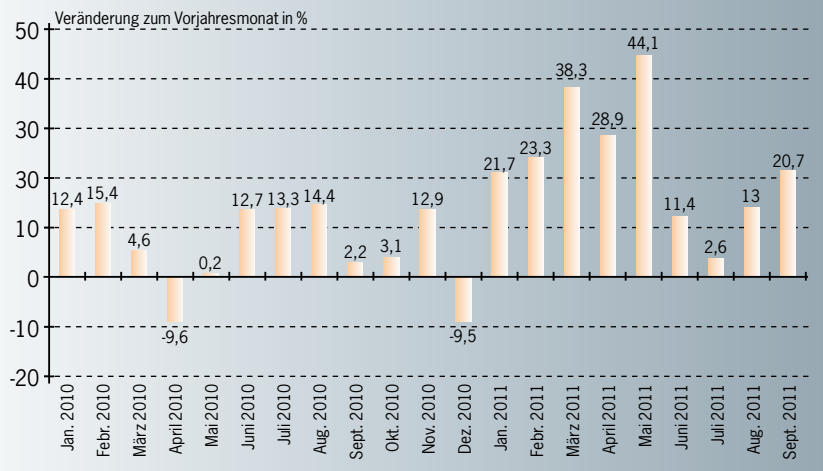
Das Zwischenhoch im Jahr 2006 war auf einen Wegfall der Eigenheimzulage zum Jahresende 2005 zurückzuführen. So waren die Ende 2005 verstärkt eingereichten Bauanträge vielfach erst im darauffolgenden Jahr genehmigt worden. In Folge dieses Sondereffekts kam es dann 2007 zu einem Einbruch um 26 %. Eine leichte Erholung der Genehmigungszahlen setzte erst wieder im Jahr 2009 (+1,9 %) ein. 2010 wurden in Deutschland schließlich 187.667 (2009: 177.939) Wohnungen genehmigt, das waren 5 % mehr als 2009. Seit Mitte 2009 wurden lediglich im April 2010 (-9,6 %) und Dezember 2010 (-9,5 %) negative Veränderungsraten ausgewiesen. In allen anderen Monaten legten die Baugenehmigungen im Vorjahresvergleich zu.

In den ersten drei Quartalen 2011 erreichte die Genehmigungszahl in ausschließlich neu errichteten Gebäuden 150.423 (122.758), ein Plus von 23 %. Darunter waren 147.246 (120.520) genehmigte Einheiten in neuen Wohngebäuden, was einem Anstieg um 22 % entsprach. Die Genehmigungen in neuen Ein- bis Zweifamilienhäusern nahmen mit +18 % auf 83.749 (70.866) nicht ganz so stark zu wie die genehmigten Wohneinheiten in Mehrfamilienhäusern, die um 27 % auf 60.305 (47.658) stiegen. In Westdeutschland legten die Genehmigungen in neuen Wohngebäuden um 21 % auf 125.257 (103.963) zu. Noch stärker fiel der Anstieg in allerdings Ostdeutschland aus, wo sich die Genehmigungen in neuen Wohngebäuden im Zeitraum Januar bis September sogar um 33 % auf 21.989 (16.557) verbesserten.

Datenmaterial zu den Fertigstellungen von Wohnungen in Deutschland veröffentlicht das Statistische Bundesamt nicht monatlich, sondern erst nach Ablauf des gesamten Jahres. Dementsprechend liegen auch für den Zeitraum Januar bis September noch keine Fertigstellungszahlen vor. Das europäische Bauforschungsinstitut Euroconstruct hat bei seiner Sommer-Konferenz in Helsinki für den deutschen Markt eine Fertigstellungszahl von 160.000 im Jahr 2011 prognostiziert. 2012 sollen laut der Euroconstruct-Prognose 175.000 Wohnungen fertig gestellt werden. Im Jahr 2013 sollen es wieder 190.000 sein.

Laut der letzten Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes ist die Zahl der Wohnungsfertigstellungen im Jahr 2010 zwar nur geringfügig um 0,5 % auf insgesamt 159.832 (2009: 158.987) gestiegen. Immerhin konnte die negative Entwicklung der Vorjahre aber bereits gestoppt werden. In den Jahren 2008 (-16,5 %) und 2009 (-9,6 %) waren die Fertigstellungszahlen nämlich drastisch gesunken. Ihr bislang höchstes Niveau hatten die Fertigstellungen im deutschen Wohnungsbau im Jahr 1995 mit 602.757 Wohneinheiten erreicht.

Deutschland: Erteilte Wohnungsbaugenehmigungen

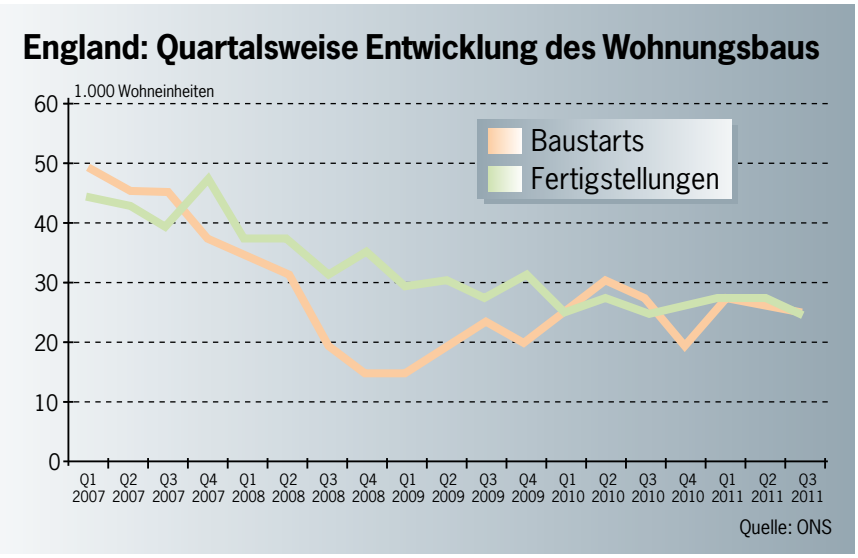


Quelle: Statistisches Bundesamt

Baustarts und Fertigstellungen noch 40 % geringer als im Jahr 2005

Englischer Wohnungsbau in diesem Jahr wieder schwächer

Die Baubeginne und Fertigstellungen im englischen Wohnungsbau haben sich im Verlauf des Jahres 2011 wieder leicht rückläufig entwickelt. Nach Einschätzung des Branchenverbandes Construction Products Association, London, gibt es auch für das kommende Jahr keine Anzeichen einer wesentlichen Belebung. Eine nachhaltige Erholung wird frühestens ab 2014 erwartet.



Die letzte Veröffentlichung der Statistikbehörde Office for National Statistics (ONS), London, von Mitte November 2011 geht für den Zwölfmonats-Zeitraum bis einschließlich September 2011 von 96.070 Housing Starts in England aus; im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht das einem Rückgang um 7 %. Die Zahl der Fertigstellungen sank im selben Zeitraum um etwa 2 % auf 106.000.

In den Jahren 2001 bis 2005 hatten die Baustarts laut den ONS-Erhebungen stetig zugenommen und schließlich mehr als 180.000 Wohneinheiten erreicht. 2006 und 2007 flachten sich die jährlichen Baubeginne bis auf etwa 160.000 ab. Mit der Immobilienkrise kam es dann zu einem Einbruch der Housing Starts auf nur noch 80.000 im Jahr 2008. Bereits ab dem zweiten Quartal 2009 erholte sich der Markt aber, so dass im Gesamtjahr 2009 wieder mit dem Bau von knapp 90.000 und 2010 von etwas mehr als 100.000 Wohneinheiten begonnen wurde.

Die Fertigstellungen von Wohnungen in England, die ihren Höhepunkt im Jahr 2007 mit einer Zahl von knapp 170.000 erreicht hatten, gingen bis 2010 auf 106.000 Wohneinheiten zurück. Die Zahlen von Baubeginnen und Fertigstellungen haben sich damit wieder angenähert und nehmen inzwischen einen ähnlichen Verlauf. Laut ONS bewegen sich die Indikatoren auf etwa 60 % des Vorkrisenniveaus.

Zahlen für ganz Großbritannien und Nordirland werden unterjährig nicht regelmäßig veröffentlicht; die Beiträge von Wales, Schottland und Nordirland fallen gegenüber England auch kaum ins Gewicht. Im Gesamtjahr 2010 wurde in Großbritannien und Nordirland mit dem Bau von 131.040 (2009: 117.540) Wohnungen begonnen. Fertig gestellt wurden im letzten Jahr 135.430 (146.270) Wohneinheiten.

Construction trends in Germany, England and the US

A rebound in the number of residential building permits issued in Germany seen since mid-2009 has sped up significantly during the course of this year. The German Federal Statistical Office reported that the number of permits issued in the first nine months of 2011 was almost 22% higher than the same period last year at 167,701 (Jan.-Sept. 2010: 137,869). The 200,000-permit threshold hence looks set to be exceeded during 2011 as a whole at any rate. By contrast, building starts and completions in the UK have fallen slightly in the course of this year. The Construction Products Association reports that there are no signs of a significant recovery for next year, either. A lasting revival is not expected until 2014 at the earliest. The last set of figures released by the Office for National Statistics (ONS) in mid-November 2011 shows that there were 96,070 housing starts in England in the twelve-month period until 30 September 2011, a decrease of 7% compared with the same period last year. The number of completions dipped around 2% during the same period to reach 106,000. In the US, the National Association of Home Builders (NAHB) in Washington DC has predicted that housing starts will grow 15% to 681,000 in 2012 after stabilising in 2010 and 2011. Building starts are forecast to jump by as much as 37.2% to 934,000 in 2013, although this would not even equal half of the level reported in 2005.

Verkäufe bestehender Einfamilienhäuser nähern sich 2013 Vorkrisenniveau

US-Wohnungsbau soll sich ab 2012 wieder stärker beleben

Nach der 2010 eingetretenen Stabilisierung sollen die Housing Starts im US-amerikanischen Wohnungsbau in den kommenden beiden Jahren erstmals wieder stärker zunehmen. Diese Einschätzung hat der Bauindustrieverband National Association of Home Builders (NAHB), Washington/D.C., Ende Oktober 2011 in seiner „Housing and Interest Rate Forecast" publiziert.

Ihren langjährigen Höchststand hatten die Baustarts in den USA mit 2,068 Mio im Jahr 2005 erreicht. Darauf folgten vier Jahre mit deutlichen Rückgängen, bis 2009 mit 554.000 Baubeginnen der Tiefpunkt kam. Im Jahr 2010 wurde erstmals wieder eine leichte Zunahme um 5,6 % auf insgesamt 585.000 Housing Starts ausgewiesen; und im zu Ende gehenden Jahr 2011 soll ein weiterer leichter Anstieg um 1,2 % auf 592.000 Baubeginne erfolgen. Nach NAHB-Angaben soll sich die Erholung des US-Wohnungsbaus im kommenden Jahr noch beschleunigen. So prognostiziert der Verband, dass die Zahl der Housing Starts 2012 wieder um 15 % auf 681.000 zunimmt. 2013 soll es sogar zu einer Verbesserung um 37,2 % auf 934.000 Wohneinheiten kommen, womit allerdings noch nicht einmal die Hälfte des Niveaus von 2005 wieder erreicht wäre.

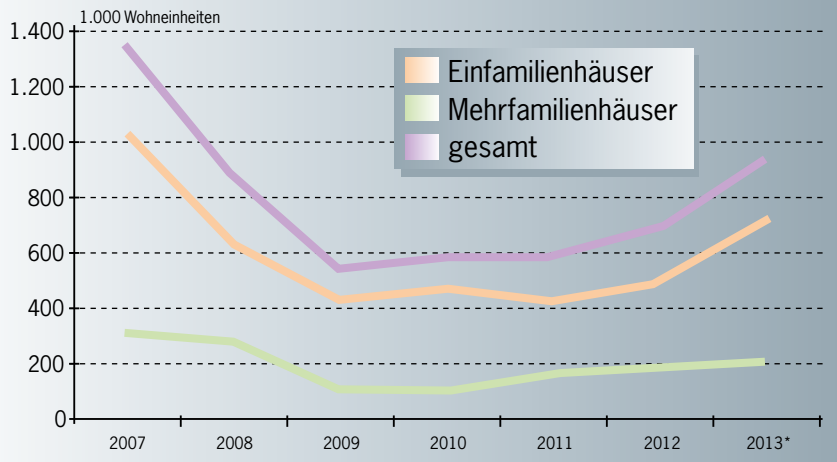
Vor allem der Einfamilienhausbau soll sich in den nächsten beiden Jahren wieder beleben. In diesem Segment war bereits 2010 eine leichte Erholung der Baubeginne um 6,6 % auf 471.000 verzeichnet worden, die aber voraussichtlich durch einen für 2011 prognostizierten Rückgang um 10 % auf 424.000 wieder zunichte gemacht wird. 2012 soll es laut der NAHB-Prognose einen Anstieg um 16,7 % auf 495.000 und 2013 eine Zunahme um 46,1 % auf 723.000 Einfamilienhäuser geben.

Die letzte Veröffentlichung des US Census Bureau am US Department of Commerce, Washington/D.C., gilt für die Zwölfmonatsperiode bis einschließlich Oktober 2011. In diesem Zeitraum wurden in den USA saisonbereinigt insgesamt 628.000 Housing Starts ausgewiesen. Das war zwar ein marginaler Rückgang gegenüber dem im September gemeldeten Wert von 630.000 Baubeginnen, aber ein Anstieg um 16,5 % im Vergleich zum Zwölfmonatszeitraum bis Oktober 2010. Die Baustarts von Einfamilienhäusern erreichten von November 2010 bis Oktober 2011 etwa 430.000, was einem Anstieg von 3,9 % gegenüber September (414.000), aber einem leichten Rückgang um 0,9 % im Vergleich zum Vorjahr (434.000) entsprach. In Mehrfamilienhäusern ab fünf Wohneinheiten gab es im Vorjahresvergleich eine Verdopplung auf 183.000 Wohneinheiten, gegenüber September allerdings einen Rückgang um 13,3 %.

Auch die Verkäufe neuer Wohnimmobilien, die während der letzten Jahre ebenfalls drastisch zurückgegangen sind, sollen ab 2012 wieder zunehmen. 2005 waren in den USA noch insgesamt 1,283 Mio neue Einfamilienhäuser verkauft worden. Bereits 2006 konnte dieser Wert nicht mehr erreicht werden; ein deutlicher Einbruch der Hausverkäufe folgte ab 2007. Zu dem Abschwung trugen Zwangsversteigerungen bestehender Häuser, eine schwache Nachfrage nach Wohnimmobilien sowie eine restriktivere Kreditvergabe durch die Banken bei. 2011 soll nun mit nur noch 305.000 Verkäufen neuer Einfamilienhäuser der Tiefstand seit Beginn der Immobilienkrise erreicht werden. 2012 und 2013 werden wieder zweistellige Steigerungsraten auf 363.000 (+19 %) und 533.000 (+47 %) erwartet.

Bei bestehenden Einfamilienhäusern brachen die Verkäufe von mehr als 6 Mio im Jahr 2005 auf 4,311 Mio im vergangenen Jahr ebenfalls deutlich ein. Bereits 2011 soll es hier laut NAHB aber eine Stabilisierung bei 4,372 Mio Verkäufen geben. 2012 könnten dann wieder 4,975 Mio (+14 %) und im darauffolgenden Jahr sogar wieder knapp 6 Mio bestehende Einfamilienhäuser (+20 %) verkauft werden.

USA: Housing Starts 2007-2013



* Prognose

Quelle: NAHB, Washington /D.C.

Praktiker stellt 30 deutsche Filialen und Auslandstöchter auf den Prüfstand

Wechselnde Allianzen in der deutschen Baumarktbranche

Im Verlauf dieses Jahres gab es in der deutschen Baumarktbranche im Vergleich zu den Vorjahren wieder mehr Unternehmensveränderungen. Dabei wurde mit dem in mehreren Schritten geplanten Verkauf des DIY-Geschäfts der BayWa AG, München, an die Hellweg-Eigentümerfamilie Semer auch erneut ein Eigentümerwechsel beschlossen. Größtenteils bezogen sich die Veränderungen aber auf Kooperationen zwischen den einzelnen Unternehmen.

Der Mischkonzern BayWa hat am 9. November 2011 angekündigt, seine 56 Bau- und Gartenmärkte ab dem 1. Januar 2012 in die neu gegründete BayWa Bau- und Gartenmärkte GmbH & Co. KG, beide München, auszugliedern. An der neuen Gesellschaft soll sich mit zunächst 50 % die Semer Beteiligungsgesellschaft mbH beteiligen, die ihre Anteile in der Folge sukzessive auf 100 % aufstocken wird. Im Eigentum der Familie Semer befindet sich bereits der Baumarktbetreiber Hellweg GmbH & Co. KG, Dortmund, mit insgesamt 88 Filialen. BayWa begründet den geplanten Verkauf seiner DIY-Märkte an den Hellweg-Eigentümer mit der zu geringen Größe des Unternehmensbereichs und dem harten Wettbewerb in der Branche. Die beiden Unternehmen kooperieren bereits seit dem Jahr 2007 über die Diyco Einkaufsgesellschaft mbH, München. Ursprünglich war die Diyco Ende 2005 von Hellweg und der Max Bahr Holzhandlung GmbH & Co. KG, Hamburg, gegründet worden. Zu dem Partnerwechsel kam es nach dem Verkauf von Max Bahr an die Praktiker AG, Kirkel.

Hellweg kooperiert darüber hinaus mit der zum Rewe-Konzern gehörenden Toom Baumarkt GmbH in der Anfang 2011 gegründeten DIY Union GmbH, alle Köln. Toom wird seine Mitgliedschaft in der 1999 von Rewe und der Baumax AG, Klosterneuburg/Österreich, ins Leben gerufenen TooMaxx Handelsgesellschaft mbH, Köln, zu der auch die Schweizer Coop und das finnische Baumarktunternehmen Rautatesko Ltd., Vantaa, gehören, in diesem Zusammenhang zum 31. Dezember 2011 aufgeben. In der Folge soll TooMaxx zum 1. Januar 2012 in Eurobuy GmbH umfirmiert werden. Unberührt von dem Ausstieg der Toom-Baumärkte bei TooMaxx bleibt die Zusammenarbeit der vier Unternehmen in der Eurogroup Far East Ltd., Hongkong. Über diese gemeinsame Gesellschaft werden die Einkaufsaktivitäten in Fernost auch künftig gemeinsam mit Toom abgewickelt.

Die EK/Servicegroup eG, Bielefeld, und die E/D/E Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH, Wuppertal, wollen ebenfalls ihre Zusammenarbeit mit der Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, in der Einkaufskooperation Zeus Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG, Soltau, zum 31. Dezember 2012 beenden. In

Der Hellweg-Gesellschafter Semer will sich mit 50 % an der ausgegliederten Bau- und Gartenmarktsparte des Mischkonzerns BayWa beteiligen und das neugegründete Unternehmen mittelfristig komplett übernehmen. (Foto: BayWa)

Im Jahr 2011 hat Praktiker erstmals vollständig auf die im Jahr 2003 gestarteten 20 %-Rabattaktionen verzichtet. Bereits ab 2008 war die Zahl dieser Aktionen reduziert worden. (Foto: Praktiker)

der Zeus hatten die drei Kooperationen bislang ihre knapp 400 Baumarktstandorte gebündelt. Alle beteiligten Unternehmen wollen aber auch in Zukunft im Geschäftsfeld DIY aktiv tätig bleiben. Das ehemalige Gemeinschaftsprojekt Zeus wird spätestens ab dem 1. Januar 2013 von Hagebau allein fortgeführt. In diesem Zusammenhang hat der Hagebau-Aufsichtsrat am 19. Mai 2011 beschlossen, die Aufnahmekriterien für neue Gesellschafter zu ändern und so auch kleineren und mittelgroßen Unternehmen wie den Baumarkt-Unternehmen unter den EK- und E/D/E-Gesellschaftern eine Aufnahme in die Kooperation zu ermöglichen.

Praktiker läuft deutlich schlechter als der Markt

Einfluss auf die Gesamtbranche haben auch die offensichtlichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten des zweitgrößten deutschen Baumarktfilialisten Praktiker von dessen Schwäche die Marktbegleiter in Form von Marktanteilsgewinnen profitieren. Praktiker hat 2010 und im bisherigen Verlauf von 2011 deutliche Umsatzeinbußen bei seiner Vertriebsschiene „Praktiker" verzeichnet und blieb damit weit hinter der leicht positiven Gesamtmarktentwicklung zurück.

Der Umsatzeinbruch im Inland ist auf eine Strategieänderung in Bezug auf Praktikers Rabattvermarktung zurückzuführen. Praktiker hatte ab 2003 regelmäßige 20 %-Rabattaktionen durchgeführt und mit Hilfe dieser Werbestrategie anfangs Marktanteile in Deutschland gewonnen. Nachdem die Wirksamkeit der 20 %-Aktionen bei den Endverbrauchern nachgelassen hatte und die reduzierten Preise begannen, sich negativ auf die Ergebnisse der Praktiker-Baumärkte auszuwirken, hatte Praktiker bereits im April 2008 angekündigt, die Zahl dieser Aktionen zu reduzieren und die Preise für 1.200 Artikel stattdessen dauerhaft zu senken. Im Jahr 2011 wurden schließlich gar keine Rabattaktionen mehr durchgeführt. Der Slogan „20 % auf alles außer Tiernahrung." ist in der Wahrnehmung der Verbraucher inzwischen fest mit dem Unternehmen verbunden, was den angestrebten Richtungswechsel erschwert. Zudem bekam Praktiker im Ausland in den letzten zwei Jahren vor allem die allgemeinwirtschaftliche Situation sowie die Abschwächung verschiedener Währungen gegenüber dem Euro zu spüren.

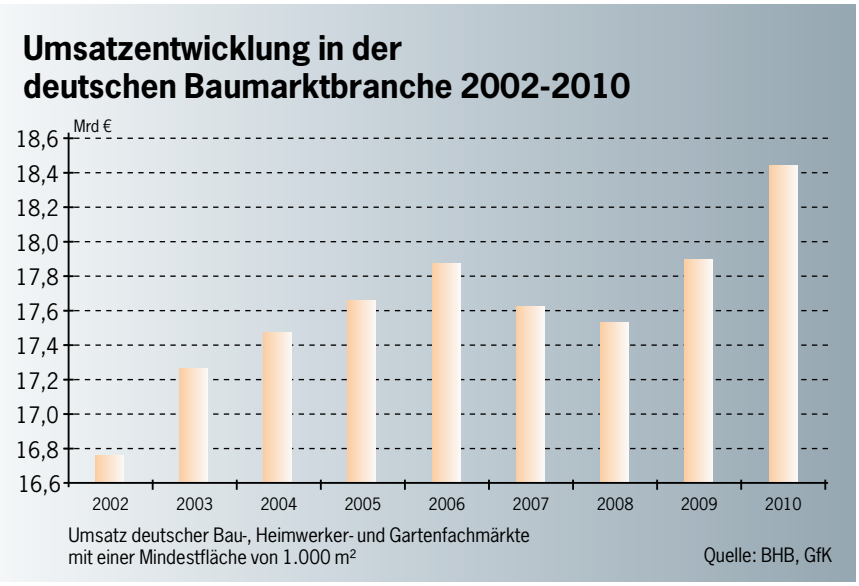
Mitte 2011 musste Praktiker dann aufgrund seiner anhaltend negativen Geschäftsentwicklung Wertberichtigungen auf das Sachanlagevermögen vornehmen und zusätzliche Rückstellungen bilden, was das Ergebnis mit 91 Mio € belastete. Minderungen von Geschäfts- oder Firmenwerten führten zu weiteren negativen Sondereffekten von 159,5 Mio €. Zusammen mit Verlusten aus dem operativen Geschäft und Sonderaufwendungen für das Restrukturierungsprogramm „Praktiker 2013" in Höhe von 27,6 Mio € ergab sich im ersten Halbjahr ein Konzernfehlbetrag von -322,6 Mio €. Im Zeitraum Januar bis September 2011 summierte sich der Verlust sogar auf -348 (Jan.-Sept. 2010: -0,1) Mio €. Der Konzernumsatz nahm in den ersten drei Quartalen um 8,5 % auf 2,468 (2,698) Mrd € ab. Die Vertriebsschiene Praktiker musste dabei einen weiteren Umsatzeinbruch um 12,7 % im Inland und um 9,5 % im Ausland hinnehmen, während Max Bahr seinen Umsatz im selben Zeitraum um 2,3 % verbessern konnte.

Karstadt-Sanierer sollen Praktiker restrukturieren

Der langjährige Praktiker-Vorstandsvorsitzende Wolfgang Werner hat am 20. Juli 2011 sein Amt niedergelegt. Am 15. August wurden daraufhin die Restrukturierungsexperten Thomas Fox (Vorsitzender) und Josef Schultheis (Restrukturierung) in den Vorstand berufen. Beide waren zuvor an der Sanierung der insolventen Karstadt Warenhaus GmbH, Essen, beteiligt. Mit Wirkung zum 24. November sind darüber hinaus Michael Arnold, der bislang für das Auslandsgeschäft, das Standortmanagement und den Personalbereich verantwortlich zeichnete, und Pascal Warnking, bisher zuständig für das Deutschlandgeschäft, aus dem Vorstand ausgeschieden. Ihre Aufgaben wurden von Fox und Schultheis übernommen. Von den alten Vorstandsmitgliedern blieb nur der CFO Markus Schürholz im Konzern.

Ebenfalls am 24. November hat der Aufsichtsrat des angeschlagenen Baumarktkonzerns auf einer außerordentlichen Sitzung ein von dem neuen Vorstand vorgestelltes Restrukturierungsprogramm genehmigt, das unter anderem eine Zentralisierung der bislang auf Kirkel und den Max Bahr-Unternehmenssitz Hamburg verteilten Verwaltungsfunktionen in Ham-

burg innerhalb der nächsten zwei Jahre vorsieht. Durch die Zusammenlegung und einen damit verbundenen Personalabbau will Praktiker seine Verwaltungskosten von zurzeit 8 % des Umsatzes auf ein marktübliches Niveau bringen, das nach Einschätzung von Fox bei 4 % liegt. Ein weiterer Personalabbau wird durch die Schließung unrentabler Standorte der Vertriebsschiene „Praktiker" erfolgen. Insgesamt sollen allein in Deutschland 1.400 Vollzeitstellen und zusätzlich eine nicht näher bezifferte Zahl von Teilzeitstellen in den Baumärkten gestrichen werden.

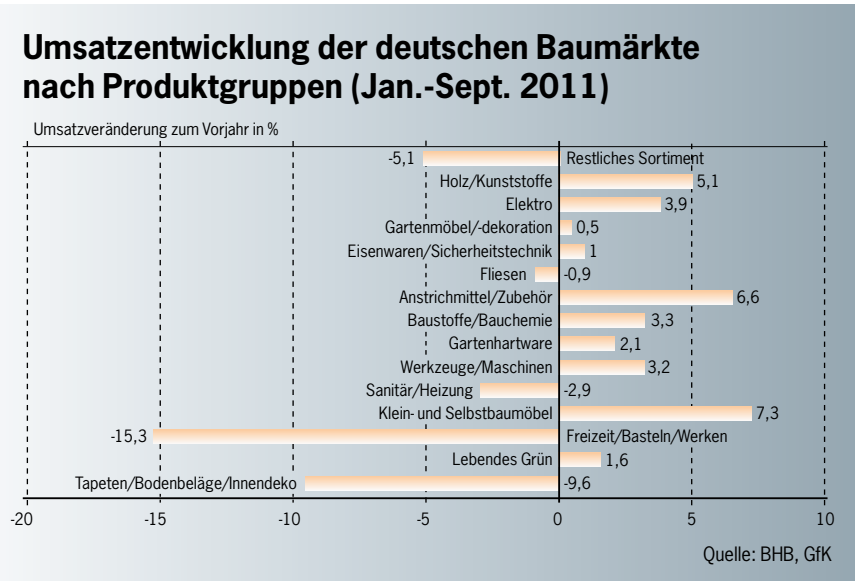


Rückzug aus Albanien bereits beschlossen

Praktiker wird rund 30 der 236 deutschen Baumarktstandorte dieser Vertriebslinie auf den Prüfstand stellen und zum einen Gespräche mit den Vermietern über Mietreduzierungen führen, zum anderen aber auch Schließungen in Betracht ziehen. Auch die zurzeit neun Auslandsgesellschaften werden auf den Prüfstand gestellt. Bereits beschlossen wurde der Rückzug aus dem albanischen Markt. Als nicht profitable Auslandsmärkte beschrieb Fox darüber hinaus die Türkei, Polen und die Ukraine.

Der neue Vorstand will die Vertriebsschienen Praktiker und „Max Bahr" künftig wieder stärker voneinander abgrenzen. Bei Max Bahr soll das Dienstleistungsangebot noch stärker ausgeweitet werden. Praktiker soll wieder klarer als „selbst erklärender" Discounter positioniert werden. Die Anfang des Jahres vorgestellten Maßnahmen zur Neupositionierung („easy to shop") sollen dabei zunächst relativ kurzfristig, bis Anfang Januar 2012, in zwei Märkten umgesetzt werden, so dass die Resonanz der Kunden auf das Konzept getestet werden kann. Unterstützt werden soll die Discountpositionierung mit Rabattwerbeaktionen. Allerdings wird Praktiker nicht wie in der Vergangenheit Rabatte pauschal auf das gesamte Sortiment einräumen, sondern versuchen, Kunden mit Coupon-Aktionen in die Märkte zu locken. Denkbar seien Aktionen wie „15 % Rabatt auf einen Artikel Ihrer Wahl" oder „Drei zum Preis von zwei".

Für die Verlagerung der Zentrale, den Personalabbau, die Filialschließungen sowie die Umsetzung der überarbeiteten Markenstrategie wird nach Konzernangaben ein zusätzlicher Finanzbedarf von rund 300 Mio € anfallen, der über den Kapitalmarkt abgedeckt werden soll.



Gesamtbranche legt bis September um 0,9 % zu

Die gesamte deutsche Baumarktbranche hat von Januar bis September 2011 ein leichtes Umsatzplus von 0,9 % auf 14,17 (Jan.-Sept. 2010: 14,04) Mrd € erwirtschaftet. Flächenbereinigt nahm der Umsatz nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte (BHB), Köln, in diesem Zeitraum um 0,5 % zu. Der Sommeranfang war in der deutschen Baumarktbranche in diesem Jahr unerwartet schwach verlaufen. Erst ab August haben sich die Umsätze nach Verbandsangaben wieder verbessert. Dadurch hat sich der Umsatz im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 1,1 % auf 4,68 (Juli-Sept. 2010: 4,73) Mrd € reduziert. Das erste (+3,3 %) und das zweite Quartal (+1,4 %) waren jeweils noch positiv abgeschlossen worden.

Ein deutliches Umsatzminus mussten in den ersten neun Monaten dieses Jahres die Sortimentsbereiche „Tapeten/Boden-

beläge/Innendekoration“ und „Freizeit/Basteln/Werken“ (-15,3 %) hinnehmen. Die Segmente „Fliesen“ (-0,9 %), „Sanitär/Heizung“ (-2,9 %) sowie das restliche Sortiment (-5,1 %) entwickelten sich ebenfalls leicht negativ, während alle anderen Produktgruppen beim Umsatz zulegten. Wachstumsträger waren die Bereiche „Holz/Kunststoffe“ (+5,1 %), „Baustoffe/Bauchemie“ (+3,3 %), „Klein-/Selbstbaumöbel“ (+7,3 %), „Werkzeuge/Maschinen“ (+3,2 %), „Anstrichmittel/Zubehör“ (+6,6 %) und „Elektro“ (+3,9 %). Auch bei „Eisenwaren/Sicherungstechnik“ (+1 %), „Gartenhartware“ (+2,1 %) und „Gartenmöbel/Dekoration“ (+0,5 %) fiel die Entwicklung leicht positiv aus.

Shifting alliances in the DIY store business

This year has seen more corporate changes within Germany's DIY store industry than in years past. One change in ownership occurred again: BayWa of Munich plans to sell its DIY business to the Semer family, which owns the Hellweg chain, in several stages. However, most developments involved partnerships between individual companies. The financial difficulties apparently facing Germany's second-largest DIY store chain Praktiker are leaving a mark on the entire sector. On 24 November 2011, Praktiker announced a restructuring programme that includes centralising administrative tasks previously conducted in Kirkel and Hamburg at its Hamburg office, as well as the closure of 30 branches in Germany and the loss of 1,400 full-time employees. Praktiker is also reviewing the future of its nine foreign subsidiaries. The German DIY store business as a whole recorded a minor 0.9% improvement in revenues to €14.17bn (Jan.-Sept. 2010: 14.04bn) from January to September 2011. The German association representing DIY stores, Bundesverband Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte (BHB), based in Cologne, reported that same-store revenues rose 0.5% during this period.

BHB korrigiert Prognose für 2011 nach unten

Infolge des schwächer als erwartet verlaufenen dritten Quartals hat der BHB seine Umsatzprognose von zunächst +3 % im Gesamtjahr 2011 inzwischen nach unten angepasst und rechnen nun mit einem Plus von „mehr als 1 %“. 2010 konnten die deutschen Baumärkte ihren Gesamtumsatz noch um 3 % auf 18,43 (2009: 17,9) Mrd € erhöhen und damit die beste Umsatzentwicklung seit 2003 erreichen. Auch flächenbereinigt stieg der Umsatz im vergangenen Jahr um 2,7 %.

Im vergangenen Jahr haben die erfassten Baumarktbetriebe lediglich in den Warengruppen Tapeten/Bodenbeläge/Innendekoration (-1,2 %) und Elektro (-0,2 %) Umsatzrückgänge verzeichnet. In der Warengruppe Holz/Kunststoffe stagnierte der Umsatz auf dem Vorjahresniveau. In den übrigen Sortimentsbereichen gab es moderate Zuwächse. So ermittelte der BHB in der Produktgruppe Baustoffe/Bauchemie eine Umsatzsteigerung um rund 5,1 %. Eine ähnliche Steigerungsrate wurde mit einem Plus von 5,6 % auch für den Bereich Klein- und Selbstbaumöbel ausgewiesen. Im Bereich Gartenmöbel/Dekoration nahm der Umsatz um 1,6 % und bei Fliesen um 1,3 % zu. Auch der Umsatz mit Anstrichmitteln/Zubehör erhöhte sich im letzten Jahr um 2,7 %. In der Warengruppe Eisenwaren/Sicherungstechnik lag der Umsatz um 1 % über dem Vergleichswert des Vorjahres. Der Umsatz mit Werkzeugen/Maschinen nahm um 6,5 % zu. Bei den im Bereich „Restliche Sortimente“ zusammengefassten Produkten wurde ein Umsatzplus von 6,2 % erreicht. Die stärksten Zuwächse gab es allerdings in der Warengruppe Freizeit, Basteln, Werken mit +10,1 %.

Bei den vom BHB ermittelten Zahlen werden Einzelhandelsstandorte mit einer Verkaufsfläche von mindestens 1.000 m² erfasst; 2010 zählten dazu deutschlandweit 2.447 (2.455) Bau- und Heimwerkermärkte. Die Gesamtverkaufsfläche belief sich im vergangenen Jahr auf rund 13,2 (13,1) Mio m² und die durchschnittliche Verkaufsfläche pro Baumarkt auf 5.386 (5.327) m².

Natürlich im Trend: Wachsimprägniertes DAUERHOLZ

Ökologisch, haltbar, schön: DAUERHOLZ
Im Trend ist, was natürliche Eleganz und dauerhafte, ökologische Wertigkeit ausstrahlt. Daher verzichten immer mehr Gartenbesitzer beim Terrassenbau bewusst auf den Einsatz von Tropenholz. Die Alternative: **DAUERHOLZ**

Fragen zu DAUERHOLZ beantwortet:
Rüdiger Wulfram
Vertriebsniederlassung Hamburg
Tel.: 040-23 644 899-6
ruediger.wulfram@dauerholz.de

Die ökologische Alternative zu Teak und Co. ist **DAUERHOLZ**. Heimisches Holz wird bis in den Kern mit einer umweltneutralen, wachsbasierten Lösung komplett durchtränkt. In den Holzzellen wirkt das Wachs auf natürliche Weise wie ein Schutzpanzer, so dass Feuchtigkeit, Pilze und Parasiten keine Angriffsfläche haben.

Ihre Vorteile
- Heimisches Holz mit PEFC-Zertifizierung
- Keine chemische Imprägnierung
- Überzeugende Resistenzklasse
- Rutschfest und splitterarm

Jetzt neu
- **DAUERHOLZ**-Diele „Müritz“ Dimension: 190 x 32 x 4.000 mm
- **DAUERHOLZ**-Banklatte „Fleesensee“ Dimension: 70 x 40 x 4.000 mm
- **DAUERHOLZ**-Fassadenprofil „Ziegelsee“ Dimension: 90 x 25 x 4.000 mm

www.dauerholz.de

PEFC

DAUERHOLZ
ÖKOLOGISCH – HALTBAR – SCHÖN

Märkte in Italien, Spanien und Portugal haben sich noch nicht erholt

Desinvestitionen haben sich nach Süd- und Nordeuropa verlagert

Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2011 ist es in der europäischen Holzwerkstoffindustrie zu weiteren Produktionsabstellungen und Anlagenstilllegungen gekommen. Nachdem die Desinvestitionen im vierten Quartal 2010 und im ersten Halbjahr 2011 vor allem auf den mitteleuropäischen Raum konzentriert waren, hat sich der Schwerpunkt zuletzt mehr in süd- und nordeuropäische Märkte verlagert.

In Spanien, Portugal und Italien werden noch im Verlauf dieses Jahres weitere Spanplatten- und MDF/HDF-Anlagen längerfristig oder endgültig abgestellt. Mehrere Unternehmen haben in den letzten Wochen entsprechende Entscheidungen bekannt gegeben und in der Zwischenzeit auch schon Verhandlungen mit den Arbeitnehmervertretern aufgenommen.

Diese Desinvestitionen sind in den meisten Fällen eine Reaktion auf die unverändert schwache Nachfrageentwicklung in den Heimatmärkten, die auch durch vorübergehende Abstellungen oder stärkere Exportbemühungen kaum kompensiert werden kann. Die südeuropäischen Märkte zeigen noch immer kaum Anzeichen für eine Erholung; nach dem Sommer hat sich die Nachfrage vor allem in Italien eher noch weiter abgeschwächt. Im Verlauf des letzten Jahres haben auch verschiedene südosteuropäische Märkte immer stärker nachgegeben. Griechenland spielt als Spanplatten- oder MDF/HDF-Abnehmer nur noch eine untergeordnete Rolle. Die bis ins letzte Jahr noch besser laufenden Märkte Rumänien und Bulgarien bleiben 2011 deutlich hinter den Erwartungen zurück. In anderen Ländern, wie zum Beispiel Slowenien und Ungarn, hatte der Abschwung schon früher eingesetzt.

Sowohl in Spanien bzw. Portugal als auch in Italien sind die Desinvestitionen auch eine Folge der in den letzten Jahren bei verschiedenen Unternehmen aufgelaufenen wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Die in Südeuropa im Vergleich zu anderen europäischen Regionen noch deutlich schwächer laufenden Absatzmärkte haben bei zahlreichen Unternehmen über einen längeren Zeitraum zu anhaltenden Auslastungsproblemen geführt, die sich in entsprechenden Umsatzeinbußen niedergeschlagen haben. Parallel dazu hatte auch die südeuropäische Holzwerkstoffindustrie in den letzten Jahren mit einem Anstieg der Rohstoffpreise zu kämpfen, der in verschiedenen Regionen durch eine immer schwieriger werdende Holzversorgung noch verstärkt wurde. In mehreren Fällen ist es dadurch zu größeren Liquiditäts- und Ertragsproblemen gekommen. Vor diesem Hintergrund werden auch in Südeuropa ältere, nicht mehr wettbewerbsfähige Anlagen aus der Produktion genommen.

Einzelne Unternehmen versuchen zudem, unrentable Bereiche komplett abzustoßen bzw. über den Verkauf von Tochtergesellschaften oder nicht mehr zu den Kernaktivitäten gehörenden Teilbereichen die erforderliche finanzielle Sanierung zu beschleunigen. Aufgrund der generellen Investitionszurückhaltung in der europäischen Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Laminatbodenbranche gibt es derzeit allerdings wohl kaum ernsthafte Kaufinteressenten.

Ende Juni 2011 hat Pfleiderer die MDF-Produktion in Nidda endgültig abgestellt. In den Monaten davor waren in Deutschland bereits vier Spanplatten- und MDF/HDF-Werke stillgelegt worden. (Foto: EUWID)

Finsa wird zwei weitere Anlagen abstellen

In Spanien will die Financiera Maderera S.A. (Finsa), Santiago de Compostela, die Spanplattenproduktion bei ihrer baskischen Tochtergesellschaft Inama S.A., Muxika, zum Jahresende 2011 einstellen. Eine entsprechende Entscheidung wurde am 17. Oktober bekannt gegeben. Die Stilllegung ist demnach vor allem auf kon-

junkturbedingte Absatzeinbußen sowie auf Genehmigungsprobleme zurückzuführen. Inama hat in dem Jahr 2000 modernisierten, vor allem auf die Produktion von Dünnplatten ausgelegten Werk nach eigenen Angaben eine Kapazität von rund 290.000 m³/Jahr erreicht.

Die seit Ende 2008 vollständig zur Finsa-Gruppe gehörende Utisa Tableros del Mediterraneo S.L., Cella, wird sich mit der geplanten Stilllegung der MDF-Produktion in dem unter Industrias de Tableros y Derivados de la Madera S.A. (Intamasa) firmierenden Werk Cella I auf die Produktion von rohen und beschichteten Spanplatten konzentrieren. Die ursprünglich im Jahr 1977 in Betrieb genommene und auf eine Jahreskapazität von rund 120.000 m³ ausgelegte Produktionslinie war die älteste noch laufende MDF-Anlage in Europa. Intamasa hatte diese Anlage nur bis zum Jahr 2008 durchgehend betrieben; in den letzten Jahren war sie immer öfter abgestellt worden. Im laufenden Jahr ist die MDF-Produktion in Cella im Schnitt nur noch sechs bis sieben Tage pro Monat und damit bislang insgesamt rund 70 Tage gelaufen. Mitte November wurden die letzten MDF produziert, in der Folge soll die Anlage abgestellt werden. Mit der Stilllegung der MDF-Anlage wird die Produktion im Werk Cella I auf die dort laufende Spanplattenanlage, auf weiterverarbeitete Produkte und die bei der zu Utisa gehörenden Maderas Martinez S.L.U. gefertigten Möbelteile konzentriert. In dem ursprünglich unter Turolense de Tableros S.A. firmierenden Werk Cella II betreibt Utisa eine weitere Spanplattenanlage.

Finsa hatte als Reaktion auf die auch längerfristig schwierige Marktentwicklung bereits im Verlauf des Jahres 2009 mehrere Anlagen zumindest vorübergehend abgestellt. In dem Fibranor-Werk Rabade wurde die ältere der zwei kontinuierlichen MDF-Anlagen aus der Produktion genommen; diese im Jahr 1989 angelaufene Anlage ist vor allem auf die Produktion von Dünnplatten und eine Kapazität von rund 110.000 m³/Jahr ausgelegt. Im Werk Padron wurde die ältere der beiden MDF-Anlagen, eine im Jahr 1981 in Betrieb genommene Mehretagenanlage mit einer Kapazität von 100.000 m³/Jahr abgestellt. Bei der portugiesischen Finsa-Tochtergesellschaft Luso Finsa-Indústria e Comércio de Madeiras S.A., Nelas, wurde im Mai 2009 die Spanplattenproduktion stillgelegt, die mit einer Mehretagenanlage eine Produktionskapazität von rund 200.000 m³/Jahr erreicht hatte.

Interbon hat Produktion weiter zurückgenommen

Die wirtschaftlich angeschlagene Interbon S.A., Burgos, will im Rahmen des seit dem 7. Juli 2011 laufenden Konkursverfahrens die beiden Spanplattenanlagen am Standort Burgos nur noch abwechselnd betreiben. Damit wird jeweils eine der Anlagen stehen, während auf der anderen produziert wird. Im Zusammenhang mit der Einleitung des Konkursverfahrens war das Spanplattenwerk in Burgos, das mit zwei in den Jahren 1997 und 2005 in Betrieb genommenen Produktionslinien eine Gesamtkapazität von rund 610.000 m³/Jahr erreicht, Anfang Juli vorübergehend abgestellt worden. Seit der Wiederinbetriebnahme Ende September produziert das Unternehmen nur noch zeitweise. Auf drei Wochen Durchfahrbetrieb folgen jeweils zwei Wochen Stillstand. Die Beschichtungsanlagen laufen in den Produktionswochen jeweils von Montag bis Freitag, werden über das Wochenende aber abgestellt.

Das im Juni 2008 in Betrieb genommene und unter Unopan Tableros de Fibra S.A., Sala de los Infantes, firmierende MDF/HDF-Werk war im Zusammenhang mit dem Konkursantrag ebenfalls Anfang Juli abgestellt worden und erst im Oktober wieder angelaufen. Derzeit wird im Wechselbetrieb produziert; nach zwei Wochen Produktion wird die Anlage jeweils für zwei Wochen abgestellt.

Mit dem reduzierten Betrieb auf den drei Produktionslinien will Interbon den Ausstoß an die in Spanien und Portugal wohl auch längerfristig reduzierte Nachfrage

Finsa hat in den letzten zwei Jahren in verschiedenen Werken Spanplatten- oder MDF/HDF-Anlagen vorübergehend oder endgültig stillgelegt. (Fotos: Finsa)

und die daraus resultierenden Absatzeinbußen anpassen. Der damit verbundene Stellenabbau ist Teil der laufenden Bemühungen um weitere Kostensenkungen und um eine Verbesserung der zumindest zeitweise sehr angespannten Ertragslage.

Interbon hatte bereits im Rahmen eines seit Anfang März laufenden Insolvenzverfahrens nach spanischem Recht („Preconcurso") über einen Refinanzierungsplan verhandelt, der in der gesetzten viermonatigen Frist bis zum 6. Juli allerdings nicht abgeschlossen werden konnte. In der Folge musste das Unternehmen am 7. Juli beim Handelsgericht in Burgos einen Konkursantrag stellen, der auch die Interbon-Tochtergesellschaften Unopan und den ebenfalls zur Interbon-Gruppe gehörenden Türenhersteller Puertas Dimara S.A., Toledo, umfasste. Das Konkursverfahren wurde am 28. Juli eröffnet. Die von Interbon bereits vor dem Insolvenzantrag aufgenommenen Verhandlungen über eine mögliche Beteiligung externer Investoren wurden auch in den letzten Monaten weiter fortgeführt. Dabei war unter anderem ein Einstieg der Kronospan-Gruppe geprüft worden, der im ersten Anlauf allerdings an der fehlenden Zustimmung der Gläubigerbanken und an den ausgebliebenen Zusagen für öffentliche Bürgschaften gescheitert war.

Italien fährt Produktion von Dünnplatten zurück

In Italien ist es bereits im Verlauf des ersten Halbjahrs zu verschiedenen Desinvestitionen gekommen. Der Großteil der stillgelegten Anlagen war dabei auf die Produktion von Dünnplatten ausgelegt. Seit Anfang 2010 wurden damit unter anderem fünf Kalanderanlagen für die Produktion von Dünnspanplatten oder Dünn-MDF abgestellt.

Die Fantoni S.p.A., Osoppo, hat Ende März 2011 eine für die Produktion von Dünnspanplatten eingesetzte und auf eine Produktionskapazität von 30.000 m³/Jahr ausgelegte Kalanderanlage für unbestimmte Zeit stillgelegt und seither nicht wieder in Betrieb genommen. Bei der Gruppo Frati S.p.A., Pomponesco, wurden zwei Kalander für die Produktion von Dünnspanplatten und Dünn-MDF, die schon seit längerer Zeit nur noch unregelmäßig produziert hatten, weitgehend abgestellt. Der bei der Frati-Tochtergesellschaft Bipan S.p.A., Bicinicco, installierte MDF-Kalander soll allerdings eventuell durch eine kontinuierliche Presse ersetzt werden. Für diese Ersatzinvestition hat die Gruppo Frati nach unbestätigten Informationen bereits eine 28 m lange Contiroll bei der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, bestellt.

Die Gruppo Trombini S.p.A., Frossasco, hatte bereits Ende Februar das unter „Annovati" firmierende Spanplattenwerk in Frossasco vorübergehend stillgelegt und die eigentlich für Ende März geplante Wiederinbetriebnahme kurz vor diesem Termin auf Ende Juni, wenig später sogar bis Ende September verlängert. Anfang Mai hatte das Unternehmen dann angekündigt, das Werk sogar endgültig stillegen zu wollen. Ende Mai wurde in dem Werk allerdings zumindest die Rohspanplattenproduktion wieder aufgenommen.

Ende Juni hat sich der Sperrholz- und Spanplattenhersteller Reni Ettore S.p.A., Volta Mantovana, mit der Stilllegung einer kleinen, auf eine Jahreskapazität von rund 24.000 m³/Jahr ausgelegten Anlage aus der Spanplattenproduktion zurückgezogen. Die IBL S.p.A., Coniolo, hat im Juli eine Kalanderanlage zur Produktion von Dünnspanplatten stillgelegt. Zum Jahresende soll auch der zweite Kalander abgestellt werden, womit auch dieses Unternehmen zumindest vorerst aus der Spanplattenbranche ausscheiden wird. Nach bislang unbestätigten Informationen aus der Holzwerkstoffbranche will IBL nach der Einstellung der Dünnspanplattenproduktion auf den dadurch freiwerdenden Produktionsflächen in eine neue Produktionslinie für OSB oder OSB-ähnliche Produkte investieren.

Puhos Board war schon länger in Schwierigkeiten

In Skandinavien wird mit der finnischen Puhos Board Oy, Kitee, voraussichtlich ebenfalls ein weiterer Spanplattenhersteller aus dem Markt ausscheiden, nachdem es in den vergangenen Jahren bereits zu mehreren Anlagenstilllegungen in Schweden und Norwegen gekommen war. Das Unternehmen hat am 29. September 2011 Konkursantrag gestellt und in der

Divestments shifting to northern and southern Europe

Europe's wood-based panels producers continued to shut down production and close mills during the second half of 2011. Divestments primarily took place in Central Europe in the fourth quarter of 2010 and the first half of 2011, but the focus has recently shifted to markets in the north and south of Europe. More particleboard and MDF/HDF mills will shut down for a long period or permanently in Spain, Portugal and Italy before this year is over. These divestments generally come in reaction to persistently weak demand on domestic markets that can hardly be offset by temporary stoppages or by trying to export more products. Markets in southern Europe are still showing hardly any signs of a recovery. Demand had tended to soften further after the summer, especially in Italy. Several markets in south-eastern Europe have also dropped off over the past year. Greece is now just a minor buyer of particleboard and MDF. Romania and Bulgaria, two markets that had done well until some time last year, are falling well short of expectations in 2011. Other countries such as Slovenia and Hungary saw the downswing set in even earlier. Spain, Portugal and Italy are seeing plants close as a result of financial difficulties that several companies have encountered in recent years. Amid this backdrop, older mills in southern Europe that are no longer competitive are being taken out of service. A few companies are also trying to spin off entire unprofitable business units or to speed up their financial reorganisation by selling subsidiaries or non-core business activities. However, serious potential buyers are few and far between given the general reluctance to invest in Europe's wood-based panels, surfaces and laminate flooring industry.

