E 5318 EUWID Holz- und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 10.12.2012

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

Baukonjunktur – DIY-Branche
Holzwerkstoffe – LVL – Oberflächen
Laminatboden – LVT – Parkett

WILLKOMMEN *bei mir zu Hause*

DOMOTEX

Hannover
12–15 Jan. 2013
HALLE 9 - STAND C17

BAU 2013
14–19 January · Munich
www.bau-muenchen.com
HALLE B6 - STAND 408

ENTDECKEN SIE ALLES,
WAS SIE ÜBER BALTERIO-
LAMINATBÖDEN WISSEN
MÖCHTEN…
UND NOCH VIEL MEHR

Scannen Sie für
weitere Informationen

balterio

Stil. Qualität. Einfachheit.

www.balterio.com

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

Keine guten Aussichten

Viele Bereiche der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementindustrie werden das Jahr 2012 mit einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr abschließen müssen. Die nach einem relativ schwachen ersten Halbjahr erwartete Belebung im Herbst ist nicht eingetreten; verschiedene Märkte haben sich sogar noch weiter abgeschwächt. Der relativ schleppende Geschäftsverlauf im vierten Quartal wird sich voraussichtlich auch in das erste Quartal 2013 hinein fortsetzen. Bislang gibt es keine Anzeichen für eine stärkere Belebung.

Die anhaltende Wirtschafts- und Finanzkrise in Europa hat in den letzten Monaten auch einige bislang stabiler laufende Märkte in Mitleidenschaft gezogen. Deutliche Abschwächungstendenzen gibt es derzeit in Frankreich. Auch die DACH-Region hat sich zuletzt schwächer entwickelt. Die angrenzenden osteuropäischen Länder laufen nur verhalten und werden zum Teil durch ungünstige Wechselkursverhältnisse belastet. Das bislang noch relativ hohe Wachstum in der Türkei hat sich im zweiten Halbjahr erkennbar abgeschwächt. Der russische Markt hat sich dagegen bislang relativ gut gehalten, wird über die Wintermonate saisonbedingt aber wohl ebenfalls nachgeben.

Nach Einschätzung zahlreicher Unternehmen deuten diese Veränderungen auf eine erneute längerfristige Konjunkturabschwächung hin. Nach dem Einbruch in den Jahren 2008 und 2009 hatten sich die Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementmärkte in den Jahren 2010 und 2011 wieder schneller erholt als erwartet. Wenn sich der 2012 beobachtete Abwärtstrend auch im kommenden Jahr fortsetzt, könnte es doch noch zu dem bereits seit längerer Zeit befürchteten Szenario des „Double-Dip“ kommen. Verschiedene Unternehmen haben ihre Planung bereits entsprechend angepasst.

Die in der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementindustrie bestehenden Überkapazitäten erschweren die Situation noch zusätzlich. Die in den letzten drei Jahren erfolgten Desinvestitionen haben in den meisten Fällen noch nicht ausgereicht, um das Angebot an die rückläufige Nachfrage anzugleichen. Der früher mögliche Ausgleich von kurzfristig auftretenden Überkapazitäten durch stärkere Exportlieferungen wird immer schwieriger, da in den dafür in Frage kommenden Märkten ebenfalls weiter investiert wird.

In der aktuellen Sonderausgabe „EUWID Holz special“ wird die Markt- und Branchenentwicklung in verschiedenen Teilbereichen der Holzwerkstoff- und Bauelementbranche überblicksartig dargestellt. Weitere Themen sind Investitionen in LVL- und Leimholzanlagen, die gegenläufige Kostenentwicklung bei Rohstoffen für den Oberflächenbereich, die erwartete Marktentwicklung bei Luxury Vinyl Tiles (LVT) sowie Veränderungen in der Laminatboden- und Parkettbranche.

Many sectors in the wood-based panels, surfaces and building component industry will end 2012 in a worse position than last year. An autumn recovery that was thought to be on the cards after a relatively weak first half of the year did not come to pass. A number of markets have even continued to decline. Relatively sluggish business in the fourth quarter will likely persist into the first quarter of 2013 as well. No signs of a major recovery have emerged to date.

Many companies stated that these changes are indicating another long-term economic slump. The wood-based panels, surfaces and building products markets had bounced back more quickly than expected in 2010 and 2011 after the downturn in 2008 and 2009. If the downswing seen in 2012 continues next year, the long-feared scenario of a double dip may happen after all. A number of companies have already adjusted their plans accordingly.

Surplus capacity in the wood-based panels, surfaces and building products industry is complicating matters further. Divestments in the past three years were typically not yet enough to adjust supply to reflect dwindling demand. It is becoming more and more difficult to offset surplus capacities that emerge at short notice by exporting more, which had been possible in the past, as investments are also being made in potential markets.

This special edition, EUWID Holz special, provides an overview of trends in different sectors of the wood-based panels and building products market. Other topics include investments in the LVL and glued timber plants, contrasting trends in costs for raw materials in the surfaces industry, the forecast trend in the luxury vinyl tile market and changes in the laminate flooring and parquet sector.

Messen & Termine **6-11**
Laminatboden-/Parkettthersteller setzen auf der Domotex 2013 aus

Baukonjunktur **12-17**
Wohnungsfertigstellungen in Europa sollen bis 2013 sinken
Deutschland: Wohnungsbau legt auch 2012 leicht zu
US-Wohnungsbau erholt sich doch schneller als erwartet
Umwelt-Produktdeklarationen für Spanplatten und HPL/CPL

DIY-Branche **18-20**
Baumarktgeschäft hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt

Holzwerkstoffe **22-25**
Mehrere große Transaktionen in der Holzwerkstoffbranche

Engineered Wood Products **26-30**
LVL-Werk von Pollmeier soll im Herbst 2013 in Betrieb gehen

Holzprodukte **32-35**
BSH- und BSP-Märkte haben sich gegenläufig entwickelt

Oberflächen **36-49**
Titandioxidpreise geben seit dem dem zweiten Quartal wieder nach
Rohmelaminangebot hat stärker nachgegeben als die Nachfrage
Munksjö soll Anfang 2013 mit Ahlstrom-Bereich fusionieren
Wachstum der HPL/CPL-Märkte verlagert sich stärker nach Osten

Laminatboden **50-99**
Laminatbodenmarkt gerät von mehreren Seiten unter Druck
Pergo-Verkauf soll im ersten Quartal abgeschlossen werden
In der Produktentwicklung gibt es nur noch wenig Spielraum

Bodenbeläge **80-91**
Weitere Verhandlungen über Folddown-Patentkooperation
LVT-Anbieter rechnen 2013 mit noch stärkerem Wachstum
Neuer Anlauf für überarbeitete Wood Fibre Floor-Technologie
Mohawk will mit Marazzi auch die Fliesen-Aktivitäten ausbauen

Parkett **92-97**
FEP hat Markteinschätzung leicht nach unten korrigiert
Kährs und Karelia-Upofloor sollen zusammengeführt werden

Fenster **98-99**
Fensterverbände rechnen 2012 mit weiterer Absatzsteigerung

Film **100-102**
„Die Holzbaronin“ soll im Februar 2013 gesendet werden

Titelabbildung: Dekorentwicklungen der Süddekor GmbH

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)
Eva Ernst
Harald Mack

Schlussredaktion
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
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,-

Erfolg ist kein Zufall, sondern Ergebnis konsequenter Arbeit.

Leidenschaft

Es gibt Dinge, die erscheinen bei Tageslicht betrachtet unmöglich. Aber es ist die Leidenschaft, die uns dazu bringt, dass wir in aller Frühe, vor Sonnenaufgang, aufstehen, um genau diese Dinge zu tun.

schattdecor Wir machen Dekore erfolgreich.

Mehrere Unternehmen konzentrieren sich auf die ausgebuchte Bau in München

Laminatboden-/Parkettbersteller setzen auf der Domotex 2013 aus

Die Beteiligung der Laminatboden- und Parkettindustrie an der vom 12. bis 15. Januar 2013 in Hannover stattfindenden Bodenbelagsmesse Domotex wird wie erwartet deutlich zurückgehen.

Sie wird voraussichtlich auch unter den Vergleichszahlen des Jahres 2011 liegen, in dem sich die Domotex zuletzt mit der Baumesse Bau in München überschnitten hat. Im Januar 2012 hatte die Domotex dagegen von der fehlenden Konkurrenz zur Bau sowie von der erstmaligen Durchführung des „Wood Flooring Summit" profitiert. Über diesen erstmals in der Form gesetzten Schwerpunkt waren verschiedene Unternehmen nach längerer Abwesenheit wieder auf die Domotex in Hannover zurückgekehrt.

Nach dem derzeitigen Buchungsstand werden nur wenige europäische Laminatbodenhersteller auf der kommenden Domotex vertreten sein. Größere Stände mit einer Fläche über 300 m² haben bislang nur die Spanolux div. Balterio N.V. (Sint-Baafs-Vijve/Belgien), die Classen-Gruppe (Kaisersesch) sowie die zur Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, gehörenden Unternehmen Berry Floor N.V. (Menen/Belgien) und Alloc A/S (Lyngdal/Norwegen) gebucht. Auf etwas kleineren Ausstellungsflächen von 100-200 m² werden die spanischen Unternehmen Industrias Auxiliares Faus S.L.U. (Gandia) und Industrias del Tableros S.A. Intasa (La Coruña), der französische Laminatbodenhersteller Espace Production International S.A. (Marlenheim) und die türkische Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S. (Istanbul) vertreten sein. Darüber hinaus haben sich auch die Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, und die Division „Technologies" der Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, für eine Beteiligung an der Domotex 2013 entschieden. Etwas kleinere Stände werden von der Parcolys N.V., Oudenaarde/Belgien, und der BHK Holz- und Kunststoff KG, Büren, belegt. Die Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich, hat sich ebenfalls für eine kleinere Ausstellungsfläche entschieden. Im Januar 2012 war das Unternehmen nach längerer Abwesenheit mit einem ähnlich großen Stand auf die Domotex zurückgekehrt. Die Witex Flooring Flooring Products GmbH, Augustdorf, wird zusammen mit der Windmöller Flooring GmbH, Detmold, wie in den Vorjahren in der Halle 6 vertreten sein.

Insgesamt werden sich nach dem derzeitigen Stand rund zehn europäische Laminatbodenhersteller an der Domotex 2013 beteiligen. Mit Välinge Innovation und der Unilin-Division Technologies werden zudem zwei Unternehmen ausstellen, deren Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Technologieentwicklung und Lizenzvergabe liegt. In den Jahren 2010 und 2011 waren jeweils rund 15 europäische Laminatbodenhersteller auf der Domotex vertreten. Mit dem Wood Flooring Summit konnte die europäische Beteiligung im Januar 2012 wieder auf knapp 25 Unternehmen gesteigert werden. Darüber hinaus hatten rund 15 nicht-europäische Laminatbodenproduzenten ausgestellt, die fast ausschließlich aus China kamen.

Der im Januar 2012 zum ersten Mal durchgeführte „Wood Flooring Summit" hat zahlreiche Laminatboden- und Parkettbersteller, darunter auch die Egger-Gruppe, wieder auf die Domotex zurückgebracht. (Foto: EUWID)

An der Domotex 2013 wird sich die chinesische Laminatboden-/Parkettindustrie wieder in vergleichbarem Umfang wie in diesem Jahr beteiligen. Die größten Stände werden wie bei der Vorveranstaltung von der Chinafloors Timber Shanghai Co. Ltd. (Shanghai/China) bzw. ihrer europäischen Vertriebsgesellschaft Lamett Europe (Deerlijk/Belgien), der Power Dekor Group Co. Ltd. (Shanghai) und der Jiangsu Beier Decoration Materials Co. Ltd. (Changzhou/Provinz Jiangsu) belegt.

Eine größere Zahl von chinesischen Unternehmen ist wie in den Vorjahren auf Gemeinschaftsständen vertreten.

Die Aussteller aus dem Bereich Laminatboden und die chinesischen Unternehmen werden auch auf der kommenden Domotex in erster Linie in der Halle 9 zu finden sein, die nach dem derzeitigen Stand aber wohl nur gut zur Hälfte belegt werden kann. Die Laminatbodenhersteller werden rund die Hälfte der Ausstellungsfläche in dieser Halle einnehmen; der Rest entfällt auf Parkett-, Kork- und Furnierbodenhersteller sowie auf die neukonzipierte Sonderausstellung „Flooring Deluxe". Mit Adore Floors Ltd. (Dublin/Irland) wird auch ein Anbieter von Luxury Vinyl Tiles (LVT) in Halle 9 ausstellen.

Aus der Parkettindustrie werden unter anderem die Unternehmen Baltic Wood S.A. (Jaslo/Polen), Gunreben GmbH & Co. KG (Strullendorf), Flexura N.V. (Desselgem/Belgien) und Labeco bvba (Nazareth/Belgien) in der Halle 9 vertreten sein. Dem Bereich Furnierboden sind wie bereits in den Vorjahren vor allem die Unternehmen Parky N.V. (Menen/Belgien) und Golvabia AB (Anderstorp/Schweden) zuzuordnen. Aus der Korkbodenbranche kommen zum Beispiel die Li & Co AG (Müstair/Schweiz), die Granorte Revestimentos de Cortiça Lda. (Rio Meão) und Corkart Industria de Cortiça Lda. (Vendas) nach Hannover. Die Amorim Revestimentos S.A., São Paio Oleiros, wird im Januar 2013 dagegen nur auf der Bau ausstellen.

Die Halle 8 wird in erster Linie mit Unternehmen aus der Parkett- und Holzfußbodenindustrie belegt. Neben Herstellern sind in dieser Halle auch verschiedene Importhandelsunternehmen vertreten. Die meisten Unternehmen haben nur relativ kleine Stände gebucht; größere Flächen bis zu 150 m² werden nur von wenigen Ausstellern belegt. Beispiele sind die We are Wood Holzagentur GmbH (Hamburg), Houtindustrie Schijndel B.V. (Schijndel/Niederlande), Heinrich Krüger+Sohn GmbH & Co. KG HKS (Münster), Pan Parket d.o.o. (Cacinci/Kroatien), Magnum Parket a.s. (Vyškov/Tschechien), Bimbo Holzwerk GmbH & Co. KG (Sexau), Plyquet Holzimport GmbH (Bremen), Panaget S.A.S. (Bourgbarré/Frankreich), Flamingo Parkett B.V. (Barneveld/Niederlande) und Huot Parquets (St. Julien les Villas/Frankreich). Ein Teil dieser Unternehmen war zuletzt im Januar 2011 auf der Domotex und hatte damit gegen den Trend auf dem Wood Flooring Summit ausgesetzt.