Der finnische Spanplattenhersteller Puhos Board hat kurz nach dem Ende September 2011 gestellten Konkursantrag die Produktion im Werk Kitee-Puhos eingestellt. (Foto: Puhos Board)

Folge auch die Produktion eingestellt. Die auf eine Jahreskapazität von rund 300.000 m³/Jahr ausgelegte Mehretagenanlage wurde in den letzten beiden Jahren allerdings nur noch zur Hälfte ausgelastet. Zuletzt hatte das Unternehmen nur noch jede zweite Woche produziert

Puhos Board hatte bereits seit mehreren Jahren mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten und einer zunehmenden Verschuldung zu kämpfen. Ein im Mai 2009 eingeleitetes Sanierungsverfahren, das auch mit größeren Produktionsanpassungen und einem Arbeitsplatzabbau verbunden war, brachte keine Trendwende. Die damals bestehenden Verbindlichkeiten konnten auch in den letzten zwei Jahren nicht wesentlich reduziert werden. Parallel dazu sind die Umsätze von Puhos Board in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen.

Der Konkursverwalter bemüht sich derzeit zwar noch um einen Erhalt des Standorts. Sollte sich allerdings kein Interessent finden, werden die Assets des Werkes verwertet. Die Verlagerung der kompletten Produktionslinie an einen eventuell osteuropäischen Standort ist dabei eine Option. Bei einem Scheitern der Bemühungen um eine Fortführung von Puhos Board und um eine Wiederinbetriebnahme des Spanplattenwerkes Kitee-Puhos gäbe es in Finnland nur noch einen Spanplattenhersteller. Die in erster Linie im Sperrholz- und Schnittholzbereich tätige Koskisen Oy, Järvelä, verfügt in dem am Stammsitz betriebenen Spanplattenwerk über eine Produktionskapazität von rund 115.000 m³/Jahr.

Mehrere Anlagen werden nach Osteuropa verlagert

Eine Verlagerung nach Osteuropa steht auch bei einzelnen der im vierten Quartal 2010 bzw. im ersten Halbjahr 2011 vor allem im mitteleuropäischen Raum stillgelegten Spanplatten- und MDF/HDF-Anlagen an. Die Produktionsanlagen der Bau- und Holztechnik Thüringen GmbH (BHT), Ebersdorf-Friesau, und der Varioboard GmbH, Magdeburg, wurden jeweils an Anlagenhandelsunternehmen verkauft. Nach unbestätigten Informationen aus der Branche wurden beide Produktionslinien in der Folge von einem europäischen Holzwerkstoffhersteller übernommen, der sie beim Bau eines neuen Werkes in Weißrussland einsetzen will. Die Demontage der BHT-Anlage ist im August angelaufen und soll voraussichtlich bis Anfang 2012 abgeschlossen werden. Bis zum Abschluss der vorbereitenden Bauarbeiten in Smorgon/Weißrussland werden die Anlagenteile zwischengelagert. Die Abbauarbeiten bei Varioboard sollen voraussichtlich Anfang 2012 beginnen.

Die Form- und Pressenlinie aus dem im Oktober 2010 von der Pfleiderer AG, Neumarkt, endgültig stillgelegten Werk Gschwend soll im Verlauf des Jahres 2012 in das Werk Neumarkt II verlagert werden und dort zwei Mehretagenanlagen ersetzen. Was mit der MDF-Linie aus dem Ende Juni 2011 ebenfalls von Pfleiderer abgestellten Werk Nidda geschehen wird, ist bislang noch unklar. Pfleiderer verhandelt bereits seit mehreren Monaten mit verschiedenen Interessenten über einen Verkauf des Standorts, unter anderem mit den beiden Dämmplattenherstellern Steico AG, Feldkirchen, und Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen. Ein Ergebnis konnte dabei allerdings noch nicht erreicht werden.

Mit den von Oktober 2010 bis Juni 2011 bekannt gegebenen und relativ zeitnah auch umgesetzten Desinvestitionen waren in Mitteleuropa innerhalb weniger Monate vier Spanplattenwerke und zwei MDF/HDF-Werke mit einer Gesamtkapazität von 2,450 Mio m³ aus dem Markt genommen worden. Das von der Kronospan-Gruppe Ende Dezember 2010 stillgelegte Spanplattenwerk Bischweier hatte zuletzt eine technische Kapazität von rund 800.000 m³/Jahr erreicht. Das Ende Januar 2011 abgestellte Spanplattenwerk in Ebersdorf-Friesau war auf rund 530.000 m³/Jahr ausgelegt. Mit dem Pfleiderer-Werk Gschwend ist eine Kapazität von rund 300.000 m³/Jahr weggefallen. Im Januar 2011 hat die Krono-Gruppe Schweiz das ungarische Werk Vasarosnamény stillgelegt, in dem bis zu 330.000 m³/Jahr produziert werden konnten. Die Anfang Mai stillgelegte MDF/HDF-Anlage von Varioboard hatte zuletzt eine technische Kapazität von rund 320.000 m³/Jahr erreicht; die Jahreskapazität des Ende Juni abgestellten MDF-Werks Nidda war mit rund 170.000 m³ angegeben worden.

Nach Produktionsstart bei Steico investieren auch Homatherm und Pavatex

Frankreich: Bis 2013 sollen zwei weitere Anlagen in Betrieb gehen

Die Investitionstätigkeit der mitteleuropäischen Dämmplattenhersteller wird sich in den nächsten zwei Jahren auf den französischen Markt konzentrieren. Die Steico AG, Feldkirchen, hat im August 2011 eine zweite Produktionslinie im Werk Casteljaloux in Betrieb genommen. Die Homatherm GmbH, Berga, wird in absehbarer Zeit mit der Anlageninstallation an dem im Juli 2010 von der Isoroy S.A.S., Rungis/Frankreich, übernommenen Standort St. Dizier beginnen. Der Produktionsstart ist für Herbst 2012 geplant. Im Oktober hat zudem die Pavatex S.A., Fribourg/Schweiz, die Investitionsentscheidung für ein neues Werk in Golbey/Frankreich getroffen, das im ersten Quartal 2013 in Betrieb gehen soll.

Steico hatte im Werk Czarnków/Polen bereits im August 2010 eine neue Produktionslinie für flexible Dämmplatten in Betrieb genommen. Im August 2011 ist nach mehreren Verzögerungen dort auch eine nach dem Trockenverfahren arbeitende Produktionslinie für druckfeste Dämmplatten angelaufen. In einem nächsten Schritt will Steico seine Produktionskapazitäten auch durch die Übernahme oder den Bau eines neuen Produktionsstandortes in Mitteleuropa weiter ausbauen. Das Unternehmen hat in diesem Zusammenhang im Verlauf der letzten Monate über eine Übernahme des im Juni 2011 stillgelegten MDF-Werkes der Pfleiderer Holzwerkstoffe Nidda GmbH & Co. KG verhandelt.

An den Verhandlungen zum Verkauf des Standorts Nidda hat sich allerdings auch die Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen, beteiligt. Gutex hatte im Verlauf des Jahres 2006 eine nach dem Trockenverfahren arbeitende Produktionslinie für druckfeste Dämmplatten in Betrieb genommen und prüft bereits seit einiger Zeit die Möglichkeiten für eine Erweiterungsinvestition. Im Verlauf des letzten Jahres hatte das Unternehmen aufgrund von Kapazitätsengpässen bereits mehrfach Dämmplatten von anderen Produzenten zugekauft.

Die letzte größere Investition in der mitteleuropäischen Dämmplattenbranche war der Bau des neuen Werkes der Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, Eberhardzell. Dieses Werk, das auf einer von der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, gelieferten Produktionslinie sowohl druckfeste Platten als auch flexible Dämmmatten produziert, ist Anfang 2011 angelaufen. Davor hatte Homatherm im April 2009 eine ebenfalls von Dieffenbacher gelieferte Anlage für die Produktion von druckfesten Platten in Betrieb in Betrieb genommen.

Steico hat drei Anlagen in Betrieb genommen

Steico produziert auf der am Standort Casteljaloux in Betrieb genommenen Produktionslinie flexible Dämmplatten, die unter der Bezeichnung „Steicoflex“ vermarktet werden. Der zuletzt für Mai 2011 geplante Start hatte sich nochmals um einige Wochen verzögert, da zusätzliche, zur Qualitätssicherung erforderliche Umbauarbeiten vorgenommen werden mussten. Die reguläre Produktion ist im August angelaufen; im Verlauf des Oktobers wurde die Produktion auf den Dreischichtbetrieb umgestellt. Die Anlage soll laut Steico eine Jahreskapazität von rund 360.000 m³ erreichen. Bislang produziert das Unternehmen an dem Standort auf einer nach dem Nassverfahren arbeitenden, auf eine Jahreskapazität von rund 125.000 m³ ausgelegten Anlage her-

Die im Februar 2006 in Betrieb genommene und auf eine Produktionskapazität von 1.320 m³/Tag ausgelegte Dämmplattenanlage von Gutex konnte zuletzt voll ausgelastet werden. (Foto: Siempelkamp)

Dämmen wie die Profis

DIEFFENBACHER

PANEL PLANTS

Holzfaserdämmplatten sind nicht nur ökologisch wertvoll, sondern auch für deren Hersteller wirtschaftlich interessant. Mit unserem Continuous Steam System lassen sich mit Dampf kostengünstig sowohl feste, als auch flexible Dämmstoffplatten in höchster Qualität produzieren. Nutzen Sie die Freiheit, beide Plattenarten auf einer einzigen Anlage herstellen zu können.

medienformer.de

www.dieffenbacher.de

Steico hat im August 2011 am Standort Casteljaloux eine Produktionslinie für flexible Dämmmatten in Betrieb genommen, bei deren Aufbau neue und gebrachte Anlagen eingesetzt wurden. (Foto: Steico)

kömmliche Dämmplatten. Die in Casteljaloux produzierten flexiblen Dämmplatten sollen in erster Linie in Frankreich und in einzelnen angrenzenden Ländern, insbesondere in Italien, vermarktet werden. Der deutsche Markt wird dagegen auch weiterhin vorrangig aus dem polnischen Werk Czarnków beliefert.

Steico hatte dort im Sommer 2010 eine neue Produktionslinie für flexible Dämmplatten in Betrieb genommen, die vor einigen Jahren als Gebrauchtanlage gekauft und anfänglich für die Produktion von Hanfplatten eingesetzt worden war. Im Zuge der Produktionsumstellung auf flexible Dämmplatten wurde die Anlage modifiziert und unter anderem über eine Trocknerverlängerung erweitert, so dass sie inzwischen eine Jahreskapazität von rund 500.000 m³ erreicht. Mit der Inbetriebnahme dieser Anlage wurde die bestehende, seit Ende der 90er Jahre produzierende und auf eine Kapazität von rund 250.000 m³/Jahr ausgelegte Anlage für flexible Dämmplatten im November 2010 stillgelegt. Verschiedene Komponenten dieser Anlage, wie zum Beispiel der Durchströmtrockner, wurden in der Folge nach Casteljaloux verlagert und dort zusammen mit zugekauften Komponenten für den Aufbau der neuen Produktionslinie eingesetzt. Mit den vorgenommenen Modifikationen und Erweiterungen wurde die Produktionskapazität der Anlage im Zuge der Verlagerung um rund 45 % gesteigert.

Die Wärme- und Dampfversorgung der zwei am Standort Casteljaloux laufenden Produktionslinien soll in Zukunft größtenteils über das im Juni in Betrieb genommene Biomassekraftwerk sichergestellt werden; seit Juli läuft dieses Kraftwerk im regulären Betrieb. Das bestehende Gaskesselhaus soll stillgelegt und als Standby-Kapazität vorgehalten werden kann.

Bei der Inbetriebnahme der im Trockenverfahren arbeitenden Produktionslinie für druckfeste Dämmplatten am Standort Czarnków ist es in den letzten Monaten zu weiteren Verzögerungen gekommen. Mit dem Aufbau dieser Anlage war bereits Ende 2008 begonnen worden. Die ursprünglich für Anfang 2010 geplante Inbetriebnahme hatte sich allerdings bis in den Oktober 2010 hingezogen; die reguläre Produktion sollte nach der damaligen Planung parallel zum Abschluss der erforderlichen Zulassungs- und Zertifizierungsverfahren im Januar 2011 anlaufen. Tatsächlich konnte die reguläre Produktion aber erst im August aufgenommen werden. Die erneuten Verzögerungen waren unter anderem auf Schwierigkeiten bei der Einhaltung der technischen Parameter und die dadurch erforderlichen Anlagenmodifikationen zurückzuführen.

Eine am 3. Dezember 2010 durch einen Brand beschädigte, nach dem Nassverfahren arbeitende Produktionslinie in Czarnków wurde nach Abschluss der Reparaturarbeiten am 2. März 2011 wieder in Betrieb genommen. Im Zuge der Reparaturmaßnahmen wurde die Kapazität der Anlage um rund 20 % auf rund 300 t/Tag bzw. rund 100.000 t/Jahr gesteigert. Während des Stillstandes wurden die auf dieser Anlage produzierten Sortimente zum Teil auf anderen Steico-Produktionslinien gefertigt.

Pavatex will in Golbey rund 60 Mio € investieren

Das von Pavatex in Golbey geplante Werk wird in direkter Nachbarschaft zu der Zeitungspapierfabrik der Norske Skog ASA, Lysaker/Norwegen, errichtet. In einem ersten Schritt soll dort eine Produktionslinie mit einer Jahreskapazität von rund 50.000 t installiert werden; die Inbetriebnahme ist für das erste Quartal 2013 geplant. Die Hallen werden dabei so ausgelegt, dass der Standort mittelfristig ohne größere Baumaßnahmen um eine zweite, ähnlich große Anlage erweitert werden kann. Das Investitionsvolumen für den ersten Bauabschnitt, der die Gebäude und die erste Dämmplattenlinie umfasst, beläuft sich auf insgesamt rund 60 Mio €. Die technologischen Details für das neue Werk wurden bereits festgelegt, bislang von Pavatex aber noch nicht bekannt gegeben. Die Bestellung der Anlage wurde aber offensichtlich bei der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, platziert.

In Frankreich ist Pavatex bislang mit der im Jahr 2005 gegründeten Vertriebsgesellschaft Pavatex France s.a.r.l., Champagney, vertreten. Dieses ursprünglich mit einem Partner gegründete Unternehmen, das im Jahr 2008 noch ausgebaut wurde, gehört inzwischen komplett zu Pavatex. Im Herbst 2010 hatte das Unternehmen dann mit den Planungen zum Bau eines

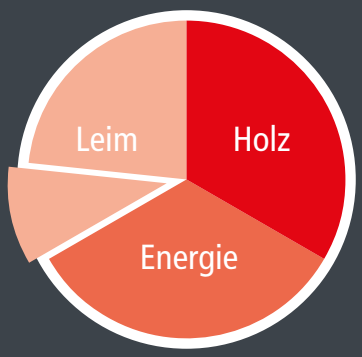
Neu

Siempelkamp
Maschinen- und Anlagenbau

Cut your cost

Bis zu 15% Leimeinsparung!

ecoresinator



Die beste Investition für MDF-Anlagen:
- Schnell installiert
- Geringe Betriebskosten

Ihr Vorteil:
- Signifikante Leimeinsparung
- Bessere Oberflächenqualität
- Kapazitätszuwachs

www.siempelkamp.com

Pavatex will am Standort Golbey in direkter Nachbarschaft zu der Norske Skog-Zeitungspapierfabrik bis zum Jahr 2013 ein neues Dämmplattenwerk errichten. (Foto: Norske Skog)

neuen Dämmplattenwerkes in Frankreich begonnen. Anfang 2011 wurde ein eigenes Projektteam eingesetzt, das in den letzten Monaten die Grundstückskäufe verhandelt, die erforderlichen Genehmigungsverfahren eingeleitet bzw. zum Teil schon abgeschlossen sowie die Finanzierung geklärt hat. Beim Betrieb des Dämmplattenwerkes will Pavatex mit der benachbarten Norske Skog Golbey zusammenarbeiten; diese Kooperation wird sich in erster Linie auf die Bereiche Holzeinkauf und Energieversorgung erstrecken.

Die Zusammenarbeit zwischen Pavatex und Norske Skog ist Teil der bereits seit dem Jahr 2009 laufenden Clusterinitiative „Green Valley", mit der verschiedene holz- oder faserverarbeitende Betriebe in Golbey angesiedelt werden sollen. In einem ersten Schritt hat das unter Beteiligung von Norske Skog neugegründete Unternehmen NrGaia S.A.S., Saint-Etienne-les-Remirement, auf dem Gelände des Norske Skog-Werkes bereits eine Produktionsanlage für Zellulose-Dämmstoffe installiert. Bislang setzt das Unternehmen dabei Altpapier ein; die Produktionskapazität beläuft sich auf rund 40.000 t/Jahr.

Zur Finanzierung der in Frankreich geplanten Investition hat Pavatex Mitte September sein Eigenkapital über eine Kapitalerhöhung mit einem Volumen von 25 Mio sfr verdoppelt. Im Zuge dieser Maßnahme haben sich auch die Eigentumsverhältnisse bei dem Unternehmen geändert. Die Chemolio Holding AG, bislang mit 55 % der Hauptaktionär von Pavatex, hält nach der Kapitalerhöhung noch 31 %. Die Beteiligung des Pavatex-CEO Martin Brettenthaler wurde von zuvor 40 % auf 28 % zurückgeführt. Die Beteiligungsgesellschaft BeCapital Private Equity SCA SICAR, Luxemburg, ist über die Kapitalerhöhung mit 26 % bei dem Dämmplattenhersteller eingestiegen. Darüber hinaus haben auch Norske Skog und die von verschiedenen französischen Unternehmen und Institutionen aufgelegten Investmentfonds Fonds Lorrain des Matériaux und Institut Lorrain des Participations (ILP) Pavatex-Aktien übernommen. Gemeinsam mit den bereits zuvor an dem Unternehmen beteiligten Mitgliedern des Pavatex-Verwaltungsrats und -Managements halten diese Minderheitsgesellschafter zusammen die verbleibenden 15 % der Aktien. Im Zuge der Kapitalerhöhung wurde eine neue Holdinggesellschaft Pavatex Holding AG mit Sitz in Cham/Schweiz gegründet, die sämtliche Anteile an der bereits bestehenden Betriebsführungsgesellschaft Pavatex S.A. mit Sitz in Fribourg hält und diese kontrolliert.

Homatherm-Werk soll im Herbst 2012 anlaufen

Mit der inzwischen auf Herbst 2012 terminierten Inbetriebnahme hat sich das Dämmplattenprojekt von Homatherm gegenüber dem ursprünglichen Zeitplan um rund ein Jahr verzögert. Bei der Ende Juli 2010 abgeschlossenen Übernahme des Isoroy-Standorts war das Unternehmen noch von einem Produktionsstart im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2011 ausgegangen. Im Verlauf der letzten Monate wurden die Anlagenbestellungen für die nach dem Trockenverfahren arbeitende Produktionslinie für Holzfaserdämmplatten weitgehend abgeschlossen. Bislang hat sich Homatherm allerdings noch nicht zu den Lieferanten geäußert. Nach unbestätigten Informationen hatte das Unternehmen zuletzt unter anderem mit den Anlagenherstellern Laroche S.A., Cours La Ville/Frankreich, und Grenzebach BSH GmbH, Bad Hersfeld, verhandelt. Laroche soll dann den Zuschlag bekommen haben.

Homatherm wird am Standort St. Dizier in einem ersten Investitionsschritt eine Produktionslinie für flexible Dämmplatten mit einer Jahreskapazität von rund 300.000 m³ installieren. Die Anlagen werden in den bestehenden Hallen aufgebaut, die von Homatherm im Verlauf des letzten Jahres entkernt worden waren. Die in den Hallen verbliebenen Teile der im Juni 2009 von Isoroy stillgelegten MDF-Linie wurden

demontiert und anschließend verkauft oder verschrottet. Damit können auf dem rund 200.000 m² großen Werksgelände Produktions- und Lagerhallen mit einer Gesamtfläche von rund 27.000 m² genutzt werden. Mittelfristig soll in dem Werk eine zweite Produktionslinie für Dämmplatten errichtet werden. Laut Homatherm ist eine solche Erweiterung sowohl von der Holzversorgung am Standort St. Dizier als auch von den Absatzmärkten her möglich.

In der Anfangsphase sollen die in St. Dizier produzierten flexiblen Dämmmatten über die zum 1. Januar 2011 neu gegründete Homatherm France S.A.S., Chamouilley/St. Dizier, vor allem auf dem französischen Markt vertrieben werden. Darüber hinaus werden auch die an Frankreich angrenzenden Regionen wie zum Beispiel Teile Baden-Württembergs, die Schweiz und Italien aus dem neuen Werk beliefert. Mittelfristig will Homatherm auch die Märkte in Großbritannien und Spanien stärker bearbeiten.

Am Standort Berga betreibt Homatherm seit dem Jahr 1994 eine Produktionslinie für flexible Dämmmatten im Trockenverfahren. Diese Anlage war anfänglich auf Zellulosefasern ausgelegt, mit zusätzlichen Investitionen ab dem Jahr 2000 allerdings auf die Verarbeitung von Holzfasern erweitert worden. 2006 wurde eine eigene Holzfaseraufbereitung und -trocknung installiert. Im April 2009 ging die neue, nach dem Trockenverfahren arbeitende Dämmplattenanlage für die Produktion von druckfesten Platten in Betrieb. Ende 2010 ist in Berga zudem eine Produktionsanlage für die zuvor zugekauften Zellulosedämmflocken angelaufen; diese Dämmflocken werden seit Anfang 2011 unter der Bezeichnung „fineFloc“ vermarktet. Damit kann Homatherm nach eigenen Angaben als einziger Anbieter flexible Dämmmatten, druckfeste Dämmplatten und Dämmflocken jeweils im Trockenverfahren herstellen.

Schneider plant 2012 weitere Investitionen

Schneider will in dem im April 2011 in Betrieb genommenen Dämmplattenwerk in Eberhardzell im Verlauf des nächsten Jahres weiter investieren und unter anderem eine Hackerlinie und ein Hochregallager installieren. Der auf eine Jahreskapazität von rund 50.000 rm/Jahr ausgelegte Hacker wurde bei der Rudnick & Enners Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Alpenrod, bestellt. Bislang werden in der Dämmplattenproduktion ausschließlich Hackschnitzel eingesetzt. Parallel zum Aufbau des auf rund 30.000 m³ Dämmstoffe ausgelegten Hochregallagers wird Schneider zudem eine kleine Kommissionieranlage installieren. Mit diesen Maßnahmen will das Unternehmen auch im Dämmstoffbereich eine auftragsbezogene Lieferung realisieren und den Vertrieb wie geplant größtenteils auf eine Direktbelieferung der Handwerkskunden umstellen.

Schneider hatte die von Dieffenbacher gelieferte Anlage im April 2011 in Betrieb genommen und in den ersten Wochen an rund drei Tagen/Woche produziert. In der Folge wurde die Produktion schrittweise erhöht. Im Gesamtjahr 2011 will Schneider ein Produktionsvolumen von rund 100.000 m³ erreichen. Bis zum Frühjahr 2012 soll die Produktion auf den Durchfahrbetrieb umgestellt werden; für das gesamte Jahr 2012 wird derzeit mit einer Gesamtproduktion von über 200.000 m³/Jahr budgetiert. Die nach dem Trockenverfahren arbeitende Dämmplattenanlage ist auf eine Jahreskapazität von 250.000 m³ ausgelegt; dabei können sowohl druckfeste als auch flexible Dämmplatten produziert werden. Derzeit entfallen rund 85 % der Produktion auf druckfeste Platten; flexible Platten erreichen einen Produktionsanteil von rund 15 %.

Die Realisierung der ursprünglich geplanten Produktionsanlage zur Herstellung von Sandwichelementen, auf der großflächige Brettsperrholzplatten bereits ab Werk mit einer Dämmstoffebene versehen und dann als Halbfertigprodukte auf den Markt gebracht werden sollten, steht noch aus. Anfang dieses Jahres hatte Schneider für 2012 zwar den Bau eines Brettsperrholzwerkes angekündigt, die Projektierung konnte bislang aber noch nicht abgeschlossen werden. Eine endgültige Investitionsentscheidung sowie die Vergabe der Anlagenlieferungen sind daher frühestens ab Mitte nächsten Jahres zu erwarten.

Two more mills to be commissioned in France by 2013

European insulation board manufacturers will focus their investments on France over the next couple of years. Steico AG, headquartered in Feldkirchen, commissioned a second production line at its Casteljaloux complex in August 2011. Homatherm GmbH, based in Berga, will soon start work to install machinery at a site in St. Dizier that it acquired from Isoroy S.A.S., based in Rungis, France, in July 2010. Manufacturing is scheduled to begin in autumn 2012. In October, Pavatex S.A., headquartered in Fribourg, Switzerland, decided to invest in a new facility in Golbey, France, which is due to start operating in the first quarter of 2013. Steico had started up a new production line for flexible insulation board in Czarnków, Poland back in August 2010. A production line for rigid insulation board using wet technology started operating there in August 2011 after multiple delays. In the next stage, Steico wants to raise its production capacity by acquiring or building a new production facility in Central Europe. The company had thus held talks about acquiring an MDF mill that Pfleiderer Holzwerkstoffe Nidda GmbH & Co. KG closed in June 2011. However, Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen, also took part in the negotiations to find a buyer for the Nidda site. The last major investment made by the Central European insulation board industry was the construction of a new plant by Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, based in Eberhardzell. This mill, which makes both rigid and flexible insulation board using a production line delivered by Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, based in Eppingen, Germany, started operating in early 2011. Homatherm had previously commissioned another Dieffenbacher plant to manufacture rigid board in April 2009.

Erneuter Ausfall bei Cristal Global könnte Versorgung wieder erschweren

Preisanstieg bei Titandioxid hat sich im Jahr 2011 noch verstärkt

Mit den seit dem zweiten Halbjahr 2009 durchgesetzten Anhebungen haben sich die Preise für die in der Dekorpapierindustrie eingesetzten Rutil-Pigmente innerhalb von rund zwei Jahren nahezu verdoppelt.

Gestützt auf eine fast über den gesamten Zeitraum angespannte Versorgungssituation konnten die Titandioxidhersteller in nahezu jedem Quartal Preisanhebungen durchsetzen. Im laufenden Jahr sind die Abstände zwischen den einzelnen Schritten zumindest anfänglich noch kürzer geworden; parallel dazu wurden die Titandioxidabnehmer mit immer höheren Preisforderungen konfrontiert. Ab September wollten die meisten Anbieter für Rutil-Pigmente in Europa einen Aufschlag von rund 500 €/t durchsetzen, stießen damit aufgrund der nach dem Sommer wieder besser werdenden Versorgungssituation aber erstmals auf größere Widerstände. In der Folge zog sich die Umsetzung dieser Ende Juli angekündigten Preisanhebungen über einen längeren Zeitraum hin; dabei konnten im Schnitt auch nur rund zwei Drittel der ursprünglichen Forderung durchgesetzt werden.

Bis Anfang November waren zahlreiche Abnehmer davon ausgegangen, dass es zum Jahresanfang zu keinen weiteren Preisanhebungen kommen wird. Das inzwischen erreichte, aus Sicht der Abnehmer sehr hohe Preisniveau sollte damit in das Jahr 2012 übernommen werden. In Abhängigkeit von der weiteren Marktentwicklung waren bislang im Verlauf des ersten Halbjahrs 2012 auch wieder leichte Preiskorrekturen für möglich gehalten worden. Mit dem erneuten Produktionsausfall in dem Titandioxidwerk Stallingborough von Cristal Global hat sich die Versorgungssituation allerdings zumindest zeitweise wieder verschlechtert. Die von verschiedenen Titandioxidherstellern bereits intern angestellten Überlegungen für weitere Preisanhebungen zum ersten Quartal haben damit zusätzlichen Auftrieb erhalten.

Engpässe hatten bereits Anfang 2010 eingesetzt

Die Schwierigkeiten in der Titandioxidversorgung hatten die Dekorpapierindustrie bereits im Verlauf des Jahres 2010 immer wieder vor Probleme gestellt. Parallel dazu war es ab dem Sommer 2010 zu Einschränkungen bei der Lieferung von farbigen Eisenoxidpigmenten gekommen, die sich nach einigen Monaten allerdings wieder weitgehend aufgelöst hatten. Ab dem Frühjahr 2010 wirkten sich die bei verschiedenen Pigmenten entstandenen Engpässe in zunehmendem Umfang auch auf die Dekorpapierproduktion aus. Ein Ausgleich der Unterversorgung durch eine Ausweitung der Einkaufsaktivitäten auf andere Lieferanten bzw. Lieferregionen war nur in eingeschränktem Umfang möglich.

Die Dekorpapierhersteller wurden dabei mit dem Problem konfrontiert, dass sich die Nachfrage in den letzten Jahren immer stärker zu hochgefüllten weißen bzw. hellen Dekorpapieren verschoben hat. Zu dieser Entwicklung hatten zum einen der bereits seit längerer Zeit in der Möbelindustrie und im Innenausbau beobachtete weiß-Trend, zum anderen die von den Dekordruckern angestrebte Reduzierung der Druckbasispapiersorten beigetragen. Dabei waren im Verlauf der letzten Jahre zahlreiche Dekore auf weiße oder helle

Der Titandioxidbedarf der Dekorpapierindustrie ist durch den bereits seit längerer Zeit beobachteten weiß-Trend und durch die im Verlauf des Jahres 2010 eingetretene Markterholung stärker als erwartet angestiegen. (Foto: EUWID)

Engpässe in der Titandioxidversorgung führten 2010 und 2011 auch zu kurzzeitigen Produktionsstillständen auf einzelnen Dekorpapiermaschinen. (Foto: EUWID)

Druckbasispapiere umgestellt worden. Vor dem Hintergrund der Titandioxidverknappung und der daraus resultierenden Versorgungsprobleme bei hochgefüllten Dekorpapiersorten haben sich die Drucker zwar wieder um eine Umstellung von weißen auf dunklere Basispapiere bzw. von höher gefüllten Dekorpapieren auf andere Sorten mit niedrigeren Aschegehalten bemüht; derartige Umstellungen sind allerdings nur in eingeschränktem Umfang und oftmals auch nur bei neuen Dekoren möglich.

Verschiedene Dekorpapierhersteller mussten daher ihre Produktionsplanung bereits im Verlauf des Jahres 2010 an die eingeschränkte Titandioxidversorgung anpassen und die Fertigung auf Sorten mit geringerem Titandioxideinsatz verlagern. Parallel dazu musste die Produktion von hochgefüllten Dekorpapieren aufgrund der angespannten Versorgungssituation auf kleinere Chargen beschränkt werden, was sich auch auf die Produktionszyklen auswirkte. In der Folge wurden zum Beispiel Auftragsmengen von hochgefüllten weißen Dekorpapieren reduziert bzw. die Liefertermine auf spätere Zeitpunkte verschoben. Zusätzlich zu diesen Kontingentierungen kam es auch zu kurzzeitigen Stillständen auf einzelnen Papiermaschinen. Zum Teil wurden diese Produktionsstillstände auch mit Wartungsmaßnahmen oder mit Ferienabstellungen verbunden.

Damit konnten die Dekorpapierkapazitäten trotz einer anhaltend hohen Nachfrage und entsprechend langer Lieferzeiten im zweiten Halbjahr 2010 in der Regel nicht mehr voll ausgelastet werden. Die anhaltenden Versorgungsprobleme bei Titandioxid machten bei verschiedenen Dekorpapierherstellern auch längere Stillstände über den Jahreswechsel erforderlich. Die Abnehmer hatten auf die daraus resultierenden Versorgungsprobleme bei hochgefüllten Dekorpapieren mit zusätzlichen Mengenanfragen reagiert, zum Teil wurden dabei auch größere Mengen ausgeschrieben. Mit diesen Vorsorgedispositionen waren die Auftragsbestände der Dekorpapierhersteller noch zusätzlich angestiegen.

Die Situation hat sich auch im ersten Halbjahr 2011 kaum verändert. Die Dekorpapierhersteller mussten aufgrund der anhaltenden Titandioxidverknappung insbesondere die Aufträge für hochgefüllte Dekorpapiere weiter kontingentieren. Zusätzliche Mengen konnten wie bereits in den Vormonaten kaum platziert werden; auch ein Ausweichen auf andere Dekorpapierlieferanten war kaum möglich. Bei der Auslieferung von bestätigten weiß-Aufträgen kam es zum Teil zu mehrwöchigen Verzögerungen. Verschiedene Unternehmen mussten zudem ihre Farbzyklen an die aktuelle Titandioxidversorgung anpassen und Produktionsaufträge für farbige Dekorpapiere vorziehen.

Auch bei den Farben- und Lackherstellern, die deutlich größere Titandioxidmengen verarbeiten als die Dekorpapierindustrie, hatten Engpässe in der Titandioxidversorgung noch im ersten Halbjahr 2011 zu Produktionseinschränkungen und Lieferverzögerungen bei den Endprodukten geführt. Die in diesem Absatzsegment sonst über die Wintermonate übliche Nachfrageabschwächung ist 2010/2011 deutlich schwächer ausgefallen, da die Farben- und Lackhersteller mit der Fortführung der Einkaufsaktivitäten wieder Vorräte aufbauen wollten, was aber nur in eingeschränktem Umfang möglich war. Dementsprechend zog auch die Nachfrage zum Beginn der Painting Season im März weniger stark an als in normalen Jahren.

Entspannung erst seit dem dritten Quartal

Im Verlauf des dritten Quartals 2011 hat sich die Versorgungssituation auf dem Titandioxidmarkt wieder schrittweise entspannt. Ab September haben die Hersteller auf Mengenanfragen wieder kurzfristiger reagiert; parallel dazu wurden auch bei den im Dekorpapierbereich eingesetzten höherwertigen Rutil-Pigmenten erstmals wieder über die bestehenden Kontrakte hinausgehende Zusatzmengen angeboten. Von Herstellerseite war diese Verbesserung des Angebots vor allem mit einem über den Erwartungen liegenden Ausstoß der Titandioxidwerke begründet worden.

Die Abnehmer zogen dagegen eher die rückläufige Nachfrage als Begründung heran. Dieser Nachfragerückgang war zum Teil saisonbedingt. Im Gegensatz zum vergangenen Jahr, in dem aufgrund der angespannten Versorgungssituation auch die Nachfrage aus dem Bereich Farben/Lacke fast konstant durchgelaufen war, haben die Abnehmer aus diesem Bereich ihre Bestellungen in diesem Herbst wie

Nordamerika: Preisankündigungen für Titandioxid

Firma	Ankündigung	Umsetzung	Aufschlag
Huntsman	24. Okt.	1. Nov.	0,15 US$/pound
Cristal Global	17. Okt.	1. Nov.	0,15 US$/pound
DuPont	14. Okt.	1. Nov.	0,15 US$/pound
Kronos	29. Sept.	1. Okt.	0,25 US$/pound
Tronox	22. Aug.	1. Sept.	0,10 US$/pound 1)
Huntsman	18. Aug.	1. Sept.	0,10 US$/pound 2)
Kronos	12. Aug.	15. Aug.	0,10 US$/pound 3)
Cristal Global	8. Aug.	1. Sept.	0,10 US$/pound
Huntsman	29. Juni	1. Juli	0,15 US$/pound 2)
Kronos	29. Juni	1. Juli	0,35 US$/pound 4)
Tronox	28. Juni	1. Juli	0,25 US$/pound
DuPont	20. Juni	1. Juli	0,25 US$/pound
Tronox	24. Mai	1. Juni	0,10 US$/pound
Cristal Global	15. Juni	1. Juli	0,25 US$/pound
Huntsman	27. Mai	1. Juni	0,20 US$/pound
DuPont	16. Mai	1. Juni	0,10 US$/pound

1) für Kunststoff-/Dekorpapieranwendungen
2) weitere 0,10 US$/pound für Anatase
3) Für Specialty Plastics-TiO_2
4) nachträgliche Anhebung, am 19. Mai waren für Lieferungen ab dem 1. Juli 0,15 US$/pound gefordert worden

Quelle: EUWID, nach Angaben der Unternehmen

Europa: Preisankündigungen für Titandioxid

Firma	Ankündigung	Region	Umsetzung	Aufschlag
Huntsman	23. Nov.	Europa	1. Jan.	300 €/t
Cristal Global	12. Sept.	Westeuropa	1. Okt.	250 €/t
Cristal Global	12. Sept.	Türkei, Osteuropa 1)	1. Okt.	250 €/t
Cristal Global	12. Sept.	Russland, Osteuropa	1. Okt.	350 US$/t
Huntsman	1. Sept.	Europa	1. Okt.	450 €/t
Huntsman	1. Sept.	Osteuropa	1. Okt.	700 US$/t
Tronox	22. Aug.	Europa	1. Okt.	500 €/t
Kronos	28. Juli	Westeuropa, Türkei	1. Sept.	500 €/t
Kronos	28. Juli	Osteuropa	1. Sept.	700 US$/t
DuPont	20. Juli	Europa	1. Sept.	500 €/t
DuPont	20. Juli	Osteuropa	1. Sept.	700 US$/t
Cristal Global	13. Juni	Westeuropa	1. Juli	500 €/t 2)
Cristal Global	13. Juni	Türkei, Osteuropa 1)	1. Juli	500 €/t 2)
Cristal Global	13. Juni	Westeuropa	1. Juli	350 €/t 3)
Cristal Global	13. Juni	Türkei, Osteuropa 1)	1. Juli	350 €/t 3)
Cristal Global	13. Juni	Russland, Osteuropa	1. Juli	700 US$/t 2)
Cristal Global	13. Juni	Russland, Osteuropa	1. Juli	500 US$/t 3)
Huntsman	3. Juni	Europa	1. Juli	375 €/t
Tronox	24. Mai	Europa	1. Juli	250 €/t
Kronos	13. Mai	Westeuropa, Türkei	1. Juni	250 €/t
Kronos	13. Mai	Osteuropa	1. Juni	500 US$/t
DuPont	4. Mai	Europa	1. Juni	250 €/t
DuPont	4. Mai	Osteuropa	1. Juni	500 US$/t

1) Märkte mit €-Fakturierung
2) für Kunststoff-/Dekorpapieranwendungen
3) für alle anderen Bereiche

Quelle: EUWID, nach Angaben der Unternehmen

in früheren Jahren offensichtlich wieder zurückgefahren. Dieser saisonbedingte Nachfragerückgang wurde durch die von der Farben/Lackbranche verfolgten und inzwischen auch stärker spürbaren Substitutionsbemühungen noch verstärkt.

Die Dekorpapierbranche hat demgegenüber nur wenige Ausweichmöglichkeiten; der bereits seit längerer Zeit verfolgte Einsatz von Extendern ist nur in eingeschränktem Umfang möglich. Verschiedene Dekorpapierhersteller haben allerdings ihren Titandioxideinkauf im Verlauf des Jahres auf osteuropäische und chinesische Lieferanten ausgeweitet. Die von dort bezogenen, qualitativ geringerwertigen Sorten können aber nur bis zu einem bestimmten Anteil in der Produktion beigemischt werden, um die Qualitätsanforderungen im Hinblick auf Opazität und Lichtechtheit sicherstellen zu können. Die Titandioxidnachfrage aus der Dekorpapierbranche ist zudem durch die im zweiten Halbjahr wieder deutlich zunehmenden marktbedingten Produktionsanpassungen wieder zurückgegangen.

Preisanstieg hält bereits seit dem Herbst 2009 an

Vor dem Hintergrund der schwieriger werdenden Versorgungssituation hatten die Titandioxidhersteller ihre Verkaufspreise im dritten Quartal 2009 erstmals wieder in stärkerem Umfang angehoben und seither nahezu quartalsweise Preisanhebungen durchgesetzt. Mit den vor allem im Zeitraum Frühjahr 2010 bis Sommer 2011 auftretenden Engpässen wurden die Abnehmer mit immer höheren Aufschlägen konfrontiert; zum Teil wurden die ersten Forderungen im Verlauf der Verhandlungen sogar noch nach oben korrigiert.

Nachdem die Titandioxidhersteller die Kontraktpreise für die in der Dekorpapierindustrie eingesetzten Rutil-Pigmente bereits im Juni und Juli 2010 um 200-250 €/t auf durchschnittlich 1.900-2.000 €/t angehoben hatten, konnten sie mit den nächsten, zumeist im Oktober 2010 durchgesetzten Aufschlägen von 150-200 €/t erstmals die Marke von 2.000 €/t überschreiten. Im vierten Quartal 2010 war damit ein durchschnittliches

Kontraktpreisniveau von 2.100-2.300 €/t erreicht worden; selbst größere Abnehmer lagen über 2.000 €/t. Parallel dazu waren auch die bis zum Jahresende laufenden längerfristigen Titandioxid-Kontrakte, die noch zu deutlich niedrigeren Preisen abgeschlossen worden waren, preislich angepasst worden. Neue Abschlüsse waren spätestens ab diesem Zeitpunkt nur noch für ein Quartal möglich.

Im November 2010 hatten verschiedene Titandioxidhersteller für Rutil-Pigmente ab Januar Preisanhebungen von 100-150 €/t gefordert; für März war bereits zu diesem Zeitpunkt eine weitere Anhebung in einer ähnlichen Größenordnung in Aussicht gestellt worden. Gleichzeitig hatten verschiedene Titandioxidhersteller für das Gesamtjahr 2011 einen Anstieg der Kontraktpreise auf bis zu 2.500 €/t prognostiziert.

Tatsächlich hatten die Titandioxidhersteller ihre Preise Anfang Januar dann um rund 175-220 €/t nach oben korrigiert. Der nächste Schritt fiel mit 200-250 €/t sogar noch etwas stärker aus. Zum Teil kamen die neuen Preise bereits für Lieferungen ab März zur Anwendung; ab Anfang April galten sie dann flächendeckend. Aber auch zu den höheren Preisen konnte die Versorgung mit Titandioxid zu diesem Zeitpunkt nicht in allen Fällen sichergestellt werden.

Dementsprechend konnten auch die nächsten, im Mai angekündigten Preisanhebungen für Lieferungen ab Juni bzw. Juli ohne größere Widerstände durchgesetzt werden. Bei den Rutil-Pigmenten lagen die Aufschläge mit durchschnittlich 250 €/t sogar noch am oberen Ende der ursprünglich geforderten Spanne von 200-250 €/t. Zum Teil waren die Anhebungen in zwei Schritte für Lieferungen ab Anfang Juni bzw. Anfang Juli aufgeteilt worden. Nach Aussage einzelner Dekorpapierhersteller mussten in Einzelfällen sogar noch höhere Aufschläge von bis zu 300 €/t verkraftet werden. Dadurch sind die Kontraktpreise für Rutil-Pigmente im dritten Quartal auf durchschnittlich 2.600-2.800 €/t gestiegen. Verschiedene Titandioxidhersteller hatten bereits zu diesem Zeitpunkt für September bzw. Oktober die nächsten Preisanhebungen in Aussicht gestellt, mit

Sonstige Regionen: Preisankündigungen für Titandioxid

Firma	Ankündigung	Region	Umsetzung	Aufschlag
Huntsman	23. Nov.	Asia-Pacific	1. Jan.	350 US$/t
Huntsman	23. Nov.	Naher Osten, Afrika	1. Jan.	350 US$/t
Huntsman	23. Nov.	Lateinamerika	1. Jan.	350 US$/t
DuPont	22. Nov.	Asia-Pacific	1. Jan.	200 US$/t
Kronos	18. Nov.	Asia-Pacific	1. Jan.	300 US$/t
Kronos	18. Nov.	Naher Osten, Afrika	1. Jan.	300 US$/t
Kronos	18. Nov.	Südamerika	1. Jan.	300 US$/t
Cristal Global	12. Sept.	Nordafrika	1. Okt.	500 €/t
Cristal Global	12. Sept.	Naher Osten, Afrika	1. Okt.	700 US$/t
Cristal Global	12. Sept.	Asia-Pacific	1. Okt.	500 US$/t
Cristal Global	12. Sept.	Australien	1. Okt.	500 Aus$/t
Cristal Global	12. Sept.	Ozeanien	1. Okt.	500 US$/t
Cristal Global	12. Sept.	Lateinamerika	1. Okt.	500 US$/t
Huntsman	1. Sept.	Asia-Pacific	1. Okt.	500 US$/t
Huntsman	1. Sept.	Naher Osten, Afrika	1. Okt.	500 US$/t
Huntsman	1. Sept.	Lateinamerika	1. Okt.	500 US$/t
Tronox	22. Aug.	Naher Osten, Afrika	1. Okt.	700 US$/t
Tronox	22. Aug.	Süd-, Mittelamerika	1. Okt.	500 US$/t
Tronox	22. Aug.	Asia-Pacific	1. Okt.	500 US$/t
DuPont	19. Aug.	Asia-Pacific	1. Okt.	500 US$/t
Kronos	27. Juli	Asia-Pacific	1. Sept.	500 US$/t
Kronos	27. Juli	Naher Osten, Afrika	1. Sept.	500 US$/t
Kronos	27. Juli	Südamerika	1. Sept.	500 US$/t
DuPont	20. Juli	Nordafrika	1. Sept.	500 €/t
DuPont	20. Juli	Naher Osten, Sub-Sahara	1. Sept.	700 US$/t
DuPont	18. Juli	Südamerika	1. Sept.	700 US$/t 1)
DuPont	18. Juli	Südamerika	1. Sept.	500 US$/t 2)
Kronos	29. Juni	Asia-Pacific	1. Juli	300 US$/t
Kronos	29. Juni	Naher Osten, Afrika	1. Juli	300 US$/t
Kronos	29. Juni	Südamerika	1. Juli	300 US$/t
DuPont	20. Juni	Südamerika	1. Juli	500 US$/t
Huntsman	3. Juni	Asia-Pacific	1. Juli	550 US$/t
Huntsman	3. Juni	Naher Osten, Afrika	1. Juli	500 US$/t
Huntsman	3. Juni	Lateinamerika	1. Juli	500 US$/t
Tronox	24. Mai	Naher Osten, Afrika	1. Juli	400 US$/t
Tronox	24. Mai	Süd-, Mittelamerika	1. Juli	400 US$/t
Tronox	24. Mai	Asia-Pacific	1. Juli	400 US$/t
DuPont	24. Mai	Asia-Pacific	1. Juli	800 US$/t 1)
DuPont	24. Mai	Asia-Pacific	1. Juli	500 US$/t 2)
DuPont	13. Mai	Südamerika	1. Juli	500 US$/t
DuPont	4. Mai	Nordafrika	1. Juni	250 €/t
DuPont	4. Mai	Naher Osten, Sub-Sahara	1. Juni	500 US$/t

1) für Abnehmer aus der Kunststoff-/Dekorpapierindustrie
2) für den Bereich Coatings

Quelle: EUWID, nach Angaben der Unternehmen

Anmerkung: In den drei Auflistungen sind Ankündigungen verschiedener Titandioxidhersteller über geplante Preisanhebungen im dritten und vierten Quartal zusammengestellt. Diese Zusammenstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Titandioxidhersteller haben seit dem Herbst 2009 nahezu quartalsweise Preisanhebungen durchgesetzt. Im laufenden Jahr fielen die Forderungen immer höher aus. (Foto: DuPont)

denen eine Spanne von 2.900-3.000 €/t erreicht werden sollte.

Anhebungen fielen immer höher aus

Bereits in der zweiten Julihälfte kamen die nächsten konkreten Ankündigungen; die dabei für Lieferungen ab September oder Oktober zuerst von den US-amerikanischen Titandioxidherstellern DuPont Titanium Technologies, Wilmington/Delaware, und Kronos Inc., Dallas/Texas, geforderten Aufschläge gingen mit 500 €/t noch deutlich über die bisherigen Preisanhebungen hinaus. Andere Lieferanten wie die National Titanium Dioxide Company Ltd. (Cristal Global), Dschidda/Saudi-Arabien, und Huntsman Pigments, The Woodlands/Texas, hatten in den darauffolgenden Wochen mit ähnlichen Forderungen nachgezogen. Die Dekorpapierhersteller hatten in der Folge gegenüber ihren Abnehmern deutlich gemacht, dass die von den Titandioxidherstellern geforderten 500 €/t bei hochgefüllten weißen Dekorpapieren mit einem Aschegehalt von bis zu 40 % mit knapp 20 €/100 kg auf die Dekorpapierpreise durchschlagen.

Mit der wieder besser werdenden Versorgungssituation konnten die Titandioxidhersteller ihre Forderungen allerdings nicht wie geplant umsetzen. Die Anhebungen zogen sich über einen längeren Zeitraum hin und mussten zudem in mehrere Teilschritte aufgeteilt werden. Die ersten Aufschläge wurden dabei oft erst im Oktober wirksam; weitere Anhebungen folgten für Lieferungen ab Anfang November bzw. Anfang Dezember. Damit konnten die Preise für höherwertige Rutil-Pigmente bis Mitte November im Schnitt um rund 300-400 €/t angehoben werden, so dass im Verlauf des vierten Quartals ein durchschnittliches Kontraktpreisniveau von 2.950-3.200 €/t franko erreicht wurde.

Am 23. November hat Huntsman für Lieferungen an europäische Abnehmer im ersten Quartal 2012 eine weitere Preisanhebung angekündigt, die sich auf 300 €/t belaufen soll. Verschiedene andere Unternehmen bereiten intern ebenfalls Aufschläge vor und haben ihre Abnehmer zum Teil bereits vorab informiert. Die Planungen gehen derzeit von einer Größenordnung von rund 200-300 €/t aus. Als Begründung wird vor allem die für Anfang 2012 angekündigte Verteuerung der in der Titandioxidproduktion eingesetzten Rutil- und Ilmenit-Erze angeführt. Mit dem Auslaufen der bislang geltenden längerfristigen Verträge sollen sich die Preise für diese Erze zum Teil verdoppeln bis verdreifachen; darüber hinaus wollen die Erzanbieter die neuen Kontrakte nur noch über kürzere Zeiträume abschließen.

Hersteller argumentieren jetzt mit Erzversorgung

Die Titandioxidhersteller sind zumindest teilweise bereits in die Erzgewinnung und -aufarbeitung rückwärts integriert; diese Aktivitäten wurden vor dem Hintergrund der sich bereits seit einiger Zeit abzeichnenden Schwierigkeiten in der Erzversorgung zuletzt noch verstärkt. Zu den Assets von DuPont gehört eine Erzmine in Starke/Florida. Kronos produziert bei der norwegischen Tochtergesellschaft Titania A/S, Hauge i Dalane, jährlich bis zu 800.000 t Ilmenit-Erz.

Cristal Global betreibt mehrere Minen für Rutil- bzw. Inertit-Erze in Australien; die Versorgung des brasilianischen Werkes wird über eine eigene Mine in Mataraca/Paraiba sichergestellt. Das Unternehmen will zudem in Kooperation mit dem finnischen Engineeringunternehmen Outotec bis Ende 2013 am Standort Yanbu/Saudi-Arabien eine Anreicherungsanlage für Ilmenit-Erz bauen und damit die Rohstoffversorgung der Cristal Global-Titandioxidproduktion verbessern. Beide Unternehmen haben am 31. Oktober 2011 einen entsprechenden Letter of Intent unterzeichnet. Der US-amerikanische Titandioxidhersteller Tronox Inc., Oklahoma City, hat sich Ende September 2011 mit der südafrikanischen Exxaro Resources Limited, Pretoria, auf eine Übernahme der Exxaro-Mineralsandaktivitäten einschließlich der 50 %-Beteiligung an dem bislang gemeinsam geführten Titandioxid-Joint Venture Tiwest Pty. Ltd., Kwinana/Western Australia, verständigt; im Gegenzug wird sich das südafrikanische Unternehmen mit 38,5 % an Tronox beteiligen. Die Transaktion soll im Verlauf des ersten Halbjahrs 2012 abgeschlossen werden.