Nächster Wood Flooring Summit ist 2014 geplant

Auf der letzten Domotex im Januar 2012 hatten sich auf einer Ausstellungsfläche von insgesamt 14.000 m² rund 190 Laminatboden- und Parkettthersteller an dem neu konzipierten Ausstellungsbereich „Wood Flooring Summit" beteiligt. Davon waren rund 40 Unternehmen dem Laminatbodenbereich und rund 150 Unternehmen dem Parkettbereich zuzurechnen. Von den Ausstellern im Bereich Parkett, dem auch die Hersteller von Kork- und Bambusbelägen zugeordnet wurden, kamen knapp 100 aus Europa, rund 40 aus Asien (insbesondere China, zum Teil in Gemeinschaftsständen) und knapp zehn aus Nordamerika.

interzum

www.interzum.de

Möbelfertigung
Innenausbau
Köln

Die Zukunft beginnt hier.

interzum
13. – 16. 05. 2013
Neu: Montag – Donnerstag!

World's Leading Event

Die Zulieferer liefern vor allem eines zu: neue Ideen.
Visionäre Technologien und innovatives Design: Auf der interzum finden Sie geballte Innovationskraft für Ihre künftigen Verkaufserfolge. Die besten Ideen und Branchen-Innovationen für die Möbelindustrie und den Innenausbau feiern hier Premiere. Als internationale Leitmesse öffnet die interzum ein Fenster in die Zukunft. Die interzum ist Treffpunkt der Key-Player. Verschaffen Sie sich Ihren Innovationsvorsprung – und lassen Sie sich inspirieren.

Zeit und Geld sparen! Online registrieren und Karten kaufen.
www.interzum.de

Koelnmesse GmbH, Messeplatz 1, 50679 Köln
Tel. 0180 5 077 050*, Fax 0221 821-99 1210
interzum@visitor.koelnmesse.de
*0,14 EUR/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 EUR/Min. aus dem Mobilfunknetz

koelnmesse

Messen 2013

12.01.-15.01.2013	Domotex, Hannover
14.01.-19.01.2013	Bau, München
14.01.-20.01.2013	IMM Cologne, Köln
17.01.-20.01.2013	ZOW, Istanbul/Türkei
22.01.-24.01.2013	International Builders' Show, Las Vegas/USA
29.01.-31.01.2013	Surfaces, Las Vegas/Nevada
05.02.-07.02.2013	Surface Design Show, London/Großbritannien
07.02.-10.02.2013	Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich
18.02.-21.02.2013	ZOW, Bad Salzuflen
19.02.-22.02.2013	Eurobois, Lyon/Frankreich
21.02.-03.03.2013	Batibouw, Brüssel/Belgien
28.02.-03.03.2013	Saie, Bologna/Italien
03.03.-05.03.2013	Asia-Pacific Sourcing, Köln
05.03.-08.03.2013	WoodMac/WoodBuild/FurniTek, Shanghai/China
06.03.-12.03.2013	Int. Handwerksmesse, München
07.03.-09.03.2013	Fensterbau/Frontale India, Mumbai/Indien
14.03.-17.03.2013	Legno & Edilizia, Verona/Italien
21.03.-24.03.2013	Holzhaus, Moskau/Russland
26.03.-28.03.2013	Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China
27.03.-30.03.2013	Interzum Guangzhou, Guangzhou/China
02.04.-05.04.2013	Mosbuild/Buildex, Moskau/Russland
09.04.-11.04.2013	Dubai Wood Show, Dubai/VAE
09.04.-14.04.2013	iSaloni, Mailand/Italien
10.04.-13.04.2013	BWS, Salzburg/Österreich
10.04.-13.04.2013	Interstroyexpo, St. Petersburg/Russland
16.04.-19.04.2013	Drema/Furnica, Posen/Polen
16.04.-19.04.2013	Mosbuild/Cersanex, Moskau/Russland
06.05.-10.05.2013	Ligna, Hannover
13.05.-16.05.2013	Interzum, Köln
13.05.-16.05.2013	Interkomplekt, Moskau/Russland
19.05.-21.05.2013	Interiors, London/Großbritannien
21.05.-24.05.2013	Construmat, Barcelona/Spanien
21.05.-25.05.2013	Rooms Moscow, Moskau/Russland
08.07.-11.07.2013	Floor Covering Fair, Guangzhou/China
24.07.-27.07.2013	AWFS, Las Vegas/USA
29.08.-31.08.2013	DIY Homecenter Show, Tokio/Japan
01.09.-03.09.2013	Flooring Show, Harrogate/Großbritannien
10.09.-13.09.2013	Build/Interiors/Windows & Doors, Warschau/Polen
11.09.-13.09.2013	BalticBuild, St. Petersburg/Moskau
17.09.-21.09.2013	Bife-Timb, Bukarest/Rumänien
25.09.-27.09.2013	Domotex Russia, Moskau/Russland
02.10.-05.10.2013	Made Expo, Mailand/Italien
05.10.-09.10.2013	Intermob/Wood Machinery, Istanbul/Türkei
08.10.-10.10.2013	Tekhnodrev, St. Petersburg/Russland
08.10.-12.10.2013	Holz, Basel/Schweiz
15.10.-18.10.2013	Sicam, Pordenone/Italien
22.10.-25.10.2013	Wood-Tec, Brünn/Tschechien
29.10.-30.10.2013	Branchentag Holz, Köln
04.11.-08.11.2013	Batimat, Paris/Frankreich
07.11.-10.11.2013	Domotex Middle East, Istanbul/Türkei
18.11.-22.11.2013	ZOW/Mebel, Moskau/Russland

Nähere Informationen zu den einzelnen Terminen unter www.euwid-holz.de

Alle Angaben ohne Gewähr

Mit dem von dem Domotex-Veranstalter Deutsche Messe AG, Hannover, in Zusammenarbeit mit den Branchenverbänden und verschiedenen Unternehmen entwickelten Konzept des Wood Flooring Summit konnten mehrere Unternehmen, die in den vorangegangenen Jahren auf eine Domotex-Beteiligung verzichtet oder sich nur noch unregelmäßig beteiligt hatten, auf die Messe zurückgeholt werden. Beispiele waren im Laminatbodenbereich die Egger Retail Products GmbH (ERP), St. Johann/Österreich, die Krono-Gruppe Schweiz, die Kaindl Flooring GmbH (Wals/Österreich), die Unilin bvba Division Flooring (Wielsbeke/Belgien), EPI, Berry Floor und Alloc.

Im Parkettbereich hatten zum Beispiel die Bauwerk Parkett AG (St. Margarethen/Schweiz), die Gustav Kähr AB (Nybro/Schweden) und der italienische Hersteller Margaritelli S.p.A. (Ponte S. Giovanni/Italien) erstmals wieder auf der Domotex ausgestellt. Mit der MeisterWerke Schulte GmbH & Co. KG (Rüthen-Meiste), der Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld), der Hamberger Flooring GmbH & Co. KG (Rosenheim) und der Tarkett Holding GmbH (Frankenthal) waren auch mehrere Unternehmen zurückgekehrt, die sowohl Laminatboden als auch Parkett im Programm führen.

Der Wood Flooring Summit wird im Januar 2014 wiederholt. Auf eine entsprechende Vorgehensweise hatten sich die Deutsche Messe AG, der Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, sowie verschiedene Aussteller aus der Laminatboden- und Parkettbranche bereits im Verlauf des zweiten Quartals 2012 verständigt. Damit wurde der von der Laminatboden- und Parkettindustrie bereits seit längerer Zeit favorisierte Zweijahresrhythmus einer Domotex-Beteiligung auf den Wood Flooring Summit übertragen. Zahlreiche Unternehmen hatten sich bereits kurz nach der Erstauflage des Wood Flooring Summit für eine Wiederholung dieses Domotex-Schwerpunktes im Januar 2014 ausgesprochen. Ein jährlicher Rhythmus des Wood Flooring Summit war auf Ausstellerseite dagegen kaum ein Thema.

Zahlreiche der im Januar 2012 auf der Domotex vertretenen Lamiantboden- und Parkettbersteller werden bei der nächsten Veranstaltung wieder aussetzen. Parador wird 2013 weder auf der Domotex noch auf der Bau ausstellen. (Foto: EUWID)

Der auf der diesjährigen Domotex über die Neukonzeption des Wood Flooring Summit erreichte umfassende Angebotsüberblick im Bereich Hartbodenbeläge wird sich nach Einschätzung verschiedener Laminatboden- und Parkettbersteller in ungeraden Jahren aufgrund der Konkurrenz durch die Baumesse Bau in München kaum mehr realisieren lassen. Vor allem die in erster Linie auf den Holz- und Parkettbandel in den deutschsprachigen Märkten ausgerichteten Unternehmen werden im Januar 2013 wieder auf eine Domotex-Teilnahme verzichten und stattdessen auf der Bau ausstellen. Einzelne Unternehmen, wie zum Beispiel Parador werden 2013 weder auf der Domotex noch auf der Bau vertreten sein. Damit wird sich auf der nächsten Domotex das Ausstellerspektrum im Bereich Hartbodenbeläge wieder in erster Linie auf stärker exportorientierte Unternehmen sowie auf internationale Aussteller, vor allem aus Osteuropa, Nordamerika und Asien, konzentrieren.

2013 wird Flooring Deluxe zum Schwerpunktthema

Mit dem für die nächste Domotex entwickelten Schwerpunktthema Flooring Deluxe will die Deutsche Messe AG hochwertige Bodenbeläge für den Wohn- und Objektbereich stärker herausstellen. Der Fokus liegt dabei auf Teppichbelägen, Parkett und Laminatboden. Dementsprechend werden in der Halle 6, in der textile Bodenbeläge gezeigt werden, und in der Laminatboden-Halle 9 zwei Sonderausstellungsflächen geschaffen. Diese Flächen sollen mit 25 m² großen Modulständen belegt werden, die unter der Bezeichnung „Concept Rooms“ exklusive Produktinszenierungen zeigen. Die Sonderausstellung in Halle 6 wird dabei auf hochwertige Teppichböden ausgerichtet; in Halle 9 sollen besondere Parkett- und Laminatböden ausgestellt werden. Bis Ende Oktober haben sich 13 Unternehmen für eine Beteiligung an diesen Sonderausstellungen entschieden. Aus dem Bereich Parkett/Laminatboden werden unter anderem Kaindl Flooring, Classen, Balterio, Power Dekor und Baltic Wood entsprechende Flächen belegen.

Nach dem derzeitigen Stand werden in den Hallen 7, 8 und 9 insgesamt rund 290 Aussteller vertreten sein; in dieser Zahl sind auch die auf größeren Ständen mitvertretenen Unternehmen eingerechnet. Die Ausstellungsfläche im Bereich Laminatboden/Parkett wird gegenüber der Vorveranstaltung auf rund 9.500 m² zurückgehen. Für die gesamte Domotex geht die Deutsche Messe AG von 1.350 bis 1.400 Ausstellern und einer Netto-Ausstellungsfläche von rund 84.000 m² aus.

An der letzten Domotex hatten sich laut der Messestatistik des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, insgesamt 1.362 (2011: 1.319) Aussteller beteiligt, von denen 233 (222) aus Deutschland und 1.129 (1.097) aus dem Ausland kamen. Im Januar 2010 hatten auf der Domotex 1.376 Unternehmen (253 aus Deutschland, 1.123 aus dem Ausland) ausgestellt. Die Ausstellungsfläche konnte dieses Jahr allerdings gegenüber den beiden Vorveranstaltungen gesteigert werden. Die Brutto-Ausstellungsfläche lag bei 168.400 (151.500) m²; bei der Domotex 2010 waren brutto 160.900 m² und netto 87.293 m² belegt worden. In diesem Jahr hat sich die Netto-Ausstellungsfläche auf 95.959 (86.018) m² erhöht. Davon entfielen 91.990 (82.517) m² auf vermietete Ausstellerflächen und 3.969 (3.501) m² auf Sonderschauflächen. Auch die Besucherzahl legte im Vergleich zu den beiden Vorveranstaltungen deutlich zu. Mit 45.793 (37.054) lag sie noch leicht über den von der Deutsche Messe AG kurz nach dem Ende der diesjährigen Messe geschätzten 45.000. Der Inlandsbesuch hat sich dabei um mehr als die Hälfte auf 20.882 (13.414) erhöht. 2010 waren 38.704 Besucher registriert worden, davon 17.223 aus dem Inland.

Bau München ist komplett belegt

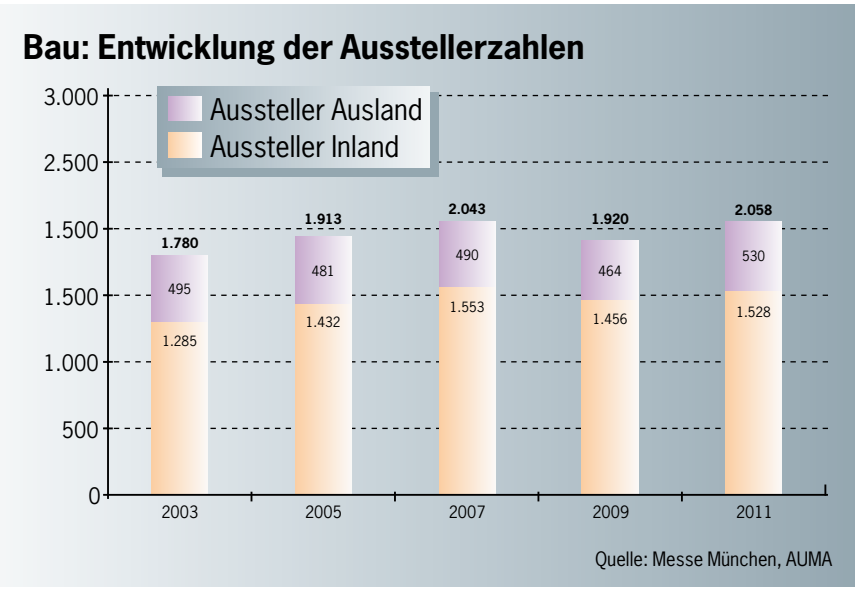
Die in zweijährigem Turnus veranstaltete Bau München findet im kommenden Jahr vom 14. bis 19. Januar statt und überschneidet sich damit wie bereits in den Jahren 2007 und 2011 um zwei Tage mit der Domotex. 2009 war die Domotex dagegen ein Wochenende später durchgeführt worden, so dass die Bau vor der Domotex gelegen und sich die Terminüberschneidung auf einen Tag reduziert hatte.

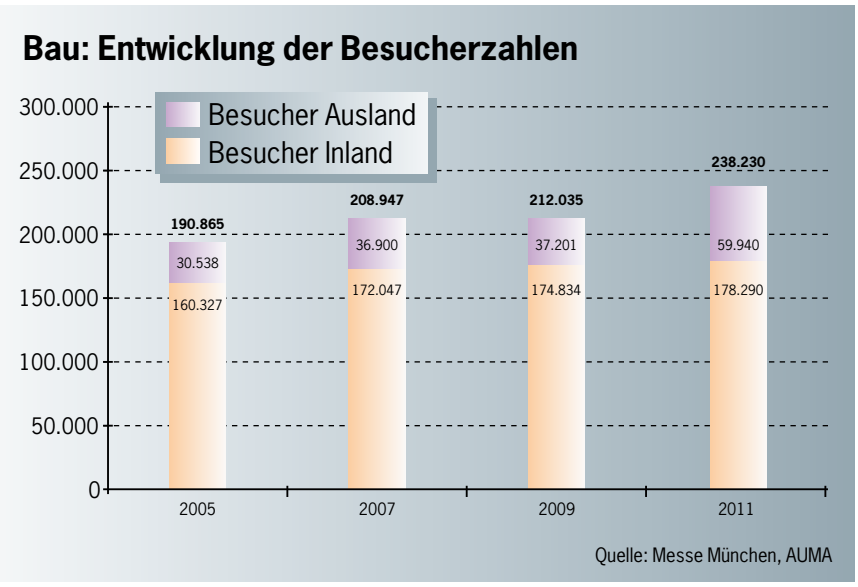
Die auf der neuen Messe München vorhandenen 180.000 m² Ausstellungsfläche in 17 Hallen werden bei der nächsten Bau erneut komplett belegt. Die Messe ist nach Angaben des Veranstalters Messe München GmbH ausgebucht; für bislang nicht berücksichtigte Aussteller gibt es eine Warteliste. Eine vergleichbare Situation gibt es bei vier weiteren in München durchgeführten Messen. Die von der Messegesellschaft eigentlich für das Jahr 2013 geplante Erweiterung der Ausstellungsfläche um zwei zusätzliche Hallen war im Dezember 2011 allerdings von der Stadt München und dem Freistaat Bayern auf 2016 verschoben und zudem an verschiedene Bedingungen geknüpft worden. Der Neubau, für den rund 90 Mio € investiert werden sollen, kann damit voraussichtlich erst Ende 2018 abgeschlossen werden.

An der Bau 2013 werden sich nach dem derzeitigen Stand knapp 2.000 Aussteller beteiligen. In dem regelmäßig aktualisierten Ausstellerverzeichnis wurden Ende November 1.974 Unternehmen aufgeführt. Bis Anfang Oktober lagen rund 1.820 bestätigte Anmeldungen vor. Zu diesem Zeitpunkt hatten 1.310 Unternehmen aus Deutschland und 510 aus dem Ausland gebucht, woraus sich ein Auslandsanteil von 28 % ergibt. Von den zu diesem Zeitpunkt bereits gelisteten ausländischen Ausstellern entfielen 106 auf Österreich, 76 auf Italien, 35 auf die Schweiz, 30 auf die Türkei, 27 auf Belgien, 26 auf Spanien, 23 auf die Niederlande sowie je 21 auf Frankreich und Polen.

An der letzten Bau im Januar 2011 hatten sich nach Angaben der Messe München insgesamt 2.058 (2009: 1.920) Aussteller aus 46 Ländern beteiligt, so dass die komplette Hallenfläche von 180.000 m² sowie ein Freigelände mit 2.500 m² belegt werden konnten. Die Gesamtbesucherzahl war gegenüber der Vorveranstaltung um auf 238.230 (212.035) gestiegen; der Auslandsbesuch hatte sich mit einem Plus von 61 % auf 59.940 (37.201) noch deutlich stärker erhöht. Der Auslandsanteil war damit auf 25 % gestiegen. Aus Österreich kamen 11.301 Besucher, aus der Schweiz 4.703, aus Italien 4.236 und aus der Türkei 2.600. Insgesamt verteilte sich der Auslandsbesuch auf 38.175 aus dem EU-Ausland, 13.265 aus dem übrigen Europa. 3.305 aus Asien, 2.658 aus dem Nahen Osten, 1.158 aus Nord-/Südamerika, 960 aus Afrika und 219 aus Australien/Ozeanien.

Das Handwerk stellte auch bei der letzten Bau mit einem Anteil von 45 % die größte Besuchergruppe, gefolgt von Architekten/Planern mit 21 %, dem Baustoff- und sonstigen Handel mit 14 %, Produzenten mit 10 % sowie Bauträgern/Behörden mit 5 %. Auf andere Besuchergruppen entfielen 5 %. Nach Angaben der Messe München wird die Bau dabei in immer stärkerem Umfang von Architekten genutzt. Von 2005 bis 2011 konnte deren Zahl von 25.721 auf 50.028 fast verdoppelt werden.





Platten und Bauelemente füllen vier Messehallen

Die Holzwerkstoff- und Bauelementbranche ist auf der nächsten Bau wieder schwerpunktmäßig in den Hallen B4, C4, B5 und B6 untergebracht. In der Halle B4 stellen insgesamt 79 Unternehmen aus dem Bereich Türen aus, die Halle C4 ist mit 95 Fenster- und Beschlagproduzenten sowie einzelnen Türenherstellern belegt.

Die Halle B5 deckt den Ausstellungsbereich „Holz/Kunststoff“ ab; neben

Die Unternehmen der Pfleiderer AG werden wie bereits im Januar 2011 auch auf der nächsten Bau einen der größten Stände belegen. (Foto: EUWID)

Anbietern von Holzwerkstoffen und konstruktiven Holzprodukten sind dort auch Innenausbauunternehmen und Treppenbauer vertreten. Die größten Stände werden von der Egger-Gruppe (St. Johann/Österreich), der Pfleiderer AG (Neumarkt) und der Haas Group (Falkenberg) belegt. Aus der Holzwerkstoffbranche werden zudem die Krono-Gruppe Schweiz und alle relevanten Dämmplattenhersteller ausstellen. Diesem Produktbereich sind die Unternehmen Pavatex S.A. (Fribourg/Schweiz), Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG (Waldshut-Tiengen), Holzwerk Gebr. Schneider GmbH (Eberhardzell), Steico SE (Feldkirchen), Smrecina Hofatex a.s. (Banská Bystrica) und Homatherm GmbH (Berga) zuzuordnen.

In der Halle B6 finden sich im Ausstellungsbereich „Bodenbeläge" insgesamt 105 Anbieter von Parkett/Holzfußböden, Laminatboden, Leisten/Profilen, elastischen Bodenbelägen und textilen Belägen. Die größten Stände werden hier von den Unternehmen Windmöller Flooring bzw. Witex, Hamberger und Tarkett belegt. Aus dem Laminatbodenbereich werden zudem unter anderem die Classen-Gruppe, Balterio, Power Dekor, BHK, Parcolys und die Holz-Dammers Moers GmbH (HDM), Moers, ausstellen.

Die Parkettbranche ist unter anderem mit Bauwerk, Kährs, Tilo GmbH (Lohnsburg-Magetsham /Österreich), Boen A/S (Tveit/Norwegen) bzw. Boen Parkett Deutschland GmbH & Co. KG (Moelln), Stia Holzindustrie GmbH (Admont/Österreich), den verbundenen Unternehmen Jakob Schmid Söhne GmbH & Co. KG (Kippenheim) und Trumpf Fertigparkett GmbH & Co. KG (Rottenburg), F.W. Barth & Co. GmbH (Korschenbroich), Karelia-Upofloor Oy (Kuopio/Finnland) und der nordamerikanischen Coswick Hardwood Inc. (Oakville/Ontario) vertreten.

Aus dem Bereich Korkfußboden werden neben Amorim mit den zugehörigen Unternehmen Amorim Deutschland GmbH und Cortex Korkvertriebs GmbH, beide Delmenhorst, die Hersteller Granorte und Indústria Granuladora de Cortiça, S.A. (Corksribas), São Paio der Oleiros/Portugal, sowie die eher dem Handelsbereich zuzurechnenden Unternehmen KWG GmbH (Schönau) und Ziro (Kenzingen) auf der Bau ausstellen.

Wie bereits im Januar 2011 wird auch auf der nächsten Bau das Produktsegment Luxury Vinyl Tiles (LVT) breiteren Raum einnehmen. Neben zahlreichen kleineren Ausstellern werden diese Produkte unter anderem von Tarkett, der Forbo Flooring GmbH (Paderborn), der Armstrong DLW GmbH (Bietigheim-Bissingen), der Gerflor S.A.S. (Villeurbanne/Frankreich), der Amtico International GmbH (Neuss) und Adore Floors gezeigt.

Laminate flooring and parquet producers taking a break from Domotex 2013

The number of laminate flooring and parquet companies participating at the Domotex flooring covering fair, which will take place from 12 to 15 January 2013 in Hanover, Germany, will decline significantly, as anticipated. The number of companies setting up stands will likely even be lower than the comparable figures for 2011, when the Domotex last overlapped with the Bau building fair in Munich. By contrast, Domotex benefited from the lack of competition from the Bau and from the first staging of the Wood Flooring Summit in January 2012. This focus, which was unveiled for the first time in this format, enticed a number of companies to return to the Domotex after long absences. Current reservations indicate that around ten European laminate flooring manufacturers will take part in Domotex 2013. Two companies whose focus is on developing technology and awarding licences will also set up stands, namely Välinge Innovation AB and Unilin bvba's Technologies division. Some 15 European laminate flooring companies exhibited at the Domotex in 2010 and 2011. The Wood Flooring Summit boosted the level of participation to almost 25 firms again in January 2012. In addition, another 15 non-European laminate flooring producers, all of them from China, set up stands. The number of Chinese laminate flooring and parquet industry players participating in the Domotex 2013 will be similar to this year. Exhibitors from the laminate flooring sector and Chinese companies will in 2013 again be accommodated primarily in Hall 9, which will probably only be filled to 50% capacity based on present reservations. Hall 8 will be mainly be occupied by parquet and wooden flooring businesses. In addition to manufacturers, this hall will also be home to a number of import merchants.

Deutschland setzt sich positiv von der Entwicklung in Westeuropa ab

Wohnungsfertigstellungen in Europa sollen bis 2013 sinken

Der europäische Bauforschungsverband Euroconstruct geht davon aus, dass sich die Zahl der Wohnungsfertigstellungen in den 19 angeschlossenen Ländern in diesem Jahr nochmals um 2 % auf 1,429 (2011: 1,464) Mio reduzieren wird. Auch für das Jahr 2013 prognostizierte der Verband bei seiner am 14. und 15. Juni 2012 in London veranstalteten Frühjahrskonferenz einen weiteren Rückgang der Fertigstellungszahlen um 4 % auf 1,401 Mio.

Erst ab 2014 wird wieder ein moderater Anstieg auf 1,43 Mio erwartet. Eine aktualisierte Prognose wird Euroconstruct erst Mitte Dezember abgeben.

In Deutschland werden die Ergebnisse der Euroconstruct-Konferenzen von dem Münchner ifo-Institut in seinem „ifo Schnelldienst" veröffentlicht. Der letzten Publikation zufolge rechnet Euroconstruct zwar in den vier osteuropäischen Euroconstruct-Mitgliedsländern (EC-4) Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn wieder mit einer leichten Zunahme der Fertigstellungszahlen bis auf 213.200 im Jahr 2014. In den 15 westeuropäischen Ländern (EC-15), die weitaus stärker ins Gewicht fallen, sollen die Fertigstellungen aber bis 2013 weiter abnehmen und erst 2014 wieder leicht ansteigen. Nach 2011 erreichten 1,277 Mio neuen Wohneinheiten sollen in diesem Jahr 1,229 Mio und in den kommenden beiden Jahren 1,197 Mio bzw. 1,216 Mio Wohnungen gebaut werden.

Von der insgesamt schlechten Entwicklung der EC-15-Staaten setzt sich aber der deutsche Wohnungsbau deutlich positiv ab. Im Zeitraum 2010 (140.100) bis 2014 (225.000) wird in Deutschland von einer Zunahme der Fertigstellungen in neuen Wohngebäuden um 61 % ausgegangen. Nachdem im letzten Jahr 161.200 Fertigstellungen in neuen Gebäuden gemeldet wurden, sollen es in diesem Jahr 185.000 sein. Für 2013 wird ein weiterer Anstieg auf 210.000 prognostiziert. Starke Rückgänge der Fertigstellungszahlen sind dagegen laut Euroconstruct im Zeitraum 2010 bis 2014 in Spanien (-75 %) zu erwarten. Dort sollen 2013 und 2014 jeweils nur noch 65.000 neue Wohnungen errichtet werden. Im Rekordjahr 2007 waren es noch 795.000 und damit mehr als zwölf Mal so viele.

Auch für Portugal (-61 %), Irland (-35 %) und Italien (-35 %) geht Euroconstruct in dem Vierjahreszeitraum 2010 bis 2014 von Einbrüchen im zweistelligen Prozentbereich aus. In Frankreich fällt die prognostizierte Entwicklung zwar über die gesamten vier Jahre mit +9 % positiv aus. 2013 und 2014 wird es hier der Prognose zufolge aber zu Rückgängen kommen. Auch in Großbritannien wird 2013 nochmals eine leichte Delle erwartet.