Die Titandioxidabnehmer wollen mögliche weitere Preisforderungen für das erste Quartal mit dem Verweis auf die eingetretene Abschwächung der Nachfrage und die in der Folge sowohl bei Herstellern als auch bei Verarbeitern entstandenen Lagerbestände abwehren. Sofern sich der Ausfall des Werkes Stallingborough nicht über einen längeren Zeitraum hin-

zieht und es dadurch doch zu größeren Versorgungsproblemen kommt, sind weitere Preisanhebungen aus Abnehmersicht frühestens wieder im März oder zum zweiten Quartal möglich. Bei einer weiteren Konjunkturabschwächung halten verschiedene Abnehmer auch wieder eine Umkehr des seit Anfang 2010 zu beobachteten Aufwärtstrends der Titandioxidpreise für möglich.

Werk Stallingborough wurde erneut abgestellt

In dem zu dem weltweit zweitgrößten Titandioxidhersteller Cristal Global gehörenden und unter Millenium Inorganic Chemicals firmierenden Werk Stallingborough am Standort Grimsby/North East Lincolnshire ist es Anfang November zu Schäden an einer Rohrleitung gekommen, durch die eine Gaswolke ausgetreten ist. In der Folge musste die Produktion kontrolliert zurückgefahren werden. Für die Reparatur soll ein Zeitraum von mindestens vier bis sechs Wochen angesetzt worden sein. Cristal Global hat seine Abnehmer in der ersten Novemberhälfte darüber informiert, dass es durch den Produktionsausfall zu Lieferverzögerungen kommen wird. Dadurch wurde der Stillstand des Werkes Stallingborough, das über eine Jahreskapazität von rund 150.000 t verfügt, ab dem Ende der zweiten Novemberwoche auch innerhalb der Titandioxidbranche bekannt.

Der erneute Produktionsausfall in Stallingborough führt nach Aussage von Titandioxidverarbeitern und anderen Herstellern unter anderem zu Ausfällen in der Lieferung der vor allem im Dekorpapierbereich eingesetzten Sorte Tiona 722. Die betroffenen Abnehmer haben sich bereits um alternative Bezugsmöglichkeiten bemüht. Nach Aussage verschiedener Unternehmen konnten die Ausfälle zumindest vorübergehend durch entsprechende Umschichtungen auf andere Lieferanten größtenteils ausgeglichen werden. Bei einem längeren Stillstand können nach Einschätzung von Titandioxidherstellern und -verarbeitern erneute Versorgungsprobleme allerdings nicht ausgeschlossen werden. Verschiedene Titandioxidhersteller haben in diesem Zusammenhang bereits deutlich gemacht, dass sie nur in eingeschränktem Umfang zusätzliche Mengen bereitstellen können und diese vor allem auf bereits bestehende Kunden beschränken werden.

Cristal Global hatte bereits im März 2010 nach einer Explosion mit nachfolgendem Gasaustritt, die zu einer Notabschaltung der Anlage geführt hatte, für das britische Werk Force Majeure erklären müssen. In der Folge war es zu größeren Versorgungsproblemen auf dem Titandioxidmarkt gekommen. Die Force Majeure konnte erst am 12. Juli 2010 zumindest teilweise wieder aufgehoben werden; lediglich bei einer vor allem im Kunststoffbereich eingesetzten Sorte setzten sich die Lieferprobleme fort. Am 26. September 2010 musste Cristal Global nach Produktionsproblemen auch für das US-amerikanische Werk Ashtabula/Ohio Force Majeure erklären. Die Force Majeure, die sich auf die in Ashtabula produzierten Titandioxid-Produkte für Anwendungen im Bereich Farben/Lacke bezog, wurde nach zwei Monaten am 26. November 2010 wieder aufgehoben.

Cristal Global betreibt weltweit insgesamt acht Titandioxidwerke. In Stallingborough, den zwei Werken in Ashtabula, in Hawkins Point (Baltimore/Maryland), Bunbury/Western Australia und in Yanbu/Saudi-Arabien produziert das Unternehmen jeweils Rutil-Pigmente nach dem Chloridverfahren. Das Werk Ashtabula ist dabei mit einem Anteil von 30 % an der Cristal Global-Gesamtproduktion das größte Werk der Gruppe. Das Werk Stallingborough ist nach Cristal Global-Angaben der größte Titandioxid-Produktionsstandort in Europa. Bei der Millenium Inorganic Chemicals Than S.A.S. in Thann/Frankreich und der Millenium Inorganic Chemicals do Brasil S/A in Camacari (Bahia/Brasilien) werden dagegen vor allem Anatase-Pigmente nach dem Sulfatverfahren hergestellt.

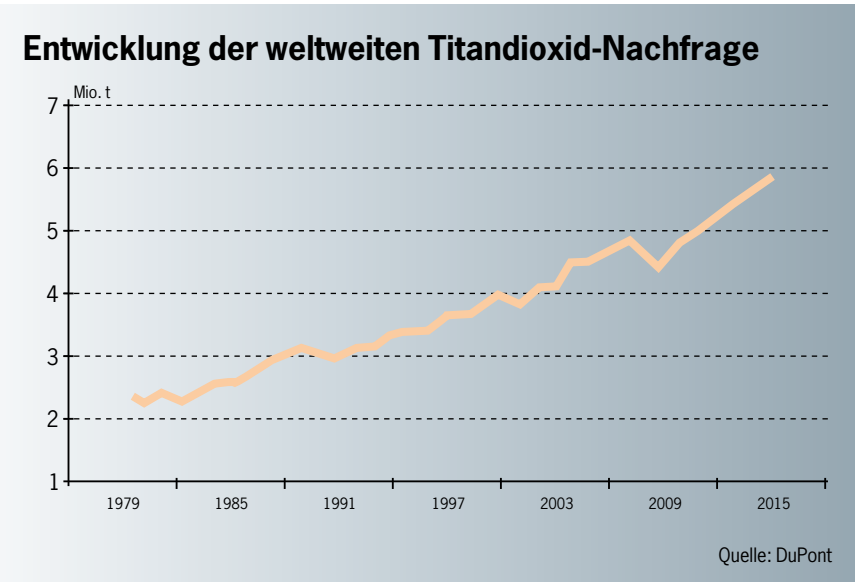
Produktionskapazitäten wurden zurückgenommen

Die in den letzten zwei Jahren beobachteten Titandioxid-Engpässe sind auf die vor allem im Zeitraum 2007 bis 2010 vorgenommenen Desinvestitionen, die weitgehend ausgebliebenen Investitionen und die in fast allen relevanten Absatzsegmenten unerwartet stark gestiegene Nachfrage zurückzuführen.

Durch Anlagenstilllegungen in Frankreich, Großbritannien, Osteuropa, den USA, Bra-

Upswing in titanium dioxide prices picked up speed in 2011

The rutile pigments used by the decor paper industry have become nearly twice as expensive over the past two years as a result of price increases instituted since the second half of 2009. Titanium dioxide manufacturers managed to raise their prices almost every quarter thanks to tight supply during virtually the entire period. The intervals between the mark-ups became shorter this year, at least initially. At the same time, buyers of titanium dioxide were confronted with calls for larger and larger hikes. Most suppliers wanted to charge around €500/t more for rutile pigments in Europe from September onwards, but encountered major opposition for the first time in a while in the wake of growing supply after the summer. Consequently it took longer for manufacturers to institute price increases announced at the end of July; on average they managed to elevate prices by just two thirds of the amount that they had originally envisaged. By the start of November, many buyers expected that no additional price hikes would materialise at the start of next year. Prices, which buyers felt had now reached a very high level, should thus be carried forward into 2012. Slight price cuts were even thought possible again depending on how the market evolved in the first half of 2012. However, the supply situation has now worsened again, at least temporarily, following another production stoppage at the Stallingborough titanium dioxide facility. A number of titanium dioxide manufacturers have thus received additional support for ideas that they were mulling internally about possibly raising prices again for the first quarter.



silien und China waren Produktionskapazitäten in einer Größenordnung von rund 500.000 t/Jahr weggefallen. In Europa hatte so zum Beispiel Cristal Global nach der im ersten Quartal 2007 vereinbarten Übernahme der Titandioxidaktivitäten von Millenium Specialty Chemicals Inc., Hunt Valley/Maryland, das unter Millenium Inorganic Chemicals S.A.S. firmierende Werk in Le Havre im Dezember 2007 stillgelegt. Diese Stilllegung war mit den anhaltenden Verlusten begründet worden. Millenium hatte nach eigenen Angaben in Le Havre seit der Übernahme des Werkes im Jahr 1997 insgesamt rund 91 Mio € investiert, im gleichen Zeitraum aber auch Verluste von 157 Mio € angehäuft. Unter anderem aufgrund des damaligen Verfalls der Titandioxidpreise waren nach Angaben von Millenium allein in den Jahren 2006 und 2007 Verluste in einer Größenordnung von rund 35 Mio € aufgelaufen.

Huntsman hatte im ersten Quartal 2009 die Titandioxidanlage in Grimsby/Großbritannien stillgelegt. Diese auf eine Jahreskapazität von nur rund 40.000 t ausgelegte Anlage war laut Huntsman die älteste und ineffizienteste des gesamten Konzerns. Im gleichen Zeitraum waren in Europa auch mehrere Titandioxidanlagen für unbestimmte Zeit aus der Produktion genommen worden.

Parallel dazu hatte die Titandioxidindustrie den Aufbau zusätzlicher Produktionskapazitäten eingeschränkt und bereits laufende Projekte wieder zurückgestellt. Die Unternehmen begründeten diese Investitionszurückhaltung mit der bis zum Jahr 2010 angespannten Ertragslage, die sich unter anderem auch in größeren wirtschaftlichen Problemen bei einzelnen Titandioxidherstellern niedergeschlagen hatte. Die US-amerikanischen Aktivitäten von Tronox mussten am 12. Januar 2009 sogar eine Reorganisation nach Chapter 11 der US-amerikanischen Konkursordnung einleiten. Ein im August 2009 von Huntsman abgegebenes Übernahmeangebot für die drei Titandioxidwerke von Tronox kam doch nicht zum Tragen und wurde im Dezember 2009 wieder zurückgezogen. In der Folge hat Tronox eine finanzielle Restrukturierung durchlaufen, mit der das Chapter 11-Verfahren am 14. Februar 2011 abgeschlossen werden konnte.

Nachfrage ist stärker gestiegen als erwartet

Die weltweite Nachfrage ist in den letzten beiden Jahren dagegen deutlich stärker angestiegen als erwartet. Sowohl die Farben- und Lackbranche als auch die Dekorpapierindustrie haben sich relativ schnell von dem Konjunktureinbruch in den Jahren 2008 und 2009 erholt. Nach einer im Frühjahr 2011 von DuPont veröffentlichten Prognose wird die weltweite Titandioxidnachfrage im Zeitraum 2009 bis 2015 jährlich um 5-10 % zulegen. Rund zwei Drittel des Zuwachses werden dabei aus sich entwickelnden Ländern, wie zum Beispiel China, Indien, Brasilien und Russland, kommen.

Das aktuelle Weltmarktvolumen wird von DuPont auf rund 5 Mio t geschätzt. Davon entfallen 1,870 Mio t bzw. 37 % auf die Region Asia-Pacific, die im Jahr 2009 Europa, den Nahen Osten und Afrika (EMEA) als größte Verbrauchsregion abgelöst hat. Im Jahr 2020 wird nach Einschätzung von DuPont rund die Hälfte des Titandioxid-Weltmarktes auf die Region Asia-Pacific entfallen. Diese Region erreicht laut DuPont eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 6,4 %. Die Region EMEA deckt mit einem aktuellen Verbrauchsvolumen von 1,8 Mio t rund 35 % des Weltmarktes ab; die CAGR liegt bei 1,9 %. In Mittel- und Südamerika (einschließlich Mexiko) werden derzeit 430.000 t verbraucht, was 8 % des Weltmarktes entspricht. Diese Märkte sollen in den nächsten Jahren allerdings um jährlich rund 5 % zulegen. Lediglich Nordamerika, auf das 970.000 t bzw. 20 % der weltweiten Nachfrage entfallen, wird sich mit einem CAGR von -1,7 % in den kommenden Jahren rückläufig entwickeln.

Laut der DuPont-Analyse gehen derzeit 59 % der weltweiten Titandioxidmengen in die Farben- und Lackindustrie. Die Kunststoffindustrie nimmt 24 % ab; auf den Bereich Spezialitäten entfallen 9 %. Die Dekorpapierbranche partizipiert mit 5 % am weltweiten Titandioxidmarkt, in andere Bereiche der Papierindustrie gehen 3 %. Dieser Aufteilung wurde ein weltweites Umsatzvolumen von rund 12,5 Mrd US$ für das Jahr 2010 zugrunde gelegt.

Das in den kommenden Jahren erwartete Wachstum wird sich nach Einschätzung von DuPont vor allem auf höherwertige Qualitäten konzentrieren. Auf diesen Bereich entfallen rund 4 Mio t des Gesamt-Weltmarktvolumens von rund 5 Mio t. Die Lieferanten sind DuPont (Marktanteil 27 %), Cristal Global (20 %), Huntsman (14 %), Kronos (13 %), Tronox (13 %) und andere Hersteller (13 %). Darüber hinaus werden derzeit weltweit rund 1 Mio t einfachere Qualitäten hergestellt;

chinesische Hersteller erreichen dabei einen Produktionsanteil von 74 %.

Entspannung wohl erst ab dem Jahr 2014

Die Versorgungsprobleme auf den weltweiten Titandioxidmärkten werden sich mit den von verschiedenen Unternehmen in den letzten Monaten angekündigten Neu- und Erweiterungsinvestitionen voraussichtlich erst ab dem Jahr 2014 auflösen. Nach Einschätzung von Titandioxidherstellern und Verarbeitern wird bis dahin der Ausbau der Produktionskapazitäten hinter dem Anstieg der Nachfrage zurückbleiben. Die daraus resultierende Unterversorgung des Marktes wird sich voraussichtlich in weiteren Preissteigerungen niederschlagen.

Im vergangenen Jahr hat nur Tronox eine größere Investition abgeschlossen, die allerdings bereits im Jahr 2007 angekündigt und dann mehrfach verschoben worden war. Im Oktober 2010 wurde eine neue Produktionslinie an dem Tiwest-Standort Kwinana/Western Australia in Betrieb genommen. Im Verlauf der letzten Monate wurde die Anlage hochgefahren, womit sich die Kapazität des Werkes um 40.000 t/Jahr auf rund 150.000 t erhöht hat. Zuvor verfügte Tronox in den drei Werken Hamilton/Mississippi, Botlek/Niederlande und Kwinana über eine Gesamtkapazität von rund 425.000 t/Jahr.

Im Mai 2011 hat auch DuPont einen Ausbau seiner Produktionskapazitäten angekündigt. Das Unternehmen will über Debottlenecking-Maßnahmen in allen fünf Werken (DeLisle/Mississippi, New Johnsonville/Tennessee, Edge Moor/Delaware, Altamira/Mexiko, Kuan Yin/Taiwan) in den kommenden drei Jahren zusätzliche 150.000 t/Jahr bereitstellen. Parallel dazu wird das Unternehmen bis Ende 2014 neue Produktionsanlagen am Standort Altamira mit einer Gesamtkapazität von 200.000 t/Jahr installieren. Das Investitionsvolumen für das Altamira-Projekt wird von DuPont mit rund 500 Mio US$ angegeben. Mit den genannten Projekten wird sich die Gesamtkapazität von DuPont um knapp 30 % erhöhen. Darüber hinaus führt DuPont seine bereits seit längerer Zeit laufenden Planungen für eine Greenfield-Investition an dem chinesischen Standort Dongying fort; dieses Projekt wird allerdings frühestens im Jahr 2015 realisiert.

Huntsman und Tronox haben in den letzten Monaten ebenfalls Debottlenecking-Maßnahmen in bestehenden Werken angekündigt. Laut einer im August 2011 veröffentlichten Mitteilung will Huntsman dadurch eine zusätzliche Kapazität von rund 40.000 t/Jahr bereitstellen; der Zeitplan und die einzelnen Projekte wurden bislang allerdings noch nicht konkretisiert. Bislang kann das Unternehmen an Produktionsstandorten in sieben Ländern insgesamt rund 560.000 t/Jahr produzieren. Tronox will zusätzlich zu dem laufenden Ausbau des Werkes Kwinana auch die Kapazitäten an den Standorten Hamilton/Mississippi und Botlek/Niederlande steigern. Der bislang auf eine Jahreskapazität von rund 90.000 t ausgelegte Standort Botlek soll dadurch auf rund 115.000 t gebracht werden. Der Ausbau des Werkes Hamilton, in dem bislang rund 225.000 t/Jahr produziert werden können, wurde dagegen nicht konkretisiert.

In China gibt es mehrere Anlagenplanungen von lokalen Unternehmen. Bereits Anfang 2014 will die bislang vor allem in der Erzgewinnung sowie im Immobilien- und Handelsbereich tätige Guangxi Cava Group über die neugegründete Quangxi Cava Titanium Industry Co. Ltd. am Standort Qinzhou eine Titandioxidanlage mit einer Jahreskapazität von rund 100.000 t in Betrieb nehmen. An diesem Projekt wird sich auch der niederländische Chemiekonzern Akzo Nobel N.V., Amsterdam, beteiligen, der damit die Titandioxid-Versorgung seiner asiatischen Produktionsstandorte absichern will.

Mit der infolge der Preisanhebungen in den letzten beiden Jahren wieder verbesserten Ertragssituation wollen verschiedene Unternehmen auch wieder Modernisierungsinvestitionen in bestehenden Anlagen durchführen, mit denen neben Kostenreduzierungen auch Mengensteigerungen erreicht werden sollen. Ein derartiges Projekt wurde zum Beispiel bei der aus der Tronox Pigments GmbH, Krefeld, hervorgegangenen Crenox GmbH, Krefeld, aufgelegt. Das Unternehmen hatte parallel zum Chapter 11-Antrag von Tronox einen Insolvenzantrag stellen müssen; das Verfahren war zum 1. Juni 2009 eröffnet worden. Ein in der Folge eingeleitetes Bieterverfahren wurde im ersten Quartal 2011 vorerst gestoppt. Crenox verfügt in dem im Chempark Uerdingen angesiedelten Werk über eine Produktionskapazität von 107.000 t/Jahr.

Nach der Inbetriebnahme der neuen Produktionslinie bei Tiwest wird es erst 2014 wieder zu größeren Neuinvestitionen in der Titandioxidbranche kommen. (Foto: Tronox)

Angebot hat bei zu schwacher Nachfrage wieder deutlich zugenommen

Rohmelaminpreise sind stärker zurückgegangen als erwartet

Die im zu Ende gehenden Jahr 2011 hinter den Erwartungen zurückbleibende Nachfrageentwicklung auf den europäischen Rohmelaminmärkten hat in Verbindung mit dem wieder zunehmenden Angebot in den letzten drei Quartalen jeweils zu deutlichen Preisreduzierungen geführt.

Ausgehend von dem im dritten Quartal 2009 erreichten Tiefstwert von 820-850 €/t waren die Kontraktpreise für Rohmelamin über sechs Quartale in Folge kontinuierlich angestiegen und hatten damit im ersten Quartal 2011 ein durchschnittliches Niveau von 1.600-1.700 €/t erreicht. In den zumeist in der zweiten Aprilhälfte abgeschlossenen Verhandlungen waren die Preise für Lieferungen im zweiten Quartal gegenüber den ersten drei Monaten erstmals wieder um rund 200 €/t auf durchschnittlich 1.400-1.500 €/t reduziert worden; die Spotpreise hatten bei Großabnehmern auf bis zu 1.300 €/t nachgegeben. Auch im dritten Quartal zogen sich die Verhandlungen bis Ende Juli hin. Dabei konnten die Abnehmer Preisrücknahmen von durchschnittlich 130 €/t durchsetzen. In Abhängigkeit vom Ausgangsniveau fielen die Abschläge bei einem Teil der Kontrakte noch etwas stärker aus; nach Aussagen von Verarbeitern waren insbesondere einzelne Händler zu größeren Zugeständnissen bereit. Damit hatten sich die Kontraktpreise für das dritte Quartal im Schnitt bei 1.250-1.300 €/t eingependelt. Bei größeren Abnahmemengen oder einfacheren Qualitäten waren damals zum Teil bereits 1.200 €/t erreicht worden.

Nach der endgültigen Stilllegung von zwei Niederdruckanlagen im Juni 2011 produziert Borealis Agrolinz am Standort Linz auf der verbleibenden Niederdruck- und auf zwei Hochdruckanlagen. (Foto: Borealis Agrolinz)

Im vierten Quartal wurden die Rohmelaminpreise in den erneut erst in der zweiten Oktoberhälfte abgeschlossenen Verhandlungen im Vergleich zum dritten Quartal im Schnitt um rund 100 €/t zurückgenommen; in Einzelfällen wurden auch höhere Abschläge vereinbart. Damit sind die Preisreduzierungen deutlich stärker ausgefallen als ursprünglich erwartet. In der Anfangsphase der Mitte September angelaufenen Verhandlungen waren zumeist nur Abschläge in einer Größenordnung von 20-40 €/t gegenüber den Kontraktpreisen im dritten Quartal für möglich gehalten worden. Vor dem Hintergrund der nur schwachen Nachfragebelebung nach dem Sommer und des dadurch wieder deutlich zunehmenden Mengendrucks hatten sich die Abnehmer dann allerdings bereits Anfang Oktober noch stärkere Preisreduzierungen von 50-80 €/t zum Ziel gesetzt. Der Mengendruck hatte sich im weiteren Verlauf des Monats eher noch verstärkt, so dass die Abnehmer wieder dreistellige Preisreduzierungen durchsetzen konnten. Im Schnitt haben sich die Kontraktpreise damit bei 1.120-1.200 €/t eingependelt.

Über die letzten drei Quartale sind die Rohmelamin-Kontraktpreise damit um rund 450 €/t zurückgegangen; die vom dritten Quartal 2010 bis zum ersten Quartal 2011 durchgesetzten Preisanhebungen wurden inzwischen größtenteils wieder eliminiert. Zudem wird auch der in den am 10. Mai 2011 von der EU-Kommission verabschiedeten endgültigen Antidumpingmaßnahmen für Rohmelaminimporte aus China festgelegte Mindestimportpreis von 1.153 €/t cif wieder unterschritten; bei Berücksichtigung der Handelsmargen und der Transportkosten ist von einem

Referenzpreis von über 1.200 €/t franko auszugehen.

Rohmelaminangebot ist schrittweise angestiegen

Der Abwärtstrend der Rohmelaminpreise ist auf die auch weiterhin gegenläufige Entwicklung von Angebot und Nachfrage zurückzuführen. Mit den weiter ausgebauten Importen aus den beiden neuen Rohmelaminwerken in Katar und in Trinidad & Tobago sowie der relativ stabilen Produktion bei den europäischen Herstellern ist das Angebot in den letzten Monaten schrittweise angestiegen. Auf den Überseemärkten war zudem zeitweise ein zunehmender Mengendruck von Seiten chinesischer Hersteller zu beobachten. Die Stilllegung von zwei Rohmelamin-Niederdruckanlagen bei der Borealis Agrolinz Melamine GmbH, Linz, die im Verlauf der letzten Monate an verschiedenen Standorten durchgeführten technischen oder Wartungsstillstände sowie die von einzelnen Herstellern vor dem Hintergrund der wieder rückläufigen Preise vorgenommenen Produktionsanpassungen wurden dadurch überkompensiert.

Die im Borealis Agrolinz-Werk Linz stillgelegten Anlagen hatten eine Gesamtkapazität von rund 30.000 t/Jahr. Eine erste, auf eine Jahreskapazität von rund 10.000 t ausgelegte Anlage war bereits im Januar 2010 für unbestimmte Zeit aus der Produktion genommen worden und wurde mit der im Juni getroffenen Entscheidung endgültig stillgelegt. Am 27. Juni wurde die zweite Anlage mit einer Kapazität von rund 20.000 t/Jahr abgestellt. Nach der Stilllegung der beiden Produktionslinien betreibt Borealis am Standort Linz noch eine Niederdruck-Anlage mit einer Kapazität von rund 20.000 t/Jahr, über die die auf diese Qualität festgelegten Abnehmer seither beliefert werden. Verschiedene größere Abnehmer haben ihre Produktion dagegen nach der Stilllegung der beiden Anlagen auf die Verarbeitung von Hochdruck-Melamin umgestellt. Mit den Desinvestitionen hat sich die Gesamtkapazität des Werkes Linz vorübergehend von zuvor rund 80.000 t/Jahr auf 50.000 t reduziert. Mittelfristig soll der Großteil der Kapazitätsreduzierung allerdings wieder durch Effizienzsteigerungen in den verbleibenden Hochdruck-Melaminanlagen kompensiert werden. Diese Effizienzsteigerungen sind Teil eines im Sommer 2010 initiierten und bis zum Jahr 2013 laufenden Investitionsprogramms für den Standort Linz, für das Borealis insgesamt rund 145 Mio € aufwenden will.

Mit der von der OCI Melamine, Geelen/Niederlande, bereits im Februar 2011 für das vierte Quartal angekündigten Wiederinbetriebnahme der seit November 2008 für unbestimmte Zeit stillgelegten Short Liquid Phase (SLP)-Anlage wird es in Europa in den nächsten Monaten zu einem weiteren Anstieg der Angebotsmengen kommen. Die ersten kommerziellen Mengen sollen bereits im vierten Quartal ausgeliefert werden. Neue Quartalskontrakte für die insgesamt rund 30.000 t/Jahr, die in der SLP-Anlage produziert werden können, werden dagegen erst für das erste Quartal 2012 abgeschlossen.

In den kommenden Jahren soll es auch in Russland zu einem deutlichen Ausbau der Rohmelaminkapazitäten kommen. Mittelfristig könnte sich Russland neben dem Nahen Osten und Trinidad & Tobago zu einer weiteren neuen Exportregion für Rohmelamin entwickeln. Die Inbetriebnahme der ersten russischen Rohmelaminanlage, die von dem russischen Düngemittelhersteller JSC EuroChem, Moskau, im Werk der übergeordneten JSC Nevinnomyssky Azot errichtet wurde, hat sich allerdings verzögert. Nach der ursprünglichen Planung sollte die von der Lurgi AG, Frankfurt gelieferte, nach der Niederdrucktechnologie arbeitende und auf eine Kapazität von 50.000 t/Jahr ausgelegte Anlage bereits Anfang 2011 anlaufen. Im vergangenen Jahr musste der geplante Produktionsstart auf Ende 2011 verschoben werden, was von EuroChem auf logistische Probleme bei der Lieferung der Anlage zurückgeführt wurde.

Obwohl bereits mit dieser Anlage der aktuelle russische Rohmelaminbedarf deutlich übertroffen wird, gibt es Planungen für weitere Anlagen in Russland und in benachbarten Ländern. Der weißrussische Düngemittelhersteller JSC Grodno Azot hat vor einigen Monaten als Teil eines

leitz
Wir formen die Zukunft

Foto: Hamberger Flooring

Produktivität für Glanzstücke

Qualität von Leitz kann sich sehen lassen. Denn wir entwickeln unsere Werkzeugsysteme in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden ständig weiter. Im Bereich Parkett und Laminat bieten Dünnschnittsägen und DIA-Werkzeuge stets ein Plus an Produktivität bei der Verarbeitung. Für eine höhere Plan- und Rundlaufgenauigkeit auch mit HSK-Aufnahme lieferbar.

Sprechen Sie mit uns – unsere Berater und Anwendungstechniker finden mit Ihnen gemeinsam die optimale Lösung.

Leitz GmbH & Co. KG
Leitzstraße 2
73447 Oberkochen
Deutschland
Tel. +49 (0) 7364/950-0
Fax +49 (0) 7364/950-662
leitz@leitz.org
www.leitz.org

Raw melamine prices fall more than expected

Lower-than-expected demand on European raw melamine markets as the end of 2011 nears has combined with growing supply over the past three quarters to trigger significant price cuts. Raw melamine contract prices have thus dropped by roughly €450/t since the second quarter. Mark-ups instituted between the third quarter of 2010 and the first quarter of this year have thus largely been eliminated. What is more, prices have now fallen below the minimum import price of €1,153/t CIF set forth in definitive anti-dumping duties on raw melamine imports from China that the European Commission adopted on 10 May 2011; a reference price of more than €1,200/t free of all charge is thought probable when taking into account commercial margins and transportation costs. The downturn in raw melamine prices is due to contrasting trends in supply and demand still. The increase in imports from two new raw melamine manufacturing facilities in Qatar and Trinidad & Tobago and European manufacturers' relatively steady production have paved the way for a gradual rise in supply in recent months. These circumstances have more than offset the closure of two low-pressure raw melamine plants run by Borealis Agrolinz Melamine GmbH, based in Linz, as well as stoppages for technical work or maintenance at several sites over the past few months and production cutbacks undertaken by a few manufacturers due to falling prices. On the other hand, demand has fallen short of expectations on European raw melamine markets during 2011. The slowdown in demand that surfaced in the first half of this year has thus tended to pick up steam after the summer.

größeren Investitionsprogramms auch den Bau einer Rohmelaminanlage mit einer Jahreskapazität von rund 60.000 t angekündigt. Die ebenfalls im Düngemittelbereich tätige Togliatti Azot, Togliatti/Russland, will im Rahmen einer Erweiterung ihrer Harnstoffanlagen auch in eine Rohmelaminproduktion investieren. Darüber hinaus soll auch der Harnstoff- und Düngemittelhersteller OJSC Sibur Minerals, Moskau, einen Einstieg in die Rohmelaminproduktion prüfen. Weitere Unternehmen haben zumindest Vorplanungen erstellt; so hatte zum Beispiel die JSC Akron, Veliky Novgorod, bereits vor einigen Jahren eine Feasibilitystudie für eine Rohmelaminanlage in Auftrag gegeben.

Nachfrage bleibt hinter den Erwartungen zurück

Die Nachfrage auf den europäischen Rohmelaminmärkten ist im Verlauf des Jahres 2011 dagegen hinter den Erwartungen zurückgeblieben; die bereits im ersten Halbjahr beobachtete Abschwächung hat sich nach dem Sommer eher noch verstärkt. Nach Einschätzung verschiedener Abnehmer trägt auch die im Verlauf der letzten Monate noch forcierte Verlagerung von Verarbeitungskapazitäten nach Osteuropa, insbesondere nach Russland, zu der Nachfrageabschwächung in der EU bei. Unter dem Einfluss der bereits seit Februar 2010 diskutierten Antidumpingmaßnahmen gegen Rohmelaminlieferungen aus China hatten einzelne Leim-/Imprägnierharzhersteller und Imprägnierer zusätzlich Kapazitäten in Russland aufgebaut, mit denen in zunehmendem Umfang auch bislang aus Mitteleuropa abgewickelte Lieferungen substituiert werden können.

In dem Antidumpingverfahren hat die EU-Kommission Mitte Mai 2011 endgültige Antidumpingmaßnahmen für Rohmelaminimporte aus China festgelegt. Diese Maßnahmen sind am 14. Mai in Kraft getreten und laufen über einen Zeitraum von fünf Jahren bis zum 13. Mai 2016. Bei einer Änderung der Marktbedingungen kann die EU-Kommission auf eigene Initiative die Maßnahmen überprüfen und gegebenenfalls abändern.

Im Gegensatz zu der am 16. November 2010 verabschiedeten und bis zum 16. Mai geltenden vorläufigen Antidumpingregelung, bei der auf den unverzollten cif-Preis frei EU-Grenze bezogene prozentuale Zollsätze zwischen 44,9 % und 65,2 % festgelegt worden waren, geht die endgültige Regelung von einem jeweils in €/t berechneten Mindesteinfuhrpreis bzw. einem absoluten Zollsatz aus. Für die drei chinesischen Rohmelaminhersteller, die in der von Mitte Februar bis Mitte November 2010 laufenden Untersuchung mit der EU-Kommission kooperiert hatten, wurde für die nächsten fünf Jahre ein Mindestimportpreis von 1.153 €/t cif festgelegt. Ist der den jeweiligen Lieferkontrakten zugrundeliegende Nettopreis gleich oder höher als der Mindesteinfuhrpreis, wird kein separater Zoll erhoben. Liegt der Nettopreis dagegen unterhalb des Mindesteinfuhrpreises, muss der Differenzbetrag als Antidumpingzoll entrichtet werden. Im einzelnen handelt es sich um die Unternehmen Sichuan Jade Elephant Melamine S&T Co. Ltd., Shandong Liaherd Chemical Industry Co. Ltd. sowie Henan Junhua Chemical Company Ltd.; für diese Unternehmen waren in der vorläufigen Regelung separate Zollsätze zwischen 44,9 % und 49 % festgelegt worden. Bei allen anderen chinesischen Rohmelaminherstellern, für die bislang ein vorläufiger Antidumpingzoll von 65,2 % galt, wird bei Lieferungen in die EU ein vom Verkaufspreis unabhängiger Antidumpingzoll von 415 €/t fällig.

Die endgültige Antidumpingregelung entspricht dem am 31. März 2011 vom Antidumping-Ausschuss der EU vorgelegten Vorschlag. Am 6. Mai hat auch der Ausschuss der Ständigen Vertreter der Mitgliedstaaten (Comité des représentants permanents COREPER) zugestimmt, so dass die Regelung wenig später in der vorgeschlagenen Fassung in Kraft treten konnte. Die nach der Sitzung des Antidumping-Ausschusses unter anderem von der European Panel Federation (EPF), Brüssel, und von verschiedenen Verarbeitern zum wiederholten Mal vorgebrachten Einwände fanden damit keine Berücksichtigung. Das Antidumpingverfahren war auf einen am 4. Januar 2010 von DSM Melamine B.V./OCI Melamine B.V. (Sittard/Niederlande), Borealis Agrolinz Melamine GmbH (Linz/Österreich) und Zaklady Azotowe Pulawy S.A. (Pulawy/Polen) gestellten Antrag zurückgegangen.

MÖCHTEN SIE IHRE TREPPE AUF EINFACHE WEISE RENOVIEREN?

Quick•Step® bietet nicht nur qualitativ hochwertige Laminat- und Parkettböden an. Mit dem neuen INCIZO® Treppenprofil verleihen Sie Ihrer Treppe in weniger als einem Tag ein völlig neues, dauerhaftes und stilvolles Aussehen. Schauen Sie sich das Video auf unserer Website www.quick-step.com an.

Verwenden Sie ab jetzt ein einziges Quick•Step® Profil, um Ihre Treppe fertig zu stellen.

QUICK·STEP®

www.quick-step.com

Umbau der PM 10 bei Glatfelter / MB Papeles baut neue Papiermaschine

Weitere Kapazitätsänderungen in der Overlaypapier-Branche

Nachdem sich die Zahl der europäischen Overlaypapierhersteller in den letzten Jahren schrittweise reduziert hat, haben zwei der drei verbliebenen relevanten Anbieter im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2011 größere Investitionsprojekte angekündigt, die sich in unterschiedlicher Weise auf die Produktionskapazitäten für Overlaypapiere auswirken werden.

Der US-amerikanische Spezialpapierhersteller P.H. Glatfelter Co., York/Pennsylvania, will den ursprünglich bereits für das Jahr 2008 geplanten, dann aber zurückgestellten Umbau der Papiermaschine 10 am Standort Gernsbach Ende 2012 realisieren. Auf der bislang vor allem für Overlaypapiere genutzten Anlage sollen in der Folge auch andere Papiersorten hergestellt werden. Im Overlaypapierbereich will sich das Unternehmen im Werk Gernsbach auf den drei für diese Produkte genutzten Papiermaschinen künftig eher auf höherwertige Qualitäten ausrichten. Einfachere Overlaypapierqualitäten sollen dann eventuell auf einer umgerüsteten Papiermaschine an einem anderen Glatfelter-Standort hergestellt werden. Der spanische Spezialpapierhersteller Miquel y Costas & Miquel S.A., Barcelona, wird dagegen eine neue Papiermaschine am Standort La Pobla de Claramunt errichten, mit der unter anderem auch das Angebotsprogramm für Overlaypapiere im Hinblick auf Arbeitsbreiten und Qualitäten erweitert werden kann.

Neben Glatfelter und der zu Miquel y Costas gehörenden MB Papeles Especiales S.A., La Pobla de Claramunt, hat in Europa noch der zum US-amerikanischen Schweitzer-Mauduit-Konzern, Alpharetta/Georgia, gehörende französische Spezialpapierhersteller Papeteries de Mauduit S.A.S. (PDM), Quimperlé/Frankreich, seine Position im Overlaypapiergeschäft weitgehend gehalten. Andere Unternehmen haben ihre Aktivitäten in diesem Bereich in den letzten Jahren dagegen schrittweise zurückgefahren oder sind ganz ausgestiegen. Darüber hinaus haben auch die Weiterentwicklung der Produktqualitäten bzw. geänderte Qualitätsvorgaben der Abnehmer zu den Marktanteilsverschiebungen beigetragen. Entwicklungsschwerpunkte waren dabei eine möglichst hohe Transparenz, eine Reduzierung der Grammaturen bei nur wenig veränderten Produkteigenschaften, höhere Abriebwerte sowie eine Verbesserung der Verarbeitungseigenschaften, vor allem im Hinblick auf die Harzaufnahme und die Planlage der Papiere im Imprägnierprozess.

Overlaypapierabsatz hat sich wieder erholt

Der Absatz von Overlaypapieren zum Einsatz in der Laminatboden- und Schichtstoffherstellung hat sich nach den deutlichen Einbrüchen im Jahr 2009 seither schrittweise wieder erholt. Der Absatz an die Laminatbodenindustrie hat dabei im Verlauf des Jahres 2010 schneller wieder angezogen als das Geschäft mit der Schichtstoffbranche. Demgegenüber haben sich die Lieferungen an Laminatbodenhersteller in diesem Jahr eher wieder rückläufig entwickelt.

Die aus der erneuten Abschwächung der Laminatbodenmärkte und den vor allem in Europa bestehenden strukturellen Überkapazitäten resultierenden Auslastungsprobleme bei den auf Flooring-Overlays ausgerichteten Imprägnierern und den Laminatbodenherstellern wurden dabei durch technologische Weiterentwicklungen noch verstärkt. Im laufenden Jahr machte sich in diesem Zusammenhang vor allem die von der Classen-Gruppe, Kaisersesch, verfolgte Umstellung der Produktion in dem unter Classen Industries GmbH firmierenden Werk Baruth auf das zusammen mit dem Anlagenhersteller Hymmen GmbH,

Die in der Overlaypapierbranche derzeit laufenden Neu- und Erweiterungsinvestitionen zielen unter anderem auf eine Verbesserung der Imprägniereigenschaften ab. Ein Thema ist dabei die Planlage der Overlayfilme. (Foto: EUWID)

Glatfelter will den ursprünglich bereits für das dritte Quartal 2008 vorgesehenen Umbau der PM 10 am Standort Gernsbach jetzt voraussichtlich Ende 2012 durchführen. (Foto: Glatfelter)

Bielefeld, entwickelte neue Produktionsverfahren „Liquid Laminate Technology (LLT)" bemerkbar. Während bei dem seit Anfang 2010 eingesetzten LLT-Verfahren komplett auf den Einsatz von Overlays verzichtet werden kann, wird bei dem von Classen weiterentwickelten und seit diesem Jahr parallel eingesetzten „LLT light"-Verfahren in der am Ende der Beschichtungslinie installierten Kurztaktpresse ein Overlayfilm verpresst. Damit fällt die Classen-Gruppe doch nicht wie anfänglich befürchtet als Overlayabnehmer aus. Auch die vor allem seit dem Jahr 2005 bei verschiedenen Unternehmen in Mitteleuropa, Osteuropa und in der Türkei erfolgten Investitionen in Produktionsanlagen für direkt bedruckte Laminatboden bzw. für Laminatboden mit Folienoberfläche haben nicht zu den anfänglich für möglich gehaltenen Verschiebungen zwischen den einzelnen Produktionsverfahren geführt; die Absatzeinbußen für Overlaypapiere bzw. -filme blieben damit überschaubar.

Glatfelter will PM 10 jetzt Ende 2012 umbauen

Glatfelter will für den Ende Oktober 2011 bekannt gegebenen Umbau der Papiermaschine 10 an dem dem Geschäftsbereich „Composite Fibers" zugeordneten und unter Glatfelter Gernsbach GmbH & Co. KG firmierenden Standort Gernsbach insgesamt rund 50 Mio US$ bzw. umgerechnet rund 35 Mio € aufwenden. Mit diesem, nach mehrfachen Verzögerungen jetzt auf Ende 2012 terminierten Umbau soll die letzte noch verbliebene Langsiebmaschine am Standort Gernsbach auf die Schrägsiebtechnologie umgestellt werden.

Parallel dazu wird das bislang vorrangig auf Standard-Overlays zum Einsatz in der Schichtstoffproduktion ausgelegte Produktionsprogramm der PM 10 auf Teebeutel- und Kaffeefilterpapiere, Battery Pasting-Papiere und andere technische Spezialpapiere erweitert. Für den Umbau hat Glatfelter einen Zeitbedarf von rund sechs Wochen einkalkuliert, so dass die PM 10 im Verlauf des ersten Quartals 2013 wieder in Betrieb gehen kann. Die Investition soll zum einen über vorhandene liquide Mittel, zum anderen über bestehende Kreditvereinbarungen finanziert werden. Glatfelter geht davon aus, dass über die Umsatz- und Ergebnisbeiträge der umgebauten PM 10 bereits innerhalb der ersten drei Jahre 15-20 % der Investitionssumme refinanziert werden können.

Glatfelter hatte ein ähnliches Investitionsprojekt für die PM 10 bereits Anfang Juli 2008 angekündigt; das Investitionsvolumen war damals auf 38 Mio US$ bzw. rund 25 Mio € quantifiziert worden. Aufgrund der aufziehenden Kredit- und Wirtschaftskrise war die eigentlich für das dritte Quartal 2008 vorgesehene Investition zuerst um rund sechs Monate verschoben und im Verlauf des Jahres 2009 dann auf unbestimmte Zeit zurückgestellt worden. In der Folge hatte das Unternehmen die Möglichkeiten für eine Modernisierung der bestehenden Anlage ohne grundsätzliche Änderung der Technologie geprüft. Dieses Projekt hätte allerdings ebenfalls relativ hohe Investitionen erfordert.

Als Reaktion auf das anhaltende Mengenwachstum in verschiedenen Produktsegmenten des Geschäftsbereichs Composite Fibers hat sich Glatfelter inzwischen für eine Wiederaufnahme der Umbaupläne für die PM 10 entschieden. Nach dem Umbau wird Glatfelter am Standort Gernsbach fünf Schrägsiebpapiermaschinen betreiben; im Vergleich zu den dort bislang vier mit dieser Technologie ausgestatteten Anlagen wird die Schrägsiebkapazität um rund 20 % bzw. 10.500 t/Jahr steigen. Die PM 10 wird dabei wieder auf einen Fünfschichtbetrieb umgestellt; in den letzten Jahren war auf der Anlage aufgrund von zumindest zeitweise bestehenden Auslastungsproblemen anfänglich nur im Drei- bzw. später dann wieder im Vierschichtbetrieb produziert worden.

In den Jahren 2006 bis 2008 war der Geschäftsbereich Composite Fibers durch die Übernahme der Papierfabrik Lydney/Großbritannien im März 2006 und des Werkes Caerphilly/Wales im November 2007 sowie durch mehrere Investitionen im Werk Gernsbach ausgebaut worden. Größtes Einzelprojekt war damals der im zweiten Quartal 2008 mit einem Investitionsvolumen von rund 7 Mio € erfolgte Umbau der zuvor ebenfalls auf die Produktion von Overlaypapieren ausgerichteten PM 11. Seither werden auf dieser Papiermaschine neben speziellen Overlaypapierqualitäten, wie zum Beispiel dem Air dried Overlay (ADO), vor allem Teebeutel- und Kaffeefilterpapiere hergestellt.

Glatfelter setzt für die Produktion von Overlaypapieren bislang die Papiermaschinen PM 9, PM 10 und PM 11 ein. Auf allen drei Anlagen werden zudem Spezialpapiere aus den Bereichen Food & Beverage (Teebeu-

tel- und Kaffeefilterpapiere) und Technical Specialties produziert. Die PM 9 ist vor allem auf mit Korund gefüllte Overlaypapiere ausgerichtet, die bei Arbeitsplatten und bei hochabriebfesten Laminatboden (AC 4, AC 5) eingesetzt werden. Auf der PM 11 werden sowohl ungefüllte als auch gefüllte Overlaypapiere produziert. Das Produktionsprogramm der jetzt für den Umbau vorgesehenen PM 10 umfasst bislang Standard-Overlaypapiere für die Schichtstoffproduktion, die auf der 3,10 m breiten Anlage in Doppelbreite gefahren werden, und Liquidoverlays. Nach dem Umbau werden auf der PM 10 vorrangig Teebeutel- und Kaffeefilterpapiere produziert werden; im Zuge dieser Produktionsverlagerung werden auf den anderen beiden Papiermaschinen aber auch wieder Kapazitäten für Overlaypapiere frei.

Darüber hinaus prüft Glatfelter derzeit eine Produktionsalternative für einfache Overlaypapierqualitäten. Nach der derzeitigen Planung sollen diese Papiere künftig auf einer Langsiebmaschine an einem Konzernstandort in Nordamerika produziert werden; eine entsprechende Entscheidung soll bis zum Ende des ersten Quartals 2012 fallen. Die Overlaypapierproduktion auf der PM 10 wird dagegen ähnlich wie auf der bereits umgebauten PM 11 künftig in erster Linie auf höherwertige Qualitäten ausgerichtet sein.

Miquel y Costas baut Schrägsieb-Maschine

Miquel y Costas wird die neue Papiermaschine am Standort La Pobla de Claramunt über die im Juli 2010 für diese Investition neu gegründete Terranova Papers S.A. errichten. Auf der neuen Anlage sollen vor allem Overlaypapiere, spezielle Zigarettenpapiere sowie verschiedene neu entwickelte Produkte hergestellt werden.

Die Investitionspläne wurden von Miquel y Costas im zweiten Quartal 2011 bekannt gegeben. Die wesentlichen Anlagenteile für die 3,30 m breite PM 3 wurden bei der Metso Corp., Helsinki/Finnland, sowie bei der französischen Allimand S.A. mit Sitz in Rives, an der Metso mit 35,8 % beteiligt ist, bestellt. Mit den Baumaßnahmen sollte im vierten Quartal 2011 begonnen werden; die Inbetriebnahme ist für September 2012 geplant. Die auf der PM 3 eingesetzten Zellstoffe werden von der ebenfalls zur Grupo Miquel y Costas gehörenden Celulosa de Levante S.A. (Celesa), Tortosa, geliefert. Die Vermarktung soll über MB Papeles laufen. Celulosa de Levante und MB Papeles halten zudem jeweils 50 % an Terranova Papers. MB Papeles ist seit Anfang 2002 eine 100 %-ige Tochtergesellschaft von Miquel y Costas; davor war das im Jahr 1990 gegründete Unternehmen als 50/50-Joint Venture von Miquel y Costas und der Papelera del Besós S.A., Barcelona, geführt worden.

MB Papeles betreibt am Standort La Pobla de Claramunt zwei Papiermaschinen, auf denen unter anderem Overlaypapiere zum Einsatz in der Laminatboden- und Schichtstoffbranche produziert werden. Die 2,20 m breite und für die Produktion von Flooring-Overlaypapieren genutzte PM 2 war zuletzt im ersten Halbjahr 2006 umgebaut worden. Auf der 1,50 m breiten PM 1 werden unter anderem Overlaypapiere zum Einsatz in der Schichtstofffertigung hergestellt. In beiden Fällen handelt es sich um Langsiebmaschinen. Mit der Inbetriebnahme der direkt neben dem bestehenden MB Papeles-Werk errichteten neuen Schrägsieb-Papiermaschine soll die Produktion von Overlaypapieren um weitere Qualitäten und Formate ausgebaut werden. Auf der PM 3, die wie die PM 2 ein Flächengewichtsspektrum von 13-32 g/m² abdeckt, können vor allem zusätzliche Formate, auch in Doppelbreiten, gefahren werden. Die dadurch auf den beiden bestehenden Papiermaschinen frei werdenden Kapazitäten sollen für die Produktion von anderen Spezialpapieren genutzt werden.

Das Investitionsvolumen für die neue Papiermaschine beläuft sich auf rund 45 Mio €. Im Zuge der Investition werden rund 60 Arbeitsplätze geschaffen. Bereits 2009 hatte das Unternehmen für die nächsten drei Jahre Investitionen von 40-50 Mio € angekündigt; neben dem Ausbau der eigenen Produktionskapazitäten waren damals auch Akquisitionen nicht ausgeschlossen worden. Im Juni 2010 war die geplante Investitionssumme auf bis zu 60 Mio € angehoben worden. Am 26. Juli 2010 war in Vorbereitung einer eigenen Investition die Terranova Papers S.A. gegründet worden.

More capacity changes in the overlay paper business

Two of Europe's last three major overlay paper producers have announced major investment projects in the second half of 2011 after the number of manufacturers had gradually decreased in recent years. These projects will have varying effects on overlay paper production capacity. The US speciality paper manufacturer P.H. Glatfelter Co., based in York, Pennsylvania, is planning to complete the conversion of paper machine 10 at its complex in Gernsbach, Germany at the end of 2012. This work was originally scheduled to take place in 2008, but was then shelved. The machine, which has mainly made overlay paper up until now, will then manufacture different types of paper, as well. On the other hand, the Spanish speciality paper producer Miquel y Costas & Miquel S.A., based in Barcelona, will build a new paper machine in La Pobla de Claramunt that will allow it to expand the widths and qualities of overlay paper that it can supply. In addition to Glatfelter and Miquel y Costas's subsidiary MB Papeles Especiales S.A., based in La Pobla de Claramunt, the only company to largely maintain its position in Europe's overlay paper business is the French speciality paper producer Papeteries de Mauduit S.A.S. (PDM), based in Quimperlé, France, which is a subsidiary of the US group Schweitzer-Mauduit. Other firms have either gradually scaled back their overlay paper activities in recent years or have exited the business altogether. In addition, work to refine product quality and to meet buyers' changed quality requirements has triggered a shift in market share. Development activities have focused on making overlay paper as transparent as possible, reducing grammages with limited changes to product characteristics, higher abrasion and improving converting properties, above all with regards to resin absorption and paper flatness during the treating process.

KRONOSWISS®
WOOD SOLUTIONS

SERVICE | SWISSNESS | QUALITÄT | INNOVATION | UMWELT

Auf zu neuen Horizonten

Basierend auf unseren Werten und inspiriert durch die einmalige Schweizer Bergwelt brechen wir auf zu neuen Horizonten. Profitieren Sie von unserer Kompetenz und unserer Leidenschaft für Holzwerkstoffe.

Erleben Sie unsere Wood Solutions auf **www.kronospan.com**

Im zweiten Halbjahr 2011 haben sich zahlreiche Bodenbelagsmärkte abgeschwächt

Budgetzahlen für 2012 wurden wieder nach unten korrigiert

Zum Jahresende 2011 haben sich die konjunkturellen Aussichten im Bodenbelagsbereich und damit auch in den Zulieferbranchen wieder eingetrübt. Auf vielen Märkten hat sich die Nachfrage seit dem Sommer zunehmend abgeschwächt. Eine kurzfristige Belebung gilt aufgrund der Unsicherheiten über die Auswirkungen der erneuten Kredit- und Währungskrise auf die konjunkturelle Entwicklung als eher unwahrscheinlich.