Die gesamten Wohnungsbauleistungen in den 19 Euroconstruct-Ländern summierten sich 2011 auf einen Wert von 600 Mrd €. Im Vergleich zu 2010 war das ein Anstieg um 1,5 % und die erste positive Tendenz seit drei Jahren. Bereits in diesem Jahr soll der Wert aber wieder um 0,5 % abnehmen. Im Dezember 2011 war Euroconstruct noch von einem weiteren Wachstum um 1,5 % in diesem Jahr ausgegangen. Die nun wohl doch negative Entwicklung dürfte in diesem Jahr nicht nur auf die um fast 3 Prozentpunkte nach unten korrigierte Neubauprognose zurückzuführen sein, sondern auch auf Renovierungsmaßnahmen im Bestand. Gesenkt wurden im Frühjahr insbesondere die ursprünglichen Vorhersagen für Irland, Spanien, Ungarn, Schweden, die Niederlande und Belgien.

Euroconstruct-Länder: Fertigstellungen im Wohnungsbau* 2010-2014

in 1.000 Einheiten	2010	2011	2012	2013	2014
Belgien	43,4	46,4	41,7	44,6	43,5
Dänemark	11,3	11,5	12,0	12,0	12,0
Deutschland	140,0	161,2	185,0	210,0	225,0
Finnland	25,9	31,7	32,0	28,5	28,5
Frankreich	316,0	336,0	380,0	350,0	345,0
Großbritannien	125,9	129,4	130,0	129,0	137,0
Irland	8,5	6,5	5,0	4,5	5,5
Italien	201,1	158,8	141,1	135,4	130,5
Niederlande	56,0	57,7	56,5	58,0	61,0
Norwegen	17,8	20,0	27,0	27,0	29,0
Österreich	37,5	38,4	40,1	41,3	41,5
Portugal	43,3	37,4	26,2	19,6	16,7
Schweden	20,9	28,1	23,9	22,9	26,6
Schweiz	43,6	47,0	48,9	49,2	49,6
Spanien	257,0	167,0	80,0	65,0	65,0
EC-15	**1.348,4**	**1.277,2**	**1.229,3**	**1.197,1**	**1.216,4**
EC-4	**206,2**	**187,0**	**200,0**	**203,9**	**213,2**
Gesamt	**1.554,6**	**1.464,2**	**1.429,4**	**1.401,0**	**1.429,6**

* Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden;
2010 und 2011: laut amtlicher Statistik; 2012 und 2013: Prognose; 2014: Ausblick

Quelle: Euroconstruct/Ifo-Institut; Konferenz in London - Juni 2012

Bis zum Jahresende werden rund 210.000 Fertigstellungen erwartet

Deutschland: Wohnungsbau legt auch 2012 leicht zu

Die Genehmigungszahlen im deutschen Wohnungsbau werden 2012 voraussichtlich das vierte Jahr in Folge seit dem Einbruch im Jahr 2007 steigen. Die Zunahme in diesem Jahr wird allerdings niedriger ausfallen als im Jahr 2011, in dem sich die Genehmigungen um 22 % auf 228.395 (2010: 187.667) erhöht hatten.

Die bisher vorliegenden Daten des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, weisen für die neun Monate bis Ende September 2012 einen Anstieg der Wohnungsbaugenehmigungen um 6 % auf 178.097 (Jan.-Sept. 2011: 167.701) Wohneinheiten aus. Dabei wurden in den Monaten Januar (-6,5 %), Februar (-1,8 %) und März (-1,9 %) zunächst rückläufige Genehmigungen verzeichnet. Seit April fiel die Entwicklung aber wieder durchgehend positiv aus.

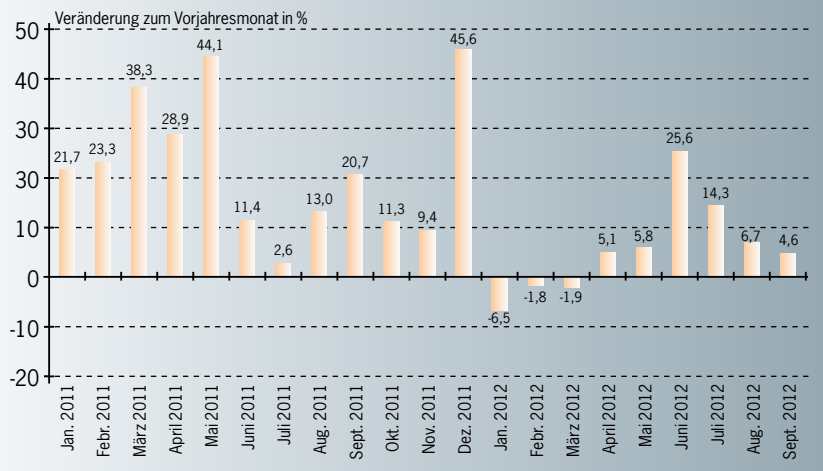
Von den im Zeitraum Januar bis September 2012 genehmigten Wohnungen entfielen 156.588 (147.246) auf neue Wohngebäude, was ebenfalls einem Plus von 6 % entspricht. Die Entwicklung wurde durch einen Anstieg um 14 % auf 68.730 (60.305) in Mehrfamilienhäusern bestimmt. In Häusern mit zwei Wohnungen gab es 13.838 (13.196) bzw. 4,9 % mehr Genehmigungen als im Vergleichszeitraum des Vorjahres, während die Genehmigungszahlen von Einfamilienhäusern in den ersten neun Monaten dieses Jahres um 2,6 % auf 68.746 (70.553) rückläufig waren. Unterschiede gab es auch bei der Entwicklung im Westen und im Osten Deutschlands. So zogen die Genehmigungen für neue Wohnungen in Westdeutschland um 8 % auf 134.690 (125.257) an - auch hier hauptsächlich im Mehrfamilienhausbau. In Ostdeutschland lagen die Genehmigungen dagegen mit 21.898 (21.989) leicht unter dem Vorjahresniveau.

Fertigstellungszahlen hat das Statistische Bundesamt zuletzt für das vergangene Jahr veröffentlicht. Demnach nahmen die Wohnungsfertigstellungen in Deutschland 2011 um 14,6 % auf 183.110 (2010: 159.832) zu; in Westdeutschland um 15,3 % auf 157.579 (136.698) und im Osten um 10,4 % auf 25.531 (23.134). Die Fertigstellungen von Wohnungen in neuen Wohngebäuden stiegen um 15,1 % auf 161.186 (140.096), was sowohl auf Ein- (+14,3 %) und Zwei- (+10,5 %) als auch auf Mehrfamilienhäuser (+15,5 %) zurückzuführen war. Im vergangenen Jahr hat sich die bei den Baugenehmigungen schon in den Vorjahren verzeichnete Erholung also erstmals auch in stärkerem Umfang auf die Fertigstellungen ausgewirkt.

Im laufenden Jahr 2012 sollen die Fertigstellungen rund 210.000 erreichen, ein Anstieg um knapp 13 %. Davon geht Thomas Bauer, Präsident beim Hauptverband der Deutschen Bauindustrie, Berlin, aus. Wie bei den Baugenehmigungen soll das Plus im Mehrfamilienhausbau am stärksten ausfallen. Hier rechnet der Verband mit einer Zunahme um über 30 % auf 80.000 (2011: 61.000) Wohneinheiten.

Auch in den kommenden Jahren sollen die Fertigstellungen in Deutschland weiter zulegen. Das Münchner ifo-Institut prognostizierte Anfang des Jahres in seiner „ifo-Bauvorausschätzung Deutschland“ einen Anstieg um 75 % auf 275.000 Fertigstellungen im Zeitraum 2011 bis 2021, bezieht sich bei seinen Angaben allerdings ausschließlich auf neu errichtete Gebäude. Jährliche Fertigstellungszahlen von 400.000 bis 500.000 Einheiten, wie sie während der neunziger Jahre erreicht wurden, waren auf den Sondereffekt der deutschen Wiedervereinigung in Verbindung mit umfangreichen Fördermaßnahmen zurückzuführen. Aus Sicht des ifo-Instituts dürfte es daher ähnlich hohe Werte wie in diesen Jahren in den nächsten Jahrzehnten kaum geben.

Deutschland: Erteilte Wohnungsbaugenehmigungen



Quelle: Statistisches Bundesamt

Housing Starts sollen in diesem Jahr um mehr als 23 % steigen

US-Wohnungsbau erholt sich doch schneller als erwartet

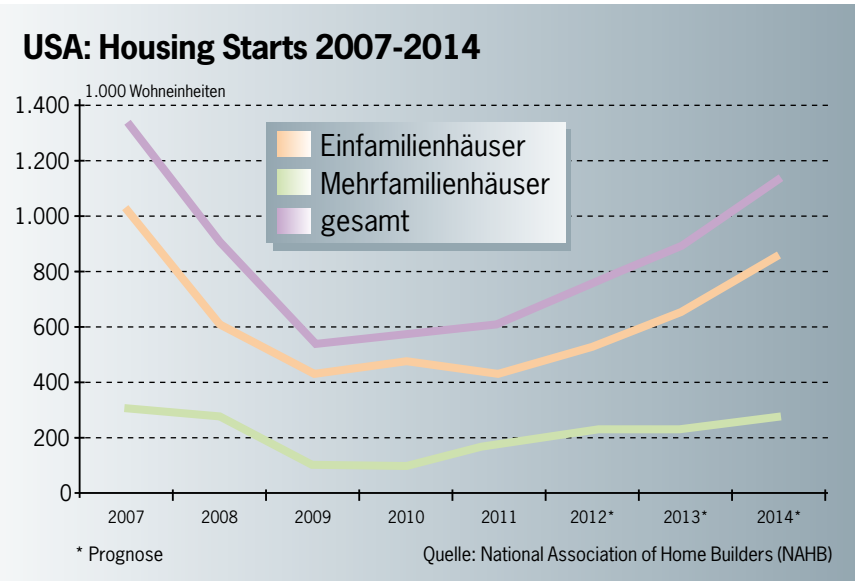
Die Erholung im US-amerikanischen Wohnungsbau hat sich im Verlauf des Jahres 2012 deutlich beschleunigt. Einem ersten leichten Plus bei den Baustarts von 5,6 % auf 585.000 im Jahr 2010 war im vergangenen Jahr zunächst eine weitere moderate Zunahme um 4,6 % auf 612.000 Wohneinheiten gefolgt. Damit wurde die Prognose des Bauindustrieverbands National Association of Home Builders (NAHB), Washington/D.C., der ursprünglich nur 592.000 Baubeginne im Jahr 2011 erwartet hatte, aber leicht übertroffen.

In ihrer aktuellen, Anfang November 2012 publizierten „Housing and Interest Rate Forecast" hat die NAHB daher auch die Erwartungen für die darauffolgenden Jahre nach oben korrigiert. Für 2012 geht der Verband nun von einem Anstieg um 23,7 % auf 757.000 Housing Starts aus. Noch vor einem Jahr war für 2012 eine Zunahme um 15 % prognostiziert worden. Für das kommende Jahr erwartet die NAHB inzwischen eine weitere Verbesserung um 19 % auf 903.000 Baustarts und für 2014 ein Plus von 26 % auf 1,140 Mio. Allerdings wäre damit erst wieder etwa die Hälfte der im Jahr 2005 gemeldeten Housing Starts erreicht. Damals war die Zahl der Baubeginne in den USA auf den langjährigen Höchststand von 2,068 gestiegen und war dann in den vier darauffolgenden Jahren erheblich eingebrochen. Der Tiefpunkt war im Jahr 2009 mit nur noch 554.000 Baustarts erreicht, bevor 2010 allmählich die Erholung einsetzte.

Die in den kommenden Jahren erwarteten Steigerungen sollen sowohl aus dem Ein- als auch aus dem Mehrfamilienhausbau resultieren. Die Baustarts von Einfamilienhäusern sollen in diesem Jahr um 22 % auf 530.000 (2010: 434.000) zunehmen, 2013 um 25 % auf 665.000 und 2014 dann nochmals um 30 % auf 865.000 steigen. Bei Mehrfamilienhäusern prognostiziert die NAHB für dieses Jahr sogar eine Zunahme um 27,5 % auf 227.000 (178.000) Baustarts. Im nächsten Jahr soll allerdings nur ein leichtes Plus von 4,8 % auf 238.000 und 2014 dann eine Steigerung um 15,5 % auf 275.000 verzeichnet werden.

Nach Angaben der Statistikbehörde US Census Bureau, Washington/D.C., haben sich die Housing Starts in den USA in den ersten drei Quartalen 2012 bereits um 26,6 % auf 585.000 (Jan.-Sept. 2011: 459.900) erhöht. Am stärksten fiel der Anstieg mit +36,2 % bei Häusern mit fünf oder mehr Wohnungen aus. Bei Einfamilienhäusern war es ein Plus von 23,5 %, bei Häusern mit zwei bis vier Wohneinheiten aber nur von 8,2 %. Auch die Baugenehmigungen sind um insgesamt 31,5 % auf 605.200 (460.300) gestiegen – am stärksten mit +59,2 % bei Häusern mit mehr als fünf Wohnungen, um 21,4 % bei Einfamilienhäusern und um 16,2 % bei Zwei- bis Vierfamilienhäusern. Ähnlich sah es bei den Fertigstellungen aus, die im Zeitraum Januar bis September um 8,8 % auf 462.000 (424.500) zulegten. Auf hier fiel der Anstieg bei Häusern für fünf und mehr Parteien mit 19,3 % am höchsten aus. Die Fertigstellungen von Wohnungen in Zwei- bis Vierfamilienhäusern legten ebenfalls um 13,3 % zu, bei Einfamilienhäusern belief sich die Steigerung allerdings nur auf 8,8 %.

In diesem Jahr werden sich voraussichtlich auch erstmals seit mehreren Jahren die Verkäufe von neuen Wohnimmobilien wieder etwas erhöhen. Die NAHB erwartet 2012 eine Zunahme um 8 % auf 373.000 (2011: 307.000) verkaufte neue Einfamilienhäuser. Dieser Wert ist aber noch weit entfernt von den im Jahr 2005 gemeldeten 1,238 Mio Verkäufen, denen in den letzten Jahren ein drastischer Einbruch gefolgt war. Ab 2013 sollen sich die Hausverkäufe nach NAHB-Angaben schneller erholen und in den kommenden beiden Jahren um jeweils 34 % auf 501.000 und bzw. 675.000 steigen.



Die ganze Welt der Teppiche und Bodenbeläge an einem Ort

Teppiche und Bodenbeläge gestalten Lebensräume – sie setzen Akzente und sind zentraler Bestandteil im Interior Design.

Erleben Sie auf der DOMOTEX die Faszination internationaler Trends und Innovationen aus der ganzen Welt.

The World of Flooring

DOMOTEX

Hannover
12–15 Jan. 2013

Deutsche Messe
Hannover · Germany

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

domotex.de

EPLF hatte bereits im Mai 2009 eine EPD für Laminatboden vorgelegt

Umwelt-Produktdeklarationen für Spanplatten und HPL/CPL

Der Verband der deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI), Gießen, und das International Committee of the Decorative Laminates Industry (ICDLI), Brüssel, haben im Verlauf des ersten Halbjahrs 2012 Umwelt-Produktdeklarationen („Environmental Product Declaration EPD") für die von ihren Mitgliedern hergestellten Spanplatten und Schichtstoffe erstellen lassen.

Die für drei Jahre gültigen Deklarationen wurden im Mai bzw. im Juni vom Institut Bauen und Umwelt (IBU), Königswinter, ausgestellt und können damit von den im VHI bzw. ICDLI vertretenen Holzwerkstoff- und Schichtstoffherstellern genutzt werden. VHI und ICDLI sind allerdings keine Mitglieder des IBU. Dem auf Initiative verschiedener Bauproduktthersteller entstandenen Institut gehören derzeit rund 80 Unternehmen und Verbände an, darunter mehrere Holzwerkstoffhersteller sowie der Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld. Darüber hinaus gibt es zwölf assoziierte Mitglieder.

Der EPLF war dem IBU bereits im Mai 2009 beigetreten. Wenig später waren die vom EPLF in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Forschungsinstitut für Bodensysteme (TFI), Aachen, seit Anfang 2008 entwickelten Muster-EPDs für direktbeschichtete (DPL), direktbedruckte (PDL) und HPL/CPL-Laminatboden vom IBU veröffentlicht worden. Diese EPDs, die auf jeweils rund 20 Seiten unter anderem Informationen zum Produktaufbau, zu Vorprodukten, dem Herstellungsverfahren, der Verlegung und Nutzung sowie eine auf diese Teilschritte bezogene Lebenszyklusanalyse (Life Cycle Assessment LCA bzw. Ökobilanz) enthalten, wurden am 11. August 2012 vom IBU um weitere drei Jahre verlängert.

Im Frühjahr 2009 und damit noch vor dem EPLF hatte die zur Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, gehörende Egger Retail Products GmbH, St. Johann und Brilon, zwei eigene EPDs zu direktbeschichteten und direktbedruckten Laminatboden herausgegeben. Diese Deklarationen wurden am 9. April 2012 verlängert. Im Verlauf des vergangenen Jahres haben zudem die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, und die Division „Flooring" der Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, EPDs für direktbeschichtete Laminatboden vorgelegt. Die EPD von MeisterWerke wurde vom IBU am 20. Mai 2011 ausgestellt; am 20. Juli 2011 folgte die Unilin-EPD.

Das Institut für Bauen und Umwelt (IBU) hat die vom VHI veranlasste EPD für Spanplatten im Mai 2012 ausgestellt, Deklarationsinhaber ist der VHI. (Foto: IBU)

Grundlagen für die Gebäudebewertung

Laut IBU bilden die nach der internationalen Norm ISO 14025 erstellten und damit international abgestimmten EPDs die Datengrundlage für eine ökologische Gebäudebewertung. In einer EPD werden über Lebenszyklusanalysen bzw. Ökobilanzen Ressourcenverbrauch und Emissionen im Herstellungsprozess, in der Nutzungsphase und bei der Entsorgung berücksichtigt. Die Bewertung der Gebäude ergibt sich dann aus der Zusammenfassung der darin eingesetzten Bauprodukte. EPDs sind unter anderem für Bauproduktthersteller, Handelsunternehmen, Planer, Architekten, Bauunternehmen oder Immobiliengesellschaften von Interesse. Die Hersteller von Bauprodukten können mit den EPDs die Umwelteigenschaften der Bauprodukte im Marketing

oder Vertrieb darstellen. Laut VHI werden solche Produktdeklarationen zudem von Bauträgern immer häufiger gefordert, um den Vorgaben von Gebäudezertifizierungssystemen, wie dem vom US Green Building Council (USGBC), Washington, entwickelten Rating-System „LEED" (Leadership in Energy and Environmental Design) oder dem System der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB), Stuttgart, entsprechen zu können.

Mittelfristig sollen die EPDs auch in der neuen europäischen Bauprodukte-Verordnung (BauPVO) berücksichtigt werden, die am 1. Juli 2013 in Kraft tritt und damit die seit 1989 geltende Bauprodukte-Richtlinie (BPR) vollständig ablösen wird. Die BauPVO gilt unmittelbar in allen EU-Mitgliedsstaaten; eine Umsetzung in nationales Recht ist nicht erforderlich. Sie regelt die Bedingungen für das Inverkehrbringen und die Bereitstellung von harmonisierten Bauprodukten auf dem Markt und legt Anforderungen an die Leistungserklärung und die CE-Kennzeichnung fest.

Spanplatten-EPD gilt seit dem 10. Mai

Die vom VHI veranlasste Verbands-EPD für rohe und beschichtete Spannplatten sowie für Röhrenspanplatten wurde vom IBU am 10. Mai unter der Deklarationsnummer EPD-VHI-2012111-D ausgestellt; Deklarationsinhaber ist der VHI. Die der 25seitigen Spanplatten-EPD zugrunde gelegte Ökobilanz, die bezogen auf einen Kubikmeter Spanplatte die Bereiche Rohstoff- und Energiegewinnung, Rohstofftransporte, Produktion inklusive Herstellung und Entsorgung der Verpackung sowie das End of Life in einem Biomassekraftwerk mit Energierückgewinnung umfasst, war im Rahmen eines Forschungsprojektes der Fachagentur für Nachwachsende Rohstoffe (FNR) von dem Johann Heinrich von Thünen-Institut (vTI), Hamburg-Lohbrügge, erstellt worden. Dabei wurden die volumengewichteten durchschnittlichen Ergebnisse der ökobilanziellen Betrachtung von neun, zu VHI-Mitgliedern gehörenden Werken zugrundegelegt: Bau- und Holztechnik Thüringen GmbH BHT (Ebersdorf-Friesau), elka-Holzwerke Lud. Kuntz GmbH (Morbach), BHW Beeskow Holzwerkstoffe GmbH (Beeskow), Nolte Holzwerkstoff GmbH & Co. KG (Germersheim), Pfleiderer Industrie GmbH (Gütersloh), Rauch Spanplattenwerk GmbH (Markt Bibart), Sauerländer Spanplatten GmbH & Co. KG (Arnsberg), Thermopal GmbH (Leutkirch) und Wodego GmbH (Neumarkt).

Nach Aussage des VHI decken diese Werke rund 81 % der von den Verbandsmitgliedern produzierten Spanplatten ab. Die Primärdaten wurden über Fragebogen oder Werksbegehungen erhoben; dabei wurde unter anderem auf Daten aus der Betriebsdatenerfassung, lokalen Messungen und Abrechnungen zurückgegriffen. Bezugszeitraum war das Jahr 2009. Sekundärdaten wurden aus Datenbanken bezogen. In der EPD wurden zudem verschiedene Produktnormen, Zulassungen und Zertifizierungen berücksichtigt.

Das IBU hat im Verlauf des letzten Jahres bereits EPDs für verschiedene europäische Holzwerkstoffhersteller ausgestellt. Mit der Glunz AG (Meppen), Pfleiderer Industrie und Nolte Holzwerkstoff verfügen auch drei VHI-Mitglieder über eine eigene EPD. Darüber hinaus haben die Egger-Gruppe, die FunderMax GmbH (St. Veit/Österreich), die M. Kaindl Holzindustrie (Salzburg-Wals/Österreich) und die Krono-Gruppe Schweiz entsprechende Produktdeklarationen erstellen lassen. Egger, Glunz, Kaindl, die Krono-Gruppe Schweiz und Pfleiderer sind zudem auch Mitglieder beim IBU.

ICDLI-Arbeiten liefen seit Anfang 2011

Das ICDLI hat die seit Anfang 2011 laufenden Arbeiten an der Umweltproduktdeklarierung für Schichtstoffe im Verlauf des ersten Halbjahrs abgeschlossen. Am 1. Juni wurde die EPD vom IBU ausgestellt. Die Schichtstoff-EPD läuft unter der Deklarationsnummer EPD-ICDLI-2012111-E; Deklarationsinhaber ist das ICDLI. Die Nutzung der über einen Zeitraum von fünf Jahren bis zum 31. Mai 2017 gültigen EPD ist begrenzt auf HPL-Schichtstoffe, die nach EN 438 von ICDLI-Mitgliedern produziert wurden.

Die siebenseitige Schichtstoff-EPD ist untergliedert in eine Produktbeschreibung und in eine Ökobilanz, die das ICDLI in Zusammenarbeit mit dem Consulting-Unternehmen PE International AG, Leinfelden-Echterdingen, erstellt hat. Die dabei verarbeiteten Daten wurden von insgesamt zehn ICDLI-Mitgliedern geliefert, auf die nach Angaben des Verbandes insgesamt rund 66 % der europäischen HPL-Produktion und 45 % der Kompaktplattenproduktion entfallen. Bezugszeitraum war das Jahr 2010. Die Produktbeschreibung berücksichtigt dünne HPL-Platten mit Stärken zwischen 0,5 mm und 2 mm, die nach EN 438 Teil 3 produziert und im Zuge der Verarbeitung auf ein Trägermaterial (in der Regel auf Holzwerkstoffe) verpresst werden, sowie Kompaktplatten mit Stärken zwischen 2 mm und 40 mm, die nach EN 438 Teil 4 gefertigt werden und selbsttragend verarbeitet werden können.

Die Produktbeschreibung enthält eine Übersicht über die in EN 438-3 bzw. 438-4 festgelegten technologische Anforderungen sowie Informationen zum Produktionsprozess und den eingesetzten Rohstoffen. Dabei wird nur die HPL-Produktion in Mehretagenpressen beschrieben; auf die Herstellung von HPL in kontinuierlichen Pressen wird nicht eingegangen. Als Nutzungsdauer werden ebenfalls in Abhängigkeit vom Anwendungsbereich 20-50 Jahre zugrundegelegt. Die Lebenszyklusanalyse geht exemplarisch von 1 m^2 Kompaktplatte in 8 mm Stärke bzw. 1 m^2 Dünn-HPL in 0,8 mm Stärke aus. Als End of Life-Szenario wurde jeweils hälftig die Verbrennung mit energetischer Nutzung und die Deponierung gewählt.

Das IBU hatte bereits am 21. Januar 2010 eine erste Schichtstoff-EPD für die Fritz Egger GmbH & Co. KG, St. Johann/Österreich, ausgestellt, in der drei Schichtstoff-Varianten (Flex, Med, Micro) aus der Produktion der Egger Kunststoffe GmbH & Co. KG, Gifhorn, erfasst werden. Am 28. Juni 2012 folgten zwei EPDs für die Trespa International B.V., Weert/Niederlande, in denen die Meteon Standard und Meteon Fire Retardant beschrieben werden. Die FunderMax GmbH, St. Veit/Österreich, verfügt seit der Ausstellung durch das IBU am 2. Oktober ebenfalls über zwei eigene EPDs für MAX Schichtstoffplatten und MAX Compactplatten. Alle drei Unternehmen hatten bei der Erstellung der Ökobilanzen ebenfalls mit PE International zusammengearbeitet.

Umsatz war bis Ende September etwa stabil auf dem Vorjahresniveau

Baumarktgeschäft hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt

Die Baumarktbranche in Deutschland musste im bisherigen Verlauf des Jahres 2012 eine Verlangsamung des noch zu Jahresbeginn erzielten deutlichen Umsatzwachstums hinnehmen. In den ersten neun Monaten erhöhte sich der Baumarktumsatz in Filialen ab einer Verkaufsfläche von 1.000 m² nach Angaben des Branchenverbands Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, im Vorjahresvergleich um lediglich 0,4 % auf 14,23 (Jan.-Sept. 2011: 14,17) Mrd €. Flächenbereinigt musste sogar ein leichtes Minus von 0,4 % verzeichnet werden.

Die im ersten Quartal erwirtschaftete Umsatzsteigerung um 7 % wurde durch Rückgänge im zweiten (-2,9 %) und dritten (-1 %) Quartal nahezu aufgezehrt, obwohl die Umsätze in den meisten Monaten die Vorjahresvergleichswerte übertroffen haben. Vor allem in den Monaten April und September waren die Rückgänge so stark, dass sie nicht durch die sonst positive Entwicklung kompensiert werden konnten. Zum Jahresanfang hatten noch insbesondere Gartensortimente sowie Farben und Materialien für den Außenbereich dem Branchenumsatz Auftrieb gegeben. Diese Entwicklung wurde nach Einschätzung von BHB-Hauptgeschäftsführer Dr. Peter Wüst neben der milden Witterung durch eine zu diesem Zeitpunkt gute allgemeine Wirtschaftslage, die hohe Beschäftigungsquote sowie die gestiegenen Wohnungsbauaktivitäten begünstigt.

Die Witterung war aus Sicht des BHB auch für den Umsatzeinbruch im April verantwortlich. Ein verregneter Monat sorgte vor allem für ein schleppendes Gartengeschäft, was in den darauffolgenden Monaten nicht mehr aufgeholt werden konnte. Im September dürfte sich unter anderem ein im Vorjahresvergleich fehlender Verkaufstag negativ auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt haben.