Nachdem das Jahr 2010 in den meisten Segmenten des Bodenbelagsmarktes deutlich besser gelaufen war als erwartet, hat sich der positive Trend zumindest anfänglich auch im Jahr 2011 fortgesetzt. Die in einzelnen Bereichen bereits im Verlauf des zweiten Quartals erkennbare Abschwächung hat sich ab dem Sommer allerdings schrittweise verstärkt und auf weite Teile der Bodenbelagsbranche übergegriffen. Das zweite Halbjahr lief damit in den meisten Segmenten nur noch verhalten. Absatz- und Umsatzzahlen blieben hinter den Erwartungen zurück und lagen in vielen Fällen auch unter den Vorjahreswerten.

In der Folge haben zahlreiche Unternehmen ihre Planungen für das kommende Jahr nach unten korrigiert. Zum Teil wurden auch alternative Szenarien entwickelt. Zusätzlich zu einer Planung, die von einer auf dem aktuellen Niveau konstanten bis leicht rückläufigen Entwicklung ausgeht, wurde auch mit einem stärkeren Rückgang kalkuliert. Einzelne Unternehmen wollen dabei auch einen Double Dip, einen erneuten Rückfall in eine Rezession, nicht ausschließen. Ähnliche Befürchtungen waren bereits Mitte 2010 laut geworden. Der damals aufgrund der in vielen Ländern zu hohen Staatsverschuldung für möglich gehaltene Abschwung war dann aber zunächst doch nicht eingetreten.

Die aus dieser Verschuldung resultierenden Risiken für die weitere konjunkturelle Entwicklung haben in den letzten Monaten allerdings deutlich zugenommen; in verschiedenen Ländern sind die Effekte immer stärker zu spüren. Innerhalb Europas gilt dies inzwischen für fast den gesamten südeuropäischen Raum sowie in zunehmendem Maße auch für Großbritannien. In verschiedenen Märkten, unter anderem in Ost- und Südosteuropa, wird das Geschäft zudem durch die auf Abnehmerseite entstandenen Liquiditätsprobleme beeinträchtigt. Die nordamerikanischen Märkte leiden auch weiterhin unter der bislang noch zu schwachen Wohnungsbaukonjunktur und der hohen Zahl unverkaufter Wohnimmobilien. Ungünstige Wechselkursentwicklungen erschweren das Exportgeschäft noch zusätzlich.

Abschwächung auch in der DACH-Region

Die Bodenbelagsbranche ist von der Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingungen in mehreren Bereichen betroffen. Die Bemühungen um eine Reduzierung der Staatsverschuldung hat in vielen Ländern zur Aufgabe oder Zurückstellung öffentlicher Projekte geführt. Die geringer werdende Investitionsbereitschaft auf Seiten vieler Wirtschaftsunternehmen hat sich ebenfalls negativ auf das Objektgeschäft ausgewirkt. Der private Konsum wird dagegen durch eine zunehmende Verunsicherung der Verbraucher und die daraus resultierende Zurückhaltung bei Bau- und Renovierungsprojekten beeinträchtigt.

Nach Einschätzung verschiedener Bodenbelagshersteller sind diese Effekte im Export stärker spürbar als auf den deutschsprachigen Märkten. Dennoch hat sich das Geschäft mit Bodenbelägen in den letzten Monaten auch in der DACH-Region abgeschwächt. Die Baugenehmigungen

Zum Jahresende 2011 haben sich die Konjunkturaussichten auf den europäischen Bodenbelagsmärkten wieder verschlechtert. (Foto: EUWID)

sind in diesen Märkten im laufenden Jahr 2011 zwar deutlich angestiegen; bei der Realisierung der Bauprojekte kommt es allerdings zunehmend zu Verzögerungen. In Teilen der Baubranche hat sich damit das Geschäft im dritten Quartal erstmals wieder gegenüber dem Vorjahr rückläufig entwickelt, nachdem bis zum ersten Halbjahr noch stärkere Zuwächse ausgewiesen werden konnten.

Dadurch ist es auch im Bodenbelagshandel zu einer Abschwächung gekommen. Bei verschiedenen Unternehmen sind die bis zum Sommer noch relativ hohen Auftragsbestände innerhalb weniger Wochen spürbar zurückgegangen. In der Folge haben die Handelsunternehmen ihren Einkauf zurückgefahren.

Lagerbestände wurden deutlich abgebaut

Im Gegensatz zu der letzten Konjunkturkrise in den Jahren 2008 und 2009 schlagen diese Schwankungen im Auftragseingang stärker auf die Bodenbelagshersteller durch. Im Jahr 2008 hatte es in nahezu allen Verarbeitungs- und Handelsstufen relativ hohe Lagerbestände gegeben. Nach dem im dritten Quartal 2008 eingetretenen, konjunkturbedingten Nachfrageeinbruch wurden diese Lagerbestände schrittweise wieder abgebaut. Dadurch wurden die aus der schwächeren Nachfrage resultierenden Auslastungsprobleme bei den Bodenbelagsherstellern noch verstärkt. Der Abverkauf der Lagerbestände stellte dennoch einen Liquiditätszufluss sicher.

Im Zuge der in den meisten Fällen ab dem vierten Quartal 2009 eingetretenen Erholung der Märkte wurden die Lager in der Bodenbelagsbranche nicht mehr so stark aufgebaut. Die Abnehmer bestellten eher bedarfsorientiert und daher kurzfristiger als in den Jahren zuvor, was sich in entsprechenden Schwankungen im Auftragseingang der Bodenbelagshersteller niederschlug. Darüber hinaus ergaben sich aus dem geänderten Bestellverhalten der Kunden zusätzliche Anforderungen für die Unternehmen. Produktionsplanung und Lager-/Lieferlogistik mussten an die kürzeren Bestellrhythmen angepasst werden. Dadurch ist die gesamte Branche mit insgesamt niedrigeren Lagerbeständen in den seit Mitte 2011 zu beobachteten Nachfragerückgang gegangen. Gegenüber dem Abschwung ab der zweiten Jahreshälfte 2008 fallen dadurch auch die Liquiditätszuflüsse aus dem Lagerabverkauf deutlich geringer aus.

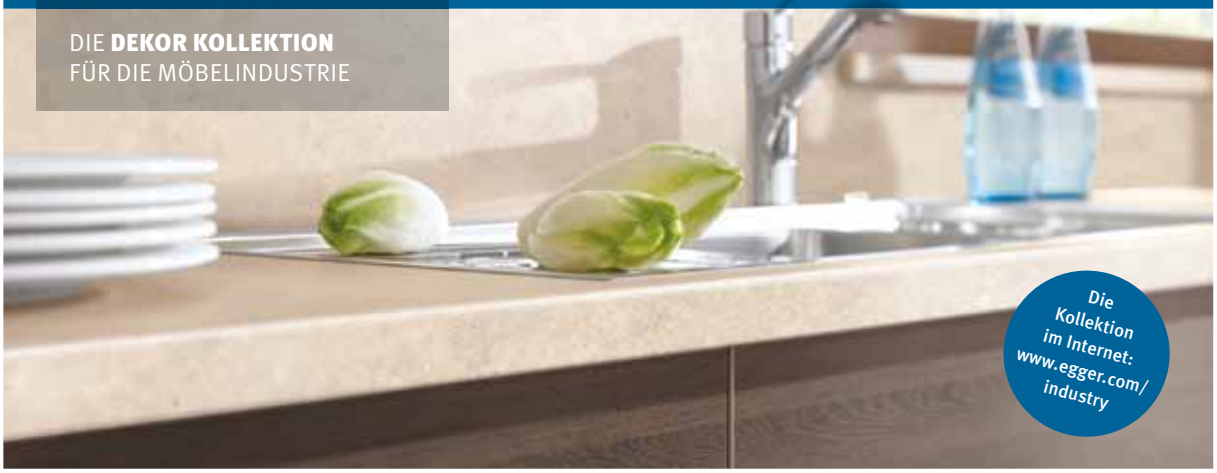
Die Ertragslage der Bodenbelagshersteller wird noch immer durch den über längere Zeit anhaltenden Kostenanstieg belastet, der durch die im Verlauf des Jahres 2010 und in der ersten Jahreshälfte 2011 durchgesetzten Preisanhebungen in den meisten Fällen noch nicht voll kompensiert werden konnte. Aufgrund der wieder schwächer werdenden Absatzmärkte gelten weitere Aufschläge in den meisten Fällen zumindest derzeit als kaum durchsetzbar. Die Entwicklung der Rohstoffkosten hat sich in den letzten Monaten zwar ebenfalls abgeflacht; bei einzelnen Vorprodukten ist es sogar wieder zu leichten Korrekturen gekommen. Mit stärkeren Kostenreduzierungen wird allerdings nicht gerechnet.

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

INDUSTRY COLLECTION

DIE **DEKOR KOLLEKTION**
FÜR DIE MÖBELINDUSTRIE



Unsere Kollektion für Industriekunden:
Jetzt bei EGGER anfordern und mehr über unsere Dekor- und Produktvielfalt erfahren!

Unser Design-Team steht ständig in Kontakt mit unseren Kunden weltweit. Das garantiert, dass wir die Märkte gut kennen, Ideen aufgreifen und auf Bedürfnisse eingehen können. Auf dieser Basis entwickeln wir innovative Dekore, die den lokalen Ansprüchen gerecht werden.

EGGER Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG • Im Kissen 19 • 59929 Brilon • Deutschland • T +49 2961 770-0 • F +49 2961 770-62222 • info-bri@egger.com

www.egger.com/industry

Europäische Laminatbodenhersteller rechnen 2011 mit leichten Rückgängen

Nachfrage hat sich im zweiten Halbjahr wieder leicht erholt

Nach der vor allem im Juni und Juli beobachteten Flaute haben sich die mitteleuropäischen Laminatbodenmärkte im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2011 wieder besser entwickelt. Insgesamt blieb das Herbstgeschäft allerdings doch hinter den Planungen und auch hinter den Vorjahreszahlen zurück. Zahlreiche Unternehmen gehen daher auch für das Gesamtjahr von einem Rückgang und für die nächsten Monate von einer weiterhin eher verhaltenen Marktentwicklung aus.

Das Jahr 2010 war aus Sicht der Laminatbodenindustrie besser gelaufen als erwartet. Nachdem es in den Jahren 2008 und 2009 auf fast allen Märkten zu stärkeren Rückgängen gekommen war, konnte die Branche wieder deutlich zulegen. Dieser positive Trend hatte sich anfänglich auch im Jahr 2011 fortgesetzt. In der Folge konnten die Laminatbodenhersteller dann auch die zum Ausgleich der zwischenzeitlich eingetretenen Kostensteigerungen für Anfang Januar angekündigten Preisanhebungen zumindest teilweise durchsetzen. Die Etablierung der neuen Preise hatte sich dabei in vielen Fällen über das erste Quartal hingezogen. Im Schnitt wurden Anhebungen von rund 5 % durchgesetzt. Im Preiseinstiegsbereich fielen die prozentualen Aufschläge zum Teil sogar leicht zweistellig aus, weshalb diese Produkte für die Großflächenanbieter an Attraktivität verloren haben. Nach Aussage verschiedener Laminatbodenhersteller hat der zu Jahresbeginn durchgesetzte Preisschritt allerdings nicht ausgereicht, um die gestiegenen Kosten auszugleichen. Weitere Preisanhebungen, die im ersten Quartal für den weiteren Jahresverlauf noch in Aussicht gestellt worden waren, waren dann vor dem Hintergrund der Nachfrageabschwächung ab dem zweiten Quartal allerdings kein Thema mehr.

Diese Abschwächung, die nach Aussage verschiedener Laminatbodenhersteller in fast allen Märkten gleichermaßen zu beobachten war, hatte sich im Juni und Juli noch verstärkt. In diesem Zeitraum ist der Auftragseingang bei zahlreichen Unternehmen stark zurückgegangen; zum Teil wurde sogar von einem regelrechten Einbruch gesprochen. Dementsprechend kritisch wurden die Perspektiven für die zweite Jahreshälfte gesehen. Ab August hat sich die Situation dann schrittweise wieder verbessert. Der Nachfrageanstieg blieb allerdings hinter der sonst üblichen Herbstbelebung zurück. Das zweite Halbjahr hat sich damit schwächer entwickelt als die erste Jahreshälfte. Zum Jahresende hat der Auftragseingang wieder nachgegeben. Vor dem Hintergrund der zunehmenden konjunkturellen Unsicherheiten gehen die meisten Hersteller auch für die nächsten Monate von einem eher verhaltenen Geschäftsverlauf aus.

Verschiebungen bei DIY-Aktionen

Nach Einschätzung verschiedener Laminatbodenhersteller litten nahezu alle mitteleuropäischen Märkte im laufenden Jahr unter einem zu schwachen Durchverkauf, was sich auch in einem geringeren Auftragseingang bei den Produzenten niederschlug. Die Zahl der Verkaufsaktionen im Großhandel und im DIY-Bereich ist vor allem im ersten Halbjahr deutlich zurückgegangen; parallel dazu haben sich die bei den verbliebenen Aktionen abgesetzten Mengen reduziert.

Im Verlauf des Jahres 2011 war bei zahlreichen Baumarktketten zudem ein Upgrading der über Aktionen vermarkteten Laminatboden-Sortimente zu beobachten. Dabei wurden in zunehmenden Umfang 6 mm-Sortimente durch 7 mm starke

Die Baumarktketten haben ihre bereits seit längerer Zeit verfolgten Bemühungen um ein Upgrading ihrer Laminatboden- und Parkettsortimente fortgesetzt; dabei werden unter anderem auch Shop in Shop-Konzepte umgesetzt. (Foto: EUWID)

Laminatboden ersetzt. Parallel dazu wurden auch 8 mm-Produkte stärker ins Aktionsgeschäft aufgenommen. Im Zuge dieser Entwicklung sind die in den vergangenen Jahren immer wieder beobachteten extremen Niedrigpreise für 6 mm-Aktionen schrittweise aus dem Markt verschwunden; insbesondere im ersten Halbjahr gab es wohl nur noch in Einzelfällen Aktionsangebote mit Verkaufspreisen unter 3 €/m². Diese günstigsten Angebote waren in der Regel an die palettenweise Abnahme von 6 mm-Standardware mit Buchen-Schiffsbodendekor in den Beanspruchungsklassen 23/31 gekoppelt. In der zweiten Jahreshälfte hat die Zahl der Aktionen mit 6 mm starken Laminatboden allerdings wieder etwas zugenommen.

Insgesamt wurden im Jahr 2011 auf den mitteleuropäischen Märkten deutlich mehr 7 mm- und 8 mm-Produkte über DIY-Aktionen vermarktet als in den Vorjahren. Einfache 7 mm-Produkte wurden dabei oft zu Eckpreisen von 5,49 €/m², 5,95 €/m² oder 5,99 €/m² angeboten. Bei einzelnen Aktionen wurden die Preise auch unter 5 €/m² bzw. unter 4,50 €/m² zurückgenommen. Verschiedene Baumarktketten haben zudem 7 mm oder 8 mm starke Laminatboden mit zusätzlichen Ausstattungsmerkmalen zu entsprechend höheren Preisen in ihre Aktionen aufgenommen; derartige Produkte wurden in der Regel mit Preisen zwischen 8 €/m² und 10 €/m² beworben.

Mit diesen Verschiebungen im Aktionsbereich haben die Baumarktketten die bereits seit längerer Zeit verfolgten Bemühungen um ein Upgrading der Sortimente noch verstärkt. Parallel dazu stellt die DIY-Branche auch im Laminatbodengeschäft stärker auf Markenprodukte um. Einzelne DIY-Unternehmen haben bereits im Verlauf der letzten Jahre relativ gut positionierte Eigenmarken aufgebaut, wie zum Beispiel die von der Bauhaus GmbH & Co. KG, Mannheim, seit zehn Jahren vertriebene Marke „Logoclic“. Zuletzt haben auch Lizenzmarken, vor allem das von der Parador GmbH & Co. KG, Coesfeld, seit Anfang 2009 gelieferte Label „Schöner Wohnen“, im DIY-Geschäft an Bedeutung gewonnen. Darüber hinaus kommen größere, bislang vorrangig auf den Vertrieb über den Fachhandel ausgerichtete Marken im Laminatbodengeschäft kaum mehr am DIY-Bereich vorbei. Diese früheren Fachhandelsmarken finden sich damit immer öfter auch in Baumärkten, oft in Form von Shop in Shop-Konzepten.

Die Aufwertung des Baumarktangebots hat nach Einschätzung verschiedener Laminatbodenhersteller im deutschsprachigen Raum bei einem insgesamt rückläufigen Gesamtmarkt zu einer weiteren Verlagerung des Laminatbodenabsatzes vom Fachhandel in den DIY-Bereich beigetragen. Die über Baumärkte vermarkteten Mengen sind dabei im zu Ende gehenden Jahr 2011 ebenfalls zurückgegangen; die Umsätze könnten durch die Umschichtungen zu höherwertigen Produkten dennoch angestiegen sein. In Ansätzen lässt sich eine ähnliche Entwicklung inzwischen auch bei anderen Hartbodenbelägen, wie zum Beispiel Parkett oder Furnierböden, beobachten. Mit dem in den letzten zwei Jahren stark zunehmenden Angebot von Luxury Vinyl Tiles (LVT) haben die Baumärkte zudem eine weitere Produktkategorie im Bodenbelagsbereich für sich entdeckt.

Nur wenige Exportmärkte konnten 2011 zulegen

Die europäischen Exportmärkte haben sich aus Sicht der Laminatbodenindustrie im laufenden Jahr unterschiedlich entwickelt. Die Märkte in Frankreich und Skandinavien liefen eher uneinheitlich. Einzelne Unternehmen konnten dort ihren Absatz im Vergleich zum Vorjahr ausbauen; in Frankreich wurden diese Zuwächse vor allem im DIY-Geschäft erreicht. Der russische Markt hat gegenüber dem Vorjahr wohl weiter zugelegt, wird aber in zunehmendem Maße von nur noch wenigen ausländischen Lieferanten und lokalen Herstellern abgedeckt.

Großbritannien, Südosteuropa und Südeuropa waren demgegenüber auch im laufenden Jahr die Problemfälle. Der Laminatbodenabsatz auf dem britischen Markt und im südosteuropäischen Raum wurde dabei auch weiterhin durch Liquiditätsprobleme auf Abnehmerseite beeinträchtigt, die zum Teil auch zu größeren Insolvenzen und Betriebsaufgaben geführt haben. In einzelnen Märkten hatten die mitteleuro-

DIE BODENMARKE

*** Witex hat sie! Witex zeigt sie!**
Besuchen Sie uns auf der
Domotex in Halle 6 | Stand G 46
und auf der
Swissbau in Halle 2.0 | Stand A 60

Witex Flooring Products GmbH
Nord-West-Ring 21
D-32832 Augustdorf

fon +49.5237.609-0
www.witex.com

WITEX®

päischen Laminatbodenhersteller zudem mit ungünstigen Wechselkurseinflüssen zu kämpfen. Die Kursverluste des polnischen Zloty gegenüber dem Euro haben so zum Beispiel die Lieferungen in den ohnehin relativ preisempfindlichen polnischen Markt in Mitleidenschaft gezogen.

Die meisten Laminatbodenhersteller haben auf die im Jahresverlauf beobachtete Abschwächung der Nachfrage mit weiteren Produktionsanpassungen reagiert. In zunehmendem Umfang kam es dadurch zu Schichtreduzierungen; in verschiedenen Werken wurde zumindest zeitweise nur noch an vier bis fünf Tagen pro Woche produziert. Darüber hinaus wurden einzelne Laminatbodenanlagen auch wochenweise abgestellt. In Einzelfällen wurde auch wieder Kurzarbeit angemeldet.

Gesamtabsatz eventuell wieder unter 475 Mio m²

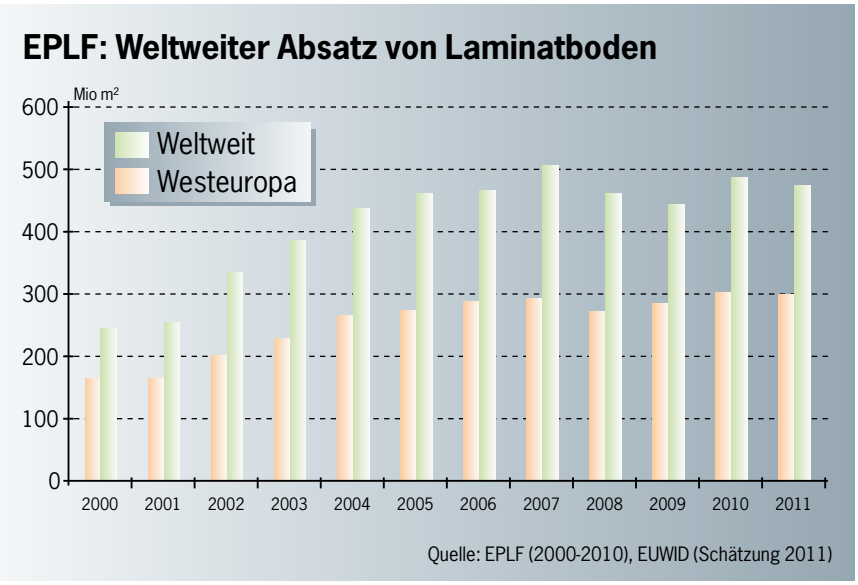
An der Absatzstatistik des Verbandes der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, lässt sich die aus Sicht zahlreicher Laminatbodenhersteller eher unbefriedigende Nachfrageentwicklung im laufenden Jahr noch nicht ablesen. Die nach dem Beitritt der Holz Dammers Moers GmbH (HDM), Moers, inzwischen 22 ordentlichen Mitglieder haben in den ersten drei Quartalen 2011 insgesamt 358,2 Mio m² abgesetzt. Wie bereits im Vorjahr haben dabei die Absatzmengen im Jahresverlauf schrittweise zugelegt. Nach 116 Mio m² im ersten und 118,1 Mio m² im zweiten Quartal wurden im Zeitraum Juli bis September laut der EPLF-Statistik weltweit 124,1 Mio m² abgesetzt.

In Westeuropa lagen die Absatzmengen in allen drei Quartalen bei 75-76 Mio m², kumuliert wurden 227 Mio m² in diese Märkte geliefert. Die osteuropäischen Märkte haben nach einem sehr schwachen Beginn im Jahresverlauf wieder deutlich angezogen (22,8 Mio m², 25,7 Mio m², 32 Mio m²), so dass dort bislang 80,4 Mio m² abgesetzt wurden. Die Lieferungen nach Nordamerika sind unter dem Einfluss der wieder ungünstigeren Wechselkursverhältnisse deutlich zurückgegangen; im vergangenen Jahr war bereits im ersten Halbjahr mehr geliefert worden als in den ersten drei Quartalen 2011. Mit 21,4 Mio m² lag der Absatz per Ende September um 33 % unter dem Vorjahreswert. Die Absatzregionen Südamerika, Afrika und Australien/Ozeanien haben gegenüber 2010 leicht nachgegeben, wogegen die Lieferungen nach Asien nach dem deutlichen Anstieg im Jahr 2010 nochmals leicht gesteigert werden konnten.

Ausgehend von den ersten drei Quartalen ist damit für das Gesamtjahr 2011 mit einer weltweiten Absatzmenge von rund 475 Mio m² zu rechnen, was einem leichten Rückgang um gut 2 % gegenüber dem Vorjahr entsprechen würde. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf die starken Einbußen im Nordamerika-Geschäft zurückzuführen. Die Lieferungen nach Nordamerika werden voraussichtlich wieder deutlich unter 30 Mio m² zurückgehen. In Westeuropa und Osteuropa werden mit rund 300 Mio m² bzw. 105 Mio m² dagegen wieder Absatzmengen auf oder knapp unter dem Vorjahresniveau für möglich gehalten. In Südamerika ist mit knapp 15 Mio m² und in Asien mit rund 11 Mio m² zu rechnen.

Zahlen für 2010 wurden leicht nach oben korrigiert

2010 hatten die damals 21 im EPLF zusammengeschlossenen Unternehmen weltweit insgesamt 486,7 Mio m² abgesetzt. Die bei der Veröffentlichung der Jahresstatistik im Januar 2011 genannten 479,4 Mio m² wurden im Verlauf des dritten Quartals nochmals leicht nach oben korrigiert. Mit den aktualisierten Zahlen wurde die für das Jahr 2009 angegebene Absatzmenge von 442,6 Mio m² um 10 % übertroffen. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Absatzmengen der beiden türkischen Hersteller Yildiz Sunta A.S., Izmit, und Yildiz Entegre Agac Sa. Ve Tic. A.S., Kocaeli, nach ihrem EPLF-Beitritt erst ab dem zweiten Quartal 2009 in die EPLF-Zahlen eingeflossen sind. Die vom EPLF für das Jahr 2008 ermittelten 462,4 Mio m² wurden im vergangenen Jahr um 5,3 % übertroffen. Nur im Jahr 2007 hatten die EPLF-Mitglieder mit 507,4 Mio m² mehr Laminatboden abgesetzt als im vergangenen Jahr.



Auch in den einzelnen Absatzregionen konnten die EPLF-Mitglieder nach den Einbußen der vorangegangenen zwei Jahre wieder fast durchgehend Zuwächse ausweisen. In Westeuropa legte der Absatz 2010 laut den korrigierten Zahlen um 5,9 % auf 301,6 (2009: 284,7) Mio m² zu. 2008 war der Absatz in Westeuropa auf 269,9 Mio m² zurückgegangen; im Jahr 2009 hatte er sich allerdings wieder erholt. In Osteuropa zogen die Absatzmengen nach dem Einbruch 2009 im vergangenen Jahr wieder auf 108,7 (97,5) Mio m² an, was einer Steigerung von 11,5 % entspricht. Von dem Niveau der Jahre 2007 (128,8 Mio m²) und 2008 (130,2 Mio m²) waren diese Märkte im Jahr 2010 aber noch immer weit entfernt.

Demand bounced back slightly in second half of 2011

Central Europe's laminate flooring markets fared better in the second half of this year after a slump seen in June and July, in particular. On the whole, however, autumn business fell short of expectations and was also slower than last year. The second half of the year thus ended up being weaker than the first half. Order intake softened again towards the year's end. Most manufacturers expect business to be rather subdued in the next few months, as well, amid mounting economic uncertainty. The laminate flooring industry feels that European export markets have delivered mixed performances this year. Markets in France and Scandinavia were rather patchy. A few companies managed to sell much more laminate flooring in these regions than last year. The Russian market gained strength again compared with last year, but is increasingly being served by just a few foreign suppliers and local manufacturers. On the other hand, the UK, South-East Europe and South Europe provided cause for concern again this year. Central European laminate flooring manufacturers also battled unfavourable exchange rate effects in a few markets. For example, the ongoing currency losses by the Polish zloty against the euro have left a mark on deliveries to the already price-sensitive market of Poland.

Die nachträglich vorgenommenen Korrekturen hatten nur einzelne Länder betroffen; in Europa fielen damit die Absatzmengen in der Türkei, in Polen, Spanien, Rumänien, Ungarn und Bulgarien jeweils etwas höher aus als im Januar gemeldet. Die Absatzzahlen der anderen europäischen Länder blieben dagegen unverändert. Trotz eines leichten Rückgangs auf 83,4 (84,6) Mio m² blieb Deutschland auch im vergangenen Jahr der mit Abstand größte Einzelmarkt. Die Türkei konnte sich mit einer erneuten deutlichen Steigerung um knapp 50 % auf 54,2 (36,2) Mio m² auf den zweiten Platz vorarbeiten. In Frankreich haben die EPLF-Mitglieder 40,6 (38,6) Mio m² abgesetzt und damit fast an das Rekordergebnis des Jahres 2007 angeschlossen (41,5 Mio m²). Demgegenüber hielt der Abwärtstrend auf dem britischen Markt weiter an; 2010 haben die EPLF-Mitglieder dorthin nur noch 28,6 (32,5) Mio m² geliefert. 2006 hatte der britische Markt dagegen noch 40,3 Mio m² abgenommen.

Auch in Osteuropa musste mit Polen der größte Absatzmarkt im vergangenen Jahr einen leichten Rückgang auf 28,8 (29,3) Mio m² hinnehmen. Russland konnte sich mit einer Steigerung auf 24,7 (17,7) Mio m² dagegen wieder an die in den Jahren 2007 und 2008 erreichten 27,2 Mio m² bzw. 27,8 Mio m² annähern. Rumänien, das in den Jahren 2007 und 2008 noch 19,3 Mio m² bzw. 18,2 Mio m² abgenommen hatte, legte im vergangenen Jahr mit den korrigierten Zahlen doch auf 13,4 (12,5) Mio m² zu.

Die Lieferungen nach Nordamerika hatten sich bereits in den Jahren 2007 und 2008 nahezu halbiert. Für 2006 hatte die EPLF-Statistik für diese Märkte noch eine Absatzmenge von 67,8 Mio m² ausgewiesen. 2007 waren 53,6 Mio m² erreicht worden; 2008 hatte einen noch stärkeren Rückgang auf 36,4 Mio m² gebracht. Nach einer leichten Stabilisierung im Jahr 2009 (35,6 Mio m²) konnten die EPLF-Mitglieder ihre Lieferungen nach Nordamerika 2010 wieder um 15,7 % auf 41,2 Mio m² ausweiten. Davon entfielen 24,4 (20) Mio m² auf die USA und 16,8 (15,6) Mio m² auf Kanada. Noch stärkere Zuwächse konnten bei den Südamerika-Exporten erzielt werden; gegenüber 2009 (10,6 Mio m²) legten sie um 48,1 % auf 15,7 Mio m² zu.

Die Lieferungen nach Asien konnten 2010 wieder um 33,7 % auf 10,3 (7,7) Mio m² gesteigert werden. Damit wurde auch das Niveau der Jahre 2006 (8,2 Mio m²) und 2007 (8,3 Mio m²) deutlich übertroffen. 2008 hatten die EPLF-Mitglieder rund 7 Mio m² in Asien abgesetzt. Die Märkte in Australien/Ozeanien haben sich aus Sicht des EPLF dagegen noch immer nicht richtig erholt. Mit rund 2 Mio m² wurden die Liefermengen der Jahre 2008 (1,9 Mio m²) und 2009 (1,8) Mio m² nur leicht übertroffen. 2006 und 2007 hatten die EPLF-Mitglieder dagegen noch 2,6 Mio m² bzw. 3 Mio m² in diese Märkte exportiert.

wodego

Trend Edition 2011 / 2012 – topaktuell und attraktiv

Eine Menge Holz
Die 16 frischen Dekore der Trend Edition 2011/2012 bringen neuen Schwung in die Kollektion. Inspiriert von den Trends der internationalen Möbelmessen, haben wir unseren Focus auf hochwertige und angesagte Hölzer gelegt. Die Oberfläche Rustica bringt den Look von gebürstetem Holz auf verschiedenen Holzrepros oder Unis. Unsere Neuentwicklung Montana setzt neue Maßstäbe in punkto Natürlichkeit. Und wenn es alles nur nicht glänzend sein darf, dann bietet Dir die neue Mattfamilie für jede Anwendung die richtige Lösung. Neugierig? Mehr Infos auf **www.wodego.com**!

Business Unit „Nordamerika" wird als nicht fortzuführende Aktivität bilanziert

Pfleiderer: Verkaufsprozess für Pergo ist inzwischen angelaufen

Die Pfleiderer AG, Neumarkt, hat im Verlauf des Herbstes den Verkauf verschiedener Unternehmensaktivitäten konkretisiert. Diese Desinvestitionen waren im Wesentlichen bereits in dem seit Anfang November 2010 mit Unterstützung des Beratungsunternehmens Roland Berger Strategy Consultants GmbH, Düsseldorf, entwickelten Konzept zur operativen und strategischen Restrukturierung vorgeschlagen worden.

Während in diesem Konzept ursprünglich der Verkauf des kompletten Business Centers „Nordamerika" und der Thermopal GmbH, Leutkirch, vorgesehen war, wurden im Oktober 2011 die Nordamerika-Aktivitäten mit den auch weiterhin defizitären Teilbereichen „Panel North America" und „Flooring North America" sowie der Bereich „Flooring Europe" zum Verkauf ausgeschrieben. Der Bereich Flooring Europe, der die europäischen Aktivitäten der Pergo AG, Baar/Schweiz, umfasst, sollte nach den Plänen von Roland Berger eigentlich intern optimiert werden, wird jetzt aufgrund der relativ geringen Synergien zu den restlichen Pfleiderer-Aktivitäten aber eventuell doch abgespalten.

Offiziell hat sich Pfleiderer allerdings noch nicht zu möglichen Verkaufsplänen für den Bereich Flooring Europe geäußert. Nach Aussage des Unternehmens läuft derzeit noch eine interne Restrukturierung der europäischen Pergo-Aktivitäten. In dem von Pfleiderer und Roland Berger erarbeiteten Konzept war dafür unter anderem eine Verlagerung oder ein Outsourcing der bislang in Trelleborg/Schweden angesiedelten Laminatbodenproduktion vorgeschlagen worden. Eine endgültige Entscheidung, ob der Bereich als Teil des Pfleiderer-Konzerns fortgeführt oder veräußert wird, ist laut Pfleiderer noch nicht gefallen.

Die bei der im März 2007 abgeschlossenen Pergo-Übernahme noch erwarteten Synergieeffekte haben sich in den letzten Jahren kaum realisieren lassen. Das HDF-Werk in Baruth und die Laminatbodenproduktion in Trelleborg liegen zu weit auseinander; die von Pfleiderer kurz nach der Pergo-Übernahme angedachte Zusammenführung der Produktion ist aufgrund des damit verbundenen Investitionsaufwands kaum noch ein Thema. Eine Verlagerung der relativ alten Anlagen aus den schwedischen Werken Trelleborg und Perstorp stößt an wirtschaftliche Grenzen; der Neubau eines Laminatbodenwerks im Umfeld von Baruth ist wegen des damit verbundenen Kapazitätsausbaus ebenfalls eher kritisch zu sehen. Die Laminatbodenproduktion von Pergo kann aufgrund der auf den europäischen MDF/HDF-Werken bestehenden Überkapazitäten wohl auch längerfristig ohne Probleme über externe Lieferanten mit HDF versorgt werden. Eine effektive Vertriebszusammenarbeit zwischen Pergo und Pfleiderer ließ sich in den letzten Jahren trotz verschiedener Ansätze, zum Beispiel mit Thermopal oder zuletzt mit der ebenfalls zu Pfleiderer gehörenden Wodego GmbH, Neumarkt, nicht realisieren. Ein möglicher strategischer Investor müsste sich bei der Übernahme der europäischen Pergo-Aktivitäten allerdings mit vergleichbaren Problemstellungen auseinandersetzen; ein Finanzinvestor könnte dagegen die schwedischen Standorte nach einer Optimierung auf Stand alone-Basis fortführen.

Der eigentlich geplante Verkauf von Thermopal wird derzeit nicht mehr aktiv weiterverfolgt. Momentan liegt hier der Fokus auf einer internen Restrukturierung, in deren Rahmen auch ein weiterer

Die von Pfleiderer auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 21. Juli in München vorgestellte finanzielle Restrukturierung sieht unter anderem auch den Verkauf von Unternehmensaktivitäten vor. (Foto: EUWID)

Pergo Europe hat sich im Verlauf der letzten drei Jahre in verschiedenen Bereichen neu ausgerichtet. Unter anderem wurden in mehreren europäischen Städten Competence Centers eingerichtet, wie zum Beispiel in Berlin. (Foto: EUWID)

Arbeitsplatzabbau geprüft wird. Nach Aussage von Pfleiderer ist allerdings auch im Fall von Thermopal noch nicht endgültig entschieden, ob das Unternehmen innerhalb des Konzerns weitergeführt oder mittelfristig doch veräußert wird. Pfleiderer hatte bereits im Verlauf des Jahres 2008 und dann wieder ab dem dritten Quartal 2010 Verhandlungen über einen Verkauf von Thermopal geführt, diese Verkaufspläne dann allerdings im März wieder zurückgezogen. In der Folge waren auch die Belegschaft und die wichtigsten Thermopal-Kunden über den neuen Sachstand informiert worden.

Nach unbestätigten Informationen hat Pfleiderer das Mandat für den gesamten Verkaufsprozess an die französische Geschäftsbank BNP Paribas, Paris, vergeben. In die Vorbereitungen zu einem möglichen Verkauf der europäischen Pergo-Organisation soll zudem die schwedische Nordea Bank AB, Stockholm, involviert sein. Pfleiderer will die im Verlauf des Oktobers 2011 aufgenommenen Verhandlungen zum Verkauf der Nordamerika-Aktivitäten nach eigener Aussage bis Ende Juni 2012 abschließen. Ein schnellerer Abschluss ist aufgrund der inzwischen eingetretenen Verzögerungen bei der Umsetzung der von der außerordentlichen Hauptversammlung am 21. Juli 2011 beschlossenen Kapitalmaßnahmen unwahrscheinlich. Bei einem Scheitern dieser Kapitalmaßnahmen und einer dann möglichen Insolvenz würden sich die geplanten Transaktionen voraussichtlich noch weiter in die Länge ziehen.

Ablauf des Verkaufs bislang noch offen

Pfleiderer hat sich bislang noch nicht genauer zu dem geplanten Ablauf des Verkaufsprozesses geäußert. Damit gibt es auch noch keine offizielle Aussage dazu, ob das Nordamerika-Geschäft komplett oder aufgeteilt in die Holzwerkstoff- und Laminatbodenaktivitäten veräußert werden soll. Es ist davon auszugehen, dass Pfleiderer diese Entscheidung von den Verkaufsmöglichkeiten und vor allem von dem erzielbaren Verkaufserlös abhängig macht. Ein Gesamtverkauf gilt allerdings als eher unwahrscheinlich, da es wohl kaum Interessenten für das gesamte Nordamerika-Geschäft von Pfleiderer gibt. Bei einem separaten Verkauf der Business Center Panel North America und Flooring North America ist die Abgrenzung der jeweiligen Aktivitäten zu klären.

Grenzfälle sind dabei vor allem die im Februar 2010 in Betrieb genommene MDF/HDF-Anlage am Standort Moncure/North Carolina sowie das seit einiger Zeit der Pergo LLC, Wilmington/Delaware, zugeordnete Beschichtungs- und Laminatbodenwerk in Laval/Québec. Eine mögliche Zuordnung der MDF/HDF-Anlage in Moncure zu den Pergo-Aktivitäten ist allerdings wohl nur schwer umzusetzen, da in dem Fall die Spanplatten- und MDF/HDF-Aktivitäten am Standort Moncure gegeneinander abgegrenzt werden müssten. Darüber hinaus gilt die HDF-Versorgung auch in Nordamerika auch auf lange Sicht als unproblematisch, so dass eine Rückwärtsintegration an unterschiedlichen Standorten keinen echten strategischen Vorteil bringt.

Für das Werk Laval haben Pfleiderer bzw. Pergo bereits im Verlauf des letzten Jahres verschiedene Optionen geprüft. Nachdem anfänglich eine Stilllegung mit anschließender Verlagerung der Laminatbodenproduktion nach Garner favorisiert worden war, geht die Tendenz seit einiger Zeit eher in Richtung einer organisatorischen Trennung. Demnach soll das Werk Laval wohl bei Pergo ausgegliedert und wieder der Uniboard Canada Inc., Laval/Québec, zugeordnet werden. Die Laminatbodenproduktion soll in der Folge in reduziertem Umfang fortgeführt und ausschließlich auf den kanadischen Markt ausgerichtet werden. Hintergrund dieser Überlegungen sind die aus anderen Uniboard-Standorten laufenden Vorproduktlieferungen nach Laval; bei einer Stilllegung der Laminatbodenproduktion würde es in vorgelagerten Produktionsstufen wie zum Beispiel im MDF/HDF-Werk Mont Laurier/Québec oder bei dem ebenfalls zu Uniboard gehörenden Harzproduzenten Unires, Val-d'Or, zu Auslastungsschwierigkeiten kommen.

Bei dem Verkauf der nordamerikanischen und eventuell auch der europäischen Laminatbodenaktivitäten von Pergo muss auch eine Lösung für die Zuordnung des von dem Unternehmen gehaltenen Patent-Portfolios gefunden werden, das im August 2007 in einen separaten Pergo-Geschäftsbereich „Intellectual Property" ausgelagert wurde. Dieser Geschäftsbereich, der nach eigenen Angaben über insgesamt rund 600 bestätigte und beantragte Patente verfügt, ist derzeit der Holdinggesellschaft Pergo AG, Baar (Zug/Schweiz), zugeordnet. Denkbar ist

Im Rahmen der laufenden internen Restrukturierung der Pergo Europe-Aktivitäten wird auch eine Neuausrichtung des Produktionsstandorts Trelleborg/Schweden geprüft. (Foto: Pergo)

unter anderem der Verbleib der Patentrechte bei Pfleiderer, die Übertragung der Patentrechte auf einen Käufer mit anschließender Freistellung anderer Pergo-Einheiten oder die Ausgliederung in einer separaten Gesellschaft, die eventuell ebenfalls verkauft werden kann.

Suche nach Interessenten gestaltet sich schwierig

Innerhalb der Holzwerkstoffbranche wird davon ausgegangen, dass als Kaufinteressenten für die in der Uniboard Canada Inc. zusammengefassten nordamerikanischen Holzwerkstoffaktivitäten von Pfleiderer aufgrund der in den dortigen Märkten bestehenden erheblichen Überkapazitäten und des damit weiter anhaltenden Konsolidierungsbedarfs in erster Linie Finanzinvestoren in Frage kommen. Einzelne Investmentgesellschaften prüfen bereits seit einiger Zeit, ob durch direkte oder indirekte Beteiligungen an nordamerikanischen Holzwerkstoffherstellern mit anschließender Bereinigung der Aktivitäten die erforderliche Konsolidierung in der dortigen Holzwerkstoffbranche vorangetrieben werden kann. Der Uniboard-Verkaufsprozess könnte allerdings dadurch erschwert werden, dass bereits seit einiger Zeit verschiedene nordamerikanische Holzwerkstoffhersteller zum Verkauf stehen. In den letzten Monaten ist es bereits zu mehreren Transaktionen gekommen; parallel dazu wurden weitere, vor allem ältere Anlagen stillgelegt.

Für die nordamerikanischen Pergo-Aktivitäten scheinen sich dagegen sowohl strategische als auch Finanzinvestoren ins Gespräch gebracht zu haben. Bereits im Verlauf des letzten Jahres war immer wieder über ein mögliches Übernahmeinteresse der US-amerikanischen Bodenbelagskonzerne Shaw Industries Inc., Dalton/Georgia, und Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, spekuliert worden.

In Europa kommen als Übernahmeinteressenten für Pergo wohl eher Investmentgesellschaften in Frage, die sich eventuell bereits in der Bodenbelagsbranche engagiert haben. Für solche Unternehmen wäre die Übernahme eines bestehenden Standorts und eines fertigen, vor allem im Hochwertbereich angesiedelten Angebotsprogramms eher ein Vorteil, wogegen ein strategischer Investor aus der Laminatbodenbranche mit relativ großen Integrationsproblemen konfrontiert wäre. Im vergangenen Jahr war allerdings der Tarkett Holding GmbH, Frankenthal, und im Rahmen einer angedachten Pergo-Komplettübernahme auch dem Mohawk-Konzern ein Interesse an der Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden, nachgesagt worden. Tarkett könnte mit einer solchen Transaktion die Voraussetzungen für das in absehbarer Zeit geplante, bislang aber noch nicht weiter konkretisierte Initial Public Offering (IPO) verbessern. Gleichzeitig könnte es aber auch bei Tarkett selbst zu Eigentumsveränderungen kommen.

Nach bislang unbestätigten Informationen bereiten Investmentfonds von Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR), New York, die sich im Januar 2007 mit 50 % an Tarkett beteiligt hatten, seit einiger Zeit einen Verkauf ihrer Anteile vor.

Innerhalb der Laminatbodenbranche wird ein Verkauf von Pergo an ein im Laminatbodengeschäft bereits aktives Unternehmen als eher unwahrscheinlich bezeichnet. Die nach einer solchen Transaktion erforderliche Zusammenführung von Produktionsaktivitäten oder Angebotsprogrammen wäre voraussichtlich mit einem größeren Aufwand verbunden, der bei der Ermittlung eines möglichen Kaufpreises zu berücksichtigen sei. Abstimmungsbedarf besteht unter anderem bei den eingesetzten Verlegesystemen bzw. den dabei verwendeten Profilen, den Laminatbodenabmessungen und den Oberflächenstrukturen.

Unterschiedliche Entwicklung

Die Pergo-Aktivitäten in Europa und Nordamerika sind nur eingeschränkt vergleichbar. In Europa hat Pergo die Positionierung im oberen Marktsegment beibehalten; die in den letzten drei Jahren grundlegend überarbeitete Produktpalette umfasst auch weiterhin vor allem HPL-Fußböden, die in erster Linie im Objektbereich oder im höherwertigen Wohnbereich eingesetzt werden. Darüber hinaus vermarktet Pergo auch direktbeschichtete Laminatboden. Ursprünglich waren diese Produkte auf Basis eines im Mai 2004 erstmals vereinbarten und seither regelmäßig verlängerten Lohnfertigungsvertrags ausschließlich von der Classen-Gruppe, Kaisersesch, bezogen worden. Classen ist auch weiterhin der Hauptlieferant. Im Zuge der weitgehenden Umstellung des unter Classen Industries GmbH firmierenden Werkes Baruth auf das neuentwickelte „Liquid

Laminate Technology (LLT)"-Verfahren wurde die Produktion der direktbeschichteten Pergo-Laminatboden inzwischen größtenteils in das Classen-Stammwerk Kaisersesch verlagert. Inzwischen gibt es noch zwei weitere Lieferanten, die für Pergo spezielle direktbeschichtete Produktvarianten fertigen.

Der Vertrieb der Pergo-Laminatboden läuft in Europa auch weiterhin vor allem über den Bodenbelags- und Holzfachhandel; darüber hinaus wird der Objektbereich direkt bearbeitet. Nach Schätzungen aus der Laminatbodenbranche wird Pergo im laufenden Jahr in Europa rund 6 Mio m² Laminatboden absetzen, von denen rund 4 Mio m² auf HPL-Beläge und rund 2 Mio m² auf direktbeschichtete Produkte entfallen. Damit erreicht das Unternehmen ein Umsatzvolumen von rund 100 Mio €. Das Geschäft hat sich dabei in den letzten beiden Jahren relativ konstant entwickelt. Laut dem Pfleiderer-Geschäftsbericht 2010 hatte Pergo im vergangenen Jahr zwar auch in Europa mit leichten Mengenrückgängen und einem Druck auf die Verkaufspreise zu kämpfen. Dieser Preisdruck konnte allerdings durch Wechselkurseffekte aus dem Kursverhältnis Euro zu Schwedischer Krone mehr als kompensiert werden, so dass die Preise in Euro im Vorjahresvergleich sogar leicht gestiegen sind. Konkrete Umsatz- und Ergebniszahlen für das Business Center Flooring Europe werden in dem Pfleiderer-Geschäftsbericht allerdings nicht separat ausgewiesen.

In Nordamerika ist Pergo dagegen in erster Linie auf einfachere Produkte sowie auf den Vertrieb über Home-Center ausgerichtet. Hauptabnehmer waren dabei bislang die beiden US-amerikanischen Baumarktketten The Home Depot Inc., Atlanta/Georgia, und Lowe's Companies Inc., Mooresville/North Carolina. Im Verlauf der letzten zwei Jahre musste Pergo bei beiden Unternehmen allerdings größere Auftragsverluste hinnehmen, die sich auch in entsprechenden Umsatzrückgängen niedergeschlagen haben. Pfleiderer weist auch die Umsätze des Business Center Flooring North America nicht separat aus. Innerhalb der Laminatbodenbranche wird das aktuelle Umsatzvolumen der nordamerikanischen Pergo-Aktivitäten noch auf rund 200 Mio US$ geschätzt. Dabei soll eine Absatzmenge von rund 18 Mio m² erreicht werden, von denen rund zwei Drittel in dem Pergo-Werk Garner bei Raleigh/North Carolina sowie rund ein Drittel in dem früher zu Uniboard gehörenden, seit einiger Zeit aber der Pergo LLC zugeordneten Werk Laval produziert werden. Das Werk Laval ist mit zwei Profilierungslinien vor allem auf die Produktion von weißer Ware ausgelegt. Auf der neueren, Anfang 2006 von der damaligen Wemhöner Anlagen GmbH & Co. KG, Herford, installierten Linie werden zudem Schmaldielen für das Pergo-Sortiment produziert, die in Garner bislang nicht gefertigt werden können. Die in Laval produzierten Laminatboden werden zum Teil in das Logistik-Center in Garner transportiert und dort zusammen mit den Pergo-Produkten ausgeliefert.

In Garner produziert Pergo auf drei Profilierungslinien, von denen eine allerdings wohl nur noch zeitweise läuft. Im Verlauf des letzten Jahres hatte Pergo zudem die Investition in eine zusätzliche, auf die Produktion von Schmaldielen ausgerichtete Anlage geprüft. Das Unternehmen hatte dabei auch über den Erwerb einer von der Wilsonart International Inc., Temple/Texas, erst im Jahr 2008 in Betrieb genommenen und mit dem Ausstieg aus der Laminatbodenproduktion im Herbst 2010 stillgelegten Linie verhandelt. Diese Verhandlungen wurden dann allerdings doch nicht zum Abschluss gebracht. Als zweite Option war auch die Verlagerung der im Werk Laval für die Schmaldielen-Produktion eingesetzten Profilierungsanlage angedacht worden.

Für die Beschichtung der seit dem vergangenen Jahr aus dem rund 50 km entfernten Werk Moncure/North Carolina nach Garner gelieferten HDF wird eine im Herbst 2005 in Betrieb genommene Kurztaktpresse der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, eingesetzt. In geringerem Umfang können beschichtete HDF-Trägerplatten auch aus den Werken Moncure und Laval zugeliefert werden. Im zweiten Quartal 2010 hatte Pergo in Garner zudem eine von der Robert Bürkle GmbH, Freudenstadt, gelieferte Rollenkaschieranlage mit einer Arbeitsbreite von 2.300 mm in Betrieb genommen. Auf dieser Anlage waren im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2010 Laminatboden mit Folienoberfläche produziert worden, die dann über das bestehende Pergo-Sortiment vermarktet wurden. Eine auf das Produkt ausgerichtete Marketingkonzeption wurde noch nicht umgesetzt. Vor dem Hintergrund der schwieriger werdenden Situation bei Pergo bzw. im Pfleiderer-Konzern wurde die Produktion nach dem Abschluss der Produktionsversuche und der Testlieferungen Anfang

Bislang ist noch nicht klar, ob die im Februar 2010 am Uniboard-Standort Moncure/North Carolina in Betrieb genommene MDF/HDF-Anlage gemeinsam mit den nordamerikanischen Pergo-Aktivitäten verkauft wird. (Foto: EUWID)

Pfleiderer starts process of finding a buyer for Pergo

Pfleiderer AG, based in Neumarkt, has firmed up plans to sell a variety of assets this autumn. Most of these divestments were contained in an operational and strategic restructuring plan developed since the start of November 2010 with the help of Roland Berger Strategy Consultants GmbH, based in Düsseldorf, Germany. This strategy originally proposed selling off all of the company's North American operations and Thermopal GmbH, based in Leutkirch, Germany. The company announced in October 2011 that it was putting up for sale its North American operations and its loss-making operations Panel North America and Flooring North America as well as Flooring Europe, as well. The Flooring Europe unit, which includes the European operations of Pergo AG, based in Baar, Switzerland, was originally supposed to undergo internal optimisation under Roland Berger's plans. However, these operations will now be spun off after all due to the relatively low synergies with the rest of Pfleiderer's activities. Pfleiderer has yet to comment publicly on the potential plans to sell Flooring Europe. The company noted that the internal restructuring of Pergo's European activities is currently under way. The strategy drawn up by Pfleiderer and Roland Berger provides for laminate flooring production based in Trelleborg, Sweden to be moved elsewhere or outsourced. A final decision about whether these operations will stay part of the Pfleiderer group or be divested has yet to be made, the firm said. Unconfirmed reports suggest that Pfleiderer has asked the French commercial bank BNP Paribas of Paris to handle the entire sale process. The Swedish bank Nordea Bank AB in Stockholm should also take part in negotiations to sell Pergo's European assets. Pfleiderer intends to complete talks to find a buyer for North American operations, which began this October, by the end of June 2012. The process is not expected to be wrapped up any sooner due to delays that have now surfaced to the implementation of capital measures approved at an extraordinary general meeting on 21 July 2011. The proposed transactions would take even longer if these capital measures failed and in the event of a possible insolvency filing.

2011 vorerst wieder gestoppt; eine Entscheidung über die Wiederinbetriebnahme steht bislang noch aus.

In Nordamerika laufen weiter Verluste auf

In dem am 9. November veröffentlichten, vorläufigen und ungeprüften Zwischenbericht für das erste Halbjahr 2011 begründete der Pfleiderer-Vorstand den geplanten Verkauf der Nordamerika-Aktivitäten mit der auch weiterhin ausbleibenden Erholung auf den dortigen Märkten. Eine Restrukturierung dieser Aktivitäten ist in dem noch immer eher rückläufigen Umfeld aus Sicht des Unternehmens wenig erfolgversprechend; die anhaltenden operativen Verluste sind laut Pfleiderer eine auf Dauer nicht tragbare Belastung für den Konzern. Das Unternehmen ist zudem zu der Auffassung gelangt, dass es nur geringe Synergien zum europäischen Geschäft gibt und dass das interkontinentale Management zu einer zu hohen Komplexität führt. Mit der Einleitung des Verkaufsprozesses wurde das Nordamerika-Geschäft daher in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung für das erste Halbjahr 2011 als nicht fortzuführende Aktivität ausgewiesen.

Im ersten Quartal 2011 ist der Umsatz des Nordamerika-Geschäftes auf 89,2 (Jan.-März 2010: 95,1) Mio € zurückgegangen. Das EBIT hat sich auf -7,0 (-4,3) Mio € verschlechtert, woraus sich eine negative EBIT-Marge von -7,8 (-4,5) % ergibt. Im zweiten Quartal ist der Umsatzrückgang mit einem Minus von 13 % auf 90,8 (April-Juni 2010: 104,9) Mio € noch stärker ausgefallen; die Umsatzentwicklung war dabei durch Wechselkurseffekte in einer Größenordnung von 22,8 Mio € belastet. Der EBIT-Verlust konnte auf -1,5 (-0,2) Mio € begrenzt werden, die EBIT-Marge lag damit bei -1,6 (-0,2) %.

Im gesamten ersten Halbjahr 2011 ging der Umsatz des Business Centers Nordamerika um 6,8 % auf 180,0 (Jan.-Juni 2010: 193,1) Mio € zurück; die negativ wirksamen Wechselkurseffekte wurden von Pfleiderer dabei mit 19 Mio € beziffert. Der EBIT-Verlust hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf -8,2 (-4,6) Mio € nahezu verdoppelt, so dass sich die EBIT-Marge auf -4,6 (-2,4) % verschlechterte. Die Investitionen in Nordamerika wurden deutlich auf 2,7 (29,2) Mio € zurückgenommen; die Mitarbeiterzahl hat sich auf 1.094 (1.257) reduziert.

Der Spanplattenabsatz ist im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen; die MDF/HDF-Produktion wurde mit dem noch immer nicht abgeschlossenen Hochfahren der Produktion im Werk Moncure deutlich gesteigert. Die Spanplattenpreise konnten dennoch nahezu auf Vorjahresniveau gehalten werden, wogegen die MDF/HDF-Preise deutlich nachgaben. Das Laminatbodengeschäft litt auch im ersten Halbjahr unter einem anhaltenden Preisdruck und der fortgesetzten Verlagerung zu preisgünstigen Produkten. Darüber hinaus musste das Unternehmen einen deutlichen Bestellrückgang eines Großabnehmers verkraften. Unter anderem dadurch brach der Umsatz der nordamerikanischen Laminatbodenaktivitäten im ersten Halbjahr um rund ein Drittel ein.

Hohe Wertberichtigungen hatten Ergebnis belastet

Im Geschäftsjahr 2010 hatte das Business Center Nordamerika laut dem am 18. Juli vorgelegten, vorläufigen und ungeprüften Geschäftsbericht einen Umsatz von 403,6 (2009: 401,8) Mio € erwirtschaftet. Das Unternehmen profitierte dabei allerdings von Wechselkurseffekten in einer Größenordnung von 40,1 Mio €, mit denen der sowohl bei Spanplatten und MDF/HDF als auch bei Laminatboden eingetretene Preisverfall kompensiert werden konnte. Die Absatzmengen haben sich in den beiden Produktgruppen demgegenüber gegenläufig entwickelt. Einem deutlichen Mengenwachstum bei Spanplatten und MDF/HDF standen ebenso deutliche Mengeneinbußen bei Laminatboden gegenüber. Im Holzwerkstoffbereich hat sich Pfleiderer dabei nach eigener

Einschätzung deutlich besser entwickelt als andere nordamerikanische Hersteller.

Bei Laminatboden hatte das Business Center Nordamerika dagegen mit deutlichen Mengen- und Preisrückgängen zu kämpfen. Der Rückgang der Absatzmengen war zum einen auf den anhaltenden konjunkturellen Rückgang, zum anderen aber auch auf die bei nordamerikanischen Baumärkten beobachtete Reduzierung der Lagerbestände zurückzuführen. Zudem hat nach Einschätzung von Pfleiderer auch die in Nordamerika seit einiger Zeit zu beobachtende Verschiebung der Nachfrage von Baumärkten zum Internetvertrieb zu den Mengenverlusten beigetragen. Das Marktpreisniveau wurde 2010 laut Pfleiderer zum einen durch die anhaltend schwache Nachfrage auf den nordamerikanischen Märkten, zum anderen aber auch durch die im Verlauf des Jahres 2010 zumindest zeitweise wieder zunehmenden Importe aus Europa unter Druck gesetzt. Darüber hinaus hat die im Teilbereich Flooring North America weiter fortgesetzte Verschiebung im Produktmix zu preisgünstigen Einstiegsprodukten zu dem im Jahresverlauf beobachteten Rückgang der Durchschnittspreise beigetragen.

Mit der Entscheidung, sich wieder aus dem nordamerikanischen Markt zurückzuziehen und die dortigen Aktivitäten zu verkaufen, hat Pfleiderer in seinem Abschluss für das Jahr 2010 für den Geschäftsbereich Nordamerika umfangreiche Wertberichtigungen in Höhe von insgesamt 444,6 Mio € vorgenommen. Davon entfielen 133,6 Mio € auf Goodwill-Wertberichtigungen, 252,5 Mio € auf Wertberichtigungen auf Sachanlagen sowie 58,4 Mio € auf Wertberichtigungen für immaterielle Vermögensgegenstände. Mit diesen außerordentlichen Belastungen musste Pfleiderer für das Nordamerika-Geschäft im Gesamtjahr 2010 ein negatives EBIT von -490,3 (+4,3) Mio € ausweisen, woraus sich eine EBIT-Marge von -121,5 (+1,1) % ergibt. Mit den Wertberichtigungen reduzierte sich auch das Gesamtvermögen des Geschäftsbereichs Nordamerika zum Jahresende 2010 auf 156,2 (554,5) Mio €. Die Segmentschulden sind gleichzeitig leicht auf 78,3 (77,1) Mio € angestiegen.

Trotz der unbefriedigenden Situation im Nordamerika-Geschäft wurden dort im vergangenen Jahr immer noch 40,1 (101,1) Mio € investiert, was in beiden Jahren rund zwei Dritteln der Pfleiderer-Gesamtinvestitionen entspricht.

Mit den bereits im vergangenen Jahr durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen wurde die Zahl der Mitarbeiter im Business Center Nordamerika bis zum Jahresende 2010 auf 1.105 reduziert. Gegenüber Ende 2009 waren damit 102 Arbeitsplätze bzw. 8,5 % der Belegschaft abgebaut worden. Im Business Center Westeuropa hatte sich die Mitarbeiterzahl vor allem durch Anpassungen im Verwaltungsbereich um 54 bzw. 2,3 % auf 2.298 reduziert. Die im vierten Quartal 2010 bekannt gegebenen Werksstilllegungen haben sich erst im Geschäftsjahr 2011 auf die Zahl der Beschäftigten ausgewirkt. Das Business Center Flooring Europe hat 2010 insgesamt 33 Stellen (10,7 %) abgebaut und beschäftigte Ende 2010 noch 275 Mitarbeiter. Im Business Center Osteuropa blieb die Beschäftigtenzahl mit 1.575 nahezu konstant. Damit waren im Jahr 2010 im Konzern insgesamt 219 Arbeitsplätze weggefallen, was einem Rückgang um 3,9 % entspricht. Im ersten Halbjahr 2011 hat sich die Mitarbeiterzahl im Pfleiderer-Konzern um 196 auf 5.177 reduziert.

Ab 2012 können auf vier Produktionslinien bis zu 80 m²/Jahr produziert werden

Classen baut LLT-Kapazitäten im Werk Baruth weiter aus

Die Classen-Gruppe, Kaisersesch, wird bis zum Jahresende in dem unter Classen Industries GmbH firmierenden Laminatbodenwerk Baruth eine weitere Produktionslinie für das „LLT light"-Verfahren in Betrieb nehmen. Die Hymmen GmbH, Bielefeld, hat dazu eine weitere Kaschieranlage sowie die nachgelagerten Anlagen für die Flüssigbeschichtung geliefert.

Die erste LLT light-Linie war im Verlauf des ersten Quartals 2011 angelaufen. Nach der Inbetriebnahme der zweiten Anlage werden künftig die in Baruth noch laufenden drei Kurztaktpressen über die beiden LLT Light-Linien beschickt. Seit Anfang 2010 bzw. Anfang 2011 betreibt Classen Industries zudem zwei LLT-Anlagen. Damit wird das Unternehmen ab Anfang 2012 in Baruth über insgesamt vier Produktionslinien für das im Verlauf der letzten dreieinhalb Jahre gemeinsam mit Hymmen entwickelte „Liquid Laminate Technology (LLT)"-Verfahren verfügen. In Abhängigkeit vom Produktionsprogramm und den Losgrößen erreichen die vier Anlagen eine Jahreskapazität von jeweils rund 18-22 Mio m². Insgesamt steht der Classen-Gruppe für die neuentwickelte Oberflächentechnologie damit eine Gesamtkapazität von knapp 80 Mio m²/Jahr zur Verfügung.

Kombination von drei Produktionstechnologien

Bei dem Liquid Laminate Technology-Verfahren werden mit der Kaschiertechnologie, der Flüssigbeschichtung und einem Pressverfahren drei verschiedene Produktionstechnologien miteinander kombiniert, die einzeln sowohl in der Produktion von Möbelplatten als auch in der Laminatbodenfertigung eingesetzt werden. In einem ersten Verfahrensschritt werden über die Kaschieranlage bedruckte, nicht imprägnierte Dekorpapiere auf die Oberseite der Trägerplatte aufkaschiert; auf der Unterseite werden Kraftpapiere als Gegenzug aufgebracht.

An die Kaschierung schließen sich mehrere Auftragswerke mit zwischengeschalteten Trocknungsaggregaten an, über die ein flüssiges Melaminharz auf die bis zu diesem Zeitpunkt unbehandelten Dekor- bzw. Gegenzugpapiere aufgetragen wird. Über den Zusatz von Additiven kann die Oberseite mit zusätzlichen Eigenschaften ausgestattet werden. Neben der Abriebfestigkeit spielen dabei vor allem antibakterielle und antistatische Eigenschaften eine Rolle. Darüber hinaus kann mit dem Verfahren laut Classen eine Abstimmung von Dekorbild und Oberflächenstruktur erreicht werden.

Nach dem Auftrag von Melaminharzen und Additiven durchlaufen die beidseitig beschichteten Trägerplatten eine Doppelband- oder eine Kurztaktpresse, in der die flüssig aufgebrachten Komponenten ausgehärtet werden. Beim LLT-Verfahren werden die flüssig aufgetragenen und getrockneten Oberflächenschichten ohne zusätzliche Abdeckung in einer nachgeschalteten Doppelbandpresse ausgehärtet. Bei dem ursprünglich vor

Classen Industries hat seit Anfang 2010 insgesamt drei LLT- bzw. LLT light-Linien in Betrieb genommen; bis zum Jahresende soll eine vierte folgen. (Foto: Classen)

allem für Kleinserien und spezielle Produkte konzipierten LLT light-Verfahren wird dagegen vor der Kurztaktpresse noch ein Overlaypapier aufgelegt; die Verpressung erfolgt dann in der Kurztaktpresse. Über den Einsatz verschiedener Pressbleche können mit diesem Verfahren Oberflächen mit besonders tiefen Strukturen oder mit Synchronporen („Registered Embossing") hergestellt werden.

Die beiden Anfang 2010 und Anfang 2011 in Betrieb genommenen LLT-Produktionslinien setzen sich jeweils aus einer Rollenkaschieranlage, mehreren Auftragswerken mit zwischengeschalteten Trocknungsaggregaten sowie einer Doppelbandpresse zusammen. Das Unternehmen hat dabei auf zwei jeweils 2.300 mm breite Rollenkaschieranlagen zurückgegriffen, die im Juli 2007 und im September 2008 installiert und anfänglich für die Produktion von Laminatboden mit konventionell lackierten bzw. ESH-lackierten Folienoberflächen genutzt worden waren. Im Verlauf des Jahres 2009 hat Classen die Produktion von Laminatboden mit Folienoberfläche dann allerdings wieder schrittweise zurückgefahren und schließlich ganz aufgegeben. Die beiden Kaschieranlagen wurden in der Folge in die zwei LLT-Produktionslinien integriert. Die Auftragswerke und die Doppelbandpressen wurden dagegen im Rahmen der Umstellung auf das LLT-Verfahren neu von Hymmen geliefert. In den LLT light-Linien durchlaufen die Platten zuerst ebenfalls eine Rollenkaschieranlage und einen Flüssigauftrag, bevor sie vereinzelt und einer der drei Kurztaktpressen zugeführt werden.

Ursprünglich hatte Classen in Baruth auf fünf, von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferten Kurztaktpressen ausschließlich direktbeschichtete Laminatboden produziert. Eine dieser Pressen wurde im Zuge des Aufbaus der ersten LLT-Produktionslinie Ende 2009 demontiert und über Hymmen an die türkische Turanlar Group, Samsun, verkauft. Diese Anlage wurde von Hymmen überarbeitet, mit einer neuen Beschickung, Abstapelung und Elektronik ausgestattet und an dem neuen Standort im Herbst 2010 wieder in Betrieb genommen. Ende 2010 wurde in Baruth eine weitere Kurztaktpresse stillgelegt, um Platz für die zweite LLT-Linie zu schaffen. Diese Presse wurde in Einzelteile zerlegt, die nur noch zum Teil weiterverwendet werden konnten.

Beim LLT-Verfahren werden mit der Kaschiertechnologie, der Flüssigbeschichtung und einem Pressverfahren drei verschiedene Technologien in einer Produktionslinie kombiniert. (Foto: Classen)

Nach Aussagen von Classen und Hymmen zeichnet sich die LLT-Technologie gegenüber den bislang in der Beschichtung von Laminatboden- oder Möbelplatten eingesetzten Verfahren in erster Linie durch geringere Produktionskosten aus. Der Verzicht auf den Einsatz imprägnierter Papiere schlägt sich in einer größeren Produktionsflexibilität und in einer deutlichen Reduzierung der Lagerhaltung nieder. Dennoch kann über die Zugabe der Additive ein relativ breites Spektrum von Produktvarianten und -qualitäten hergestellt werden. Das bei der Produktion von direktbeschichteten Laminatboden noch immer nicht endgültig gelöste Problem des Papierwachstums fällt bei dem LLT-Verfahren weitgehend weg. Die Prozessparameter im Pressbereich, wie zum Beispiel der mit 20 bar relativ geringe Pressdruck, ermöglichen einen gegenüber den bislang eingesetzten Verfahren deutlich geringeren Energieeinsatz. Bei Möbelplatten fallen die Einsparpotenziale aufgrund der weniger großen Unterschiede im Aufbau der Beschichtung geringer aus als bei Laminatboden.

Lizenzverhandlungen laufen wohl bis 2012

Die Classen-Gruppe hat in den letzten drei Jahren nach eigenen Angaben rund 30 Mio € in die Entwicklung der LLT-Technologie und in die dafür erforderlichen Anlageninstallationen investiert. Das Verfahren ist nach Aussage von Classen durch weltweit beantragte und zum Teil bereits erteilte Patente und Gebrauchsmuster geschützt. Das Unternehmen hat sich dabei im Verlauf des letzten Jahres auch mit Unternehmen mit ähnlichen Patentrechten, wie zum Beispiel dem italienischen Entwicklungbüro Nassati & Cassaghi mit Sitz in Casale Monferrato, abgestimmt.

Classen will die LLT-Technologie in Zukunft nicht alleine nutzen, sondern auch

Mit der Inbetriebnahme der zwischenzeitlich siebten Profilierungslinie wird die Laminatboden-Kapazität des Werkes Baruth auf rund 65-70 Mio m²/Jahr steigen. (Foto: EUWID)

Lizenzregelungen mit interessierten Unternehmen treffen. Als Lizenznehmer kommen vor allem Laminatbodenhersteller in Frage; darüber hinaus gibt es aber auch ein grundsätzliches Interesse von Beschichtungsunternehmen, Möbelzulieferern oder Möbelherstellern. Das Unternehmen hatte bereits im Verlauf des ersten Quartals 2011 mit den Gesprächen begonnen; damals war ein erster Lizenzabschluss noch im Verlauf des Jahres 2011 für möglich gehalten worden. Die Verhandlungen werden sich jetzt allerdings wohl doch bis ins Jahr 2012 hinziehen.

Classen führt diese Verzögerungen unter anderem auf die umfangreichen Vertragswerke zurück, in denen unter anderem die Details der Technologie, die eingesetzten Rezepturen und auch Vertriebsfragen zu klären sind. Ein weiterer Hindernisgrund sind die für den Einsatz der LLT-Technologie erforderlichen Anlageninvestitionen, die in dem schwieriger werdenden Marktumfeld nicht mehr so einfach zu realisieren sind. Mögliche Lizenznehmer können allerdings zum Teil auch bestehende Produktionsanlagen, wie zum Beispiel Doppelbandpressen oder Kurztaktpressen, in die Neuplanung einer LLT-Produktionslinie einbeziehen.

Das LLT-Verfahren kann laut Classen auch für die Beschichtung von Möbelplatten eingesetzt werden. Dieser Anwendungsbereich soll allerdings in erster Linie durch Kooperationspartner oder Lizenznehmer bearbeitet werden. Darüber hinaus will Classen im Verlauf des Frühjahrs 2012 auch in die Lohnfertigung einsteigen und mit dem LLT-Verfahren beschichtete Platten als Halbfabrikate an Laminatboden- und Möbelhersteller liefern.

Siebte Profilierungslinie wird derzeit installiert

Parallel zu der Installation der zweiten LLT light-Anlage hat Classen Industries im Werk Baruth eine weitere Profilierungslinie aufgebaut, die bis zum ersten Quartal 2012 in Betrieb gehen soll. Für beide Projekte hat Classen nach Zeitungsberichten insgesamt rund 9 Mio € aufgewendet. Die neue Profilierungsanlage wurde von der G. Kraft Maschinenbau GmbH, Rietberg-Mastholte, geliefert, die im Zuge der erneuten Insolvenz der Wemhöner Systems AG, Herford, im August 2010 und der sich anschließenden Produktionseinstellung zum Jahresende 2010 unter anderem die Konstruktionspläne für die von Wemhöner Systems gebauten Doppelendprofiler zum Einsatz in der Laminatbodenindustrie übernommen hat.

Mit dieser zusätzlichen Anlage, die je nach Produktionsprogramm eine Kapazität von 10-12 Mio m²/Jahr erreichen soll, betreibt Classen Industries am Standort Baruth insgesamt sieben Profilierungslinien mit einer Gesamtkapazität von rund 65-70 Mio m²/Jahr. Die ersten sechs Anlagen waren von waren von der damaligen Torwegge Holztechnik GmbH & Co. KG, Bad Oeynhausen, bzw. den Wemhöner Systems-Vorgängerunternehmen Wemhöner Anlagen GmbH & Co. KG bzw.

Die Classen-Gruppe hat ihre Laminatbodenproduktion in den letzten Jahren zunehmend auf das Werk Baruth konzentriert. Im Stammwerk Kaisersesch werden dagegen vor allem spezielle Produkte gefertigt. (Foto: Classen)

Wemhöner System Technologies GmbH & Co. KG geliefert worden.

Kaisersesch wurde auf Spezialitäten ausgerichtet

Im Stammwerk Kaisersesch betreibt die Classen-Gruppe fünf ältere Profilierungslinien, die mit einer Kapazität von jeweils rund 4 Mio m²/Jahr bzw. einer Gesamtkapazität von rund 20 Mio m²/Jahr im Verlauf der letzten Jahren schrittweise auf die Herstellung von speziellen Produkten ausgerichtet worden waren. Die Anlagen werden dabei mit den für die jeweiligen Produktgruppen benötigten Werkzeugeinstellungen alternierend betrieben. In Kaisersesch laufen zudem noch eine auf die Verarbeitung von jeweils drei Platten ausgelegte Kurztaktpresse sowie zwei umgerüstete Pressen für Spezialprodukte, wie zum Beispiel PVC-Fertigboden. Auf der nach der Stilllegung mehrerer Anlagen noch verbliebenen Kurztaktpresse produziert Classen herkömmliche direktbeschichtete Laminatboden, konzentriert sich dabei aber auf höherwertige Varianten. Darüber hinaus laufen auf dieser Anlage noch die für direktbeschichtete Laminatboden vereinbarten Lohnfertigungsaufträge. Unter anderem produziert Classen solche Laminatboden für die Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden.

Im Bereich PVC-Fertigboden bietet Classen bislang die Produktreihe „Soft & Silent“ an, bei der zwischen HDF-Träger und PVC-Oberfläche ein Schaummaterial eingebracht ist. Anfang 2012 wird Classen weitere LVT-Varianten auf HDF-Träger vorstellen, die als „Design flooring by Classen“ angeboten werden. Darüber hinaus bereitet das Unternehmen die Markteinführung eines wasserfesten Bodenbelags vor, der aus einem PVC-Träger mit elektronenstrahlgehärteter Folienoberfläche aufgebaut ist und unter der Bezeichnung „Nautic“ vermarktet werden soll.

Mit Ausnahme solcher Spezialprodukte und der in Kaisersesch produzierten direktbeschichteten Produktvarianten will die Classen-Gruppe ihre Laminatbodenproduktion bis zum Jahr 2012 größtenteils auf das LLT-Verfahren umstellen. Bereits im ersten Quartal 2011 war über die Hälfte der Produktionsmenge mit dieser Technologie hergestellt worden; im Verlauf der letzten Monate wurde der Anteil schrittweise gesteigert. Parallel dazu läuft auch die Umstellung auf das selbstentwickelte Folddown-Verlegesystem „Megaloc“. Inzwischen sind rund zwei Drittel der von Classen hergestellten Laminatboden mit dem Megaloc-System ausgestattet; lediglich bei den von Classen in den DIY-Bereich gelieferten 6 mm-Produkten kommt ein anderes System zum Einsatz.

Laminatbodenproduktion inzwischen über 60 Mio m²

Im Jahr 2010 hat das Unternehmen an den beiden Standorten Baruth und Kaisersesch nach eigenen Angaben knapp über 60 Mio m² Laminatboden produziert. Im laufenden Jahr sollte ursprünglich ein Volumen von bis zu 70 Mio m² erreicht werden. Aufgrund der auch bei Classen deutlich schwächeren Entwicklung im zweiten Halbjahr geht das Unternehmen inzwischen allerdings von einem Produktionsvolumen auf Vorjahresniveau aus.

Nach der Inbetriebnahme des Werkes Baruth im April 2002 konnte die Classen-Gruppe ihren Laminatbodenabsatz von 2003 bis 2010 von 29,6 Mio m² auf 61,1 Mio m² bzw. um durchschnittlich 11 % pro Jahr steigern. Der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um durchschnittlich 5,7 % pro Jahr auf insgesamt 337,4 Mio € im Jahr 2010. Rund 85 % des Umsatzes entfielen dabei auf Laminatboden. Im Vergleich zu anderen Laminatbodenherstellern erreicht Classen größere Umsatzanteile im DIY- und im Exportgeschäft. Der Exportanteil liegt derzeit bei rund 80 %; die Hauptexportmärkte sind dabei West- und Osteuropa, Russland und Kanada.

Die DIY-Aktivitäten wurden dabei in den letzten Jahren auch im Ausland weiter ausgebaut. Nachdem Classen bereits seit mehreren Jahren die polnischen und russischen „Castorama“-Märkte des Baumarktkonzerns Kingfisher plc, London, beliefert hatte, wurden Classen-Laminatboden im Verlauf des Jahres 2009 auch bei Castorama in Frankreich und Anfang 2011 bei „B&Q“ in Großbritannien ins Sortiment aufgenommen.

Classen raising LLT capacity in Baruth

The Classen group, based in Kaisersesch, is poised to commission another production line using its LLT light technology at a laminate flooring mill in Baruth that does business as Classen Industries GmbH by the end of this year. Hymmen GmbH, a company headquartered in Bielefeld, has delivered another laminating unit and downstream machinery for liquid coatings for this project. The first LLT light line started operating in the first quarter of 2011. Once the second line is up and running, two LLT light lines will feed the three short-cycle presses in Baruth in the future. Classen Industries has also operated two LLT lines since the start of 2010 and the start of 2011, respectively. From the start of 2012, the company will thus have a total of four production lines in Baruth using the liquid laminate technology (LLT) developed over the past three and a half years together with Hymmen. The four lines each have an annual capacity of around 18m to 22m m² depending on the product range and batch sizes. The Classen group will thus have a total annual capacity of nearly 80m m² available for the new surface technology. As well as adding the second LLT light line, Classen Industries has installed another profiling line in Baruth that is due to start operating by the first quarter of 2012. This additional line, which is set to have a capacity of 10m to 12m m² per year depending on the product made, means that Classen Industries has seven profiling lines with a combined capacity of 65m to 70m m² per year in Baruth. The Classen group runs five older profiling lines at its headquarters in Kaisersesch with an annual capacity of around 4m m² each or 20m m² combined that have gradually been set up to manufacture speciality products over the past few years.

Mittelfristig soll das Unternehmen teilweise an die Börse gebracht werden

Situation bei Välinge Innovation hat sich doch wieder stabilisiert

Nach den teilweise heftigen Turbulenzen im ersten Quartal 2011 hat sich die Situation bei der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, in den letzten Monaten zumindest nach außen hin wieder stabilisiert.

Die im vergangenen Jahr entstandenen und Anfang 2011 eskalierten Differenzen zwischen den Gesellschaftern konnten allerdings noch immer nicht endgültig ausgeräumt werden. Auch die von beiden Seiten initiierten juristischen Auseinandersetzungen, bei denen es unter anderem um Transaktionen zwischen Unternehmen des damaligen CEO Darko Pervan und Välinge Innovation sowie um den Missbrauch interner Unternehmensdaten geht, laufen zum Teil noch weiter.

Die schwedische Investmentgesellschaft Nordstjernan AB, Stockholm, ist mit dem Ende April 2011 abgeschlossenen Verkauf ihrer 50 %-Beteiligung an der Holdinggesellschaft Välinge Flooring Technology AB (VFT) an die Familie Pervan allerdings wieder aus dem Kreis der Gesellschafter ausgeschieden. Der Kaufpreis wurde nicht bekannt gegeben. Die Finanzierung erfolgte ausschließlich über Mittel der Familie Pervan, die dabei unter anderem die Erlöse aus den im Dezember 2002, März 2004 und März 2006 abgeschlossenen Verkäufen von Välinge-Anteilen, den im Verlauf der letzten Jahre erhaltenen Dividenden sowie aus Aktivitäten in anderen Bereichen, insbesondere im Immobiliengeschäft, eingesetzt hat. Die Transaktion wurde über die von der Pervan-Familie kontrollierten Holdinggesellschaften Pervan Holding AB und Välinge Invest AB abgewickelt. Im Zuge des Anteilsverkaufs haben die Vertragspartner auch vereinbart, die zwischen ihnen laufenden juristischen Auseinandersetzungen zu beenden. Die parallel zu diesen Auseinandersetzungen entstandenen Meinungsverschiedenheiten zwischen Pervan und der Kronospan-Gruppe bzw. der Krono-Gruppe Schweiz sollten ebenfalls so bald wie möglich beigelegt werden; eine Einigung steht allerdings noch immer aus.

Mittelfristig ist ein IPO geplant

Auch die nach der Komplettübernahme von VFT durch Pervan initiierten Gespräche mit den beiden Minderheitsgesellschaftern über die endgültigen Beteiligungsverhältnisse konnten bislang nicht abgeschlossen werden. Mittelfristig hält Pervan an dem bereits im Verlauf des Jahres 2010 gemeinsam mit Nordstjernan entwickelten Ziel eines Initial Public Offering (IPO) für VFT fest. Nach der Ende April erreichten Einigung mit Nordstjernan hatte Pervan angekündigt, dass im Verlauf des Jahres 2013 ein unter 50 % liegender VFT-Anteil an die Stockholmer Börse gebracht werden soll.

Dezember 2002

Die schwedische Investmentgesellschaft Nordstjernan AB, Stockholm, erwirbt eine 23 %-Beteiligung an der Välinge Innovation AB, Viken.

März 2004

Nordstjernan baut seine Beteiligung an Välinge Innovation auf 50 % aus; Nordstjernan und die Familie Pervan sind damit paritätisch an dem Unternehmen beteiligt.

März 2006

Die Kronospan-Gruppe und die Krono-Gruppe Schweiz steigen über die Kronospan Technical Holdings Ltd., Nikosia/Zypern, bzw. die Flooring Technologies Ltd., Pieta/Malta, mit jeweils 20 % bei Välinge Innovation ein. Die Beteiligungen der bisherigen Anteilseigner werden entsprechend angepasst.

April 2007

Der belgische Laminatbodenhersteller Unilin Flooring NV, Wielsbeke, und Välinge Innovation unterzeichnen Verträge über die Beilegung aller Patentstreitigkeiten und über den Abschluss einer Cross-Lizenz.

Dezember 2009

Aufgrund der im Verlauf des Jahres 2009 entstandenen patentrechtlichen Unsicherheiten bei dem 5G-System konzentriert Välinge Innovation die Lizenzvergabe auf die aus diesem System abgeleiteten Varianten.

Die Classen-Gruppe, Kaisersesch, kündigt die nach einer längeren Vorgeschichte erst im Januar 2008 mit Välinge Innovation vereinbarte und im April 2008 unterzeichnete Cross-Lizenz. Im Gegenzug verständigt sich Classen mit der zur Pfleiderer AG, Neumarkt, gehörenden Pergo AG, Baar (Zug/Schweiz), auf eine gemeinsame Vermarktung der von beiden Unternehmen gehaltenen Patente für Folddown-/Pushdown-Verlegesysteme.

Januar 2010

Välinge Innovation schließt die ersten zwei Lizenzvereinbarungen für die im November 2007 erstmals vorgestellte Powder-Technologie mit der Kronotex Fußboden GmbH & Co. KG, Wittstock-Heiligengrabe, und der Tarkett Holding GmbH, Frankenthal, ab. Parallel dazu kündigt das Unternehmen weitere eigene Investitionen in dem Bereich an.

Nordstjernan prüft die Möglichkeiten für einen Ausstieg aus der Holdinggesellschaft Välinge Flooring Technology AB (VFT), die als paritätisches Joint Venture mit der von der Familie Pervan kontrollierten Välinge Invest AB geführt wird und 60 % der Anteile an Välinge International AB hält. In der Folge verhandeln Nordstjernan, Välinge Invest und die über die Välinge International an der operativ tätigen Gesellschaft Väinge Innovation beteiligten Holzwerkstoff- und Laminatbodenhersteller Kronospan und Krono-Gruppe Schweiz über eine Änderung der Beteiligungsverhältnisse bei VFT bzw. Välinge International.

Im Zuge der Verhandlungen verständigen sich die Beteiligten grundsätzlich auf ein Initial Public Offering (IPO) von Välinge International, das im März oder April 2010 durchgeführt werden soll. Välinge Invest will seine Beteiligung an VFT auch nach dem Börsengang halten, als Ziel nennt das Unternehmen dabei 30 % der Anteile und 51 % der Stimmrechte.

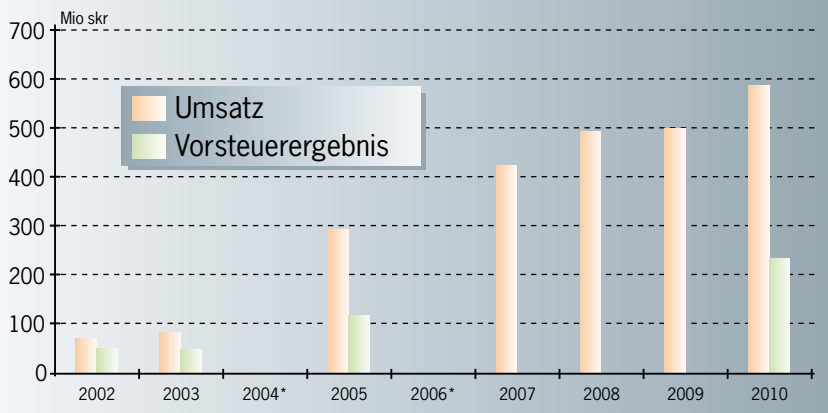
Februar 2010

Der Börsengang von Välinge International wird zurückgestellt. Nordstjernan prüft daraufhin die Möglichkeiten für einen Verkauf seiner VFT-Beteiligung an Välinge Invest oder an Dritte. Pervan würde einem Verkauf der Nordstjernan-Beteiligung an Dritte grundsätzlich zustimmen. In der Folge soll gemeinsam mit dem Co-Investor in ei-

Nordstjernan war Ende 2002 bei Välinge Innovation eingestiegen und hatte die Beteiligung im März 2004 auf 50 % ausgebaut. Zwei Jahre später, im März 2006, hatten sich auch die Kronospan-Gruppe und die Krono-Gruppe Schweiz über die unter anderem im Bereich Intellectual Property tätigen Unternehmen Kronospan Technical Holdings Ltd., Nikosia/Zypern, bzw. Flooring Technologies Ltd., Pieta/Malta, an Välinge Innovation beteiligt. Zuvor hatten Kronospan und die Krono-Gruppe gemeinsam mit der Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich, bereits Anfang September 2005 eine Kooperation mit Välinge Innovation vereinbart, die unter anderem eine weltweit gültige Produktions- und Vertriebslizenz für leimfrei verlegbare Laminatboden sowie eine Zusammenarbeit bei Entwicklungsprojekten beinhaltete. Nahezu gleichzeitig hatten die drei Unternehmen auch eine Lizenzvereinbarung mit der Unilin bvba Division Flooring, Wielsbeke/Belgien, abgeschlossen, um sich mit den zwei Vereinbarungen nach allen damals relevanten Seiten patentrechtlich abzusichern.

Seit ihrem Einstieg im März 2006 sind Kronospan und die Krono-Gruppe mit jeweils 20 % an der zwischengeschalteten Välinge International AB beteiligt, die wiederum sämtliche Anteile an der operativ tätigen Välinge Innovation AB hält. Die restlichen 60 % an Välinge International liegen bei der Holdinggesellschaft VFT, die bis April als paritätisches Joint Venture zwischen Nordstjernan und Välinge Invest geführt worden war und inzwischen wieder komplett der Familie Pervan gehört. Diese VFT-Beteiligung liegt bei der Pervan Holding.

Välinge Innovation: Umsatz- und Ergebnisentwicklung



* Für 2004 und 2006 wurden keine Umsatzzahlen veröffentlicht. Das Vorsteuerergebnis liegt nur für einzelne Jahre vor.

Quelle: EUWID, nach Angaben von Välinge Innovation

Streit entzündete sich an Zahlungsströmen

Ausgangspunkt für die zwischen den Gesellschaftern zuletzt offen ausgetragenen Auseinandersetzungen waren unter anderem Meinungsunterschiede über Zahlungsströme zwischen Välinge Innovation und Gesellschaften der Familie Pervan, über die Höhe der Lizenzgebühren sowie über einen möglichen Kaufpreis für die von Nordstjernan gehaltenen Anteile. Darüber hinaus gab es seit längerer Zeit Differenzen über die strategische Ausrichtung von Välinge Innovation. Die Mitgesellschafter hatten unter anderem die zum Teil von Välinge Innovation initiierten, noch immer nicht endgültig geklärten patent- und lizenz-

nem Zeitraum von drei bis vier Jahren ein IPO realisiert werden.

September 2010

Auf Seiten der Mitgesellschafter wird Kritik an der Unternehmensführung von Darko Pervan laut, der das Unternehmen mit dem Bruch bestehender Kooperationsvereinbarungen bzw. Cross-Lizenzen und der Einleitung zahlreicher Patentverletzungsverfahren zunehmend isoliert habe.

Im Umfeld der Välinge-Gruppe wird über mögliche Anteilsverschiebungen bei Välinge Innovation oder über eine Separierung der Unternehmensaktivitäten in die Bereichen Verlegesysteme und Oberflächentechnologie spekuliert.

Välinge Innovation vergibt die inzwischen dritte Produktions- und Vertriebslizenz für die Powder-Technologie an die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste.

Oktober 2010

In den zwischen Välinge Innovation auf der einen Seite und der Kronospan-Gruppe bzw. der Krono-Gruppe Schweiz auf der anderen Seite geführten Verhandlungen über eine Neufestlegung der zum Jahresende 2010 auslaufenden Lizenzvereinbarungen gibt es unterschiedliche Vorstellungen. Während Välinge Innovation eine deutliche Anhebung der Lizenzgebühren fordert, arbeiten die Kronospan-Gruppe und die Krono-Gruppe Schweiz auf eine Reduzierung hin. Nach Aussage von Pervan wollen die beiden Minderheitseigner zudem die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Välinge Innovation weniger stark forcieren.

November 2010

Välinge Innovation verzichtet auf eine eigene Beteiligung an den im ersten Quartal 2011 stattfindenden Bodenbelagsmessen Domotex und Surfaces und kündigt eine eigene Hausmesse an. Darüber hinaus wird das Unternehmen auf der Domotex Asia/Chinafloor ausstellen.

Dezember 2010

Välinge Innovation und die Kronospan-Gruppe bzw. die Krono-Gruppe Schweiz erreichen weder in den Verhandlungen über die Lizenzgebühren noch bei der künftigen Ausrichtung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Välinge Innovation eine Einigung.

Januar 2011

Pervan macht mit Schreiben vom 3. Januar 2011 sein Vorkaufsrecht auf die von Nordstjernan gehaltene 50 %-Beteiligung an VFT geltend; im Dezember wurde die Investmentgesellschaft bereits vorab über dieses Vorhaben informiert. Nordstjernan ist grundsätzlich zu einem Verkauf der VFT-Anteile bereit.

Bei den zwischen Nordstjernan und Pervan geführten Verhandlungen um einen Verkauf der VFT-Anteile kommt es zu Meinungsverschiedenheiten über die Höhe des Kaufpreises. Pervan fordert einen Ausgleich für die aktuellen und künftigen Erträge aus dem von ihm entwickelten Patentportfolio, der den Kaufpreis entsprechend vermindern soll. Die Kaufpreisvorstellung von Pervan liegt damit zwischen 50 und 90 Mio €, wogegen Nordstjernan 120 Mio € fordert. In der Folge werden die Verhandlungen ohne Ergebnis beendet.

Ein von Välinge Innovation eingesetzter Wirtschaftsprüfer weist in einem am 28. Januar vorgelegten Bericht auf mögliche unzulässige Transaktionen zwischen Pervans eigenen Unternehmen und Välinge Innovation hin. Der Board of Directors kündigt daraufhin eine unabhängige Untersuchung der Vorwürfe an und bereitet die Abberufung von Pervan vor.

In einer auf Betreiben von Nordstjernan am 31. Januar einberufenen außerordentlichen Sitzung des Board

Die vor allem im ersten Quartal 2011 entstandenen Turbulenzen bei Välinge Innovation haben auch in der Zentrale der schwedischen Investmentgesellschaft Nordstjernan für größere Diskussionen gesorgt. Ende April hat das Unternehmen seine 50 %-Beteiligung an VFT Ende April 2011 an die Familie Pervan zurückverkauft. (Foto: Nordstjernan)

rechtlichen Auseinandersetzungen mit der Classen-Gruppe, Kaisersesch, und Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden, sowie die relativ großen Investitionen für die Entwicklung der Wood Powder-Technologie kritisiert.

Die von den anderen Gesellschaftern monierten Zahlungen zwischen den Pervan-Unternehmen und Välinge Innovation bezogen sich in erster Linie auf die im Zusammenhang mit den beiden Forschungs- und Entwicklungszentren am Standort Viken getroffenen Miet- und Servicevereinbarungen. Diese R&D-Zentren waren jeweils von Välinge Invest errichtet und dann an Välinge Innovation vermietet worden.

Im ersten Halbjahr 2009 hatte Pervan nach eigenen Angaben angeboten, dass Välinge Innovation die R&D-Zentren übernehmen solle, um Interessenskonflikte bzw. mögliche Unstimmigkeiten zwischen den Gesellschaftern über die damit verbundenen Zahlungen zu vermeiden. Dieser Vorschlag war laut Pervan von Nordstjernan unter Verweis auf den damit verbundenen Investitionsbedarf allerdings abgelehnt worden.

Die Höhe der von der Kronospan-Gruppe bzw. der Krono-Gruppe Schweiz an Välinge Innovation zu zahlenden Lizenzgebühren für die leimfreie Verlegung waren im Verlauf des Jahres 2010 zu einem Diskussionsthema geworden. Välinge Innovation hatte im Vorfeld einer anstehenden Neufestlegung eine deutliche Anhebung der Lizenzgebühren gefordert, während die beiden Lizenz-

of Directors von VFT wird Darko Pervan aufgrund von angeblichen unzulässigen Transaktionen zwischen Pervans eigenen Unternehmen und Välinge Innovation von seinem Posten als CEO abberufen. Der bisherige CFO Bobby Markovski wird zum Interims-CEO ernannt.

Der Board of Directors beauftragt in seiner Sitzung die schwedische Anwaltskanzlei Advokatfirman Lindahl KB, Stockholm, und das Wirtschaftsprüfungsunternehmen KPMG mit einer unabhängigen Untersuchung der gegen Pervan und dessen Unternehmen gerichteten Vorwürfe.

Die Vertreter von Välinge Invest im VFT-Board, Darko Pervan, Tony Pervan und Linda Pervan-Lindeborg, haben an der außerordentlichen Sitzung nicht teilgenommen. Im Nachgang erklären sie ihr Fernbleiben damit, dass es aus ihrer Sicht nur um Patenthonorare gehen sollte. Da Darko und Tony Pervan nicht an Abstimmungen über Honorarzahlungen an ihr eigenes Unternehmen teilnehmen dürfen, seien sie der Sitzung ferngeblieben.

Februar 2011

Nordstjernan veröffentlicht eine Pressemitteilung über die Abberufung von Pervan als CEO.

In einer am 2. Februar versandten Pressemitteilung kündigt Pervan an, Billing von dem Posten des Vorsitzenden des VFT-Board zu entheben, sobald Välinge Invest die Mehrheit an VFT übernommen hat. Diese Planung wird mit dem Rücktritt von Billing und drei weiteren Board-Mitgliedern wenige Tage später allerdings hinfällig.

Pervan will rechtliche Schritte gegen Nordstjernan und dessen CEO Billing einleiten, da die Pressemitteilung über die aus seiner Sicht nicht wirksame Abberufung als CEO größere Schäden verursacht habe.

In einer am 5. Februar veröffentlichten Stellungnahme unterstützen die Kronospan-Gruppe und die Krono-Gruppe Schweiz die Abberufung von Pervan und die Einleitung einer unabhängigen Untersuchung.

Nach der Reaktion von Pervan treten am 8. Februar die drei Nordstjernan-Vertreter und Sverre Larssen aus dem Board of Directors von VFT zurück. Larssen zieht seinen Rücktritt wenig später allerdings wieder zurück.

Die Beteiligten verhandeln über mögliche Lösungen für die Führungskrise bei Välinge Innovation, ohne dabei zu einer Einigung zu kommen. Aufgrund der festgefahren Positionen bereiten beide Seiten juristische Schritte vor.

Darko Pervan erstattet Anzeige gegen Bobby Markovski, den früheren CFO von Välinge International und der operativ tätigen Gesellschaft Välinge Innovation, da er angeblich auf Veranlassung von Nordstjernan interne Daten kopiert habe.

Der nach dem Rücktritt der drei Nordstjernan-Vertreter aus den drei Mitgliedern der Pervan-Familie und Larssen bestehende Board of Directors von VFT ernennt am 16. Februar in einer erneuten außerordentlichen Sitzung Darko Pervan als Nachfolger des zurückgetretenen Tomas Billing zum neuen Vorsitzenden.

Niklas Håkansson, bis zu diesem Zeitpunkt Director R&D Surface Technology bei Välinge Innovation, und Per Nygren, zuvor Director Fold Down Systems und Strategic Partner Relations, werden zu Executive Vice Presidents der operativ tätigen Gesellschaften Välinge Innovation und Välinge Innovation Sweden AB ernannt. Håkansson übernimmt dabei die Verantwortung für den Bereich R&D, Nygren wird die Leitung der Marketingaktivitäten übertragen.

Die Pervan Holding AB will als Reaktion auf die Unstimmigkeiten zwischen den

nehmer auf eine Reduzierung hingearbeitet hatten.

Die Meinungsverschiedenheiten über einen angemessenen Kaufpreis für die VFT-Anteile, für die sich die beiden Joint Venture-Partner Välinge Invest und Nordstjernan ein gegenseitiges Vorkaufsrecht eingeräumt hatten, waren Anfang 2011eskaliert. Ausgangspunkt waren die bereits seit Anfang 2010 bestehenden Ausstiegspläne von Nordstjernan.

Nachdem ein anfänglich für Frühjahr 2010 geplanter Börsengang für Välinge International doch nicht zustande gekommen war, hatte Nordstjernan die Möglichkeiten für einen Verkauf seiner VFT-Beteiligung an Välinge Invest oder an Dritte geprüft. Anfang 2011 hatte Välinge Invest sein Vorkaufsrecht für die Njordstjernan-Anteile schriftlich geltend gemacht. Bei den im Januar zwischen Nordstjernan und Pervan geführten Verhandlungen kam es dann allerdings zu Meinungsverschiedenheiten über die Höhe des Kaufpreises.

Pervan hatte dabei unter anderem einen Ausgleich für die aktuellen und künftigen Erträge aus dem von ihm entwickelten Patentportfolio gefordert, der in einer Größenordnung von rund 25 % der Lizenzgebühren liegen und den Kaufpreis entsprechend vermindern sollte. Er hatte in diesem Zusammenhang allerdings eingeräumt, dass sämtliche Patentrechte bei Välinge Innovation liegen. Pervan argumentierte zudem damit, dass Nordstjernan seine Anfangsinvestition für die in zwei Schritten erworbene Beteiligung in Höhe von rund 15 Mio € mit den inzwischen erhaltenen Dividenden in einer Größenordnung von rund 50 Mio € bereits mehrfach amortisiert habe. Die Kaufpreisvorstellung von Pervan lag damit zwischen 50 und 90 Mio €, wogegen Nordstjernan nach Pervan-Angaben zuletzt 120 Mio € gefordert hatte. In der Folge waren die Verhandlungen ohne Ergebnis beendet worden. In einem zweiten Anlauf kamen die Parteien bis Ende April dann doch noch zu einer Einigung.

Situation facing Välinge Innovation has stabilised after all

The situation facing Välinge Innovation AB, based in Viken, Sweden, has stabilised, at least to outside appearances, over the past few months after at times significant volatility in the first quarter of 2011. However, differences between its shareholders Pervan Holding AB, Nordstjernan AB, Kronospan group and Krono-Gruppe Schweiz that emerged last year and escalated at the start of 2011 have still not been definitively resolved. Kronospan and Krono-Gruppe had at times supported the positions taken by Nordstjernan in the disputes. The Swedish investment firm sold its shares back to the Pervan family at the end of April 2011. Legal proceedings initiated by both sides relating to transactions between companies owned by former CEO Darko Pervan and Välinge Innovation as well as the misuse of internal corporate documents are still in progress. Open disputes between the shareholders in the first quarter were sparked by differences in opinion about payment transactions between Välinge Innovation and Pervan family businesses, about the size of licence fees and the possible purchase price for the stake held by Nordstjernan. The overall strategy for Välinge Innovation, especially with regards to the relatively large investments in developing its wood powder technology, had also long been a bone of contention.

Gesellschaftern von VFT und Välinge International ihre 100 %ige Tochtergesellschaft Välinge Invest komplett oder in Teilen veräußern.

Darko Pervan verhandelt nach eigenen Angaben mit fünf Interessenten für Välinge Invest. Drei dieser Interessenten kommen aus der Bodenbelagsbranche, bei den zwei anderen handelt es sich um Investmentgesellschaften.

April 2011

Die Schiedsgerichtsabteilung an der Handelskammer in Stockholm erklärt die Ende 2009 von Välinge Innovation ausgesprochene Kündigung des im März 2007 zwischen Välinge Innovation und der Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden, vereinbarten „Settlement Corporation Agreement (SCA)“, für ungültig. Die gegenseitige Freistellung von Patentansprüchen bei den vor allem bei Längsseitenverbindungen eingesetzten einstückigen Verlegesystemen hat damit weiterhin Bestand.

Die Familie Pervan übernimmt die 50 %-Beteiligung von Nordstjernan an dem Joint Venture VFT und hält damit sämtliche Anteile. Die 60 %-Beteiligung von VFT an Välinge International bleibt unverändert. Jeweils 20 % liegen bei der Kronospan-Gruppe und der Krono-Gruppe Schweiz.

Im Zuge des Anteilsverkaufs vereinbaren Darko Pervan und Nordstjernan, die seit Anfang des Jahres laufenden juristischen Auseinandersetzungen zu beenden.

Darko Pervan hält auch weiterhin an dem bereits im Verlauf des Jahres 2010 gemeinsam mit Nordstjernan entwickelten Ziel eines IPO für VFT fest. Es ist geplant, im Verlauf des Jahres 2013 einen unter 50 % liegenden Teil der VFT-Anteile an die Stockholmer Börse zu bringen.

Mai 2011

Välinge Innovation wird in zwei Bereiche gegliedert, für die jeweils neue Holdinggesellschaften gegründet werden. Über die Välinge Holding AB wird seither der Bereich „Locking Systems“ geführt; die Aktivitäten im Bereich „Surface Technology“ laufen über die Ceraloc Holding AB.

Für Välinge International, über die alle strategischen Entscheidungen laufen, wird ein neuer Board of Directors mit insgesamt fünf Mitgliedern gebildet. Vorsitzender ist Darko Pervan.

Tony Pervan und Stefan Pervan-Lindeborg übernehmen die Positionen von Alf Christensson und Marcus Palm im Board von Välinge International. Dem Board gehören zudem Ignace Gorus (Kronospan-Gruppe) und Andreas Böttger (Krono-Gruppe Schweiz) an.

September 2011

Välinge Innovation eröffnet im Rahmen der Hausaustellung „Välinge Expo“, auf der 15 Neuentwicklungen vorgestellt werden, das erweiterte Forschungs- und Entwicklungszentrum am Standort Viken.