Baumarktgeschäft folgt der Gesamtkonjunktur

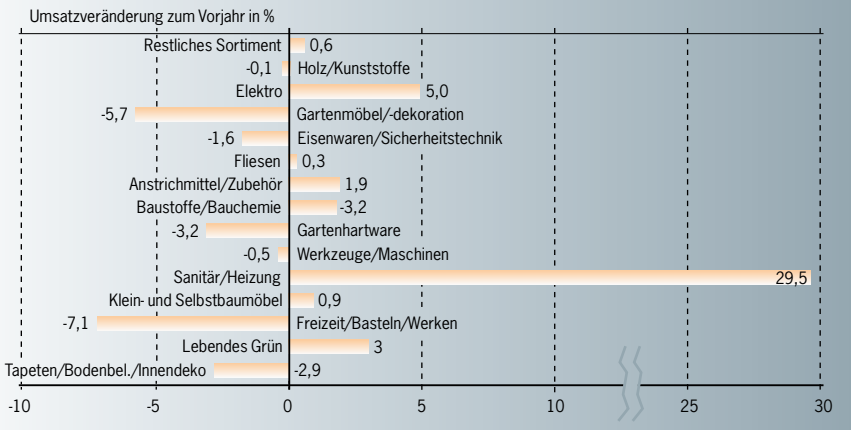
Für das Gesamtjahr 2012 hatte der BHB zum Jahresbeginn eine Steigerung des nominalen Branchenumsatzes zwischen 1,8 und 2 % prognostiziert. Diese Prognose hat der Verband im Mai und im August bestätigt. Bei der Bekanntgabe der Zahlen für das dritte Quartal Mitte November wurde dagegen keine genaue Prognose mehr abgegeben. Wüst hob in seiner Stellungnahme allerdings auf die Parallelen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland ab: Das Wachstum habe sich verlangsamt und dürfte sich nach Wüsts Einschätzung am Ende des Jahres im Bereich der allgemeinen Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes bewegen.

Die stärksten Umsatzzuwächse hat der BHB im Zeitraum Januar bis September für die Warengruppen „Elektro“ (+5 %), „Lebendes Grün“ (+3 %) und „Sanitär/Heizung“ (+29,5 %) ermittelt. Steigerungen im Vorjahresvergleich gab es auch bei den Warengruppen „Anstrichmittel/Zubehör“ (+1,9 %), „Klein-/Selbstbaumöbel“ (+0,9 %), „Fliesen“ (+0,3 %), bei „Baustoffen/Bauchemie“ (+1,8 %) und im „Restlichen Sortiment“ (+0,6 %). Auch die Umsätze der Gruppe „Holz/Kunststoffe“ (-0,1 %) erreichten fast das Vorjahresniveau. In den anderen Warengruppen kam es zu Rückgängen. Am stärksten sackte der Umsatz dabei in der Warengruppe „Freizeit, Basteln, Werken“ (-7,1 %), im Bereich „Gartenmöbel/-dekoration“ (-5,7 %) und in der Gruppe „Gartenhartware“ (-3,2 %) ab. Auch die Umsätze bei „Tapeten/Bodenbelägen/Innendekoration“ (-2,9 %), „Eisenwaren/Sicherungstechnik“ (-1,6 %) und „Werkzeuge/Maschinen“ (-0,5 %) blieben bis einschließlich September hinter den jeweiligen Vergleichswerten zurück.

2011 brachte leichtes bereinigtes Wachstum

Das Jahr 2011 hatte die deutsche Baumarktbranche mit einer Umsatzsteigerung um 1,5 % auf 18,71 (2010: 18,43) Mrd €

Umsatzentwicklung der deutschen Baumärkte nach Produktgruppen (Jan.-Sept. 2012)



Quelle: BHB, GfK

Das Umsatzwachstum in der deutschen Baumarktbranche hat sich im Jahresverlauf 2012 zunehmend verlangsamt. (Foto: EUWID)

abgeschlossen. Dabei war ein Teil des Anstiegs nach BHB-Angaben auf die um 2,3 % auf 13,486 (13,179) Mio m² gestiegene Verkaufsfläche zurückzuführen; flächenbereinigt blieb noch ein Plus von 1 %. Bei den vom BHB ermittelten Zahlen werden Einzelhandelsstandorte mit einer Verkaufsfläche von mindestens 1.000 m² erfasst; 2011 zählten dazu deutschlandweit 2.442 (2010: 2.447) Bau- und Heimwerkermärkte.

Auch im vergangenen Jahr hatten sich die Umsätze der einzelnen Warengruppen sehr unterschiedlich entwickelt. Die höchsten Zuwachsraten gab es in den Bereichen Klein-/Selbstbaumöbel (+8,8 %), Anstrichmitteln/Zubehör (+7,3 %), Holz/Kunststoffe (+6,5 %) und Elektro (+5,4 %). Bei Baustoffen/Bauchemie (+3,2 %), Werkzeuge/Maschinen (+3,8 %), Eisenwaren/Sicherungstechnik (+2,5 %), Gartenhartware (+2,8 %), Lebendem Grün (+2 %) und Gartenmöbeln/-dekoration (+0,6 %) gab es ebenfalls leichte Steigerungen. Demgegenüber mussten die Baumärkte 2011 in den Sortimenten Freizeit/Basteln/Werken (-15,9 %) und Tapeten/Bodenbeläge/Innendeko (-8,3 %) starke Einbußen verzeichnen. Auch die Umsätze mit Fliesen (-0,3 %), Sanitär/Heizung (-1,7 %) und dem restlichen Sortiment (-5,2 %) waren hinter den jeweiligen Vorjahreswerten zurückgeblieben.

Immer wichtiger wurde für die deutschen Baumarktunternehmen der Online-Handel. Nach vorläufigen Berechnungen der Research- und Consulting-Agentur results-4retail, Köln, stiegen die E-Commerce-Umsätze der Baumarktbetreiber im vergangenen Jahr um rund 30 % auf 430 (332) Mio €. Hier wird auch in den kommenden Jahren mit zweistelligen Wachstumsraten gerechnet.

Praktiker-Entwicklung beeinflusst die Branche

Wie schon 2011 ist die auch in diesem Jahr andauernde Restrukturierung bei der angeschlagenen Praktiker AG, Kirkel, bestimmendes Thema in der Baumarktbranche. Bei Praktiker blieb die Umsatzentwicklung erneut hinter der Branchenentwicklung zurück. Bei einem Rückgang des Konzernumsatzes um 6,5 % auf 2,308 (Jan.-Sept. 2011: 2,468) Mrd € nahm der Inlandsumsatz in den ersten neun Monaten 2012 um 5 % auf 1,69 (1,779) Mrd € ab. Im dritten Quartal allein brach der Konzernumsatz um 10,2 % auf 758,2 (Juli-Sept. 2011: 844,4) Mio € ein, was nach Konzernangaben maßgeblich auf die Umstrukturierung in Deutschland zurückzuführen war. Der Inlandsumsatz lag in diesem Zeitraum mit 522,9 (592) Mio € um 11,7 % unter dem Vorjahresniveau.

Der inzwischen verfolgten Restrukturierung sind zahlreiche Konzeptänderungen vorausgegangen, die aus Unstimmigkeiten innerhalb der Konzernführung sowie zwischen Vorstand und Aktionären resultierten. Darüber hinaus gab es seit Herbst 2011 mehrere Vorstandswechsel. Ein erstes Sanierungskonzept war von den im letzten Jahr in den Praktiker-Vorstand berufenen Sanierungsexperten Thomas Fox und Josef Schultheis erarbeitet worden. Dieses Konzept wurde allerdings wieder verworfen, nachdem Versuche zur Finan-

Die im Juli gestartete Umwandlung von 120 Praktiker-Standorten in Max Bahr-Filialen schlägt sich bei den betroffenen Lieferanten bereits in deutlichen Mengenverschiebungen nieder. (Foto: EUWID)

zierung des Sanierungsplans gescheitert waren. In der Folge sind Fox und Schultheis im Mai 2012 wieder aus dem Unternehmen ausgeschieden. Als Alternative wurde ein im Wesentlichen von dem potenziellen Investor Anchorage Capital Europe LLP, London/Großbritannien, erarbeitetes Konzept vorgelegt. Dieses fand allerdings nicht die Zustimmung einiger Aktionäre, so dass der Großaktionär Maseltov Ltd., Zypern, zusammen mit der österreichischen Privatbank Semper Constantia ein eigenes Konzept vorantrieb.

Kern des aktuellen Konzepts ist neben einer Restrukturierung der Finanzen die Umflaggung von 120 Filialen der Vertriebsschiene „Praktiker" auf die Marke „Max Bahr", mit der bereits im Juli begonnen wurde. Das gesamte Projekt soll bis Anfang 2014 abgeschlossen sein. Mit der Umwandlung von Max Bahr in die Hauptvertriebslinie des Konzerns kommt es auch zu Verschiebungen in der Lieferantenstruktur. Die Reduzierung der Praktiker-Filialen schlägt sich bei den ausschließlich bei Praktiker gelisteten Lieferanten in deutlichen Umsatzrückgängen nieder, die sich bis zum Abschluss des Projekts noch verstärken werden. Im Gegenzug profitieren Lieferanten der Vertriebslinie Max Bahr von dem Ausbau des Filialnetzes. Abgesehen von diesen Verwerfungen besteht unter den Lieferanten Unsicherheit darüber, ob die aktuellen Maßnahmen die Zukunft des Unternehmens längerfristig sichern können. Ein Scheitern hätte für viele Baumarktlieferanten den Verlust eines Großkunden zur Folge.

Als Ursache für die wirtschaftliche Schieflage von Praktiker gelten vor allem die im September 2003 eingeführten 20 %-Rabattaktionen, deren Wirkung nach einigen Jahren ausgelaufen war. Die später beschlossene Abkehr von dieser Aktionswerbung hatte erhebliche Umsatzeinbrüche im Inland nach sich gezogen. Im Ausland hatte Praktiker mit Beginn der Wirtschaftskrise vor allem die allgemeinwirtschaftliche Situation sowie die Abschwächung verschiedener Währungen gegenüber dem Euro zu spüren bekommen.

130 Mrd € Umsatz in ganz Europa

Europaweit wurden in der DIY-Branche im vergangenen Jahr 129,6 (2010: 125,9) Mrd € Umsatz erzielt, was einem Anstieg um knapp 3 % entsprach. Dies geht aus dem „World DIY Report 2012" des europäischen Herstellerdachverbandes European Federation of DIY Manufacturers (Fediyma), Köln, hervor.

Laut Fediyma wurden damit in Europa im letzten Jahr 33,1 % des DIY-Weltmarktvolumens von 391,7 (376,7) Mrd € erwirtschaftet. Der mit Abstand größte Anteil am weltweiten DIY-Umsatz entfiel auf den nordamerikanischen Markt, der 2011 ein Volumen von 302,7 Mrd US$ bzw. 234,3 (224,2) Mrd € erreichte. Insgesamt betrug der Anteil der nordamerikanischen DIY-Branche am globalen Baumarktumsatz 59,8 %. Zusammen erreichen der europäische und der nordamerikanische DIY-Markt einen Umsatz in Höhe von 363,9 (350,1) Mrd € und damit einen Anteil von unverändert 93 % an den weltweiten Umsätzen der Baumarktbranche. Lediglich 18,5 Mrd € und damit 4,7 % des globalen DIY-Umsatzes wurden in der Region Asien und Pazifik erzielt. Dabei waren neben China mit einem Anteil 2,1 % am Weltmarkt, Japan, Australien und Neuseeland die wichtigsten Märkte in dieser Region.

Abschwächung im europäischen Ausland

Nach dem moderaten Plus, das die europäische Baumarktbranche im letzten Jahr verzeichnet hat, haben sich die Umsätze im bisherigen Verlauf des Jahres 2012 größtenteils wieder rückläufig entwickelt. Auf die Entwicklung in den einzelnen europäischen Ländern geht die Fediyma in ihrem monatlichen Newsletter ein. Daten für die Gesamtbranche liegen aktuell noch nicht vor.

Vor allem in den süd- und osteuropäischen Ländern haben die DIY-Länderverbände nach Fediyma-Angaben demnach zum Teil deutliche Umsatzrückgänge gegenüber dem vergangenen Jahr gemeldet. Nach Angaben des spanischen Verbandes Asociación de Distribuidores de Ferretería y Bricolage (ADFB), Madrid, ist der Umsatz in Spanien im Zeitraum Januar bis September 2012 flächenbereinigt um rund 10 % gesunken. Die deutlichsten Rückgänge wurden allerdings in Irland mit -13 % und in Kroatien mit -12 % verzeichnet. Der Umsatz der britischen Baumarktunternehmen ging in den ersten drei Quartalen im Vorjahresvergleich ebenfalls um 7 % zurück, während in Finnland (-2 %) nur leichte flächenbereinigte Umsatzrückgänge beobachtet wurden. Steigerungen der Umsatzvolumina wurden in den ersten neun Monaten lediglich in Norwegen, Russland, Belgien und der Ukraine erreicht. In Norwegen und Russland waren die Steigerungsraten mit +10 % und +11 % dabei relativ stark.

German DIY business slowed this year

German DIY stores encountered a slowdown in the substantial growth in revenues enjoyed at the start of the year as 2012 progressed. DIY store revenues generated by premises with a sales area of 1,000 m² or greater increased just 0.4% to €14.23bn (Jan.-Sept. 2011: €14.17bn) in the first nine months of this year, according to the industry organisation BHB. Turnover even dipped slightly by 0.4% on a same-store basis. The first quarter's 7% growth in turnover was almost entirely wiped out by decreases in the second (-2.9%) and third (-1%) quarters. At the start of the year, the BHB projected an increase of 1.8% to 2% in nominal industry revenues in 2012 as a whole. The association confirmed this forecast in May and again in August. However, an exact forecast was no longer issued when the organisation released numbers for the third quarter in mid-November. The German DIY store sector ended 2011 with a 1.5% rise in turnover to €18.71bn (2010: €18.43bn). The BHB noted that a portion of this increase was due to a 2.3% growth in the sales area to 13.486m (13.179m) m²; a rise of 1% was left on same-store basis. The BHB figures cover retail branches with sales area of at least 1,000 m²; this category included 2,442 (2010: 2,447) DIY stores throughout Germany last year.

Wir sind auf der
DOMOTEX
Halle 9 | Stand C14

DOMOTEX
Hannover
12 - 15 Jan. 2013

und auf der
vom 14. - 19. 01.13
Halle B6 | Stand 335

BAU 2013

Classen Vertriebs GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 18–20
D-56759 Kaisersesch (Germany)
Tel. +49 (0) 2653 980-0
www.extravagant.classen.de • info@classen.de
www.facebook.com/Classen.Gruppe

CLASSEN

Verlagerung der Produktionskapazitäten nach Osteuropa setzt sich fort

Mehrere große Transaktionen in der Holzwerkstoffbranche

Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2012 wurden in der europäischen Holzwerkstoffbranche mehrere große Anteils- und Assetverkäufe abgeschlossen. Weitere Transaktionen werden derzeit verhandelt.

Die Kronospan-Gruppe hat Mitte September den Zuschlag für die Übernahme des seit Juli 2011 insolventen spanischen Holzwerkstoffherstellers Interbon S.A., Burgos, erhalten. Ende Oktober folgte der Verkauf des unter OOO Pfleiderer firmierenden Spanplattenwerkes Veliky Novgorod/Russland an die zum Ikea-Konzern gehörende Swedspan-Gruppe. Kurz darauf wurde die von der Pfleiderer AG, Neumarkt, und dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, bereits Anfang Oktober unterzeichnete Vereinbarung zum Verkauf der Pergo-Laminatbodenaktivitäten wirksam. Im September hatte Pfleiderer bereits die vier kanadischen Standorte der Uniboard Canada Inc., Laval/Québec, an den kanadischen Fassadenplattenhersteller Kaycan Ltd., Montréal/Québec, veräußert; das Closing war Anfang Oktober. Im November hat die Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, die Anlagen des Mitte September stillgelegten Spanplattenwerkes der Sonae Industria UK Ltd., Knowsley/Großbritannien, abgestoßen. Käufer soll ein europäischer Holzwerkstoffhersteller sein, der in den letzten Jahren zahlreiche Investitionsprojekte im osteuropäischen Raum umgesetzt und dabei in zunehmendem Umfang gebrauchte Anlagen eingesetzt hat.

Das seit April 2012 laufende Insolvenzverfahren über die Pfleiderer AG wurde Ende November aufgehoben, nachdem der von dem Unternehmen Anfang August eingereichte und am 12. September von der Gläubigerversammlung genehmigte Insolvenzplan mit der Zustimmung des Amtsgerichts Düsseldorf am 27. November in Kraft getreten war. Damit konnten auch die geplanten Kapitalmaßnahmen umgesetzt werden. Das Grundkapital der Pfleiderer AG wurde auf Null herabgesetzt und anschließend eine Kapitalerhöhung unter vollständigem Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre durchgeführt. Der Börsenhandel der Pfleiderer-Aktie wurde eingestellt; neuer Alleinaktionär ist die für die Pfleiderer-Übernahme neugegründete Beteiligungsgesellschaft Atlantik S.A. mit Sitz in Luxemburg.

Abschlüsse wurden im zweiten Anlauf erreicht

Sowohl Swedspan als auch Kronospan haben mit den zuletzt abgeschlossenen Transaktionen seit längerer Zeit verfolgte Expansionspläne zum Abschluss gebracht. Der direkte Einstieg in den russischen Spanplattenmarkt war von Swedspan bereits seit dem Jahr 2010 vorbereitet worden. Das Unternehmen hatte damals in einem ersten Anlauf eine mögliche Übernahme des Pfleiderer-Spanplattenwerkes in Novgorod geprüft, die mit Pfleiderer geführten Gespräche allerdings nach wenigen Monaten ergebnislos beendet. Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2011 hatte sich Swedspan an den Verhandlungen zum Verkauf der OOO Gagarinskiy Fanerniy Zavod, Gagarin/Oblast Smolensk, beteiligt, war dort allerdings von der Egger-Gruppe überboten worden.

Im Dezember 2011 war Swedspan erneut in Verhandlungen mit der Pfleiderer AG eingetreten, die sich dann im Verlauf des ersten Halbjahrs 2012 zunehmend konkretisiert hatten. Zeitweise hatte Pfleiderer Swedspan sogar eine Exklusivität eingeräumt. Diese Exklusivität war im Juli

Die Pfleiderer AG hat im Verlauf des Jahres 2012 zuerst die nordamerikanischen Aktivitäten in zwei Teilschritten verkauft, im Oktober wurden dann auch das russische Werk und Pergo abgestoßen. (Foto: Pfleiderer)

wieder aufgehoben worden, nachdem ein von Swedspan abgegebenes Angebot von Pfleiderer als zu niedrig zurückgewiesen worden war. In der sich anschließenden Verhandlungspause hatte Swedspan die bereits seit längerer Zeit verfolgten Planungen für ein Greenfield-Projekt in Russland wieder aufgegriffen; zuletzt wurden dabei vor allem Standorte im Oblast Kostroma geprüft. Im August ist Swedspan allerdings wieder in Verhandlungen mit Pfleiderer eingestiegen, die in der Folge relativ schnell zum Abschluss gebracht werden konnten. Laut der am 19. Oktober unterzeichneten Übernahmevereinbarung wird Swedspan im Rahmen eines Share Deals alle Anteile an dem Spanplattenwerk in Novgorod-Podberezje sowie die von Pfleiderer am gleichen Standort geplante, in weiten Teilen bereits ausgelieferte, aber noch nicht installierte MDF/HDF-Anlage übernehmen.

Kronospan hat sich in der seit Mitte Mai 2012 laufenden Liquidation über die Interbon-Assets gegen den spanischen Holzwerkstoffhersteller Grupo Losán, La Coruna, und die erst am 26. Juni 2012 neugegründete Tableros de Burgos S.A., Burgos, durchgesetzt. Das Unternehmen hat für die über die spanische Tochtergesellschaft Business Vita S.L. abgewickelte Interbon-Akquisition verschiedene Zusagen abgegeben, wie zum Beispiel die Übernahme der verbliebenen Belegschaft, die Fortführung der Produktionsaktivitäten und die Umsetzung von weiteren Investitionen. Die im Juli 2012 für unbestimmte Zeit abgestellten Werke der Interbon-Gruppe sollen dabei schrittweise wieder in Betrieb genommen werden.

Kronospan hatte sich in den vergangenen Jahren bereits mehrfach um einen stärkeren Einstieg in den spanischen Markt bemüht. Bereits vor rund zehn Jahren war die Vertriebsgesellschaft Kronospan Spain S.L., Ribarroja del Turia/Valencia, gegründet worden. In der Folge hatte sich Kronospan an verschiedenen Verhandlungen über die Übernahme spanischer Unternehmen beteiligt, ohne dass diese zu einem Abschluss gebracht wurden. Akquisitionsziele waren zum Beispiel eine Beteiligung an dem Harz- und Holzwerkstoffhersteller Derivados Forestales S.A. (Barcelona), der Spanplattenproduzent Tableros Talsa S.L. (Gandia) oder der Laminatboden- und Möbelteilhersteller Industrias Auxiliares Faus S.L.U. (Gandia).

Weitere Veränderungen sind im Gespräch

Vor dem Hintergrund der schwieriger werdenden Situation auf den europäischen Holzwerkstoffmärkten zeichnen sich weitere Konsolidierungsschritte ab. In den seit einiger Zeit laufenden Verhandlungen über den Verkauf eines westeuropäischen Spanplattenherstellers könnte eventuell bereits in den nächsten Wochen eine Entscheidung fallen. Im Herbst wurden die Verkaufsmöglichkeiten für einen mitteleuropäischen MDF-Produzenten sondiert; möglichen Interessenten wurde von einem dafür eingeschalteten Beratungsunternehmen ein entsprechendes Dossier vorgelegt. Die Verhandlungen über den insolventen MDF-Hersteller Karlit AB, Karlholmsbruk/Schweden, mussten im September dagegen ergebnislos beendet werden. Derzeit wird die Verwertung der Anlagen vorbereitet.

Die Unternehmen der Karlit-Gruppe hatten nach einem Scheitern eines seit Ende Juni vorbereiteten Restrukturierungsplans Anfang August Konkursantrag gestellt. Die wirtschaftliche Schieflage war von dem Unternehmen unter anderem auf einen im Herbst 2011 eingetretenen Nachfragerückgang, einen aus Sicht von Karlit unzulässigen Auftragsstopp des Hauptabnehmers Ikea und die ungünstige Wechselkurssituation zurückgeführt worden.

Die über den Sommer geführten Verhandlungen über einen Verkauf der Mehrheit an der Spano Group N.V., Oostrozebeke/Belgien, konnten aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten nicht zum Abschluss gebracht werden. Damit bleiben die Anteilsverhältnisse bei dem Holzwerkstoff- und Laminatbodenhersteller zumindest vorerst unverändert. Die belgische Beteiligungsgesellschaft Ackermans & van Haaren N.V. (AvH), Antwerpen, hält über ihre Investmentsparte Sofinim N.V., Wilrijk, auch weiterhin 72,9 % an dem Unternehmen; die restlichen Anteile liegen bei verschiedenen Mitgliedern des Spano-Managements.

Mit dem zur französischen Groupe Parisot, Saint-Loup-sur-Semouse, gehörenden

leitz
Wir formen die Zukunft

Foto: Hamberger Flooring

Produktivität für Glanzstücke

Qualität von Leitz kann sich sehen lassen. Im Bereich Parkett und Laminat bieten Dünnschnittsägen und DIA-Werkzeuge stets ein Plus an Produktivität. Die innovative RipTec-Technologie ermöglicht längere Standwege bei deutlicher Qualitätssteigerung und 25 % reduziertem Energieverbrauch. Höhere Plan- und Rundlaufgenauigkeit gewährleistet die HSK-Aufnahme von Leitz.

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

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

Die Swedspan-Gruppe hat im Verlauf des dritten Quartals die wesentlichen Anlagenbestellungen für die Ersatzinvestition in Malacky/Slowakei abgeschlossen. Kurz zuvor war mit den Bauarbeiten begonnen worden. (Foto: EUWID)

Spanplattenhersteller Compagnie Française de Panneaux (CFP), Cobernay, ist Anfang November ein weiteres Unternehmen in Schwierigkeiten geraten. Auch in Süd- und Südosteuropa haben mehrere Holzwerkstoffhersteller weiterhin mit wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen, die sich zum Teil auch in Produktionsunterbrechungen und längerfristigen Abstellmaßnahmen äußern. Die Zahl der endgültigen Werksschließungen ist im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2011 bzw. zur ersten Jahreshälfte dagegen zuletzt wieder etwas zurückgegangen.

Nur wenige Projekte in Mitteleuropa

Im Gegenzug wurden im Verlauf der letzten Monate auch mehrere Investitionsprojekte weiter vorangetrieben. In Frankreich sollen kurz nacheinander mehrere Dämmplattenwerke in Betrieb gehen. Das größte Projekt ist der Bau eines neuen Dämmplattenwerkes am Standort Golbey durch die Pavatex S.A., Fribourg/Schweiz. Dieses unter Pavatex France S.à.r.l. firmierende Werk soll im ersten Quartal 2013 anlaufen. Die Homatherm GmbH, Berga, errichtet über die zum 1. Januar 2011 gegründete Homatherm France S.A.S., Chamouilley/St. Dizier, eine Dämmplattenproduktion an dem im Juli 2010 von der Isoroy S.A.S., Rungis, übernommenen Standort St. Dizier. Ein weiteres Projekt läuft bei dem französischen Hersteller Buitex, Cours la Ville. Auch andere Dämmplattenhersteller prüfen derzeit mögliche Investitionen.

Bei Spanplatten, MDF/HDF und OSB gibt es in Mittel-, West- und Südeuropa derzeit allenfalls Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. In Italien stehen in den nächsten Monaten zwei Inbetriebnahmen an. Die zur Gruppo Frati gehörende Bipan S.p.A., Bicinicco, hat als Ersatz für eine bereits im Verlauf des Jahres 2011 weitgehend stillgelegte Kalanderanlage eine kontinuierliche Produktionslinie für Dünn-MDF installiert. Bei der IBL S.p.A., Coniolo, wurde eine OSB-Anlage aufgebaut. Das Unternehmen war zuvor im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2011 mit der Stilllegung von zwei Kalanderanlagen aus der Produktion von Dünnspanplatten ausgestiegen.

Mit der Swedspan-Gruppe und dem Business Center „Westeuropa“ der Pfleiderer AG haben zwei Unternehmen im Verlauf des zweiten Halbjahrs bereits seit längerer Zeit vorbereitete Ersatzinvestitionen im Spanplattenbereich konkretisiert. Swedspan wird anstelle der bestehenden Mehretagenanlage am Standort Malacky/Slowakei eine kontinuierliche Produktionslinie installieren. Mit den Baumaßnahmen wurde Mitte des Jahres begonnen, in der Folge wurden auch die Anlagenaufträge vergeben. Die Inbetriebnahme ist für Ende 2013 geplant. Pfleiderer will die zwei am Standort Neumarkt noch laufenden Mehretagenpressen durch eine neuen Form- und Pressenlinie ersetzen. Die Anlagenlieferungen sind für Sommer 2013 geplant; die Inbetriebnahme wurde auf das erste Quartal 2014 terminiert.

Im Bereich OSB plant die Norbord Europe Ltd., Cowie/Großbritannien, Erweiterungsmaßnahmen in ihren beiden OSB-Werken Inverness/Schottland und Genk/Belgien.

Several major transactions in wood-based panels industry

Several major stake and asset sales closed in the European wood-based panels industry during the second half of 2012. In mid-September, Kronospan received the go-ahead to acquire the insolvent Spanish wood-based panels producer Interbon S.A. At the end of October, Pfleiderer's Russian particleboard mill was sold to Ikea's subsidiary Swedspan. A short time later, an agreement between Pfleiderer AG and Mohawk Industries Inc. regarding the sale of Pergo laminate flooring operations took effect. Towards the end of November, Pfleiderer AG also exited insolvency proceedings. In November, Sonae Industria SGPS S.A. also sold the assets from its particleboard mill in Knowsley run by Sonae Industria UK Ltd., which closed in mid-September. With the state of affairs on European wood-based panels markets worsening, there are signs of additional consolidation in the industry. A decision may be made as soon as the next few weeks regarding talks that began some time ago about the possible sale of a Western European particleboard producer. The possibility of selling a Central European MDF producer was also explored this autumn. On the other hand, negotiations about selling the insolvent MDF producer Karlit AB ended without a deal in September. The machinery will soon be put up for sale.