Niclas Håkansson wird als Nachfolger von Darko Pervan zum CEO von Välinge International und aller operativer Tochtergesellschaften ernannt. Pervan bleibt Vorsitzender im Board of Directors von Välinge International sowie Chairman und CEO der übergeordneten Holding-Gesellschaften Pervan Holding und VFT.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Veränderungen in der Välinge Innovation-Gruppe seit Ende 2009. Ergänzend wurden auch Anteilsverschiebungen und Kooperationsabschlüsse in den vorangegangen Jahren aufgeführt. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils im wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.

Erste Produkte sollen im Verlauf des Jahres 2012 auf den Markt kommen

Wood Fibre Floor soll künftig als „Nadura" vermarktet werden

Im Verlauf des Jahres 2012 wollen die MeisterWerke Schulte GmbH (Rüthen-Meiste), die Tarkett Holding GmbH (Frankenthal) und die Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld) die ersten „Wood Fibre Floor (WFF)"-Produkte auf den Markt bringen. Damit hat sich die Umsetzung der von der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, entwickelten und im November 2007 erstmals vorgestellten Wood Powder-Technologie doch länger hingezogen als ursprünglich erwartet.

Välinge Innovation hatte im Verlauf des Jahres 2008 auf einer am Standort Viken installierten Laboranlage die ersten Produktmuster hergestellt. In einem nächsten Schritt war in dem im zweiten Quartal 2009 in Betrieb genommenen neuen Forschungs- und Entwicklungszentrum in Viken eine Kurztaktpresse im Format 4x8 ft aufgebaut worden. Parallel dazu hatte das Unternehmen Misch- und Auftragsaggregate für das in der WFF-Produktion eingesetzte Material installiert. Damit konnten erstmals auf einer kompletten Produktionslinie Versuche in industriellem Maßstab durchgeführt werden; darüber hinaus sollte diese Anlage für die Produktion von Vorserien für mögliche Lizenznehmer genutzt werden. In einem nächsten Investitionsschritt wurde eine weitere Produktionslinie für das Ausgangssubstrat errichtet und im Verlauf des ersten Halbjahrs 2011 in Betrieb genommen. Dadurch kann Välinge Innovation bis zu 15.000 t Ausgangssubstrat herstellen, das entweder in Viken zu Fertigprodukten verarbeitet oder an Lizenznehmer mit eigenen Produktionsanlagen geliefert wird. Mit dieser Menge können laut Välinge Innovation bis zu 30 Mio m² Wood Fibre Floor hergestellt werden. 2012 will Välinge Innovation am Standort Viken eine weitere, auf die Produktion von WFF-Platten ausgelegte Kurztaktpresse im Format 4x8 ft in Betrieb nehmen. In diese Anlage soll in einem zweiten Schritt auch ein Digitaldrucker installiert werden.

Nach Angaben von Välinge Innovation liegen die Investitionskosten für eine neue WFF-Presslinie im Format 4x8 ft und mit einer Kapazität von 3 Mio m²/Jahr bei rund 5 Mio €. Für die Anpassung einer bestehenden Kurztaktpresse auf die WFF-Produktion sind rund 400.000 € zu veranschlagen. Die Kosten für das Ausgangssubstrat werden von Välinge Innovation mit rund 2 €/kg angegeben; die durchschnittlichen Auftragsmengen liegen bei 350-700 g/m².

Välinge Innovation hatte im Verlauf des Jahres 2009 nach eigenen Angaben mit insgesamt sechs Interessenten über eine Lizenz für die Wood Powder-Technologie verhandelt. Das Unternehmen hatte gleichzeitig angekündigt, in der Anfangsphase nur zwei Lizenzen vergeben zu wollen. Im Dezember 2009 war dann die erste Lizenz mit der zur Krono-Gruppe Schweiz gehörenden Kronotex Fußboden GmbH & Co. KG, Wittstock-Heiligengrabe, abgeschlossen worden. Im Januar 2010 folgte eine vergleichbare Vereinbarung mit Tarkett. Eine dritte Lizenzvereinbarung wurde nach rund fünfmonatigen Verhandlungen im September 2010

Välinge Innovation hat die Kapazitäten für das bei der Produktion von Wood Fibre Floors benötigte Ausgangssubstrat am Standort Viken schrittweise ausgebaut. (Foto: Välinge Innovation)

In dem im zweiten Quartal 2009 in Betrieb genommenen Forschungs- und Entwicklungszentrum in Viken betreibt Välinge Innovation mehrere Profilierungslinien, auf denen auch Nadura-Beläge verarbeitet werden können. (Foto: Välinge Innovation)

mit MeisterWerke getroffen. Zu diesem Zeitpunkt liefen laut Välinge Innovation weitere Verhandlungen mit möglichen Lizenznehmern in Europa, Nordamerika und Asien. Für 2011 wurden dabei erste Abschlüsse im nordamerikanischen Raum in Aussicht gestellt. Tatsächlich konnten seit der Einigung mit MeisterWerke keine weiteren Lizenzvereinbarungen mehr abgeschlossen werden. Ende Oktober 2011 hat sich Välinge Innovation allerdings mit dem zur Hüls-Gruppe, Stadtlohn, gehörenden Bauelementhersteller Parador auf eine Kooperation verständigt. Diese Kooperation ermöglicht Parador zwar einen grundsätzlichen Zugang zu der Technologie, stellt aber noch keine richtige Lizenzvereinbarung dar.

Anlagen wurden ab 2010 installiert

Kronotex und Tarkett haben bereits im Verlauf des Jahres 2010 mit der Installation der für die Wood Fibre Floor-Produktion erforderlichen Komponenten begonnen. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Auftragsanlagen, die vor einer Kurztaktpresse installiert werden und über die das von Välinge Innovation gelieferte Gemisch aus aufgeschlossenen Holzfasern, Bindemitteln, Melamin, abriebfesten Substanzen und Pigmenten auf die HDF-Trägerplatte aufgebracht wird. Dieses Ausgangssubstrat wird in der nachfolgenden Kurztaktpresse mit der Trägerplatte verpresst. Kronotex hat im Werk Wittstock-Heiligengrabe Ende 2010 mit der Produktion begonnen und in der Folge die ersten Produkte als Private Label an eine große deutsche Baumarktkette geliefert. Bei diesen Lieferungen soll es nach Informationen aus der Bodenbelags- und Baumarktbranche allerdings zu Qualitätsproblemen durch Ablösungen der Pulverschicht von der Trägerplatte und in der Folge auch zu entsprechenden Reklamationen gekommen sein. Die an das Baumarktunternehmen gelieferten Produkte wurden daraufhin wieder zurückgezogen.

Tarkett hat die Produktionsanlagen für Wood Fibre Floor-Produkte in dem mit der Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, geführten Joint Venture-Werk der Laminate Park GmbH & Co. KG, Eiweiler, installiert und im Verlauf des dritten Quartals 2011 in Betrieb genommen. In der Folge wurden erste Serienproduktionen gefahren und damit einzelne Testmärkte beliefert. Erste Produktmuster waren unter der Bezeichnung „Tekstone“ bereits im Januar 2011 auf der Domotex in Hannover und auf der Bau in München gezeigt worden. Der eigentlich für September 2011 geplante Einstieg in eine flächendeckende Vermarktung wurde dagegen vorerst zurückgestellt. Tarkett wird die Tekstone-Produktreihe auf der Domotex ausstellen und voraussichtlich dort den Ablauf der Markteinführung konkretisieren. Die inzwischen eingetretenen Verzögerungen sind wohl unter anderem auf weitere, für die Absicherung der Produktqualitäten noch erforderliche Produktionsversuche und auf Einschränkungen bzw. Umschichtungen im Marketingbudget zurückzuführen. Nach Einschätzungen aus der Laminatbodenbranche will Tarkett mit den inzwischen vorgenommenen Terminverschiebungen eventuell auch den Einstieg anderer Wood Fibre Floor-Hersteller abwarten, um durch zeitlich näher beieinander liegende Vermarktungsstarts eine schnellere Akzeptanz der neuen Produktkategorie am Markt zu erreichen.

MeisterWerke hat nach dem im September 2010 erreichten Abschluss der weltweit gültigen Produktions- und Vertriebslizenz für die Wood Powder-Technologie im Frühjahr 2011 eine größere Laborpresse in Betrieb genommen und auf dieser Anlage umfangreiche Produktionstests durchgeführt. Im Verlauf des dritten Quartals wurden schließlich im Einlauf einer der vier älteren Kurztaktpressen die für das Verfahren erforderlichen Auftragseinrichtungen installiert. MeisterWerke wird seine auf Basis der Wood Powder-Technologie hergestellten Bodenbeläge unter der Bezeichnung „NB 400“ vermarkten; parallel dazu wird das Unternehmen eine Paneel-Produktlinie „NP 300“ anbieten. Diese Produkte wurden erstmals auf dem Branchentag des Gesamtverbandes Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, am 2. und 3. November in Köln gezeigt. Im vierten Quartal wurden die Mustermaterialien produziert; reguläre Lieferungen sollen voraussichtlich im Januar 2012 anlaufen.

MeisterWerke und Parador wollen künftig kooperieren

Parador hat Ende Oktober parallel zu der Kooperation mit Välinge Innovation auch eine Zusammenarbeit mit MeisterWerke vereinbart, die sich unter anderem auf die Weiterentwicklung der Technologie und der Vermarktung erstreckt. Zumindest in der Anfangsphase wird Parador über eine Lohnfertigung die inzwischen am MeisterWerke-Stammsitz installierte Produktionsanlage für die Herstellung kleinerer Mengen nutzen. In einem nächsten Schritt will Parador eventuell in eine eigene Fertigung investieren; diese Entscheidung hängt allerdings

vom Verlauf der Markteinführung ab. Darüber hinaus muss Parador vor einer Realisierung eigener Investitionen noch eine entsprechende Produktionslizenz bei Välinge Innovation abschließen. Das Unternehmen wird in den nächsten Monaten eine eigene Kollektion von Wood Fibre Floor-Bodenbelägen entwickeln, die voraussichtlich im Herbst 2012 auf den Markt gebracht werden soll.

MeisterWerke und Parador werden die mit der Wood Powder-Technologie hergestellten Bodenbeläge, die von Välinge Innovation zuerst als „Solid Laminate Floor“ und dann als Wood Fibre Floor bezeichnet wurden, unter der auf Betreiben von MeisterWerke neugeschaffenen Kategoriebezeichnung „Nadura“ vermarkten. Damit soll die neue Produktkategorie von Laminatboden abgegrenzt werden. Välinge Innovation hält als Lizenzgeber die Markenrechte für diesen Begriff. Es ist vorgesehen, dass die Välinge Innovation-Lizenznehmer den Begriff Nadura als Hinweis auf die eingesetzte Technologie verwenden, die Produkte selbst aber unter eigenen Bezeichnungen vermarkten.

Positionierung eher im höherwertigen Bereich

Die Nadura-Bodenbeläge sollen mit Verkaufspreisen inklusive Mehrwertsteuer im Bereich 40-50 €/m² in erster Linie mit keramischen Bodenbelägen, Natursteinen und hochwertigen Laminatböden konkurrieren. In der ersten Phase werden die Produkte vorrangig in Stein- oder Schieferoptik hergestellt. Die Wood Powder-Technologie ermöglicht dabei in Abhängigkeit von der Auftragsmenge und damit der Dicke der Pulverschicht relativ tiefe Oberflächenstrukturen. Välinge Innovation arbeitet allerdings bereits seit einiger Zeit an Digitaldruckverfahren, mit denen bei der Herstellung von Nadura-Oberflächen auch Dekorbilder erzeugt werden können.

Die Oberflächeneigenschaften der Nadura-Bodenbeläge kommen nach Aussage von Välinge Innovation denen von Keramik- oder Steinoberflächen relativ nahe. Dies gilt insbesondere für Abrieb- und Schlagfestigkeit. Bei entsprechenden Oberflächenstrukturen können die Produkte als rutschhemmend eingestuft werden. In Abhängigkeit von der Trägerplatte sind auch brandhemmende Eigenschaften möglich.

MeisterWerke wird für die Nadura-Produktlinie NB 400 aufgrund der aus Sicht des Unternehmens im Vergleich zu Laminatboden deutlich besseren Produkt- und Gebrauchseigenschaften erstmals eine „Lifetime-Garantie“ auf Abrieb für den privaten Bereich vergeben. Das Unternehmen will das mit dem selbstentwickelten, leimfreien Folddown-Verlegesystem „Masterclic“ ausgestattete Produkt NB 400 zu anderen Garantiebedingungen zudem im Objektbereich vermarkten. Die neuentwickelte Kollektion wird im Fliesenformat 853 x 395 mm und mit den Oberflächen Schiefer (weiß, grau, anthrazit), Hickory (betongrau) sowie Stropiziano (hellgrau und creme) angeboten. Die Nadura-Paneele NP 300 sind in den Formaten 1.280 x 335 mm und 2.600 x 335 mm in acht Farb-/Oberflächenvarianten (Uni

MeisterWerke hat im vierten Quartal 2011 am Standort Rüthen-Meiste mit der Nadura-Produktion begonnen. (Foto: MeisterWerke)

weiß, Schiefer weiß, Stropiziano, Hickory weiß und grau) verfügbar. Für den Einsatzbereich Wandbelag wurde die Wood Powder-Technologie laut MeisterWerke leicht modifiziert; die Produkte sollen nach Aussage von MeisterWerke vorrangig in stärker beanspruchten Räumen im privaten Wohnbereich, wie zum Beispiel in Küchen, Treppenbereichen, Fluren oder Kinderzimmern eingesetzt werden.

Tarkett wird die Tekstone-Produktpalette vorrangig für den Objektbereich und für den stärker beanspruchten privaten Wohnbereich anbieten. Das Unternehmen hat die neue Produktkategorie auch in einzelnen Ausstellungsräumen des im Oktober unter der Bezeichnung „Tarkett Studio“ neueröffneten Ausstellungs- und Schulungszentrums in dem Pariser Vorort Aubervilliers aufgenommen. Genauere Details zu der neuen Produktlinie wurden von dem Unternehmen bislang allerdings noch nicht veröffentlicht; auch in der Tarkett-Produktübersicht ist Tekstone bislang noch nicht enthalten.

Diskussionen über die neue Technologie

Die meisten Laminatbodenhersteller sehen Wood Fibre Floor eher als Nischenprodukt, das die in den letzten Jahren ohnehin immer breiter werdende Produktpalette im Bereich Laminatboden ergänzt. Gleichzeitig gibt es allerdings Bedenken, ob die Technologie bereits weit genug ausgereift ist. Selbst unter den bisherigen Lizenznehmern wird die Auffassung vertreten, dass für eine weitere Verbreitung der Wood Powder-Technologie noch zusätzliche Entwicklungsarbeiten erforderlich

BÜRKLE
PROCESS TECHNOLOGIES

e.a.sy® solutions
economic application systems by BÜRKLE

Für die Wood Powder-Technologie hat Välinge Innovation bislang drei Lizenzvereinbarungen abgeschlossen; die Lizenznehmer wurden unten rechts aufgeführt. (Foto: Välinge Innovation)

sind. Damit sollen auch mögliche Qualitätsprobleme nach der Markteinführung vermieden werden.

Im Verlauf des ersten Quartals 2011 war es innerhalb der europäischen Laminatbodenbranche zu größeren Diskussionen über die Marktchancen des neuen Produktes gekommen. Ausgangspunkt war die Aussage des damaligen Välinge Innovation-CEO Darko Pervan, dass die Wood Powder-Technologie herkömmliche Laminatboden im Verlauf der nächsten Jahre schrittweise ersetzen könnte. In diesem Zusammenhang hatte er auch das von Välinge Innovation bereits im Verlauf des Jahres 2010 genannte weltweite Absatzpotenzial von rund 500 Mio m² nochmals nach oben korrigiert. Nach Einschätzung von Pervan kann Wood Fibre Floor neben Laminatboden in bestimmten Anwendungsbereichen auch andere Bodenbeläge, insbesondere Fliesen und Parkett, verdrängen.

Neben einzelnen Unternehmen hat auch der Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, in einem Anfang Mai 2011 veröffentlichten Statement eine mögliche Verdrängung von Laminatboden durch Wood Fibre Floors als unrealistisch bezeichnet. Auch der EPLF sah dabei noch einen größeren Entwicklungsbedarf, zumal noch keine längerfristigen Erfahrungen mit pulverbeschichteten Bodenbelägen vorliegen. Aus Sicht des Verbandes wird durch die Wood Powder-Technologie eine neue Produktkategorie geschaffen, die nicht von den im Laminatbodenbereich bestehenden Normen und Standards abgedeckt wird.

Der von Välinge Innovation erwarteten starken Mengenentwicklung stehen aus Sicht zahlreicher Laminatbodenhersteller zudem die bislang noch relativ hohen Produktionskosten, die daraus resultierende Preispositionierung und der aus Sicht verschiedener Unternehmen noch immer bestehende Entwicklungsbedarf entgegen. Teilweise wurde auch angeführt, dass die Patentsituation bei der neuen Technologie noch nicht endgültig geklärt sei. In den letzten Jahren waren ähnliche Ansätze auch von anderen Unternehmen entwickelt und zum Teil auch schon auf den Markt gebracht worden.

Die Entwicklung der Wood Powder-Technologie und die damit verbundenen relativ hohen Investitionen waren auch ein Thema in den im Verlauf des ersten Quartals 2011 aufgetretenen Auseinandersetzungen zwischen den Välinge Innovation-Gesellschaftern. Von Seiten der Mitgesellschafter waren dabei unter anderem die durch aus diesen Investitionen resultierende Verschlechterung der Ertragslage von Välinge Innovation kritisiert worden, ohne dass damit bislang ein nennenswerter Umsatz generiert werden konnte. Pervan hatte im Zuge der Gesellschafterkonflikte Mitte Februar 2011 auch einen möglichen Verkauf der Välinge Invest AB in Aussicht gestellt. Välinge Invest war zu diesem Zeitpunkt mit 50 % an der Holdinggesellschaft Välinge Flooring Technology AB (VFT) und damit indirekt mit 30 % an den operativ tätigen Välinge Innovation-Gesellschaften beteiligt. Die aus diesem Verkauf resultierenden Erlöse wollte er eventuell für eigene Produktionsaktivitäten im Bereich Wood Fibre Floor einsetzen. Diese Planungen wurden dann aber doch nicht konkretisiert; seit der Ende April abgeschlossenen Übernahme der 50 %-Beteiligung der schwedischen Investmentgesellschaft Nordstjernan AB, Stockholm, an der zuvor als paritätisches Joint Venture geführten VFT ist Välinge Invest dort wieder Alleingesellschafter.

Im nächsten Entwicklungsschritt sollen die Wood Fibre Floors digital bedruckt werden. (Foto: Välinge Innovation)

BESUCHEN SIE UNS AUF DER DOMOTEX IN HALLE 9 – AN STAND C37

Bewundern Sie die von uns geschaffene Einrichtungswelt. Von modernen Mustern bis hin zu 'naturnahen' Holzdekorinterpretationen tragen unsere Fußböden zur Gestaltung des persönlichen Lebensraums bei. Laminatfußböden von Balterio bieten das beste Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir kontrollieren jede Stufe im Produktionsprozess in unserem vertikal integrierten Werk in Vielsalm. Besuchen Sie uns und lassen Sie sich von den verschiedenen Kollektionen und Stilrichtungen inspirieren.

DOMOTEX
Die Welt der Bodenbeläge
Hannover · 14 – 17 Jan. 2012

balterio

Stil. Qualität. Einfachheit.

Wakkensteenweg 37B - B-8710 Sint Baafs Vijve - T. +32 56 62 80 81 - info@balterio.com - www.balterio.com

Konkurrenzdruck aus dem Bereich LVT wird voraussichtlich noch zunehmen

Laminatbodenhersteller haben Sortimente weiter aufgewertet

Die bereits seit längerer Zeit zu beobachtenden Bemühungen um eine Aufwertung der Laminatbodensortimente haben sich in diesem Jahr noch verstärkt.

Die Hersteller reagieren damit zum einen auf das im DIY-Bereich zu beobachtende Upgrading der Sortimente, zum anderen auf den in fast allen Absatzsegmenten anhaltenden Preis- und Kostendruck. Darüber hinaus spielt auch die zunehmende Konkurrenz durch andere Hartbodenbeläge und durch die inzwischen auf den europäischen Märkten immer breiter vermarkteten Luxury Vinyl Tiles (LVT) eine Rolle. Mehrere Laminatbodenhersteller sind daher bereits selbst in das LVT-Geschäft eingestiegen oder bereiten für Anfang 2012 die Einführung entsprechender Sortimente vor. Der Konkurrenzdruck aus dem Bereich LVT wird in den nächsten Monaten voraussichtlich noch zunehmen. Bereits auf der diesjährigen Domotex und auf der Bau in München hatten jeweils knapp 20 Unternehmen LVT-Beläge ausgestellt, die in den meisten Fällen von asiatischen Herstellern zugeliefert und in Europa allenfalls konfektioniert werden. Inzwischen werden allerdings auch die europäischen Produktionskapazitäten deutlich ausgebaut.

Verschiedene Laminatbodenhersteller haben stärker belastbare Produktvarianten entwickelt, mit denen dann auch andere Anwendungsbereiche erschlossen werden können. Diese Ansätze gehen zum Teil über die bereits vor einigen Jahren erstmals vorgestellten Laminatboden der Beanspruchungsklasse 34 bzw. der Abriebklasse AC 6 hinaus. Beispiele sind die von der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, entwickelten Wood Fibre Floors (WFF) oder die von der Resopal GmbH, Groß-Umstadt, im November 2011 erstmals gezeigten Bodenanwendungen der Biokompositplatte „Re-y-Stone“. Mit beiden Verfahren können besonders tiefe Strukturen hergestellt werden, die bereits seit einiger Zeit immer stärker nachgefragt werden.

Mehrere Unternehmen arbeiten auch weiterhin am Einsatz alternativer Trägerplatten. Die Classen-Gruppe, Kaisersesch, kombiniert in der neuen Produktlinie „Nautic“ so zum Beispiel eine zugekaufte ESH-Oberfläche mit einem PVC-Träger, so dass das Produkt auch in Nassräumen eingesetzt werden kann. Die aus der früheren Scannery Holztechnik GmbH, Falkenhagen, hervorgegangene und wie Scannery auf ESH-Oberflächen spezialisierte Falquon GmbH setzt bei der Produktion ihres Nassraum-Produktes „Magnus“ Zementspanplatten ein.

Im Bereich Oberflächen konzentriert sich die Produktentwicklung derzeit auf die Themen Folienanwendungen, Registered Embossing und Digitaldruck. Im Verlauf des letzten Jahres haben weitere Laminatbodenhersteller in eigene Digitaldruckanlagen installiert, die zum Teil bereits angelaufen sind. Mit dem Digitaldruck können auch über das bisherige Spektrum hinausgehende Formatvarianten hergestellt werden. Die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, hat so zum Beispiel eine 2.600 mm lange Produktlinie entwickelt, bei der es keine Dekorwiederholungen gibt. Auch insgesamt haben zahlreiche Laminatbodenhersteller ihr Angebotsprogramm in der letzten Zeit um längere (über 2.000 mm) und breitere (Holzdekore bis 250 mm, Stein-/Fliesendekore bis 400 mm) Produkte ergänzt. Parallel dazu hat sich der bereits seit einigen Jahren beobachtete Trend zu größeren Elementstärken von bis zu 12 mm fortgesetzt.

Das Thema Registered Embossing, die Abstimmung von Dekorbild und Struktur, wird von einzelnen Herstellern relativ stark vorangetrieben. Beispiele sind die Kronospan Schweiz AG, Menznau, mit ihrer neuentwickelten Produktlinie „Swiss SyncChrome“, die ebenfalls zur Krono-Gruppe Schweiz gehörende Kronopol Sp.zo.o., Zary/Polen, und die Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich. Bei der Weiterentwicklung der Oberflächentechnologien liegt der Fokus derzeit auf Folienanwendungen; das Thema Direktdruck ist dagegen in den letzten zwei Jahren wieder in den Hintergrund getreten. Die größten Umstellungen wurden zuletzt von der Classen-Gruppe vorgenommen, die die Produktion im Werk Baruth inzwischen größtenteils auf das neuentwickelte „Liquid Laminate Technology (LLT)“-Verfahren umgestellt hat.

Zur Produktübersicht

Die Angaben in dem Produktüberblick auf den 16 folgenden Seiten beruhen auf Unternehmensangaben. Der Überblick enthält Informationen zum Produktaufbau, zu Maßen und Dekoren, zu der jeweiligen Beanspruchungsklasse sowie zu Vertriebsfragen. Die Zuordnung zu einer der vier Preisklassen erfolgte nach dem Endverkaufspreis; sie bezieht sich auf das Standardangebot.

Die Aufstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Bei den in der Aufstellung fehlenden Laminatbodenanbietern lagen die Informationen bis zum Redaktionsschluss nicht vor.

Alle Angaben ohne Gewähr.

MEISTER
Eine Marke der MeisterWerke

Innovative Qualitätsprodukte für Boden, Wand und Decke

Nadura-Boden
Die Hightech-Innovation

Nadura-Boden | NB 400 | Schiefer anthrazit 6220 | Nachbildung

www.meister.com | +49 (0) 29 52 . 816 - 0

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
Alloc Norwegen	Commercial		x								x	x		x	x	x	1207	193
	Commercial Stone		x								x	x		x	x	x	1207	193
	Original		x								x	x		x	x	x	1207	193
	Universal		x								x	x		x	x	x	1198	187
	Domestic	x										x		x	x	x	1212	193
	Home	x										x		x	x		1285	192
	Home	x										x		x			2030	209
	Home Plus	x										x		x	x	x	1285	192
Balterio Belgien	Grandeur	x						x				x		x			2039	238
	Infinity	x						x				x		x			2039	238
	Magnitude	x						x				x		x			1261	189
	Tradition Sapphire	x						x				x		x			1261	189
	Tradition Sculpture	x						x				x		x			1261	189
	Tradition Elegant	x						x				x		x			1261	189
	Tradition Quattro	x						x				x		x			1261	189
	Experience	x						x				x		x			1261	189
	Stretto	x						x				x		x			1263	134
	Impressio	x										x		x			1261	244
	Conference	x										x					1261	189
	Authentic Style Plus	x						x				x					1261	189
	Dolce	x						x				x					1261	189
	Senator	x										x					1261	189
	Pure Stone	x										x					1192	392,5
Berry Floor Belgien	Essentials	x										x					1285	186
	Loft	x										x					1285	186
	Loft WoodSound	x										x				x	1285	186
	Vintage	x										x					1285	186
	Riviera	x										x			x		1285	186
	Naturals	x										x					1285	186
	Regency	x										x		x			1285	120
	Exquisite	x										x		x			1285	186
	Grandioso	x										x		x			2030	209
	Elegance	x										x		x			2030	209
	Residence	x										x		x			1285	240
	Titanum	x										x			x		1285	186
	Unique	x										x		x			1190	393
	FirstLine	x										x					1290	194
	FirstLine Plus	x										x					1285	188
	FirstLine Groovy	x										x					1285	188
	Tiles	x										x					1281	321
BHK	Moderna vision	x						x			x	x		x			1380	156
	Moderna vision 190	x						x			x	x		x			1287	190
	Moderna horizon	x									x	x		x			1287	328
	Moderna vario	x									x	x		x			635	328
	Moderna lifestyle	x						x			x	x					1287	190
	Moderna lifestyle plus	x									x	x				x	1287	190
	Moderna inspiration					x		x			x	x					1287	190

opt.: optional; div.: diverse

	VPE		Beanspruchungsklassen								Dekore				Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
11,0	8	1,846	6			x				x	11			11				x	x	x	x		x		
11,0	8	1,846	6			x				x		10		10				x	x	x	x		x		
10,8	8	1,846	5			x			x		40			40				x	x	x	x		x		
10,8	8	1,792	5			x			x		9			9				x	x	x	x		x		
10,0	8	1,871	4			x		x			29			29			x		x	x	x		x		
8,0	9	2,220	4			x		x			12			12		x			x	x	x		x		
9,0	5	2,120	4			x		x			5			5			x		x	x	x		x		
10,0	7	1,637	4			x		x			12			12			x		x	x	x		x		
9,0	5	2,426	4					x			8			8				x	x	x	x	x	x	x	
8,0	6	2,912	4					x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	9	2,145	4					x			12			12			x		x	x	x	x	x	x	
9,0	8	1,907	4					x			7			7			x		x	x	x	x	x	x	
9,0	8	1,907	4					x			4			4			x		x	x	x	x	x	x	
9,0	8	1,907	4					x			7			7			x		x	x	x	x	x	x	
9,0	8	1,907	4					x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	9	2,138	4					x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	12	2,031	4					x			12			12			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,462	4					x			6			6		x			x	x	x	x	x	x	
8,0	9	2,145	6						x		8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	9	2,145	4					x			7			7		x			x	x	x	x	x	x	
7,0	10	2,145	4					x			8			8		x			x	x	x	x	x	x	
7,0	10	2,383	4					x			16			16		x			x	x	x	x	x	x	
8,0	4	1,871	4					x				4		4			x		x	x	x	x	x	x	
7	9	2,15	4			x		x			14			14		x			x	x	x		x		
8	8	1,91	4					x			34			34		x			x	x	x		x		
10	7	1,67	4			x		x			6			6		x			x	x	x		x		
8	8	1,91	4			x		x			4			4		x			x	x	x		x		
8	8	1,91	4			x		x			17			17		x			x	x	x		x		
8	8	1,91	4			x		x			20			20		x			x	x	x		x		
8	8	1,23	4			x		x			8			8		x			x	x	x		x		
9	7	1,67	4			x		x			10			10		x			x	x	x		x		
9	5	2,12	4			x		x			8			8		x			x	x	x		x		
9	5	2,12	4			x		x			12			12		x			x	x	x		x		
8	6	1,85	4			x		x			9			9		x			x	x	x		x		
9	7	1,67	5			x		x			10			10			x		x	x	x		x		
8	4	1,87	4			x		x			4			4		x			x	x	x		x		
7	9	2,25	3			x	x				12			12	x				x	x	x		x		
7	9	2,17	4			x		x			8			8		x			x	x	x		x		
7	9	2,17	3			x	x				7			7		x			x	x	x		x		
8	5	2,06	4			x		x				8		8		x			x	x	x		x		
8,0	9	1,938	4			x		x			11			11						x		x			x
8,0	9	2,201	4			x		x			5			5						x		x			x
8,0	6	2,533	4			x		x			2		1	3						x		x			x
8,0	8	1,666	4			x		x				7		7						x		x			x
8,0	9	2,201	4			x		x			20			20						x		x			x
10,0	7	1,721	4			x		x			5			5						x		x			x
7,0	9	2,201	3			x	x				8			8						x		x			x

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
BHK (Forts.)	Moderna inspiration plus					x					x	x				x	1287	190
	Moderna impuls plus					x						x				x	1294	192
	Moderna impression						x					x					1292	192
	Moderna direct						x					x					1292	193
	Moderna ceramico	x										x					1292	326
Classen [1]	Style Feinpore	x										x			x		1286	194
	Style Struktur	x										x			x		1286	194
	Style Struktur 2V	x										x		x	x		1286	194
	Trend Struktur	x										x			x		1286	194
	Trend Struktur 4V	x										x		x	x		1286	194
	Trend Struktur 4V XL	x										x		x	x		1286	282
	Premium Synchronstruktur	x						x				x		x	x		1286	194
	Premium Handscraped	x										x		x	x		1286	194
	Premium 6 Inch	x										x		x	x		1286	160
	Visiogrande	x										x		x	x		605	282
	Extravagant Hochglanz (Steine)					x						x		x	x		605	288
	Extravagant Hochglanz/Matt (Holz)					x						x		x	x		1286	192
	Extravagant History	x										x		x	x		1286	194
	Extravagant History XL	x										x		x	x		1286	282
	Extravagant Modern Art	x										x		x	x		1286	194
	Extravagant Modern Art Fliese	x										x		x	x		605	282
	Extravagant Dynamic 6 Inch	x										x		x	x		1286	160
	Extravagant Dynamic XL	x										x		x	x		1286	282
	Extravagant Tradition Handscraped	x										x		x	x		1286	160
	Extravagant Tradition Piano finish	x										x		x	x	x	1286	160
	Soft & Silent	x					x					x		x	x		1290	189
	Nautic	x											x		x		1212	192
	Prestige	x					x					x		x	x		1290	190
	Prestige 6 Inch	x					x					x		x	x		1290	157
	Fun	x										x			x		1290	194
	Fun 2V	x										x		x	x		1286	194
	Lack 700	x										x			x		1286	194
	Struktur 800	x										x			x		1286	194
	Naturale Authentic fibre	x						x				x		x	x		1286	194
	Naturale Structure	x										x		x	x		1286	160
	Naturale Handscraped	x										x		x	x		1286	194
	Naturale Authentic grain	x						x				x		x	x		1286	194
	Naturale Authentic chrome	x						x				x		x	x		1286	194
	Naturale Authentic brilliant	x						x				x		x	x		1286	160
ERP Österreich	Floorline	x						x			x	x		x		x	1292	192
	Emotion	x						x			x	x		x		x	1292	192
	Megafloor	x						x			x	x		x		x	1292	193
	Spirit				x							x				x	1292	193
	Vivo				x							x		x		x	1292	193
EPI Frankreich	Clip 300	x						x				x			x		1290	192
	Clip 400	x						x				x			x		1286	192

[1] Mit Ausnahme der Hochglanz/Matt-Varianten werden alle Produktlinien mit der LLT-Oberfläche hergestellt.

	VPE		Beanspruchungsklassen								Dekore				Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
7,0	7	1,712	3			x	x				3			3						x		x			x
8,0	8	1,988	3			x	x				3			3						x		x			x
7,0	10	2,481	3			x	x				13			13						x		x			x
6,0	12	2,990	3			x	x				2			2						x		x			x
8,0	6	2,527	4			x		x				3		3						x		x			x
7,0	9	2,245	3	x	x	x	x				12			12											x
7,0	9	2,245	3	x	x	x	x				9			9											x
8,0	8	1,996	3	x	x	x					6			6											x
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			12			12											x
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x				5			5											x
8,0	6	2,176	4	x	x	x	x				4			4											x
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			3			3											x
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			4			4											x
8,0	12	2,469	4	x	x	x	x	x			6			6					x	x	x	x	x	x	x
8,0	12	2,047	4	x	x	x	x	x				11	5	16					x	x	x	x	x	x	x
8,0	12	2,088	3	x	x	x	x					4		4											x
8,0	8	1,976	3	x	x	x	x				2			2											x
8,0	8	1,966	4	x	x	x	x	x			3			3					x	x	x	x	x	x	x
8,0	6	2,176	4	x	x	x	x	x			3			3					x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			1			1					x	x	x	x	x	x	x
8,0	12	2,047	4	x	x	x	x	x					5	5					x	x	x	x	x	x	x
8,0	12	2,469	4	x	x	x	x	x			10			10					x	x	x	x	x	x	x
8,0	6	2,176	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	x
8,0	12	2,469	4	x	x	x	x	x			2			2					x	x	x	x	x	x	x
10,0	8	1,646	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	x
8,0	6	1,462	3	x	x	x	x				10	2	1	10					x	x	x	x	x	x	x
5,5	8	1,861	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	x
8,0	6	1,470	4	x	x	x	x	x			10			10					x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	1,620	4	x	x	x	x	x			10			10					x	x	x	x	x	x	x
7,0	9	2,252	3	x	x	x	x				6			6					x	x	x	x	x	x	
7,0	9	2,245	3	x	x	x	x				6			6					x	x	x	x	x	x	
7,0	9	2,245	3	x	x	x	x				10			10					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,996	3	x	x	x	x	x			16			16					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			3			3					x	x	x	x	x	x	
8,0	12	2,469	4	x	x	x	x	x			6			6					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			4			4					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			4			4					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,996	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	
8,0	12	2,469	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	
div.	div.		div.				x	x	x										x	x			x	x	
div.	div.		div.				x	x	x										x	x			x	x	
div.	div.		div.				x	x	x													x			x
div.	div.		div.				x															x			x
div.	div.		div.				x															x			
7,0	10	2,480	3			x	x							15					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x						31					x	x	x	x	x	x	x

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
EPI (Forts.)	Forte	x						x				x					1286	210
	Medina	x						x				x			x		630	390
	Solid Plus	x						x				x		x	x		1286	210
	Osmoze	x						x				x		x	x		1286	192
	Sound Comfort	x						x				x				x	1290	192
	Visual	x						x				x		x	x		1286	192
	Strong Helio	x						x				x		x	x		1286	210
	Dclic Aquastar	x						x				x					1286	192
	Generation 12	x						x				x					1286	210
	Strong	x						x				x		x	x		1286	210
	Presto 7	x						x				x			x		1290	192
	Presto 8 4 V Grooves	x						x				x		x	x		1286	192
	Presto 8	x						x				x			x		1286	192
	Palladiana	x						x				x			x		640	396
Faus Spanien	Fliesen + Steine	x						x		x		x		x	x		1200	div.
	Einzigartige Hölzer	x						x		x		x		x	x		1200	div.
	Herkömmliche Hölzer	x						x		x		x		x	x		1200	div.
	Neue Tendenzen	x						x		x		x		x	x		1200	div.
Finsa Spanien	Fiesta Premium LC	x										x			x		1200	189
	FINfloor Original	x									x	x		x	x		1200	189
	FINfloor Style	x						x			x	x		x	x		1310	132
	FINfloor Classics	x									x	x		x	x		1310	189
Hamberger	Haro Sonderedition NKL31	x										x			x		1282	193
	Haro Sonderedition NKL31 Silent	x										x			x	x	1282	193
	Haro Tritty 75	x						x			x	x		x	x		1282	193
	Haro Tritty 75 SilentPro	x						x			x	x		x	x	x	1282	193
	Haro Tritty 100	x						x			x	x		x	x		1282	193
	Haro Tritty 100 SilentPro	x						x			x	x		x	x	x	1282	193
	Haro Tritty 100 Silent CT	x						x			x	x		x	x	x	1282	193
	Haro Tritty 100 Loft 4V	x						x			x	x		x	x		1282	135
	Haro Tritty 100 Gran Via 4V	x						x			x	x		x	x		2200	243
	Haro Tritty 100 Silent CT Gran Via 4V	x						x			x	x		x	x	x	2200	243
	Haro Tritty 100 Plaza 4V	x						x			x	x		x	x		847	302
	Haro Tritty 250	x						x			x	x			x		1282	190
	Haro Tritty 250 SilentPro	x						x			x	x			x	x	1282	190
	Go Laminatboden 200	x						x			x	x			x		1282	193
	Go Laminatboden 200 Silent	x						x			x	x			x	x	1282	193
	Go Laminatboden 400	x						x			x	x		x	x		1282	193
	Go Laminatboden 400 Silent	x						x			x	x		x	x	x	1282	193
	Go Laminatboden 400 Cottage 4V	x						x			x	x		x	x		1282	135
	Go Laminatboden 400 Avenue 4V	x						x			x	x		x	x		2200	243
	Go Laminatboden 600	x						x			x	x			x		1282	190
	Go Laminatboden 600 Silent	x						x			x	x			x	x	1282	190
HDM	Click floor Glattkante						x				x	x			x	x	1184	185
	Country floor Diele						x				x	x			x	x	1184	185
	Country floor Doppeldiele						x				x	x			x	x	1184	185
	Favorite Floor						x				x	x			x		1299	190
	Wellness Maxi V4/V5						x				x	x			x	x	1184	320
	Wellness V4/V5						x				x	x			x	x	1184	185

	VPE		Beanspruchungsklassen									Dekore			Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
12	6	1,620	5			x			x					13					x	x	x	x	x	x	x
12,0	6	1,470	5			x			x					4					x	x	x	x	x	x	x
12,0	6	1,620	5			x			x					4					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x						6					x	x	x	x	x	x	x
10,0	8	1,980	3			x	x							15					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x						7					x	x	x	x	x	x	x
12,0	6	1,620	5			x			x					4					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x						11					x	x	x	x	x	x	x
12,0	6	1,620	5			x			x					9					x	x	x	x	x	x	x
12,0	6	1,620	5			x			x					14					x	x	x	x	x	x	x
7,0	10	2,480	3			x	x							15					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x						5					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x						21					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,280	4			x		x						4					x	x	x	x	x	x	x
8,0	div.	2,000	4					x				25		25			x		x	x					
8,0	div.	2,000	4					x			23			23			x		x	x					
8,0	div.	2,000	4					x			33			33			x		x	x					
8,0	div.	2,000	4					x					1	1			x		x	x					
7	9	2,040	4				x				14			14			x		x	x					
8	8	1,810	5					x			51			51		x			x	x					
8	10	1,720	5					x			31			31					x	x					
10	6	1,480	5					x			12			12					x	x					
7,0	9	2,220	3			x	x				7			7						x					
9,5	7	1,730	3			x	x				3			3						x					
7,0	9	2,220	3			x	x				33			33		x				x					
9,0	7	1,730	3			x	x				20			20			x			x					
8,0	8	1,980	4			x		x			34			34		x				x					
10,0	7	1,730	4			x		x			10			10			x			x					
10,0	7	1,730	4			x		x			18			18			x			x					
8,0	8	1,380	4			x		x			12			12			x			x					
8,0	5	2,680	4			x		x			23			23			x			x					
10,0	4	2,140	4			x		x			12			12				x		x					
8,0	8	2,050	4			x		x			4	2		6			x			x					
10,0	7	1,710	5			x			x		14			14			x			x					
12,0	6	1,460	5			x			x		2			2				x		x					
7,0	9	2,220	3			x	x				17			17					x						
9,0	7	1,730	3			x	x				8			8					x						
8,0	8	1,980	4			x		x			13			13					x						
10,0	7	1,730	4			x		x			5			5					x						
8,0	8	1,380	4			x		x			8			8					x						
8,0	5	2,680	4			x		x			11			11					x						
10,0	7	1,710	5			x			x		14			14					x						
12,0	6	1,460	5			x			x		2			2					x						
7,0	9	1,970						x			6	3		9					x	x			x	x	x
7,7	9	1,970						x			17			17					x	x			x	x	x
7,7	9	1,970						x			6			6					x	x			x	x	x
div.	div.	div.					x				10			10					x	x			x	x	x
7,7	6	2,270						x				6	6	12					x	x			x	x	x
7,7	9	1,970						x			3			3					x	x			x	x	x

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
HDM (Forts.)	Wellness Glattkante						x				x	x			x	x	1184	185
	Aqua floor						x				x		x				1200	167
	Superglanz Glattkante						x				x	x			x		1184	185
	Wellness extra sensitive						x			x	x	x			x	x	1294	185
	Wellness Diele						x				x	x			x	x	1184	185
	Wellness Langformat V4						x				x	x			x	x	2986	185
	Premium Plus Click						x				x	x			x		1184	185
	Superglanz floor extra sensitive						x			x	x	x			x	x	1294	185
	Superglanz Maxi V5						x				x	x			x	x	1184	320
	Superglanz V5						x				x	x			x	x	1184	185
	Limited Edition						x				x	x			x		1299	190
Kaindl Österreich	Laminate Flooring Classic Touch 7.0	x										x					1380	193
	Laminate Flooring Classic Touch 8.0	x										x		x	x		1380	193
	Laminate Flooring Classic Touch 10.0	x										x		x	x		1380	116
	Laminate Flooring Natural Touch 8.0	x						x				x		x	x		1380	193
	Laminate Flooring Natural Touch 8.0	x						x				x		x	x		1380	244
	Laminate Flooring Natural Touch 10.0	x						x				x		x	x		1380	116
	Laminate Flooring Soft Touch 8.0				x				x			x		x	x		918	306
	Laminate Flooring Soft Touch 10.0				x				x			x		x	x		1380	116
	Masterfloor 7.0	x										x					1380	193
	Masterfloor 8.0	x						x				x		x	x		div.	div.
	Masterfloor 8.5	x						x				x		x	x	x	1380	193
	Wood Flooring Classic						x					x		x	x	opt.	1380	116
	Wood Flooring Authentic Oak						x		x			x		x	x	opt.	1380	116
	Wood Flooring Exotic						x		x			x		x	x	opt.	1380	116
	Wood Flooring Premium						x					x		x	x	opt.	1380	159
	Cork Flooring Schmaldiele						x		x			x		x	x	opt.	1290	116
	Cork Flooring Maxidiele						x		x			x		x	x	opt.	1290	306
Kronoflooring	Floordreams Classic	x								x		x					1285	192
	Super Natural Wide Body	x						x		x		x		x			1285	242
	Stone Impression Classic	x								x		x		x			1285	327
	Super Natural Narrow	x						x		x		x		x			1285	123
	Super Natural Classic	x						x		x		x		x			1285	192
	Variostep Wide Body	x								x		x		x			1285	242
	Variostep XL Woodline	x								x		x		x			1285	327
	Variostep Narrow	x								x		x		x			1285	123
	Variostep Classic	x								x		x		x			1285	192
	Castello XL Stoneline	x								x		x					1285	327
	Castello Wide Body	x								x		x					1285	242
	Castello Classic	x								x		x					1285	192
	Kronofix Cottage	x								x		x		x			1285	192
	Kronofix Classic	x								x		x					1285	192
Kronospan Luxemburg	Luxfloor LX 7.0	x										x					1285	193
	Luxfloor LX 8.0	x										x					1285	193
	Luxfloor 8.0 relief 2	x										x		x	x		1285	193
	Luxfloor 8.0 relief 4	x										x		x	x		1285	193
	Luxfloor LX Trend	x										x		x	x		1285	173

	VPE		Beanspruchungsklassen								Dekore				Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
7,7	9	1,970						x			46			46					x	x			x	x	x
8,0	8	1,600						x			5			5					x	x			x	x	x
7,0	9	1,970					x				12	8		20					x	x			x	x	x
8,7	8	1,920						x			20			20					x	x			x	x	x
7,7	9	1,970						x			3			3					x	x			x	x	x
7,7	4	1,770						x			6			6					x	x			x	x	x
7,0	9	1,970					x				10			10					x	x			x	x	x
8,7	8	1,920					x				8	1	3	12					x	x			x	x	x
7,7	6	2,270					x					2	1	3					x	x			x	x	x
7,7	9	1,970					x					4	2	6					x	x			x	x	x
7,0	9	2,220						x			12			12					x	x			x	x	x
7,0	10	2,660	3				x				19			19					x	x					
8,0	9	2,390	4					x			26			26					x	x					
10,0	8	1,280	4					x			4			4					x	x					
8,0	9	2,390	4					x			4			4					x	x					
8,0	7	2,350	4					x			11			11											
10,0	8	1,280	4					x			28			28					x	x					
8,0	9	2,240	4					x			2	9	3	14					x	x					
10,0	8	1,280	4					x			7		7	14					x	x					
7,0	8	2,130	3				x				13			13											x
8,0	div.	div.	4					x			33	1	1	35											x
8,5	7	1,860	4					x			23			23											x
10,5	12	1,920	3				x				7			7					x	x	x		x	x	x
10,5	12	1,920	3				x				21			21					x	x	x		x	x	x
10,5	12	1,920	3				x				7			7					x	x	x		x	x	x
10,5	7	1,540	3				x				7			7					x	x	x		x	x	x
10,5	12	1,800	4					x			7			7					x	x			x	x	x
10,5	6	2,370	4					x			3	4		7					x	x			x	x	x
12,0	6	1,480	5			x			x		8			8					x	x		x			x
8,0	8	2,490	4			x		x			9			9					x	x		x			x
8,0	6	2,520	4			x		x				10		10					x	x		x			x
8,0	12	1,900	4			x		x			5			5					x	x		x			x
8,0	9	2,220	4			x		x			15			15					x	x		x			x
8,0	8	2,490	4			x		x			8			8					x	x		x			x
8,0	6	2,520	4			x		x			4			4					x	x		x			x
8,0	12	1,900	4			x		x			9			9					x	x		x			x
8,0	9	2,220	4			x		x			24			24					x	x		x			x
8,0	6	2,500	4			x		x				5		5					x	x		x			x
8,0	8	2,490	4			x		x			5			5					x	x		x			x
8,0	9	2,220	4			x		x			47			47					x	x		x			x
7,0	10	2,470	3			x	x				4			4					x	x		x			x
7,0	10	2,470	3				x				26			26					x	x		x			x
7,0	10	2,500	3			x	x				12			12					x		x	x	x		
8,0	9	2,200	4			x		x			24		2	26					x		x	x	x		
8,0	9	2,200	4			x		x			10			10					x		x	x	x		
8,0	9	2,200	4			x		x			15			15					x		x	x	x		
10,0	7	1,600	4			x		x			8			8					x		x	x	x		

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
Kronospan Luxemburg (Forts.)	Luxfloor LX Premium	x									x	x				x	1285	193
	Luxfloor LX Pro	x									x	x					1285	193
	Luxfloor LX Project	x									x	x					1285	193
	Luxfloor LX Large	x												x	x		1285	242
	Luxfloor LX Panorama	x												x	x		1285	327
	Luxfloor LX Stone	x															1276	327
	Luxfloor LX Wood						x		x					x			1380	116
	Luxfloor LX Creative				x				x					x			1380	116
	Luxfloor LX Design				x				x					x			918	306
Kronospan Schweiz	Königsklasse	x									x	x				opt.	1380	193
	Swiss-Solid-Pro	x									x	x		x			1380	193
	Swiss-Solid	x										x		x			1380	193
	Swiss-Natural	x										x		x			1380	116
	Swiss-Elite	x										x		x			1380	159
	Swiss-Authentic	x										x		x			1380	159
	Swiss-Giant	x										x		x			1845	193
	Swiss-Noblesse	x										x		opt.		opt.	1380	193
	Swiss-Noblesse Style	x									x	x					1380	193
	Mega	x										x		x			1302	326
	Swiss-Prestige	x										x					1380	193
	Swiss SyncChrome	x						x				x					1380	193
Kronotex	Mammut	x						x			x	x		x			1845	188
	Robusto	x						x			x	x		x			1375	188
	Amazone	x						x			x	x		x			1380	div.
	Bliss Art	x										x					1376	113
	Ocean	x						x				x					1376	113
	Exquisit	x						x				x		x			1380	193
	Glamour					x						x					div.	div.
	Mega	x										x		x			1302	326
	Dynamic	x										x					1380	193
	Smart	x										x		x			1380	193
Meister Werke	Meister LB 250	x									x	x		x			632	325
	Meister LD 300 / 20 Melango	x						x			x	x		x			2052	208
	Meister LD 300 / 20 S Melango	x						x			x	x		x		x	2052	208
	Meister LD 250	x										x		x			2052	198
	Meister LD 200	x						x			x	x		x			1287	198
	Meister LD 200 S	x						x			x	x		x		x	1287	198
	Meister LD 400	x						x	x		x	x		x			2600	238
	Meister LC 200	x						x		x	x	x					1287	198
	Meister LC 200 S	x						x		x	x	x				x	1287	198
	Meister LC 100	x									x	x					1287	198
	Meister LC 100 S	x									x	x				x	1287	198
	Meister LC 50	x						x				x					1288	198
	Meister LC 50S	x						x				x				x	1288	198
	Meister LC 40	x										x					1288	198
	Meister LC 40 S	x										x				x	1288	198
	Meister LC 300	x						x		x	x	x					1287	198

	VPE		Beanspruchungsklassen								Dekore				Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
12,0	6	1,500	5			x			x		7			7					x		x	x	x		
8,0	9	2,200	4			x		x			7			7					x		x	x	x		
10,0	7	1,700	5			x			x		6			6					x		x	x	x		
8,0	8	1,600	4			x		x			3			3					x		x	x	x		
8,0	6	2,500	4			x		x			3			3					x		x	x	x		
8,0	6	2,500	4			x		x				4		4					x		x	x	x		
11,0	12	1,900				x	x				10			10					x		x	x	x		
10,0	14	2,200	4			x		x					4	4					x		x	x	x		
8,0	7	2,000	4			x		x			2		9	11					x		x	x	x		
div.	8	2,130	5						x		13			13					x	x	x	x	x	x	x
12,0	5	1,330	5						x		4			4					x	x	x	x	x	x	x
12,0	5	1,330	5						x		7			7					x	x	x	x	x	x	x
10,0	7	1,120	4					x			13			13					x	x	x	x	x	x	x
10,0	7	1,540	4					x			15			15					x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	1,980	4					x			13			13					x	x	x	x	x	x	x
12,0	4	1,390	5						x		14			14					x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	2,130	4					x			38			38					x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	2,130	4					x			6			6					x	x	x	x	x	x	x
8,0	5	2,120	4					x				4		4					x	x	x	x	x	x	x
7,0	9	2,400	3				x				13			13					x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	2,130	4					x			7			7					x	x	x	x	x	x	x
12,0	4	1,387	5						x		13			13					x	x	x	x	x	x	x
12,0	5	1,293	5						x		7			7					x	x	x	x	x	x	x
10,0	div.	div.	4					x			13			13					x	x	x	x	x	x	x
10,0	8	1,244	4					x			5			5					x	x	x	x	x	x	x
10,0	8	1,244	4					x			5			5					x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	2,131	3					x			16			16					x	x	x	x	x	x	x
8,0	div.	div.	3								5	6		11					x	x	x	x	x	x	x
8,0	5	2,122	4					x				8		8					x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	2,131	4					x			39			39					x	x	x	x	x	x	x
7,0	9	2,397	3				x				17			17					x	x	x	x	x	x	x
8,0	10	2,050	4			x		x				8	4	12			x			x		x			
9,0	6	2,560	4			x		x			17			17				x		x		x			
11,5	5	2,130	4			x		x			17			17				x		x		x			
8,0	7	2,840	4			x		x			6			6		x				x		x			
8,0	9	2,290	4			x		x			8			8			x			x		x			
10,5	7	1,780	4			x		x			8			8				x		x		x			
12,0	4	2,480	4			x		x			6			6				x		x		x			
7,0	10	2,550	4			x		x			25		1	26			x			x		x			
9,5	8	2,040	4			x		x			25		1	26			x			x		x			
7,0	10	2,550	3			x	x				20			20		x				x		x			
9,5	8	2,040	3			x	x				20			20			x			x		x			
7,0	12	3,060	3			x	x				15		1	16	x					x		x			
8,5	10	2,550	3			x	x				15			15		x				x		x			
7,0	12	3,060	3			x	x				4			4	x					x		x			
8,0	10	2,560	3			x	x				4			4		x				x		x			
9,3	8	2,040	5			x			x		9			9			x			x		x			

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
Meister Werke (Forts.)	Meister LC 300 S	x						x		x	x	x				x	1287	198
	Meister LS 300	x						x			x	x		x			1287	140
	Meister LS 300 S	x						x			x	x		x		x	1287	140
	Schulte Räume 150 Format	x										x		x			857	398
	Schulte Räume 200 V-Diele Plus	x						x			x	x		x		x	2052	208
	Schulte Räume 200 V-Diele	x						x			x	x		x			2052	208
	Schulte Räume 100 V-Diele	x										x		x			2052	198
	Schulte Räume 100	x						x				x					1288	198
	Schulte Räume 100 Plus	x						x				x				x	1288	198
	Schulte Räume 30	x						x				x					1288	198
	Schulte Räume 30 Plus	x						x				x				x	1288	198
	Schulte Räume 25	x										x					1288	198
	Schulte Räume 200 V-Stab	x									x	x		x			1287	140
	Schulte Räume 200 V-Stab Plus	x									x	x		x		x	1287	140
Parador	Trendtime 1	x						x				x		x	x		1285	158
	Trendtime 2	x							x			x		x	x		850	95
	Trendtime 4	x							x			x		x	x		1285	400
	Trendtime 5	x										x		x	x		638	330
	Trendtime 6	x										x		x	x		2200	243
	Trendtime 7	x										x		x	x		2200	158
	Classic 1040	x						x				x			x		1285	192
	Classic 1050	x						x				x		x	x		1285	192
	Classic 1060	x					x	x			x	x			x		1285	192
	Edition 1	x							x			x		x	x		1285	400
	Identity	x							x			x		x	x		div.	div.
	Basic Plus 200	x										x			x		1285	194
	Basic Plus 400	x										x			x		1285	194
	Basic Plus 400V	x										x		x	x		1285	194
	Eco Balance	x									x	x		x	x		1285	194
	Schöner Wohnen	x										x			x		1285	192
	Esprit home Standardformat	x										x		x	x		1285	194
	Esprit home Großformat	x							x			x		x	x		1285	400
	Esprit home Langdiele	x												x	x		2200	194
	Laura Ashley home	x						x				x		x	x		1285	192
Pergo Schweden	public Extreme Classic Plank		x					x			x	x			x	x	1195	200
	Total Design (Class 33)		x								x	x			x	x	1236	400
	Total Design (Class 32)		x								x	x			x	x	1236	400
	original Excellence Classic Plank		x					x			x	x			x	x	1195	200
	original Excellence Classic Plank-2V		x								x	x		x	x	x	1195	200
	original Excellence Classic Plank-ST		x								x	x			x	x	1195	200
	original Excellence Plank		x					x			x	x			x	x	1195	147
	original Excellence Plank-4V		x					x			x	x		x	x	x	1195	147
	original Excellence Ship's Deck		x					x			x	x		x	x	x	1195	147
	original Excellence Big Slab		x								x	x			x	x	1236	400
	living Expression Classic Plank	x						x				x			x	x	1288	195
	living Expression Classic Plank-2V	x						x				x		x	x	x	1288	195

[1)] unbegrenzt

	VPE		Beanspruchungsklassen								Dekore				Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
11,8	6	1,530	5			x			x		9			9				x		x		x			
8,0	10	1,800	4			x		x			14			14			x			x		x			
10,5	8	1,440	4			x		x			14			14				x		x		x			
8,0	7	2,390	4			x		x				8		8			x		x						
11,5	5	2,130	4			x		x			10			10				x	x						
9,0	6	2,560	4			x		x			10			10				x	x						
8,0	7	2,840	4			x		x			10			10			x		x						
8,0	10	2,550	4			x		x			22			22		x			x						
9,5	9	2,300	4			x		x			22			22			x		x						
7,0	12	3,060	3			x	x				15		1	16		x			x						
8,5	10	2,550	3			x	x				15		1	16		x			x						
7,0	12	3,060	3			x	x				4			4	x				x						
8,0	10	1,800	4			x		x			10			10			x		x						
10,5	8	1,440	4			x		x			10			10				x	x						
8,0	8	1,620	4			x		x			10			10					x	x	x		x		x
8,0	26	2,100	4			x		x			7		2	9					x	x	x		x		x
8,0	5	2,570	4			x		x			1	2	9	12					x	x	x		x		x
8,0	10	2,110	4			x		x				3	1	4					x	x	x		x		x
9,0	5	2,670	4			x		x			13			13					x	x	x		x		x
9,0	6	2,090	4			x		x			7			7					x	x	x		x		x
7,0	9	2,220	4			x		x			33			33					x	x	x		x		x
8,0	8	1,974	4			x		x			33			33					x	x	x		x		x
9,0	7	1,727	6			x				x	11			11					x	x	x		x		x
8,0	5	2,575	4			x		x					24	24					x	x	x		x		
8,0	5	2,575	4			x		x						1)					x	x	x		x		
7,0	12	2,990	3			x	x				6			6					x	x	x		x		x
8,0	10	2,490	4			x		x			6			6					x	x	x		x		x
8,0	10	2,490	4			x		x			6			6					x	x	x		x		x
7,0	11	2,742	4			x		x			6			6					x	x	x		x		x
7,0	9	2,220	3			x	x				18			18					x	x	x		x		x
8,0	11	2,742	4			x		x			20			20					x	x	x		x		
8,0	5	2,570	4			x		x				1	4	5					x	x	x		x		
8,0	7	2,988	4			x		x			5			5					x	x	x		x		
8,0	8	1,970	4			x		x			16			16					x	x	x		x		x
11,0	6	1,430	6							x	16			16					x	x	x		x	x	
9,0	5	2,470	5			x			x				4	4					x	x	x		x	x	
9,0	5	2,470	4			x		x					4	4					x	x	x		x	x	
9,0	8	1,910	5			x			x		26			26					x	x	x		x	x	
9,0	8	1,910	5			x			x		5			5					x	x	x		x	x	
10,0	8	1,910	5			x			x		6			6					x	x	x		x	x	
9,0	10	1,760	5			x			x		8			8					x	x	x		x	x	
9,0	10	1,760	5			x			x		16			16					x	x	x		x	x	
9,0	10	1,760	5			x			x		6			6					x	x	x		x	x	
9,0	5	2,470	5			x			x			6		6					x	x	x		x	x	
9,0	8	2,010	4			x		x			26			26					x	x	x		x	x	
9,0	8	2,010	4			x		x			14			14					x	x	x		x	x	

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
Pergo (Forts.)	living Expression Classic Plank-2V EP	x						x				x		x	x	x	1288	195
	living Expression Classic Plank-4V NV	x						x				x		x	x	x	1288	195
	living Expression Plank-4V	x						x				x		x	x	x	1288	136
	living Expression Long Plank-4V	x						x				x		x	x		2054	208
	living Expression Slab-4V	x						x				x		x	x		638	329
	domestic Extra Classic Plank	x										x			x		1288	195
	domestic Extra Classic Plank-2V	x										x		x	x		1288	195
Resopal	Resofloor		x						x		x	x					1488	293
	Resofloor Raceway waterproof		x						opt.				x				1180	300
	SpaStyling Titanium Floor		x						x		x		x				985	400
Skema Italien	Make Up	x						x			x	x		x	x	x	1287	140
	Brio		x						x		x	x			x	x	590	590
	Prestige	x						x			x	x			x	x	1288	198
	Facile	x										x			x	x	1288	198
	Kreo	x							x		x	x			x	x	1290	274
	Vision	x							x		x	x			x	x	620	620
	Maxim	x						x			x	x			x	x	1288	198
	K-Uno	x						x			x	x		x	x	x	2052	208
	Facile Plus	x									x	x			x	x	1288	191
	Silver	x										x					1288	198
	Open Art		x						x		x	x			x	x	598	598
Tarkett	Aquastyle 832	x										x			x		1292	194
	Infinite 832	x										x		x	x		1292	331
	Lamin'Art 832	x						x				x			x		1292	div.
	Loft 832	x						x				x		x	x		div.	331
	Loft 1032	x						x				x			x	x	1292	194
	Vintage 832	x						x				x		x	x		1292	194
	Revelation 832	x						x				x		x	x		1292	194
	Woodstock 832	x						x				x		x	x		1292	194
	Stretch Out 832	x										x			x		1292	194
	Sublime Style 832	x										x		x	x		1292	136
	Playstyle 832	x										x			x		1292	194
	Polaris Style 832	x										x		x	x		1292	194
	Cosy 832	x										x			x		1292	194
	Cosy 731	x										x			x		1292	194
	Casual 832	x										x			x		1292	194
	Casual 731	x										x			x		1292	194
	Elite 1034	x						x		x	x	x			x		1292	194
	Select 933	x									x	x			x		1292	194
	Select 833	x						x			x	x			x		1292	div.
	Smart PRO 832	x						x			x	x			x		1292	div.
ter Hürne [1]	192 mm ohne Fuge*	x						opt.		x		x			x		1285	192
	192 mm V-Fuge längsseitig*	x						opt.		x		x		x	x		1285	192
	192 mm V-Fuge umlaufend*	x						opt.		x		x		x	x		1285	192
	242 mm ohne Fuge*	x						opt.		x		x			x		1285	242

[1] Kollektionen Breeze Line, Vitality Line, Charm Line, Courage Line, City Line

	VPE		Beanspruchungsklassen								Dekore				Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
9,0	8	2,010	4			x		x			4			4					x	x	x		x	x	
9,0	8	2,010	4			x		x			4			4					x	x	x		x	x	
9,0	10	1,760	4			x		x			13			13					x	x	x		x	x	
9,0	6	2,560	4			x		x			13			13					x	x	x		x	x	
8,0	10	2,080	4			x		x				7		7					x	x	x		x	x	
8,0	9	2,260	4			x		x			18			18					x	x	x		x	x	
8,0	9	2,260	4			x		x			8			8					x	x	x		x	x	
11,4	4	1,740	5						x		4	2	3	14				x	x	x	x		x	x	
20,0			5/6						x									x	x	x	x		x	x	
7,8	6	2,360	5/6						x		12	4	2	24				x	x	x	x		x	x	x
8,0	10	1,801	4			x		x			6			6					x	x	x	x	x	x	
10,0	6	2,088	4			x		x			3	4	11	18					x	x	x	x	x	x	
8,0	10	2,550	4			x		x			18			18					x	x	x	x	x	x	
8,0	10	2,550	3			x	x				19			19					x	x	x	x	x	x	
9,0	7	2,474	6			x				x			5	5					x	x	x	x	x	x	
9,0	6	2,306	4			x		x					10	10					x	x	x	x	x	x	
10,5	7	1,785	6			x				x	6			6					x	x	x	x	x	x	
9,0	6	2,560	4			x		x			8			8					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,968	4			x	x				9			9					x	x	x	x	x	x	
8,0	10	2,550	3			x	x				10			10					x	x	x	x	x	x	
10,0	6	2,088	5			x			x										x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x			4	2		6				x	x	x	x	x	x	x	
8,0	6	2,565	4			x		x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	div.	div.	4			x		x			10			10			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	6	div.	4			x		x				6		6			x		x	x	x	x	x	x	
10,2	7	1,754	4			x		x				2		2			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x			11			11			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x			13			13			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x			29			29			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	9	1,581	4			x		x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x					4	4			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	9	2,005	4			x		x			10			10			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x			9			9		x			x	x	x	x	x	x	
7,0	9	2,255	3			x	x				10			10		x			x	x	x	x	x	x	
8,0	8	2,005	4			x		x			10			10		x			x	x	x	x	x	x	
7,0	9	2,255	3			x	x				11			11		x			x	x	x	x	x	x	
10,0	6	1,504	6			x				x	9			9				x	x	x	x	x	x	x	
9,0	7	1,754	5			x			x		12			12			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	div.	div.	5			x			x		21			21			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	div.	div.	4			x		x			25			25			x		x	x	x	x	x	x	
8,0	9	2,220	4			x		x			18			18		x			x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x			8			8		x	x		x	x	x	x	x	x	x
8,0	9	2,220	4			x		x			5			5			x		x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	2,488	4			x		x			2			2			x		x	x	x	x	x	x	x

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL	CPL	Direktdruck	Folie	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
ter Hürne [1] (Forts.)	242 mm V-Fuge längsseitig*	x						opt.		x		x		x	x		1285	242
	242 mm V-Fuge umlaufend*	x						opt.		x		x		x	x		1285	242
	242 mm V-Fuge 3-seitig*	x						opt.		x		x		x	x		1285	242
	327 mm V-Fuge längsseitig*	x						opt.		x		x		x	x		1285	327
	327 mm U-Fuge umlaufend/mittig*	x						opt.		x		x		x	x		1285	327
	192 mm ohne Fuge*	x						opt.		x		x			x		1285	192
Unilin Flooring Belgien	Quick-Step Lagune Uniclic	x						x			x	x					1380	99,8
	Quick-Step Arte Uniclic	x						x			x	x		x			624	624
	Quick-Step Exquisa Uniclic Multifit	x						x			x	x		x			1224	408
	Quick-Step Eligna Wide Uniclic	x						x			x	x					1380	190
	Quick-Step Perspective Wide / V-2	x						x			x	x					1380	190
	Quick-Step Perspective Wide / V-4	x						x			x	x		x			1380	190
	Quick-Step Largo Uniclic	x						x			x	x		x			2050	205
	Quick-Step Country Uniclic	x						x			x	x					1380	156
	Quick-Step Vogue Uniclic	x						x			x	x					1380	156
	Quick-Step Perspective Uniclic / V-2	x						x			x	x		x			1376	156
	Quick-Step Perspective Uniclic / V-4	x						x			x	x		x			1380	156
	Quick-Step Elite Uniclic	x						x			x	x		x			1380	156
	Quick-Step Eligna Uniclic	x						x			x	x		x			1380	146
	Quick-Step Classic Uniclic	x									x	x					1200	190
	Quick-Step Creo Uniclic	x									x	x					1200	190
	Quick-Step Majestic PRO Uniclic-X	x						x			x	x					1380	146
	Quick-Step Majestic PRO Uniclic-X	x						x			x	x					2050	205
	Quick-Step Rustic Uniclic	x						x			x	x					1200	123
Witex	bonita	x										x			x		1280	192
	bonita mit Trittschalldämmung	x										x			x	x	1280	192
	artria	x										x			x		1280	192
	liseo	x										x			x		1280	192
	liseo mit Trittschalldämmung	x										x			x	x	1280	192
	marena	x										x			x		1280	192
	marena mit Trittschalldämmung	x									x	x			x	x	1280	192
	catania V4	x									x		x	x	x		1380	156
	averto V4	x									x		x	x	x		1376	192
	novara V2	x									x		x	x	x		1376	156
	amaris V2	x									x		x	x	x		1376	192
	marena maxi V2	x									x		x	x	x		1376	240
	marena maxi S Sonderedition							x			x		x		x		1376	192
	casa V4	x									x		x	x	x		396	396
	piazza	x					x				x		x		x		1280	192
	piazza mit Trittschalldämmung	x					x				x		x		x	x	1280	192
	grande	x					x				x		x		x		1376	240
	xenia	x									x		x	x	x		1208	305
	color					x							x		x		853	329
	color+		x										x		x		1488	293
	ariosa	x					x						x	x	x		1845	188
	EURO Actual	x									x	x					1280	192
	EURO Nature	x									x		x	x	x		1376	192

[1] Kollektionen Breeze Line, Vitality Line, Charm Line, Courage Line, City Line

	VPE		Beanspruchungsklassen								Dekore				Verkaufspreis				Vertriebswege						
Stärke (mm)	Paneele/VPE	qm/VPE	AC	21	22	23	31	32	33	34	Holz	Stein	Phantasie	Dekore gesamt	<10 €/qm	10-20 €/qm	20-30 €/qm	>30 €/qm	Bodenbelagshandel	Holzfachhandel	Parkettmärkte	Baustoffachhandel	Raumausstatter, Bodenleger	Handwerk	DIY- & Baumärkte
8,0	8	2,488	4			x		x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	x
8,0	8	2,488	4			x		x			2			2			x		x	x	x	x	x	x	x
8,0	10	3,110	4			x		x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	x
8,0	6	2,521	4			x		x			2			2			x		x	x	x	x	x	x	x
8,0	6	2,521	4			x		x				5	1	6			x		x	x	x	x	x	x	x
7,0	10	2,467	3			x	x				3			3		x			x	x	x	x	x	x	x
8,0	12	1,659	4					x			5			5					x	x	x	x	x	x	
9,5	4	1,558	4					x			3	3	2	8					x	x	x	x	x	x	
8,0	2	1,000	4					x				7	1	8					x	x	x	x	x	x	
8,0	7	1,835	4					x			14			14					x	x	x	x	x	x	
9,5	6	1,569	4					x			14			14					x	x	x	x	x	x	
9,5	6	1,573	4					x			14			14					x	x	x	x	x	x	
9,5	6	2,522	4					x			14			14					x	x	x	x	x	x	
9,5	7	1,507	4					x			7			7					x	x	x	x	x	x	
9,5	7	1,507	4					x			6			6					x	x	x	x	x	x	
9,5	7	1,503	4					x			24			24					x	x	x	x	x	x	
9,5	7	1,507	4					x			24			24					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,722	4					x			12			12					x	x	x	x	x	x	
8,0	8	1,722	4					x			24			24					x	x	x	x	x	x	
7,0	8	1,824	4					x			26			26					x	x	x	x	x	x	
7,0	8	1,824	4					x			13			13					x	x	x	x	x	x	
8,0		1,722	4						x		6			6					x	x	x	x	x	x	
9,5		2,522	4						x		4			4					x	x	x	x	x	x	
8,0		1,777	5					x			8			8					x	x	x	x	x	x	
7,0	9	2,21	3			x	x				12			12		x			x			x	x	x	
9,0	7	1,72	3			x	x				12			12			x		x			x	x	x	
8,0	9	2,21	3			x	x						6	6			x		x			x	x	x	
7,0	9	2,21	4			x		x			11		1	12			x		x			x	x	x	
9,0	7	1,72	4			x		x			11			12			x		x			x	x	x	
8,0	9	2,21	4			x		x			24			24			x		x			x	x	x	
10,0	7	1,72	4			x		x			24			24			x		x			x	x	x	
8,0	9	1,94	4			x		x			6			6			x		x			x	x	x	
8,0	9	2,38	4			x		x			6			6			x		x			x	x	x	
8,0	9	1,93	4			x		x			6			6			x		x			x	x	x	
8,0	9	2,38	4			x		x			6			6			x		x			x	x	x	
8,0	7	2,31	4			x		x			12			12				x	x			x	x	x	
8,0	9	2,58	4			x		x			4			4				x	x			x	x	x	
8,0	10	1,57	4			x		x				10		10			x		x			x	x	x	
8,0	9	2,21	5			x			x		20			20				x	x			x	x	x	
10,0	7	1,72	5			x			x		20			20				x	x			x	x	x	
10,0	6	1,98	5			x			x		12			12				x	x			x	x	x	
8,0	7	2,58	4			x		x					18	18			x	x	x			x	x	x	
8,0	8	2,250	4			x		x			1	3	8	12				x	x			x	x	x	
11,4	4	1,740	5			x			x				6	6				x	x			x	x	x	
12,0	4	1,380	5			x			x		8			8				x	x			x	x	x	
8,0	9	2,210	4			x		x			12			12					x			x	x	x	
8,0	9	2,330	4			x		x			12			12					x			x	x	x	

Alle Angaben ohne Gewähr.

Rechtsunsicherheit bei Folddown-Verlegesystemen hat sich eher noch verstärkt

Noch immer keine klare Linie bei den Patentstreitigkeiten

Auch das Jahr 2011 hat bei den seit längerer Zeit laufenden Patentstreitigkeiten im Bereich der leimfreien Verlegung von Hartbodenbelägen keinen Durchbruch gebracht.

Diese Auseinandersetzungen hatten sich in den letzten zwei Jahren in zunehmendem Maße zu Folddown-Verlegesystemen verlagert, die sowohl bei Laminatboden als auch bei Parkett immer häufiger eingesetzt werden. Im laufenden Jahr haben weitere Unternehmen, insbesondere aus dem Parkettbereich, ihre Produktion ganz oder teilweise auf derartige Systeme umgestellt.

Die vor allem über den Jahreswechsel 2009/2010 beobachteten Veränderungen bei den zuvor für Folddown-Verlegesysteme abgeschlossenen Cross-Lizenzen und die in der Folge von den beteiligten Unternehmen eingeleiteten Patentverletzungsklagen hatten allerdings bereits im Verlauf des Jahres 2010 zu einer zunehmenden Verunsicherung bei den Lizenznehmern geführt, so dass sich die Lizenzvergabe für Folddown-Patente deutlich verlangsamt hatte. Die sich im laufenden Jahr fortsetzenden Auseinandersetzungen zwischen den Patentinhabern und die zwischenzeitlich ergangenen Patententscheidungen haben die bereits bestehende Rechtsunsicherheit noch verstärkt, so dass es 2011 kaum

Januar 2009

Die Unilin bvba Division Flooring, Wielsbeke/Belgien, und die Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, gehen auf der Domotex wie bereits in den Vorjahren gegen chinesische Laminat- oder Holzfußbodenhersteller vor, da diese Unternehmen nach Auffassung von Unilin bzw. Välinge Innovation mit den auf ihren Ständen gezeigten Produkten bestehende Patente im Bereich der leimfreien Verlegung verletzen. Unilin lässt über einstweilige Verfügungen die Stände der Unternehmen Yekalon Industry Inc. (Shenzhen/Provinz Guangdong), Jiangsu Beier Decoration Materials Co. Ltd., Jiangsu Yulan Wood Co. Ltd. und Changzhou Oudelong Decorative Material Co. Ltd., alle mit Sitz in Changzhou/Provinz Jiangsu, schließen. Välinge Innovation erwirkt eine einstweilige Verfügung gegen den chinesischen Laminatbodenhersteller Jiangsu Kentier Wood Co. Ltd., Danyang/Provinz Jiangsu.

Unilin und die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, erweitern die bereits seit Ende 1999 bestehende Lizenzvereinbarung und räumen sich damit zusätzlich die gegenseitige Nutzung verschiedener neuer Patente ein. MeisterWerke kann die von Unilin entwickelte und patentierte Technologie zur Produktion von Laminatboden mit abgeschrägten Kanten bzw. von unterschiedlichen Elementlängen in einem Karton nutzen; Unilin erhält dagegen Zugang zu der von MeisterWerke entwickelten „Querdruck-Technologie“.

Välinge Innovation und die Tilo GmbH, Lohnsburg/Österreich, legen die bereits seit Juli 2003 laufenden Patentstreitigkeiten bei. Parallel dazu erhält Tilo eine Lizenz, mit der auch eine Sublizenz für den kroatischen Holzfußbodenhersteller Pan-Parkett d.o.o., Cacinci, verbunden ist.

Februar 2009

Unilin und die Tarkett Holding GmbH, Frankenthal, legen die laufenden Patentstreitigkeiten im Bereich der leimfreien Verlegung von Laminatboden bei. Unilin zieht daraufhin die vor Gerichten im US-Bundesstaat Delaware und vor dem Landgericht Düsseldorf eingereichten Patentverletzungsklagen zurück. Darüber hinaus verständigen sich Unilin und Tarkett auf eine weltweit gültige Lizenzvereinbarung für die Tarkett-Laminatbodenaktivitäten, die die Produktion in den Joint Venture-Werken Eiweiler und Shippenville/Pennsylvania abdeckt.

März 2009

Die zu Unilin gehörende Intellectual Properties-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.a.r.l., Bertrange/Luxembourg, vergibt eine Produktions- und Vertriebslizenz für die leimfreie Verlegung von Hartbodenbelägen an die Asia Timber Products Co. Ltd. (ATP), Shanghai, in der die Unternehmen Plantation Timber Products (PTP) und Asia Dekor Holdings Ltd. zusammengeführt worden waren.

Der chinesische Holz- und Laminatbodenhersteller Power Dekor Group Co. Ltd., Shanghai, will nach dem Abschluss einer weltweit gültigen Produktions- und Vertriebslizenz bei Välinge Innovation seine Holzfußbodenproduktion in Teilen auf die 2G- und 5G-Verlegesysteme umstellen. Das 5G-System soll zudem in der Laminatbodenproduktion von Power Dekor eingesetzt werden.

April 2009

In einem von Egger Retail Products GmbH & Co. KG (ERP), St. Johann/Österreich und Brilon, und der früheren Inku AG, Klosterneuburg/Österreich, eingeleiteten Einspruchsverfahren bestätigt das Österreichische Patentamt den österreichischen Teil (E 189 287) des Välinge Innovation-Produktpatents EP 0 877 130. Die beiden Kläger hatten allerdings kurz vor der Anhörung ihren Einspruch gegen das Patent zurückgezogen.

Välinge Innovation und die Berry Floor NV, Menen/Belgien, kündigen die Lizenzvereinbarungen mit dem US-amerikanischen Distributeur Vazilia Corp., Litchfield Park/Arizona, und dem französischen Parkettherstellers Sériparquet, da die beiden Unternehmen gegen die Lizenzbedingungen verstoßen haben.

Juni 2009

Die zur Pfleiderer AG, Neumarkt, gehörende Pergo AG, Baar (Zug/Schweiz), kündigt an, das „Perfect Fold“-Verlegesystem offensiver vermarkten zu wollen.

Välinge Innovation vergibt die erste Lizenz für das 5G-S-Verfahren an die AB Gustaf Kähr, Nybro/Schweden. Kährs will das System unter der Bezeichnung „WoodLoc Next generation“ sowohl bei Parkett als auch bei Furnierfußboden einsetzen.

Juli 2009

Das Landgericht Düsseldorf weist eine am 20. Juni 2008 von der Classen-Gruppe, Kaisersesch, über die Akzenta Paneele+Profile GmbH eingereichte Patentverletzungsklage gegen den zur Egger-Gruppe gehörenden Laminatbodenhersteller ERP ab. Classen hatte ERP eine Verletzung des Patentes EP 1 200 690 B1 vorgeworfen.

MeisterWerke und Välinge Innovation vereinbaren eine Cross-Lizenz für die von beiden Unternehmen entwickelten und bereits patentierten Fold down-Verlegesysteme. MeisterWerke sichert damit die Nutzung seines Verlegesystems „Masterclic plus“ gegen Patentansprüche von Välinge Innovation ab. Das schwedische Unternehmen kann demgegenüber nach der Einigung die Lizenzvergabe für die aus dem im Jahr 2005 vorgestellten 5G-Verlegesystem weiterentwickelten Side Push-Varianten 5G+ und 5G-S forcieren.

Der Oberste Patent- und Markensenat (OPM), Wien, erklärt in dem von ERP und Inku angestrengten Einspruchsverfahren in zweiter Instanz den österreichischen Teil (E 187 222) des europä-

Die Patentdiskussionen in Bezug auf die leimfreie Verlegung von Hartbodenbelägen bleiben ein Dauerbrenner. Auch bei den im Verlauf des Jahres 2011 getroffenen Entscheidungen hat sich keine klare Linie herausgebildet. (Foto: Pergo)

neue Lizenzabschlüsse für Folddown-Verlegesysteme gab.

Nur wenige neue Lizenzabschlüsse

Diese Zurückhaltung ist bei den in diesem Bereich am besten positionierten Unternehmen Classen-Gruppe (Kaisersesch), Pergo AG (Baar/Schweiz) bzw. Pergo Europe AB (Trelleborg/Schweden) und Välinge Innovation AB (Viken/Schweden) gleichermaßen zu beobachten. Välinge Innovation hatte bis zum Herbst 2010 nach eigenen Angaben bereits über 50 Lizenzen für das im Jahr 2005 erstmals vorgestellte 5G-System und die daraus abgeleiteten Varianten vergeben. Aufgrund der bei dem 5G-System entstandenen patentrechtlichen Unsicherheiten hat sich die Lizenzvergabe seit Anfang 2010

ischen Patents EP 0 855 482 von Välinge Innovation für ungültig. Damit wurde eine erstinstanzliche Entscheidung des Österreichischen Patentamtes zugunsten von Välinge Innovation wieder zurückgenommen.

Välinge Innovation reicht vor dem Landgericht Mannheim eine Patentverletzungsklage gegen die Fritz Egger GmbH, St. Johann/Österreich, und ERP ein. In dieser Klage wird den Egger-Unternehmen eine Verletzung der drei Välinge Innovation-Patente EP 0 877 130, EP 1 260 653 und EP 1 084 317 vorgeworfen.

September 2009

Flooring Industries schließt mit der chinesischen Sichuan Shengda Forestry Industrial Co., Shengdu/Provinz Sichuan, eine weltweit gültige Produktions- und Vertriebslizenz für die leimfreie Verlegung von Hartbodenbelägen ab.

Oktober 2009

Pergo und ERP unterzeichnen eine wechselseitige Lizenzvereinbarung für einstückige Folddown-Systeme zur leimfreien Verlegung von Laminatboden. Egger kann damit das von Pergo entwickelte und über verschiedene Patente geschützte „PerfectFold“-System nutzen. Im Gegenzug stellt Egger Pergo von möglichen Patentansprüchen im Zusammenhang mit dem „Pro clic“-System frei.

November 2009

Pergo reicht vor dem Landgericht Düsseldorf eine Patentverletzungsklage gegen den belgischen Laminatbodenhersteller Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve, ein. Nach Auffassung von Pergo verletzen die von Balterio mit einem Folddown-Verlegesystem ausgestatteten Laminatboden das Pergo-Patent EP 1 276 941 B1. Balterio produziert die von Pergo angegriffene Produktlinie nicht selbst, sondern lässt sie bei Berry Floor fertigen.

Unilin schließt bei Pergo eine Lizenz für den Bereich der Folddown/Pushdown-Verlegesysteme ab und sichert damit seine Produktion von Holzfußböden mit dem Anfang 2009 erstmals vorgestellten „Multifit“-Verlegesystem patentrechtlich noch stärker ab.

MeisterWerke beginnt mit der Umstellung seiner Laminatbodenproduktion auf das selbstentwickelte Folddown-Verlegesystem „Masterclic plus“.

Välinge Innovation stellt drei neue Varianten für das im Jahr 2005 erstmals vorgestellte 5G-System vor. Das Unternehmen kann damit vier Varianten für das 5G-System anbieten, die sich in Material und Form der zusätzlich eingebrachten Profile sowie im Verriegelungsprinzip unterscheiden. 5G Original und das neu vorgestellte 5G-C Compact sind jeweils als Vertical Snap-System ausgeführt; die Varianten 5G+ und 5G-S sind dagegen als Side Push-Systeme konzipiert.

Dezember 2009

Nach dem Wechsel von Ignace Gorus zur Kronospan-Gruppe übernimmt Marcus Palm den Intellectual Properties-Bereich von Välinge Innovation.

Die Einspruchsabteilung des Europäischen Patentamts (EPO), München, bestätigt das Patent EP 1 272 716 von Välinge Innovation.

Classen kündigt die Anfang 2008 vereinbarte und im April 2008 unterzeichnete Cross-Lizenz mit Välinge Innovation. Im Rahmen dieser Cross-Lizenz war auch die Lizenzvergabe für das von Classen entwickelte „Megaloc“-Verlegesystem an Välinge Innovation delegiert worden. Als Begründung für die Kündigung führt Classen an, dass Välinge Innovation Berichtspflichten im Zusammenhang mit Lizenzabschlüssen, unter den Lizenzen produzierten Mengen und den daraus resultierenden Lizenzzahlungen nicht eingehalten habe.

Välinge Innovation kündigt die Anfang 2007 mit der Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden, vereinbarte gegenseitige Freistellung von Patentansprüchen bezüglich einstückiger Verlegesysteme. Da Pergo diese Kündigung nicht akzeptiert, muss Välinge Innovation ein Schiedsgerichtsverfahren am Handelsgericht in Stockholm einleiten.

Januar 2010

Tarkett stellt sein bei dem Joint Venture-Unternehmen Laminate Park GmbH & Co. KG, Eiweiler, produziertes 8 mm-Laminatbodenprogramm auf das 5G-Verlegesystem um.

Välinge Innovation kündigt die Lizenzvereinbarungen mit der US-amerikanischen BKR Building Products LLC und mit den chinesischen Laminatbodenherstellern Jiangsu Ouxiang Wansheng Wood Products und Changzhou Huatian Wood Industry.

Die Classen-Gruppe reicht über ihre Tochtergesellschaften W. Classen GmbH und Akzenta Paneele+Profile GmbH vor dem U.S. District Court for the Eastern District of Texas eine Patentverletzungsklage gegen den US-Bodenbelagskonzern Shaw Industries Inc. (Dalton/Georgia), die Bodenbelagshandelskooperation Carpet One Floor & Home (Manchester/New Hampshire) sowie gegen Välinge Innovation ein. Nach Aussage von Classen verletzen die von Shaw Industries produzierten und über Carpet One vermarkteten Laminatboden das Classen-Patent US 7.451.578. Darüber hinaus will Classen die Gültigkeit des Patents US 7.634.884 von Välinge Innovation überprüfen lassen.

Die Classen-Gruppe und Pergo wollen die von beiden Unternehmen gehaltenen Patente für Folddown-/Pushdown-Verlegesysteme im Rahmen einer neu vereinbarten Kooperation gemeinsam vermarkten.

Februar 2010

Der portugiesische Korkbodenhersteller Amorim Revestimentos S.A., Sao Paio

allerdings zunehmend auf die 5G-Varianten 5G-S und 5G-Wedge verlagert. In den letzten Monaten hat Välinge Innovation noch zusätzliche Weiterentwicklungen des 5G-Systems vorgestellt.

Die Gesamtzahl der von Välinge Innovation vergebenen 5G-Lizenzen hat sich in diesem Jahr gegenüber 2010 allerdings nur wenig erhöht. Laut einer im September 2011 von Välinge Innovation veröffentlichten Aufstellung waren bis zu diesem Zeitpunkt insgesamt 57 Lizenzen für die verschiedenen 5G-Varianten vergeben worden, von denen 43 auf sogenannte „Vertical Snap"-Systeme (5G-Original und 5G-Compact) sowie 14 auf „Side Push"-Systeme (zum Beispiel 5G+, 5G-S, 5G-Wedge) entfallen. Die Gesamtzahl der Lizenzen für die leimfreie Verlegung von Hartbodenbelägen, die neben den 5G-Varianten auch die herkömmlichen Systeme umfassen, wurde von Välinge Innovation mit 134 angegeben.

Pergo und Classen hatten ihre Lizenzvergabe im Rahmen von 2007 bzw. 2008 vereinbarten, in den letzten zwei Jahren aber ausgelaufenen bzw. gekündigten Cross-Lizenzen mit Välinge Innovation an das schwedische Unternehmen delegiert, was sich in beiden Fällen in einer entsprechend niedrigen Anzahl von eigenen Lizenzen niedergeschlagen hatte. Die Zusammenarbeit mit Välinge Innovation war allerdings bei beiden Unternehmen unter anderem an Meinungsunterschieden über Abrechnungsmodalitäten gescheitert. Daraufhin hatten sich Classen und Pergo im Januar 2010 auf eine Kooperation verständigt, über die die von den beiden Unternehmen gehaltenen Patente für Folddown-Verlegesysteme gemeinsam vermarktet werden sollen.

Pergo hatte bereits im Jahr 2002 eine erste Lizenzvereinbarung für Folddown-Verlegesysteme mit der Kronospan-Gruppe, der Krono-Gruppe Schweiz und der Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich, abgeschlossen. Im Herbst 2010 folgten weitere Regelungen mit der Unilin bvba Division Flooring, Wielsbeke/Belgien, und der zur Egger-Gruppe gehörenden Egger Retail Products GmbH (ERP), St. Johann/Österreich und Brilon. Im Mai 2010 hat auch Mannington Mills Inc., Salem/New Jersey, eine Lizenz bei Pergo abgeschlossen.

Classen hatte die ersten Lizenzen für das „Megaloc"-Verlegesystem Mitte Mai 2008 ebenfalls an Kronospan, die

Oleiros, will sein leimfrei verlegbares Produktprogramm auf das 5G-Verlegesystem von Välinge Innovation umstellen. Das Unternehmen will dabei dieses System als erster Anbieter in einer 6 mm starken HDF-Trägerplatte realisieren.

Flooring Industries übernimmt auf Basis einer neu getroffenen Vereinbarung die Lizenzierung der von der Windmöller Flooring GmbH, Detmold, gehaltenen Patente für ein leimfreies Verlegsystem für LVT-Beläge.

Der US Court of Appeals bestätigt eine im Dezember 2007 vom US District Court for the Eastern District of Wisconsin mit Sitz in Milwaukee getroffene Entscheidung, dass acht Ansprüche der von Pergo in einer damals ebenfalls abgewiesenen Klage gegen die Unternehmen Berry Floor, Alloc A/S (Lyngdal/Norwegen) und Armstrong World Industries Inc. (Lancaster/Pennsylvania) eingesetzten Patente US 6.421.970 und US 6.397.547 ungültig sind. Pergo hatte gegen diese Entscheidung Einspruch erhoben.

Välinge Innovation sichert den Lizenznehmern seines neuentwickelten Verlegesystems 5G-S eine Freistellung gegenüber Patentansprüchen und Lizenzgebühren Dritter zu. Damit müssen für dieses System auch keine Crosslizenz-Gebühren an Välinge Innovation entrichtet werden.

Mannington Mills Inc., Salem/New Jersey, erreicht in den mit Välinge Innovation geführten Diskussionen über mögliche Patentverletzungen bei einstückigen Verlegesystemen eine Einigung. Das Unternehmen wird von möglichen Patentansprüchen von Välinge Innovation freigestellt, wird aber kein Lizenznehmer.

März 2010

Välinge Innovation, Balterio und die Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, verständigen sich auf eine Beilegung der laufenden Patentstreitigkeiten in den USA. Välinge Innovation und die zur BIG gehörenden Unternehmen Berry Floor und Alloc ziehen daraufhin die gegen die Balterio US Inc., Dalton/Georgia, und deren Abnehmer Norman D. Lifton Co., Mount Vernon/New York, eingereichte Patentverletzungsklage zurück. Balterio zahlt im Gegenzug eine Entschädigung für die bereits abgewickelten Laminatbodenlieferungen, die im Konflikt zu den Patenten US 6.023.907, US 6.517.579 und RE 39.439 standen. Darüber hinaus wird Balterio von Ansprüchen aus diesen Patenten freigestellt.

Die US-amerikanischen Bodenbelagsimporteure Granite & Marble Expo Inc. und Granite Expo Installation Co. Inc., Emeryville/Kalifornien, räumen ein, dass die aus China importierten Laminatboden mit dem Verlegesystem „Arc Loc" Patente von Välinge Innovation verletzen. Die Einigung sieht Schadensersatzzahlungen für die bisherigen Lieferungen und eine Umstellung künftiger Importe auf Välinge Innovation-Lizenznehmer vor. Välinge Innovation hatte im Verlauf des Jahres 2009 Granite Expo wegen Patentverletzung verklagt.

Unilin reicht am 19. März am Federal Court von Toronto eine Patentverletzungsklage gegen den kanadischen Bodenbelagsimporteur und -distributeur Intersource Trading Corp., Burnaby/British Columbia, ein. Intersource soll mit den von dem chinesischen Unternehmen Yekalon bezogenen Bodenbelägen die kanadischen Unilin-Patente 2 226 286, 2 475 076 und 2 521 949 verletzt haben.

April 2010

In einem vor einem District Court in Texas angestrengten Verfahren wirft Välinge Innovation der Classen-Gruppe eine Verletzung der US-amerikanischen Patente US 7.634.884 („Snap tab patent") und US 6.532.709 („Combiloc-Patent") vor.

Die ter Hürne GmbH & Co. KG, Südlohn, erweitert die für Holzbodenbeläge bestehende Lizenzvereinbarung für das 5G-Verlegesystem von Välinge Innovation auf die Variante 5G-S. Beide Verlegesysteme sind dabei so konzipiert, dass sie miteinander kompatibel sind.

Das Landgericht Mannheim weist die im Juli 2009 von Välinge Innovation angestrengte und auf den drei Patenten EP 0 877 130, EP 1 260 653 und EP 1 084 317 basierende Patentverletzungsklage gegen ERP ab. Välinge Innovation reicht daraufhin eine neue Klage ein, in der ERP eine Verletzung des Patentes EP 1 396 593 vorgeworfen wird. Bereits im Vorfeld der Mannheimer Entscheidung hat Välinge Innovation die Klage auf das Patent EP 1 625 136 erweitert.

Die Einspruchsabteilung des Europäischen Patentamts bestätigt das 5G-Patent EP 1 650 375 von Välinge Innovation.

Kährs stellt im Werk Nybro eine erste Produktionslinie auf das Verlegesystem 5G-S um. Die zweite Anlage folgt wenige Wochen später. Das Unternehmen vermarktet das neue System unter der Bezeichnung „Woodloc 5S".

Mai 2010

Flooring Industries schließt mit dem kanadischen Bodenbelagsimporteur und -distributeur Groupe Multisol Inc., Rosemère/Québec, einen Vergleich ab. Multisol erklärt sich darin zu Ausgleichszahlungen für die von dem chinesischen Unternehmen Yekalon bezogenen, patentverletzenden Bodenbeläge bereit. Darüber hinaus verpflichtet sich Multisol, künftige Verletzungen von Unilin-Patenten zu vermeiden.

Nach dem Vergleich mit Multisol setzt Flooring Industries die Aktionen gegen weitere kanadische Importeure von Yekalon-Produkten fort. Gegen ein Unternehmen wird eine Patentverletzungsklage am Federal Court von Toronto eingereicht.

Pergo vergibt eine Lizenz für die „Perfect Fold"-Technologie an Mannington, die auf Basis der im Januar 2010 zwischen Pergo und Classen vereinbarten Patentkooperation auch eine Sublizenz der Classen-Gruppe beinhaltet.

Im Frühjahr 2011 hat Unilin die Clicktechnologie auch auf Möbelanwendungen übertragen und in der Folge erste Lizenzen vergeben. (Foto: Unilin)

Krono-Gruppe und Kaindl Flooring vergeben. Im Rahmen der im Januar 2010 vereinbarten Kooperation hat auch Pergo Zugriff auf die Megaloc-Patente erhalten. Im Dezember 2010 hat Classen zudem eine Cross-Lizenz mit der Holz Dammers Moers GmbH (HDM), Moers, vereinbart. Eine weitere Lizenz ging inzwischen an die Espace Production International S.A. (EPI), Marlenheim/Frankreich.

Unterschiedliche Entscheidungen

In den zwischen Välinge Innovation auf der einen Seite und Classen bzw. Pergo auf der anderen Seite laufenden patentrechtlichen Auseinandersetzungen hat sich in diesem Jahr trotz verschiedener Entscheidungen ebenfalls noch keine klare Linie herausgebildet. Bislang hat die Classen-Gruppe in diesen Verfahren tendenziell am besten abgeschnitten. Das Unternehmen hatte im Dezember 2009 die nach mehreren Anläufen erst Anfang 2008 vereinbarte und im April

Mannington wird damit bei der Produktion und Vermarktung der bestehenden „Longwood Collection“ und bei neu entwickelten Produkten von Patentansprüchen von Pergo und Classen freigestellt.

Eine von Pergo zu der Mannington-Lizenz veröffentlichte Mitteilung sorgt für Irritationen zwischen Pergo und Välinge Innovation. Das schwedische Unternehmen legt Wert auf die Feststellung, dass Mannington keine direkte Lizenz für das 5G-System oder die daraus abgeleiteten Varianten hat, sondern die „Longwood“-Produkte von einem Välinge-Lizenznehmer bezieht.

Juni 2010

Flooring Industries erreicht am Landgericht Hamburg eine einstweilige Verfügung gegen den chinesischen Bodenbelagshersteller Yekalon. Yekalon darf damit nicht mehr behaupten, dass das Landgericht Hamburg Anfang November 2009 eine von Flooring Industries erwirkte einstweilige Verfügung wieder zurückgezogen habe. Darüber hinaus wird Yekalon die Behauptung untersagt, dass die US-amerikanische International Trade Commission (ITC) in ihrer endgültigen Entscheidung vom 27. Januar 2007 das „Tap & Go“-Verlegesystem von Yekalon als das einzige, nicht patentverletzende System bezeichnet habe.

Välinge Innovation strengt vor dem Landgericht Düsseldorf eine weitere Patentverletzungsklage gegen die Classen-Gruppe an. Das Unternehmen wirft Classen darin vor, mit dem „Megaloc“-Verlegesystem das Gebrauchsmuster DE 019869 von Välinge Innovation zu verletzen.

Die Beschwerdekammer des Europäischen Patentamts hebt das Verfahrenspatent EP 0 969 164 von Välinge Innovation auf.

Juli 2010

Unilin und Välinge Innovation vereinbaren ein Stillhalteabkommen bezüglich des von Unilin für Holzbodenbeläge entwickelten „Multifit“-Verlegesystems.

September 2010

Pergo reicht zwei separate Patentverletzungsklagen gegen die Hamberger Flooring GmbH & Co. KG, Rosenheim, und ter Hürne ein. Nach Auffassung von Pergo verletzt das von Hamberger bei seinen „TopConnect“-Produkten verwendete Verlegesystem den deutschen Teil des europäischen Patents EP 1 276 941 B1 sowie das deutsche Gebrauchsmuster DE 201 22 912 U1 von Pergo. Die gegen ter Hürne eingereichte Klage stützt sich auf das deutsche Pergo-Patent DE 10 2004 055 951 B4 und das deutsche Gebrauchsmuster DE 20 2004 021 628 U1.

Välinge Innovation reicht vor dem District Court im US-amerikanischen Delaware eine Patentverletzungsklage gegen Pergo LLC, Wilmington/Delaware, ein. Dieser Klage liegen die US-amerikanischen Välinge Innovation-Patente US 6.182.410, US 6.516.579, US 7.121.058 und US 7.444.791 zugrunde. Nach Auffassung von Välinge Innovation werden diese Patente durch die Verlegesysteme „SmartLock“ und „ProLoc“ verletzt, die von Pergo bereits seit mehreren Jahren unter anderem über die US-amerikanischen DIY-Ketten The Home Depot Inc. (Atlanta/Georgia), Lowe’s Inc. (Mooresville/North Carolina) sowie über das zur Wal-Mart Inc., Bentonville/Arkansas, gehörende Vertriebsunternehmen Sam’s Club vermarktet werden.

Der chinesische Bodenbelagshersteller Mei Li Sheng Plastic Co. Ltd., Guangzhou/Provinz Guangdong, stellt das seit 2008 entwickelte, für den Einsatz bei LVT-Belägen konzipierte leimfreie Verlegesystem „Super-Click“ auf der britischen „Floor Show“ in Harrogate/Großbritannien erstmals vor. Die Vermarktung des Systems soll über die neugegründete Gesellschaft Super-Click International, Preston (Lancashire/Großbritannien), laufen.

Oktober 2010

Der US District Court for the Eastern District of Wisconsin weist in einem sogenannten „Summary judgement“ eine von den verbundenen Laminatbodenherstellern Berry Floor und Alloc gegenüber Pergo vorgeworfene Patentverletzung zurück. Nach Ansicht des Gerichts werden die von Pergo produzierten Laminatboden ohne „Spiel“ verlegt, wogegen die Välinge Innovation-Patente ein „Spiel“ erfordern. Die Klage von Berry Floor und Alloc war aufgrund einer früheren exklusiven Lizenzvereinbarung von Välinge Innovation unterstützt worden. Välinge Innovation hatte sich nach der im Jahr 2007 mit Pergo vereinbarten Cross-Lizenz allerdings nicht aktiv an dem Verfahren beteiligt.

Die Beschwerdekammer des Europäischen Patentamts bestätigt eine erstinstanzliche Entscheidung der Einspruchsabteilung, die das „Herringbone“-Patent EP 1 427 902 von Välinge Innovation aufrecht erhalten hat. Das Patent bezieht sich auf die leimfreie Verlegung von Schmalteilen im Fischgrätverband.

Dezember 2010

Die Classen-Gruppe und die Holz Dammers Moers GmbH (HDM), Moers, verständigen sich auf eine Cross-Lizenz für ihre jeweils patentierten, leimfreien Verlegesysteme „Megaloc“ und „Security double lock-Profil (S-Profil)“. Ziel ist die Kombination des für die Kurzseite konzipierten Megaloc-Systems von Classen mit dem von HDM für die Längsseite entwickelten S-Profil.

Välinge Innovation hat im Geschäftsjahr 2010 aus drei Standorten in Schweden, den USA und China insgesamt knapp 90 Mio Federn für 5G-Verlegsysteme an seine Lizenznehmer ausgeliefert. Die Produktion der 5G-Federn war 2005 angelaufen und hatte erst 2007 mit knapp 20 Mio ein nennenswertes Volumen erreicht. Nach einem Rückgang im Jahr 2008 war die Produktion 2009 wieder auf knapp 25 Mio gesteigert worden.

2008 unterzeichnete Cross-Lizenz mit Välinge Innovation wieder gelöst. Im Januar 2011 hatte Classen dann an einem District Court in Texas eine Patentverletzungsklage gegen Välinge Innovation, einen Lizenznehmer und einen Distributeur eingereicht.

Välinge Innovation hatte im April 2010 ebenfalls in Texas mit einer eigenen Klage gegen Classen reagiert. Im Juni 2010 ging Välinge Innovation auch vor dem Landgericht Düsseldorf gegen Classen vor. Eine weitere, im Januar 2011 in Düsseldorf abgegebene Klageschrift richtete sich gegen Classen und zwei Baumarkt-Kunden. In diesen Verfahren liegen bislang noch keine Ergebnisse vor. Classen hat sich allerdings im Juli in einem Verfahren gegen den Välinge Innovation-Lizenznehmer ter Hürne GmbH & Co. KG, Südlohn, durchgesetzt.

Die von Välinge Innovation ebenfalls im Dezember 2009 ausgesprochene einseitige Kündigung des im März 2007 mit Pergo vereinbarten „Settlement Corporation Agreement (SCA)“, das eine gegenseitige Freistellung von Patentansprüchen bei einstückigen Verlegesystemen beinhaltet, wurde im April 2011 von einem von Pergo angerufenen Schiedsgericht in Stockholm für unwirksam erklärt. Nach dieser Entscheidung hat Välinge Innovation auch eine im September 2010 in Delaware gegen Pergo eingereichte Patentverletzungsklage wieder zurückgezogen.

Darüber hinaus hat der US Court of Appeals im Juli und im September 2011 in zwei Instanzen die Entscheidung eines District Court in Wisconsin bestätigt, der Anfang Oktober 2010 in einem sogenannten „Summary judgement“ eine von Välinge Innovation unterstützte Patentverletzungsklage gegen Pergo zurückgewiesen hatte.

Pergo musste im Verlauf der letzten Monate allerdings auch zwei Niederlagen einstecken. Ende September 2011 hat die Einspruchsabteilung des Europäischen Patentamts (EPO), München, in einem von Välinge Innovation und einem weiteren Unternehmen beantragten Einspruchsverfahren das Pergo-Patent EP 1 276 941 B1 widerrufen.

Pergo hatte dieses Patent in den letzten zwei Jahren unter anderem in Patentverletzungsverfahren gegen die Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve, und die Hamberger Flooring GmbH & Co. KG, Rosenheim, eingesetzt. Das Landgericht Düsseldorf hat die im November 2009 gegen Balterio eingereichte

Januar 2011

Flooring Industries sowie die zwei zur Beaulieu International Group (BIG) gehörenden Unternehmen Berry Floor und Alloc verständigen sich auf eine Patentkooperation. Im Rahmen dieser Kooperation kann Flooring Industries Sublizenzen für das von Berry Floor und Alloc gehaltene Patent-Portfolio vergeben, das sich unter anderem auf die Produktion von gefasten Bodenbelagselementen und Möbelplatten, auf feuerhemmende Platten und auf den Einsatz der Lasertechnologie in der Bodenproduktion bezieht. Berry Floor hat zuvor die seit Ende 2008 laufenden Entwicklungsarbeiten zum Einsatz der Lasertechnologie weitgehend abgeschlossen. Die damit mögliche Lizenzvergabe an Dritte soll über Flooring Industries laufen.

Mit der Patentkooperation mit Berry Floor und Alloc erweitert Flooring Industries sein Patent-Portfolio auf neue Bereiche. Bislang hat das Unternehmen ähnliche Kooperationen mit Välinge Innovation (leimfreie Verlegung), der Gruppo Frati (Digitaldruck) und Windmöller Flooring (LVT-Beläge) abgeschlossen.

Välinge Innovation und die Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Schopfloch, stellen eine integrierte Anlagenkonzeption für die Kantenbearbeitung des Verlegesystems 5G-S vor.

Berry Floor und Alloc setzen als erste Unternehmen das Folddown-Verlegesystem 5G-S in der Laminatbodenproduktion ein. Berry hat zuvor bereits seit 2007 mit dem 5G-System gearbeitet. Alloc kombiniert das auf der Schmalseite eingesetzte 5G-S mit dem weiterentwickelten Aluminium-Profil 4G auf der Längsseite.

Die Classen-Gruppe hat nach eigenen Angaben rund zwei Drittel der im Jahr 2010 erreichten Gesamtproduktion von rund 60 Mio m² auf das selbstentwickelte Folddown-Verlegsystem „Megaloc“ umgestellt.

Välinge Innovation reicht am Landgericht Düsseldorf eine Klage gegen die drei zur Classen-Gruppe gehörenden Unternehmen Classen Holz Kontor GmbH und Classen Vertriebs GmbH, beide mit Sitz in Kaisersesch, und Classen Industries GmbH, Baruth, sowie gegen die von Classen belieferten Baumarktketten Toom Baumarkt GmbH, Köln, und Globus Fachmärkte GmbH & Co. KG, Völklingen, ein. Nach Auffassung von Välinge Innovation verletzen die von Classen produzierten bzw. von Toom und Globus vermarkteten, mit dem „Megaloc“-Verlegesystem ausgestatteten Laminatboden zwei Gebrauchsmuster von Välinge Innovation.

Flooring Industries stellt ein neuentwickeltes leimfreies Verlegesystem für Massivholzböden vor, das ohne größere Maschineninvestitionen auf bestehenden Doppelendprofilern profiliert werden kann.

Die bereits seit längerer Zeit bestehenden Unstimmigkeiten zwischen den Välinge Innovation-Gesellschaftern eskalieren. Der Board of Directors der übergeordneten Holdinggesellschaft Välinge Flooring Technology AB (VFT), Viken, beruft in einer außerordentlichen Sitzung den bisherigen CEO Darko Pervan von seinem Posten ab. Gleichzeitig wird Bobby Markovski, der seit November 2006 als CFO für Välinge Innovation tätig ist, zum Interims-CEO ernannt.

Februar 2011

Bei Välinge Innovation kommt es zu weiteren Turbulenzen. Darko Pervan weigert sich, die Entscheidung des Board of Directors zu akzeptieren und seine Posten als CEO zu räumen. Parallel dazu enthebt er den vom Board of Directors eingesetzten Interims-CEO Bobby Markovski von seinem Amt.

Als Reaktion auf die im Dezember und Januar entstandenen Unstimmigkeiten zwischen den Gesellschaftern der Välinge Flooring Technology (VFT) und der Välinge International AB, Viken, verhandelt die Pervan Holding AB mit insgesamt fünf Interessenten über einen Verkauf ihrer 100 %igen Tochtergesellschaft Välinge Invest AB. Drei dieser Interessenten kommen aus der Bodenbelagsbranche, bei den zwei anderen handelt es sich um Investmentgesellschaften.

März 2011

Flooring Industries unterzeichnet mehrere Lizenzen mit asiatischen Herstellern von LVT-Belägen. Damit erhöht sich die Zahl der von Flooring Industries in diesem Bereich seit 2009 erreichten Lizenzabschlüsse auf 19. Davon kommen 13 Unternehmen aus China sowie jeweils zwei aus Südkorea, Taiwan und den USA.

Välinge Innovation und der Maschinenhersteller Wächter Packautomatik GmbH & Co. KG, Bad Wünnenberg-Haaren, erweitern ihre bereits seit mehreren Jahren bestehende Zusammenarbeit um eine Lizenzvereinbarung. Mit den von Wächter hergestellten Maschinen werden die Verriegelungselemente für 5G-Verlegesysteme an der Schmalseite der Laminatboden- oder Parkettelemente eingebracht.

April 2011

Die Schiedsgerichtsabteilung an der Handelskammer in Stockholm erklärt die Ende 2009 von Välinge Innovation ausgesprochene Kündigung des im März 2007 zwischen Välinge Innovation und Pergo Europe vereinbarten „Settlement Corporation Agreement (SCA)“ für unwirksam. Ein Einspruch gegen diese Entscheidung ist nicht möglich. Die Vereinbarung, die unter anderem eine gegenseitige Freistellung von Patentansprüchen bei den vor allem bei Längsseitenverbindungen eingesetzten einstückigen Verlegesystemen beinhaltet, hat auch weiterhin Bestand.

Die Familie Pervan übernimmt die Beteiligung der schwedischen Investmentgesellschaft Nordstjernan AB, Stockholm, an der bislang als paritätisches Joint

Klage, die sich auf eine von der Berry Floor N.V., Menen/Belgien, im Lohnauftrag für Balterio produzierte Produktlinie bezog, bereits Ende Juni 2011 in erster Instanz abgewiesen. Pergo hat gegen beide Entscheidungen Einspruch eingelegt.

Das im September 2010 ebenfalls am Landgericht Düsseldorf eingeleitete Verfahren gegen Hamberger wurde nach der EPO-Entscheidung vorerst ausgesetzt; der eigentlich für Dezember 2011 vorgesehene Verhandlungstermin wurde wieder aufgehoben. Parallel zu der Klage gegen Hamberger war Pergo am gleichen Gericht, aber unter Bezug auf andere Schutzrechte auch gegen ter Hürne vorgegangen. Dieses Verfahren ist von dem erstinstanzlichen Widerruf des europäischen Pergo-Patents nicht betroffen und läuft daher weiter; der Termin der mündlichen Verhandlung wurde auf Dezember 2011 festgelegt. Wie Balterio, Berry Floor und Hamberger hat auch ter Hürne die strittigen Produktlinien auf Basis von Välinge Innovation-Lizenzen hergestellt bzw. vermarktet.

No clear line yet over patent disputes

2011 did not produce a breakthrough in longstanding patent disputes over gluefree installation technology for hard flooring, either. Over the past two years, these disputes had shifted increasingly towards fold-down installation systems that are being used more and more often for both laminate and parquet flooring. Uncertainty among licensees had already grown last year in the wake of changes at the end of 2009 and start of 2010, in particular to cross licences brokered for these systems and subsequent patent infringement suits filed by the companies involved. Consequently, the issuing of licences for patents relating to fold-down installation systems has slowed down significantly. Patent verdicts issued this year have exacerbated the legal uncertainty, meaning that hardly any new licence agreements have been inked for fold-down installation systems. No clear line has emerged, either, in patent-law cases involving Välinge Innovation AB, headquartered in Viken, Sweden, on the one hand and Classen group of Kaisersesch, Germany, and Pergo AG, based in Baar, Switzerland on the other despite several rulings.

Venture geführten Välinge Flooring Technology (VFT) und hält damit wieder 100 % der VFT-Anteile.

Nach der Schiedsgerichtsentscheidung in Stockholm zieht Välinge Innovation die im September 2010 beim District Court im US-amerikanischen Delaware gegen die Pergo LLC eingereichte Patentverletzungsklage wieder zurück.

Mai 2011

Välinge Innovation erweitert sein 5G-Portfolio um zwei weitere Varianten. 5G-R ist wie 5G-Original und 5G-C ein vertikales Locking-System. Die zwei bislang vermarkteten Side Push-Systeme 5G-Wedge und 5G-S werden um die neue Variante 5G-2D ergänzt, bei der auf eine horizontale Verriegelung verzichtet werden kann.

Der nordamerikanische Laminatbodenhersteller Clarion Laminates LLC, Shippenville/Pennsylvania, will seine Produktion teilweise auf das Verlegesystem 5G-Wedge umstellen. Bislang setzt das Unternehmen das unter der Bezeichnung „Drop Loc“ vermarktete 2G-Verlegesystem von Välinge Innovation ein.

Juni 2011

Flooring Industries kündigt aufgrund der Nichteinhaltung von vertraglichen Verpflichtungen die Lizenzvereinbarung mit dem chinesischen Hartbodenbelagshersteller Changzhou Lange.

Das Landgericht Düsseldorf weist die im November 2009 von Pergo gegen Balterio eingereichte Patentverletzungsklage ab.

Välinge Innovation und Chinafloors Timber Co. Ltd., Shanghai, erweitern die im Jahr 2006 für den Einsatz der 2G- und 5G-Verlegesysteme bei Parkett und Laminatboden vereinbarte Produktions- und Vertriebslizenz auf LVT-Beläge. Diese Lizenz deckt die Anwendung des 2G-Systems bei Hartbodenbelägen mit Vinyloberfläche ab.

Juli 2011

Der US Court of Appeals for the Federal Circuit bestätigt die im Oktober 2010 ergangene Entscheidung des US District Court for the Eastern District of Wisconsin, dass die von Pergo produzierten Laminatboden die Patente von Välinge Innovation nicht verletzen.

Das Landgericht Düsseldorf stellt fest, dass das von ter Hürne bei Välinge Innovation bereits im Jahr 2006 lizenzierte und bei Parkettbelägen eingesetzte 5G-System das Megaloc-Patent der Classen-Gruppe verletzt. ter Hürne reicht Einspruch gegen diese Entscheidung ein. Das Unternehmen hat allerdings bereits im Vorfeld der Entscheidung mit der Umstellung der leimfrei verlegbaren Parkettbeläge auf eine neue Profilform begonnen, die Anfang August abgeschlossen wird.

August 2011

Mit der Kündigung der Lizenzvereinbarungen mit Changzhou Lingdian, Shanghai Goleaders und Anhui Ampu setzt Flooring Industries die Maßnahmen gegen chinesische Unternehmen fort.

Välinge Innovation erweitert die seit dem Jahr 2008 für den Einsatz des 2G-Verlegesystems bei Holzbodenbelägen bestehende Lizenzvereinbarung mit der chinesischen Jiangsu Senmao Bamboo & Wood Industry Co. Ltd. auf LVT und Bodenbeläge mit Vinyloberfläche.

September 2011

Välinge Innovation stellt unter der Bezeichnung 5G-3D eine neue Variante des 5G-Verlegesystems vor, mit dem dünne Elemente in Stärken bis zu 3 mm Stärke verlegt werden können. Parallel dazu hat das Unternehmen ein als „Zip-Loc“ bezeichnetes Verlegesystem für 3 mm starke LVT-Beläge entwickelt.

Der zur Beaulieu International Group gehörende Hersteller von CV-Belägen Beauflor schließt bei Mei Li Sheng eine exklusive Lizenz für das LVT-Verlegesystem Super-Click ab. Beauflor wird diese Technologie in West- und Osteuropa inklusive Russland sowie in Nordamerika vermarkten. Mei Li Sheng behält die Vermarktungsrechte in Asien, Mittel- und Südamerika, im Nahen Osten, in Afrika und in Australien/Neuseeland.

Die Einspruchsabteilung des Europäischen Patentamts (EPO), München, widerruft das im Januar 2009 erteilte europäische Patent EP 1 276 941 B1 von Pergo. Pergo geht gegen diese Entscheidung in Berufung.

In einer letztinstanzlichen Entscheidung bestätigt der US Court of Appeals for the Federal Circuit die vorangegangenen Entscheidungen von Oktober 2010 und Juli 2011. Die von Berry und Alloc gegenüber Pergo vorgeworfene Verletzung von Välinge Innovation-Patenten wird damit endgültig zurückgewiesen.

November 2011

Välinge Innovation beendet die im Jahr 2007 für den Einsatz des 2G-Systems vereinbarte Lizenz des chinesischen Laminatbodenherstellers Jiangsu Licheer Wood Co. Ltd., Changzhou/Jiangsu. Laut Välinge Innovation hat Jiangsu Licheer die Lizenzbedingungen nicht eingehalten.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Patentverletzungsklagen, Patentamtsentscheidungen, Lizenz- und Kooperationsvereinbarungen mit Bezug auf die leimfreie Verlegung von Laminatboden, Parkett, Holzfußböden und anderen Hartbodenbelägen. Sie schließt an eine Zusammenstellung der Entwicklung von Dezember 2007 bis November 2008 an, die in der Ausgabe 2/2008 des „EUWID Holz special: Bau & Innenausbau“ veröffentlicht wurde. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils im wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.

Zahl der Veränderungen hat gegenüber den Vorjahren zugenommen

Mehrere größere Verkäufe in der europäischen Parkettindustrie

Trotz der wieder besseren Mengenentwicklung und der im Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen ist der Wettbewerbsdruck in der europäischen Parkettindustrie auch 2011 kaum zurückgegangen. Dadurch haben sich auch die bereits in den vorangegangenen Jahren beobachteten Branchenveränderungen weiter fortgesetzt.

Nach den Insolvenzfällen des vergangenen Jahres, die in mehreren Fällen zur Betriebsaufgabe geführt haben, sind weitere Unternehmen in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Im Jahresverlauf konnten zudem verschiedene, zum Teil bereits seit längerer Zeit laufende Verkaufsverfahren abgeschlossen werden. Gleichzeitig gibt es bei mehreren Parkettherstellern neue Verkaufspläne, die sich allerdings noch in einem relativ frühen Stadium befinden. Parallel dazu sind einzelne größere Unternehmen auch an Akquisitionen im Parkettbereich interessiert. Ähnlich wie im Laminatbodenbereich werden derartige Überlegungen allerdings durch die tendenziell eher schwieriger werdenden Rahmenbedingungen beeinträchtigt. Darüber hinaus gibt es sowohl in der Parkettbranche als auch in der Laminatbodenindustrie mehr Kaufobjekte als Kaufinteressenten.

Im Vergleich zum Jahr 2010 haben die Veränderungen in der europäischen Parkettbranche in den letzten zwölf Monaten deutlich zugenommen. Gleichzeitig sind die Transaktionen größer geworden. Mit der AB Gustaf Kähr, Nybro/Schweden, und der Parquets Marty S.A.S., Cuzorn/Frankreich, wechselten in diesem Jahr zwei weitere Beteiligungen der früheren Nybron Flooring International Corp. (NFI), Rapperswil/Schweiz, den Besitzer, nachdem die Bauwerk Parkett AG, St. Margarethen/Schweiz, bereits im Herbst 2009 verkauft worden war. Damit wurde die im Jahr 2000 entstandene Nybron-Gruppe wieder vollständig zerschlagen. Ende September konnte der bereits seit längerer Zeit laufende Verkaufsprozess für die westfranzösischen Parkettherstellerr Panaget S.A.S., Bourgbarré, sowie Chêne de L'Orne S.A.S., Saint-Martin-du-vieux-Bellême, abgeschlossen werden. Der auch in Europa aktive indonesische Parkettherstellerr PT Tanjung Kreasi Parquet Industry (Teka Parquet), Jakarta, hat Anfang Juni mit dem ebenfalls indonesischen Holzindustriekonzern PT Dharma Satya Nusantara (DSN), Surabaya/Ostjava, einen neuen Gesellschafter bekommen.

Auch nach diesen Transaktionen könnte es im Verlauf der nächsten Monate zu weiteren Veränderungen in der europäischen Parkettbranche kommen. Angeblich werden weitere Unternehmen auf dem Markt angeboten; nach unbestätigten Informationen sollen unter anderem die Verkaufsmöglichkeiten für eine skandinavischen Produzenten und einen österreichischen Hersteller von Mehrschichtparkett sondiert worden sein. Auf der anderen Seite haben verschiedene größere Konzerne ein Interesse an einer Ausweitung ihrer Parkettaktivitäten bzw. an einem Einstieg in diesen Bereich.

So hat sich unter anderem die zu dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gehörende Unilin bvba Division Flooring, Wielsbeke/Belgien, im Verlauf des letzten Jahres an verschiedenen Verkaufsverfahren beteiligt. Mit einer derartigen Akquisition will das Unternehmen, das im August 2007 von der Columbia Forest Products Inc., Portland/Oregon, bereits die Massivholzbodenwerke Melbourne/Arkansas und Holden/West Virginia, das Mehrschichtparkettwerk Danville/Virginia sowie das Fertigparkettwerk Sungai Peta-

Nach dem Mitte Mai 2011 erfolgten Einstieg der Investmentgesellschaft Triton will die Kährs-Gruppe in den kommenden fünf Jahren insgesamt 48 Mio € in das Werk Nybro investieren. (Foto: Kährs)

ni/Malaysia übernommen hatte, auch in Europa in die Parkettproduktion einsteigen. Die Tarkett Holding GmbH, Frankenthal, ist auch weiterhin an einer Ausweitung ihrer erst im Juli mit der Übernahme der Parquets Marty S.A.S., Cuzorn/Frankreich, ausgebauten Parkettaktivitäten auf den Bereich Zweischichtparkett interessiert. Das Unternehmen hatte sich mit dieser Zielsetzung bereits im Verlauf des Jahres 2009 an den Verhandlungen zum Verkauf der Bauwerk Parkett AG, St. Margarethen/Schweiz, beteiligt, war damals aber nicht zum Zug gekommen. Darüber hinaus wird auch einzelnen, in der Parkettbranche bereits engagierten Investmentgesellschaften ein grundsätzliches Interesse an weiteren Expansionsschritten nachgesagt.

Weitere Unternehmen sind ausgeschieden

Wie bereits 2010 hatten auch in diesem Jahr verschiedene Parkettthersteller mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen, die nur zum Teil gelöst werden konnten. Für die beiden verbundenen Unternehmen H. u. M. Plessmann GmbH & Co. KG und Trio Parkett GmbH & Co. KG mit Sitz in Uslar, die am 22. November 2010 beim Amtsgericht Göttingen einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens gestellt hatten, konnte schließlich doch keine Fortführungslösung gefunden werden. Damit ist ein weiterer renommierter Parkettthersteller aus dem Markt ausgeschieden, nachdem die Anton Lorenz GmbH & Co. KG (Lopark), Niederzier/Nordrhein-Westfalen, ebenfalls im Rahmen eines Insolvenzverfahrens bereits Ende Oktober 2010 sämtliche Aktivitäten eingestellt hatte.

Aus dem Markt verschwunden ist zudem die österreichische Vito Holzindustrie GmbH, Sankt Veit an der Glan, die im September 2009 als Auffanggesellschaft aus der insolventen Vito Parkettproduktions GmbH hervorgegangen war. Am 10. Mai 2011 musste das Unternehmen erneut Konkursantrag stellen, bereits am 17. Mai wurde die Produktion eingestellt. Der französische Parkettthersteller Huot Parquets, St. Julien les Villas, befindet sich seit dem 6. September 2011 ebenfalls in einem gerichtlichen Sanierungsverfahren („Redressement judiciaire“), das auf Druck der kreditgebenden Banken beim Handelsgericht in Troyes eingeleitet worden war. Der zur spanischen Grupo IG gehörende Parkettthersteller Maderas Iglesias S.A., Vigo/Galizien, konnte dagegen ein Anfang Februar 2011 beantragtes gerichtliches Sanierungsprogramm („preconcurso“) im Verlauf des zweiten Quartals abschließen.

Vor dem Hintergrund des auch in der gesamten Parkettbranche bestehenden Ertragsdrucks und der in verschiedenen Segmenten noch immer bestehenden Überkapazitäten blieb die Investitionstätigkeit in der europäischen Parkettindustrie auch im Jahr 2011 auf einzelne kleinere Projekte begrenzt. Bei verschiedenen Unternehmen war dabei die Erweiterung des Produktionsprogramms auf Massivholz- oder Landhausdielen ein Thema.

Kährs will nach Einstieg von Triton investieren

Nach dem Mitte Mai 2011 vereinbarten Verkauf der Unternehmensmehrheit an das Private Equity-Unternehmen Triton Advisers Ltd., Jersey, will so zum Beispiel Kährs in den kommenden fünf Jahren insgesamt rund 48 Mio € in die Modernisierung und Erweiterung seines Stammsitzes Nybro investieren. Der Board of Directors von Kährs hatte diese bereits seit längerer Zeit geplanten Investitionen Anfang Juli in seiner ersten Sitzung nach dem Einstieg von Triton genehmigt. Die einzelnen Maßnahmen umfassen Prozessoptimierungen und Rationalisierungen im Produktionsbereich, einen Ausbau des Bereichs Forschung & Entwicklung sowie eine Weiterentwicklung der eingesetzten Oberflächentechnologien. Die einzelnen Projekte wurden von dem Unternehmen bislang allerdings noch nicht weiter konkretisiert.

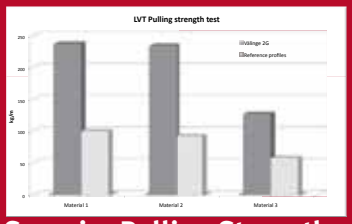
Triton hatte mit Wirkung zum 18. Mai 2011 einen deutlich über 50 % liegenden, allerdings nicht weiter quantifizierten Anteil an Kährs übernommen. Bereits im Vorfeld waren bei den Wettbewerbsbehörden in verschiedenen Ländern, wie zum Beispiel in Deutschland, Österreich und Norwegen, Zusammenschlussvorhaben zwischen Triton und der Kährs-Muttergesellschaft Nybron oder verbundenen Unternehmen angemeldet worden.

Licensed by Välinge

LVT Locking Technology

LVT Locking Profiles

Vinyl on HDF



Superior Pulling Strength

AMORIM
tilo
Huali Plastic
KDF UNIDECO
ELEGANT LIVING DA VINCI LUXURY VINYL TILE
升范地板
CHINA FLOORS

www.valinge.se

Mit der Mitte Juli abgeschlossenen Übernahme von Parquets Marty verfügt die Tarkett-Gruppe über vier Parkettwerke. (Foto: Parquets Marty)

Der verbliebene Minderheitsanteil wird weiterhin von dem Bankenkonsortium gehalten, das im Dezember 2007 sämtliche Anteile an der NFI-Gruppe von der Investmentgesellschaft Vestar Capital Partners erworben hatte. Vestar Capital wiederum hatte NFI erst im Februar 2006 von der Schweizer Hiag Holding AG, Riehen, und der schwedischen Investmentgesellschaft Nordic Capital, Stockholm, übernommen. Die NFI-Gruppe hatte damals noch drei operativ tätige Unternehmen umfasst; im Verlauf des Jahres 2009 waren allerdings Bauwerk Parkett und Parquets Marty ausgegliedert worden.

Parallel zu diesen Veränderungen auf Gruppenebene hatte auch Kährs in den letzten Jahren einen umfangreichen Restrukturierungsprozess durchlaufen. Mitte 2007 hatte das Unternehmen damit begonnen, die Produktion am norwegischen Standort Brumunddal herunterzufahren und an den Stammsitz Nybro zu verlagern. Anfang 2008 wurde das Werk Brumunddal endgültig stillgelegt; davon betroffen waren rund 140 Mitarbeiter. Auch in Nybro kam es im Verlauf des Jahres 2008 zu einem Abbau von über 300 Arbeitsplätzen. 2009 wurde auch das vorletzte Werk Ljusdal in Schweden geschlossen und die Produktion nach Nybro verlagert.

Das im Jahr 1998 gegründete Private Equity-Unternehmen Triton verfügt über drei Fonds mit einem Gesamtkapital von rund 4 Mrd €. Das Beteiligungs-Portfolio umfasst Unternehmen in Skandinavien sowie in deutschsprachigen Ländern. Beispiele sind der Fenster- und Türenhersteller Weru AG (Rudersberg), die im Bereich Kunststoffprofil- und WPC-Extrusionsanlagen tätige Battenfeld-Cincinnati-Gruppe (Bad Oeynhausen) und die finnische Baustoffhandelskette Puukeskus Oy (Vaasa).

Tarkett hat Assets von Parquets Marty erworben

Der französische Parkettthersteller Parquets Marty, der mit einem zum 1. Juli 2009 abgeschlossenen Management Buy Out aus der NFI-Gruppe ausgegliedert worden war, hat im Rahmen eines Anfang Mai 2011 vom Handelsgericht in Agen eingeleiteten gerichtlichen Sanierungsverfahrens („Redressement judiciaire") inzwischen bereits zum zweiten Mal den Besitzer gewechselt. Am 12. Juli 2011 hat das Handelsgericht dem Tarkett-Konzern den Zuschlag für die Assets erteilt. Tarkett konnte sich mit seinem Angebot gegen mehrere andere Interessenten, unter anderem Unilin sowie ein italienisches und ein chinesisches Unternehmen, durchsetzen.

Die Transaktion umfasst das auf eine Jahreskapazität von rund 3 Mio m² ausgelegte Dreischichtparkettwerk in Cuzorn sowie das am gleichen Standort betriebene Sägewerk. Ein zweites Sägewerk in Bourganeuf wurde dagegen stillgelegt. In einem nächsten Schritt will Tarkett rund 13 Mio € in die Modernisierung des Standorts Cuzorn investieren; die Parkettproduktion soll dabei vor allem auf mehrschichtige Landhausdielen ausgerichtet werden. Tarkett wird das Werk mit deutlich weniger Mitarbeitern betreiben als der Vorbesitzer; von den zuletzt rund 220 Beschäftigten wurden nur 130 übernommen. Über verschiedene Restrukturierungsschritte war die Zahl der Mitarbeiter bei Parquets Marty bereits in den letzten Jahren stark abgebaut worden.

Mit der Übernahme des Parquets Marty-Werkes ist die Parkettkapazität von Tarkett auf insgesamt rund 15 Mio m²/Jahr gestiegen. In Hanaskog/Schweden können rund 6 Mio m²/Jahr produziert werden; die beiden osteuropäischen Standorte in Backa Palanka/Serbien und Orzechowo/Polen sind auf eine Produktionskapazität von 3,4 Mio m²/Jahr bzw. knapp 3 Mio m²/Jahr ausgelegt. Das Dreischichtparkettwerk in Backa Palanka war im November 2005 angelaufen, das vor allem auf Furnierböden und Landhausdielen ausgelegte Werk in Orzechowo ging im November 2006 in Betrieb. Im Gegenzug hatte Tarkett im August 2006 allerdings das Parkettwerk in Broby/Schweden stillgelegt; dieser Standort wird seither nur noch als Auslieferungslager genutzt.

In den letzten Jahren hat sich Tarkett schrittweise auch von seinen Holzfußboden-Aktivitäten in Nordamerika getrennt. Im November 2007 waren die beiden Parkettwerke in Johnson City/Tennessee sowie eine weitere Fertigungsstätte in Montpelier/Indiana an das Private Equity-Unternehmen New Stream Capital, Ridgefield/Connecticut, verkauft worden. Die in der Folge in Arbor Craft LLC umfirmierten Aktivitäten wurden Mitte Februar 2010 an die im Bodenbelagsbereich tätige Q.E.P. Co. Inc., Boca Raton/Florida, weiterveräußert. Unter den neuen Eigentümern wurde der Firmenname wieder in die ursprüngliche Bezeichnung Harris Wood geändert und damit an die Produktmarke angeglichen;

sowohl Tarkett als auch Arbor Craft hatten das in Johnson City produzierte Parkett unter der Bezeichnung „Harris“ vermarktet. Im April 2010 hat Tarkett auch den noch verbliebenen Massivparkettherstellers Stuart Flooring Corp., Stuart/Virgina, abgestoßen; Käufer war US-amerikanische Bodenbelagskonzern Shaw Industries Inc., Dalton/Georgia.

Parquets Marty stand mit dem am 5. Mai eingeleiteten Redressement judiciaire-Verfahren bereits zum zweiten Mal unter gerichtlicher Aufsicht. Im Mai 2008 hatte das Handelsgericht Agen ein erstes Sanierungsverfahren („Plan de sauvergarde“) verhängt, das allerdings im März 2009 abgeschlossen werden konnte. Über die in diesem Zeitraum umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen war die Mitarbeiterzahl von ursprünglich über 500 auf rund 250 reduziert worden. Nach dem im Juli 2009 vereinbarten Management Buy Out und der damit verbundenen Ausgliederung aus der NFI-Gruppe war im Herbst 2010 die französische Somfy-Gruppe, Cluses, über ihre Tochtergesellschaft Somfy Participations als achter Gesellschafter mit einer Beteiligung von 34 % bei Parquets Marty eingestiegen. Mit den dadurch zufließenden 3 Mio € sollte eigentlich die Produktpalette von Parquets Marty auf andere Produkte diversifiziert werden.

MDB verkauft Panaget an das Management

Die ursprünglich auf den Baubereich ausgerichtete Beteiligungsholding MDB AG i.A., München, hat am 28. September alle Anteile an den in der MDB France S.A.S zusammengefassten westfranzösischen Parkettherstellern Panaget sowie Chêne de L’Orne im Rahmen eines Management Buy Out verkauft und sich damit von der letzten verbliebenen industriellen Aktivität getrennt. Als Kaufpreis wurden 6,75 Mio € angegeben. Die Anteile an den beiden Unternehmen wurde auf die von fünf Panaget-Geschäftsführungsmitgliedern unter Leitung des Directeur Général Jean-Luc Roy sowie 14 weiteren Mitarbeitern gegründete La Manufacture Française du Parquet übertragen.

Die neuen Inhaber wollen nach eigener Aussage die Aktivitäten der beiden Parkettherstellers in unveränderter Form fortführen. Hauptabsatzmarkt ist dabei Frankreich; die Exportaktivitäten decken in erster Linie den Euro-Raum sowie Großbritannien und die Schweiz ab. In Frankreich läuft der Vertrieb vor allem über den Baustofffachhandel, den Holzhandel und Parkettstudios. Der Exportanteil lag früher bei rund 20 %, ist in den letzten Jahren allerdings leicht zurückgegangen. Die Lieferungen nach Nordamerika haben mit der Verschlechterung der Wechselkursverhältnisse an Bedeutung verloren; das Großbritanniengeschäft leidet unter den anhaltenden Einschränkungen bei den Warenkreditversicherungen. Der deutsche Markt wird inzwischen wieder von Frankreich aus bearbeitet.

Bei einer Produktionskapazität von insgesamt 1,2 Mio m²/Jahr wollen die Unternehmen im laufenden Jahr ein Produktionsvolumen von 650.000 m² erreichen. 2012 soll die Gesamtproduktion auf rund 700.000 m² gesteigert werden. Nach früheren Angaben hatten Panaget und Chêne de L’Orne im Jahr 2009 noch rund 750.000 m² produziert, von denen 85 % auf Fertigparkett, 10 % auf Massivparkett und der Rest auf Sonderanfertigungen entfallen waren. Insgesamt werden 14 Holzarten verarbeitet; mit einem Produktionsanteil von 85 % ist die Produktion vorrangig auf Eiche ausgerichtet. Rund 9 % der Produktionsmenge werden mit tropischen Hölzern ausgeführt; die verbleibenden 6 % entfallen auf andere Holzarten.

Das Umsatzziel für 2011 wird mit 21 Mio € angegeben; für 2012 ist eine Umsatzsteigerung auf 23 Mio € geplant. In den letzten Jahren war der Umsatz der beiden Parkettherstellers dagegen deutlich zurückgegangen. Laut einem Bericht des Newsletters Ouest-France waren im Jahr 2008 noch rund 25 Mio € erwirtschaftet worden; 2010 hatte sich der Umsatz dagegen nur noch auf 19,3 Mio € belaufen. Die Zahl der Mitarbeiter wird von dem Unternehmen mit rund 180 angegeben, von denen 138 auf den Standort Bourgbarré, 35 auf Redon und sieben auf Bellême entfallen.

MDB hatte Panaget im Jahr 1994 übernommen und dort bis zum Ausstieg nach

5G
Licensed by Välinge
The new World standard in locking

5G Original

5G-Side Push
www.valinge.se

In einer am 29. November 2011 beendeten Internet-Auktion wurde der verbliebene Anlagenbestand des Dreischichtparkettherstellers Trio-Parkett vollständig verkauft.

eigenen Angaben rund 12 Mio € investiert. Panaget produziert am Stammsitz in Bourgbarré Zweistabfertigparkett. Das Werk Redon ist auf die Produktion von dreischichtigen Landhausdielen ausgelegt, in dem Chêne de L'Orne-Werk in Bellême wird Massivparkett hergestellt. MDB hatte den Verkaufsprozess für Panaget und Chêne de L'Orne Ende August 2010 eingeleitet, nachdem die Aktionäre der Beteiligungsholding in ihrer Hauptversammlung die Auflösung der Gesellschaft beschlossen hatten. Nach Informationen aus der Parkettbranche hatten in den letzten Monaten verschiedene Unternehmen einen Einstieg bei den beiden Parkettherstellern geprüft, ohne dass es in der Folge zu konkreten Verhandlungen gekommen wäre. Das bestehende Management hatte laut einem Bereicht von Ouest-France im September ein Angebot abgegeben und sich in der Folge um öffentliche Fördermittel für die über insgesamt vier Banken laufende Finanzierung der Transaktion bemüht.

DSN ist mit rund 50 % bei Teka Parquet eingestiegen

Seit dem Anfang Juni 2011 abgeschlossenen Einstieg des indonesischen Holzindustriekonzerns PT Dharma Satya Nusantara (DSN), der unter anderem Dreischichtparkett, Innentüren sowie Tischler- und Massivholzplatten produziert, hat der Parkettthersteller Teka Parquet drei Gesellschafter. DSN hält dabei rund 50 % der Anteile. Die verbleibenden Anteile liegen größtenteils bei der Tanjung-Gruppe; darüber hinaus ist auch der Teka Parquet-Geschäftsführer Daniel Handojo beteiligt. Die bisherigen Gesellschafter hatten sich über längere Zeit um einen Investor bemüht, mit dem die Kapitalbasis des Unternehmens verbessert werden sollte. Hintergrund waren die durch die weltweite Abschwächung der Parkettmärkte entstandenen finanziellen Schwierigkeiten.

Im Nachgang zu der Transaktion hat Teka Parquet verschiedene Maßnahmen zur Verbesserung der Produktions- und Vertriebslogistik eingeleitet. In einem ersten Schritt wird das bislang in Semarang/Nordjava angesiedelte Sägewerk an den Parkettproduktionsstandort in Pingit in Zentraljava verlagert. Mit Investitionen im Logistikbereich sollen unter anderem die in der Vergangenheit zeitweise entstandenen Lieferschwierigkeiten beseitigt werden.

Teka Parquet ist nach eigenen Angaben einer der führenden indonesischen Holzfußbodenhersteller und beschäftigt derzeit rund 1.500 Mitarbeiter. Die Produktionskapazität am Standort Pingit beläuft sich auf rund 6 Mio m² im Jahr. Unter der auch nach den Anteilsverschiebungen fortgeführten Marke Teka Parquet wird in erster Linie dreischichtig aufgebautes Fertigparkett angeboten. Zum Einsatz kommen dabei sowohl europäische Holzarten wie Buche und Eiche als auch nordamerikanische (z.B. Red Oak), südostasiatische (z.B. Kempas, Merbau, Hevea) sowie afrikanische Hölzer (z.B. Iroko, Doussie). Rund 57 % der Produktion werden in Europa abgesetzt, davon rund 20 % in Deutschland. Weitere 31 % fließen in Richtung Nordamerika ab. Der Rest verteilt sich auf andere Länder.

Der Vertrieb von Teka Parquet in Europa und Nordamerika wird über die Vertriebsgesellschaft Plyquet Holzimport GmbH, Bremen, abgewickelt. Plyquet selbst beschäftigt 14 Mitarbeiter und unterhält eigene Niederlassungen in den USA und in Spanien. Im Zuge des Einstiegs von DSN bei Teka Parquet kam es auch bei Plyquet zu Veränderungen in der Gesellschafterstruktur, Hauptgesellschafter ist aber weiterhin Michael Lucas. Plyquet vertreibt neben Teka Parquet auch noch Holzfußböden anderer asiatischer Hersteller sowie Sperrholz und Designböden aus Vinyl (LVT). Für den letztgenannten Produktbereich hat Plyquet erst im Frühjahr 2011 eine exklusive Vertriebspartnerschaft mit dem chinesischen Bodenbelagshersteller Elegant Living, einem Tochterunternehmen der malaysischen Samling-Gruppe, abgeschlossen.

Anlagen von Trio-Parkett wurden versteigert

Der Anlagenbestand des seit November 2010 insolventen Dreischichtparkettherstellers Trio-Parkett wurde nach der im Mai 2011 erfolgten Produktionseinstellung im Werk Vogelsang/Brandenburg im Verlauf des Herbstes in mehreren Schritten versteigert. Bei der Ende September durchgeführten Versteigerung fand nur ein Teil der Anlagen einen Käufer. Zuschnitt-, Trocknungs- und Hobelanlagen wurden so zum Beispiel von einem

Holzfußbodenhersteller aus der Ukraine übernommen.

Die Restbestände wurden in der Folge über die Proventura Industrie-Auktion GmbH, Göttingen, in einer bis zum 29. November laufenden Internet-Auktion verwertet. Bei dieser Auktion kamen vor allem die speziell auf die Parkettfertigung ausgelegten Anlagenteile zum Angebot. Im Zwischenverkauf konnten verschiedene Posten vorab veräußert werden, wie zum Beispiel eine Mehretagen-Heizpresse. In der Schlussphase der Internet-Auktion waren unter anderem eine Decklamellen-Sortieranlage, ein Wood Eye-Scanner, eine Decklagenpresse sowie mehrere Lack- und Spachtelauftragsmaschinen die größten Einzelposten. Ein Teil dieser Anlagen war Anfang der 90er Jahre in Betrieb genommen worden. In den Jahren 2000 bis 2002 hatte Trio-Parkett verschiedene Nachrüstungen vorgenommen, wie zum Beispiel die Lamellensortierung und den Scanner. Die Produktionslinie von Trio-Parkett war zuletzt auf eine Jahreskapazität von rund 400.000 m² Dreischichtparkett ausgelegt.

Trio-Parkett und das ebenfalls zur TrioPless Holding GmbH, Langenfeld, gehörende Schwesterunternehmen Plessmann hatten jeweils im November 2010 beim Amtsgericht Göttingen einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens gestellt. Zu diesem Zeitpunkt wurde bei Plessmann bereits nicht mehr produziert. Das Unternehmen hatte die Massivparkettfertigung schon Anfang 2010 aufgegeben und die Produktionsanlagen veräußert. Plessmann fungierte seitdem als reiner Vertriebs- und Verwaltungsstandort für die Dreischichtparkettfertigung in Vogelsang sowie für Massiv- und Zweischichtparkett von externen Herstellern. Das Insolvenzverfahren über beide Unternehmen wurde am 1. Februar 2011 eröffnet.

Die Bemühungen über eine Fortführungslösung mussten dann relativ bald eingestellt werden. Die mit verschiedenen Übernahmeinteressenten, unter anderem Parkettherstellern aus Deutschland und Finnland geführten Verhandlungen konnten nicht zum Abschluss gebracht werden. Ein von dem früheren Mehrheitsgesellschafter der TrioPless Holding, Stefan Schröder, ausgearbeiteter Insolvenzplan wurde von der Gläubigerversammlung abgelehnt. In der Folge hat der Insolvenzverwalter Jens Köke aus Göttingen ab April die Abwicklung der Unternehmen vorbereitet. Das Insolvenzverfahren über Trio-Parkett wird sich nach Aussage des Insolvenzverwalters voraussichtlich bis ins zweite Halbjahr 2012 hinziehen. Bei Plessmann sei mit einer noch längeren Verfahrensdauer zu rechnen, da Betriebsgelände und Immobilien verwertet sowie verschiedene rechtliche Probleme noch abschließend geklärt werden müssen.

Produktion bei Vito wurde eingestellt

Auch bei dem österreichischen Parkettherstellers Vito, der am 10. Mai 2011 erneut Insolvenz anmelden musste, blieben die Bemühungen um eine Fortführungslösung erfolglos. Das Unternehmen hatte zuvor bereits über längere Zeit mit Übernahmeinteressenten verhandelt, darunter auch Unilin. Nach dem Scheitern dieser Verhandlungen und dem Insolvenzantrag wurde die Produktion am 17. Mai eingestellt, da das Unternehmen weder über die für die Fortführung der Produktion erforderlichen Rohstoffbestände noch über ausreichende finanzielle Mittel für eine Wiederaufnahme des Einkaufs verfügte. In der Folge wurde die vom Landesgericht Klagenfurt als Masseverwalter eingesetzte Rechtsanwaltsgesellschaft Frimmel/Anetter mit der Verwertung der Assets beauftragt.

Vito hatte die erneute Insolvenz unter anderem mit Umsatz- und Ergebniseinbußen begründet, die auf Rohstoffversorgungsprobleme, Lieferverzögerungen und Kundenverluste zurückzuführen waren und schließlich auch zu Liquiditätsproblemen geführt hatten. In der Folge konnte das Unternehmen die aus den Kreditverträgen resultierenden Zahlungsverpflichtungen nicht mehr erfüllen.

Vito Holzindustrie war im September 2009 als Auffanggesellschaft der insolventen Vito Parkettproduktions GmbH, Sankt Veit an der Glan, hervorgegangen. Die Vorgängergesellschaft hatte am 16. April 2009 einen Insolvenzantrag gestellt, der unter anderem mit konjunkturbeding-

nadura

Natural and Durable is the essence of nadura™. With superior properties and unlimited possibilities nadura™ is the future in flooring.

nadura™ technology by Välinge

MeisterWerke
Tarkett
ALLOC®
PARADOR

Välinge PowderTech™

ten Absatz- und Preiseinbußen sowie mit einer unerwarteten Nachzahlung von Sozialversicherungsabgaben begründet worden war. Die damals anfänglich angestrebte gerichtliche Sanierung über Zwangsausgleich war allerdings an Meinungsunterschieden zwischen der staatlichen Förderbank Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (AWS), Wien, und einem Teil der Minderheitsgesellschafter gescheitert.

Daraufhin war der damalige Mehrheitseigentümer Pios Handel- und Beteiligungs GmbH, Puch/Salzburg, vom Gläubigerausschuss mit der Erarbeitung eines alternativen Fortführungskonzeptes beauftragt worden. In der Folge waren die Vito-Aktivitäten in eine von Pios gegründete Auffanggesellschaft überführt worden, die nach der Genehmigung des Konzeptes durch das Landesgericht Klagenfurt und nach Finanzierungszusagen der Hausbank Hypo Alpe Adria im September 2009 an den Start ging. Im Verlauf des Jahres 2010 hat sich Pios dann allerdings wieder von dieser Beteiligung getrennt. Im Januar waren 25 % der Firmenanteile an den Wiener Rechtsanwalt Norbert Abel und im Juli dann die verbliebenen 75 % an den Vito-Geschäftsführer Norbert Sommerauer veräußert worden.

Maderas Iglesias hat Sanierung abgeschlossen

Der nach konjunkturbedingten Absatzrückgängen auf dem spanischen Inlandsmarkt sowie auf den bisherigen Hauptexportmärkten finanziell angeschlagene spanische Parkettthersteller Maderas Iglesias konnte dagegen bis Ende Mai 2011 das im Februar vom Handelsgericht in Vigo bewilligte Insolvenzverfahren nach spanischem Recht („Preconcurso") abschließen. Im Rahmen dieses Preconcurso-Verfahren musste sich das Unternehmen innerhalb einer dreimonatigen Frist mit seinen Gläubigern, bei denen es sich in erster Linie um Banken handelte, auf eine einvernehmliche Lösung verständigen, um damit die Fortführung des Unternehmens sicherzustellen.

Bereits Anfang 2011 hatte Maderas Iglesias über ein vom Handelsgericht in Vigo genehmigtes „Expediente de Regulación de Empleo" (ERE) rund 300 Mitarbeiter an zwei der drei Produktionsstandorten zeitlich befristet freigestellt und damit die Produktion an die reduzierte Nachfrage angepasst. Zu der finanziellen Restrukturierung hat unter anderem eine von Maderas Iglesias durchgeführte Kapitalerhöhung beigetragen. Parallel dazu wurden die Vertriebsschwerpunkte neu ausgerichtet. Neben den vorherigen Hauptabsatzmärkten Spanien, Portugal und USA sollten dabei vor allem die Regionen Osteuropa, Nahen Osten und Asien verstärkt bearbeitet werden. Diese Bemühungen konzentrieren sich in einem ersten Schritt auf Länder wie Polen, Rumänien, Russland, das Baltikum, Türkei, Ägypten, Indien und Aserbaidschan. In diesem Zusammenhang hat Maderas Iglesias zwei Hauptvertriebsniederlassungen geschaffen, von denen eine in Vigo und eine in Polen angesiedelt ist. Die deutschsprachigen Märkte werden seit der Restrukturierung wieder direkt von Spanien aus betreut; die Anfang 2007 gegründete Niederlassung Greenkett Deutschland GmbH, Frankfurt, wurde aufgegeben.

Maderas Iglesias ist Teil der Grupo IG, die ihren Sitz ebenfalls in Vigo hat und über mehrere Standorte auf der iberischen Halbinsel sowie in Osteuropa, Brasilien und den USA verfügt. Maderas Iglesias betreibt im Großraum Vigo drei Werke an den Standorten Mos, Sanguinea und Porrino. Die Gesamtproduktionskapazität liegt nach Unternehmensangaben bei rund 10 Mio m² pro Jahr. Die Zahl der Mitarbeiter liegt bei 500. Im vergangenen Jahr hat Maderas Iglesias einen Umsatz von rund 50 Mio € erwirtschaftet; für 2011 wurde eine Steigerung auf 55 Mio € budgetiert. Rohwarenbeschaffung und die Produktion von Halbfabrikaten wurden über Niederlassungen der Grupo IG in Polen, in Slowenien, in den USA und in Brasilien abgewickelt. Unter anderem betreibt das Unternehmen in Stescew/Polen seit dem Jahr 2004 ein Laubholzsägewerk, das unter Greenkett Polska Sp.zo.o. firmiert und über das auch die Vertriebslogistik für Abnehmer in Mittel-, Nord- und Osteuropa abgewickelt wird. Der unter North Star Lumber firmierende Standort in Mobile/Alabama, der unter anderem auf die Bereitstellung von nordamerikanischen Hölzern ausgerichtet ist, gehört bereits seit 1992 zur Grupo IG. In Curitiba/Brasilien produziert das Unternehmen seit 2004 Parkettträgerschichten aus Elliotis Pine-Sperrholz.

Several major sell-offs in Europe's parquet industry

The competitive pressure within Europe's parquet industry has hardly eased in 2011 despite better volumes and price increases instituted during the course of this year. As a result industry shifts seen in recent years have continued. Other companies have faced financial difficulties after last year's insolvency filings that led several companies to shut down altogether. In addition, a number of businesses have switched hands during 2011, sometimes after a long-winded process of finding a buyer. At the same time, new plans are afoot to sell several parquet producers, although they are still at a relatively early stage. A few major companies are also interested in acquiring parquet firms. Like the laminate flooring business, these plans are being hampered by the worsening overall climate on the whole.
In addition, there are more companies up for sale than buyers in the parquet and laminate flooring industries alike. Changes within the European parquet industry have increased significantly over the past twelve months compared with 2010. At the same time, transactions have become larger in size. Even after these deals, additional changes might well materialise in Europe's parquet industry over the next few months. Other companies are allegedly up for sale. Unconfirmed reports indicate that the prospects for finding new buyers for a Scandinavian producer and an Austrian manufacturer of multi-ply parquet are being explored. On the other hand, a variety of major groups have indicated their interest in building up their parquet activities or entering this business.

RE-Y-STONE®
RE-Y-STONE® ist 100 % ökologisch,
emissionsfrei und nicht rohölbasierend.
Gemeinsame Zukunft.
Gemeinsame Umwelt.
Gemeinsamer Erfolg.
RESOPAL®
A WILSONART COMPANY
www.resopal.de

ACHTUNG: SCHON SCHÖN GEBRAUCHT!

[Dekor: Lentini]

Immer dann, wenn sich große Handwerkskunst mit den Vorteilen industrieller Ansichtssachen paaren darf, entstehen einzigartige Eindrücke – für Dekordesigner ebenso wie für Raumgestalter und natürlich ganz besonders für die Nutzer. Ein schönes Beispiel für diesen hohen Anspruch ist LENTINI: Dieses Dekor vereinigt das Beste aus zwei Welten – martialisch ursprünglicher Industrielook in metallener Optik wird hier mit perfekter Verarbeitung kombiniert. Das Ergebnis ist ein außergewöhnliches Erscheinungsbild, das individuelle Form in den Raum transportiert: Mit LENTINI wird vermeintlich Gebrauchtes zur gestalterischen Avantgarde.
Mehr Details auf www.sueddekor.de

SÜDDEKOR

2D HOLDING