Bei der zum Geschäftsbereich „Coillte Panel Products (CPP)“ der staatlichen irischen Forstbehörde Coillte Teoranta, Newtownmountkennedy, gehörenden Smartply Europe Ltd., Waterford, läuft bereits seit längerer Zeit ein Projekt für eine Ersetzung der Mehretagenanlage durch eine kontinuierliche Produktionslinie.

Investitionstätigkeit rückt weiter nach Osten

Größere Neuinvestitionen werden dagegen fast nur noch in Osteuropa und in der Türkei umgesetzt. In Osteuropa haben sich die Investitionsschwerpunkte im Verlauf der letzten zwei Jahre zunehmend in Richtung Weißrussland und Russland verlagert. In Weißrussland hat die Kronospan-Gruppe über die Kronospan FLLC am Standort Smorgon/Oblast Grodno ein Spanplattenwerk errichtet und inzwischen auch in Betrieb genommen. Für das Projekt waren im Wesentlichen die Produktionsanlagen des im Januar 2011 von Pfleiderer stillgelegten Spanplattenwerkes der Bau- und Holztechnik Thüringen GmbH (BHT), Ebersdorf-Friesau, eingesetzt worden. Im nächsten Investitionsschritt wird der Standort Smorgon um ein MDF/HDF-Werk erweitert. Die derzeit montierten Anlagen hat Kronospan von der Varioboard GmbH, Magdeburg, gekauft.

Ein weiteres Spanplattenprojekt in Weißrussland wurde von der zur litauischen UAB Vakaru Medienos Grupe (VMG), Klaipeda/Litauen, gehörenden VMG Industries Ltd. am Standort Mogilev umgesetzt. Auch in Russland liegt der Investitionsschwerpunkt derzeit eher im Spanplattenbereich. Darüber hinaus stehen dort zwei OSB-Werke kurz vor der Fertigstellung. Die Kronospan-Gruppe hat im Werk Egorievsk eine Mehretagenlinie installiert, bei der eine gebrauchte Anlage aus Kanada zum Einsatz kam. Die OOO DOK Kalevala, St. Petersburg, hat dagegen in eine neue kontinuierliche Produktionslinie investiert.

Mit dem von der Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, für einen Standort in der Sonderwirtschaftszone Alabuga in der russischen Republik Tatarstan entwickelten Greenfield-Investitionsprojekt wird erstmals auch ein türkischer Holzwerkstoffhersteller direkt in den russischen Markt einsteigen. Das Unternehmen errichtet dort über die OOO Kastamonu Integrated Wood Industry in einem ersten Schritt ein MDF/HDF-Werk, das im vierten Quartal 2013 in Betrieb gehen soll. Parallel dazu werden auch verschiedene Weiterverarbeitungsanlagen installiert. In nachfolgenden Investitionsschritten soll der Standort um eine Spanplattenlinie und ein OSB-Werk erweitert werden.

Auch die Kronospan-Gruppe will bis zum Jahr 2014 einen weiteren Produktionsstandort in Russland errichten. Im August 2012 hat die Kronospan Holdings East Ltd. mit Sitz in Nikosia/Zypern, über die der Großteil der Osteuropa-Aktivitäten der Kronospan-Gruppe koordiniert wird, eine entsprechende Investitionsvereinbarung mit der Republik Bashkortostan unterzeichnet.

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

„QUALITÄT IST FÜR MICH, WENN ALLES PERFEKT PASST.“

Perfektes Design – mit Produkten aus einer Hand:
Bei unseren original EGGER Kanten passen Dekor, Struktur und Glanzgrad perfekt zu den Dekoroberflächen der ZOOM® Kollektion. Profitieren auch Sie vom Komplettangebot aus einer Hand und erleben Sie unsere Kantenvielfalt auf der BAU 2013 in München.

ZOOM®
EINFACH JEDEN TAG

Für mehr Informationen SCANNEN SIE DEN QR-CODE oder besuchen Sie www.egger.com/kanten

Bislang gibt es in Europa vier Werke mit einer Gesamtkapazität von 400.000 m³

LVL-Werk von Pollmeier soll im Herbst 2013 in Betrieb gehen

Die Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH & Co. KG, Creuzburg, hat im Verlauf des dritten Quartals 2012 die wesentlichen Anlagen für das in Creuzburg geplante LVL-Werk bestellt. Mit dem Bau der Produktions- und Lagerhallen wurde im Herbst begonnen.

Die auf einem an das bestehende Pollmeier-Buchenholzsägewerk angrenzenden Hallen werden eine Grundfläche von rund 35.000 m² bedecken. Die Produktionshalle hat die Maße 200 x 100 m, bei einer Höhe von rund 12 m. Das sich anschließende Hochregallager misst 150 x 100 m und wird rund 24 m hoch sein. Die im wesentlichen von der Raute Corp., Nastola/Finnland, und der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, gelieferten Anlagen werden voraussichtlich ab Frühjahr 2013 installiert; die Inbetriebnahme ist für Oktober 2013 geplant. Pollmeier wird für das Gesamtprojekt insgesamt rund 65 Mio € investieren. In dem neuen Werk sollen rund 150 Arbeitsplätze geschaffen werden.

Pollmeier will in dem Werk 20-85 mm starke Buchen-LVL produzieren; die maximalen Abmessungen der einzelnen LVL-Elemente belaufen sich auf 1,85 m Breite und 18 m Länge. Die in Creuzburg produzierten LVL sollen in erster Linie in tragenden Bauteilen, wie zum Beispiel in Wand-/Deckenelementen, Holz-Beton-Verbundkonstruktionen und im Fassadenbau eingesetzt werden.

Über eine Verleimung von Furnierschichtholz-Lamellen will Pollmeier in einem zweiten Arbeitsschritt zudem Furnierschichtholzträger (FST) herstellen, die in ähnlichen Anwendungsbereichen wie Brettschichtholzträger eingesetzt werden. Darüber hinaus will Pollmeier Buchen-Furnierschichtholzplatten in Finelineoptik auf den Markt bringen. Diese Platten werden durch das Auftrennen von Furnierschichtholzträgern hergestellt, so dass die Leimfugen senkrecht zur Plattenebene verlaufen. Mögliche Anwendungsgebiete für diese Platten liegen nach Einschätzung von Pollmeier im Innenausbau, im Möbel- und im Treppenbau.

Die im Sommer 2010 aufgenommenen Investitionspläne zum Bau eines Furnierschichtholzwerkes in Creuzburg waren von der Pollmeier Massivholz GmbH & Co. KG, Creuzburg, im Mai 2011 bekannt gegeben worden. Bereits im Februar 2011 war die Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH & Co. KG gegründet worden, über die der Bau und der Betrieb des LVL-Werkes laufen sollen. Zum Zeitpunkt der Bekanntgabe des Investitionsprojektes war Pollmeier von einem Baubeginn im Sommer 2011 und von einer Inbetriebnahme im dritten Quartal 2012 ausgegangen. Die inzwischen aufgetretenen Verzögerungen wurden von Pollmeier in erster Linie mit den deutlich umfangreicheren Produkt- und Produktionstests begründet.

Testproduktionen in Neuseeland und den USA hatten gezeigt, dass Buchen-Furnierschichtholz nicht mit den gleichen Anlagen hergestellt werden kann, wie

Pollmeier will in dem geplanten LVL-Werk in Creuzburg ab Ende 2013 unter anderem auch Furnierschichtholzträger herstellen. (Foto: Pollmeier)

Das LVL-Werk wird in direkter Nachbarschaft zu dem bestehenden Pollmeier-Buchenholzsägewerk errichtet. Die Baumaßnahmen sind im Herbst angelaufen. (Foto: Pollmeier)

sie bei der Verarbeitung von Nadel- oder Pappelholz eingesetzt werden. Eine zu Testzwecken beschaffte Schälmaschine hatte sich dabei als ungeeignet erwiesen und wurde wieder verkauft. Auch die Verleimung der Buchenfurniere gestaltete sich schwieriger als zunächst angenommen. Nach rund eineinhalbjähriger Entwicklungsarbeit konnte allerdings ein im industriellen Maßstab umsetzbarer Produktionsablauf konzipiert werden. In der Folge wurden die seit Mitte 2011 laufenden Verhandlungen mit den Anlagenlieferanten konkretisiert und schließlich zum Abschluss gebracht.

Anlagenengineering liegt bei Pollmeier

Der an Siempelkamp vergebene Auftrag, dessen Volumen nicht bekannt gegeben wurde, umfasst unter anderem eine kontinuierliche Presse in den Abmessungen 6 ft x 60,3 m, eine Doppeldiagonalsäge, eine 15 MW-Energieanlage sowie die zugehörige Mess- und Leittechnik. Dabei wird eine ContiRoll der Generation 8 zum Einsatz kommen, die laut Siempelkamp über ein neuentwickeltes Druckverteilplattenprinzip eine gleichmäßige Druckverteilung erreicht und damit nahezu isobar arbeiten kann. Die für Pollmeier projektierte Anlage ist nach Angaben von Siempelkamp auf Geschwindigkeiten von bis zu 200 mm/sec ausgelegt; die Jahreskapazität wird mit rund 150.000 m³ angegeben. In der von der Siempelkamp-Tochtergesellschaft Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH gelieferten Energieanlage mit Rostfeuerung sollen in erster Linie Resthölzer aus der LVL- und Buchenschnittholzproduktion verfeuert werden. Die von Siempelkamp gelieferte Mess- und Leittechnik umfasst unter anderem das prozessintegrierte Messsystem „SicoScan“, über das unter anderem Plattendicke und Spalter erfasst werden sollen, und die Leittechnik Prod-IQ, die die Bereiche Produktionsmanagement, Qualitätswesen und Wartung/Instandhaltung abdecken soll.

Bei Raute hat Pollmeier die der Presse vorgelagerten Anlagenteile bestellt. Dieser Auftrag hat ein Volumen von rund 14 Mio € und umfasst laut Raute eine 8 ft breite Schällinie, eine Furnier-Trocknungsanlage sowie die Anlagen für die Furnierlegung vor der Presse. Produziert werden die Komponenten in den beiden finnischen Raute-Werken in Nastola und Kajaani sowie in dem chinesischen Werk in Shanghai.

Das Engineering für die LVL-Gesamtanlage liegt bei Pollmeier. Das dafür eingesetzte sechsköpfige Projektteam unter Leitung von Ralf Pollmeier hat bei der Entwicklung der Anlagenkonzeption für die Produktion von Buchen-LVL mit verschiedenen Anlagenherstellern zusammengearbeitet. Neben Raute und Siempelkamp war an diesen Entwicklungsarbeiten auch die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, beteiligt. Parallel dazu wurden umfangreiche Produkt- und Produktionstests durchgeführt und die erforderlichen Produktzertifizierungen vorbereitet.

Erste LVL-Anlage in Mitteleuropa

Das Werk von Pollmeier ist das erste in Mitteleuropa realisierte LVL-Projekt. Bislang werden Furnierschichthölzer in Europa nur von Geschäftsbereich „Metsä Wood“ der Metsä Group, Espoo/Finnland, und von zwei russischen Herstellern produziert. Die inzwischen mehrfach umfirmierten Metsä Wood-Vorgängerunternehmen Metsäliiton Teollisuus Oy und Finnforest Oy hatten in den 70er und 80er Jahren mit der LVL-Produktion begonnen. Die an den Standorten Lohja und Punkaharju produzierten LVL werden von Metsä Wood unter der Bezeichnung „Kerto“ vermarktet. Die beiden russischen Unternehmen OAO LVL-Ugra, Nyagan/Region Khanty-Mansiysk, und Modern Lumber Technologies LLC (MLT), Torzhok/Tver, waren in den Jahren 2002 bzw. 2008 in die LVL-Produktion eingestiegen. Der zur Taleon-Group gehörende LVL-Hersteller MLT wurde inzwischen in Taleon Terra umfirmiert.

In den letzten zehn Jahren hatten in Deutschland und Polen auch andere Unternehmen Investitionsprojekte für LVL oder verwandte Produkte entwickelt, diese dann aber nicht zum Abschluss gebracht.

Die Rettenmeier Holding GmbH & Co. KG, Wilburgstetten, hatte Anfang 2001 den Bau einer Produktionsanlage für Construction Strand Lumber (CSL) am Standort Vierow/Mecklenburg-Vorpommern angekündigt. CSL besteht im Gegensatz zu dem aus Furnieren aufgebauten LVL aus unidirektional verpressten Strands, die etwas länger als bei OSB

LVL wird bislang in der Regel aus Nadelholz- oder Pappelfurnieren hergestellt. Pollmeier will als erster Hersteller Buchenfurniere verarbeiten. (Foto: Raute)

sind. Als Ausgangsmaterial war vor allem Pappel- und Birkenholz vorgesehen, das zum Teil per Schiff aus Osteuropa, dem Baltikum und Russland bezogen werden sollte. Die von Rettenmeier projektierte Gesamtanlage war auf die Produktion von 4 ft breiten Platten in Stärken von 30-120 mm ausgelegt, die anschließend zu Platten oder balkenförmigen Werkstoffen aufgeteilt werden sollten. Die wesentlichen Anlagenaufträge waren bereits Anfang 2001 platziert worden. Die Bereiche Trocknung und Beleimung sowie der Form- und Pressenstrang, der mit einer kontinuierliche Presse in den Abmessungen 4 ft x 41,8 m auf eine Kapazität von 110.000 m³/Jahr ausgelegt war, sollten von Siempelkamp geliefert werden. Die Inbetriebnahme war für Anfang 2003 geplant. Das Projekt war dann allerdings von Rettenmeier mehrfach verschoben und schließlich ganz aufgegeben worden.

Der im Herbst 2002 von der Krono-Gruppe Schweiz angekündigte Bau einer LVL-Anlage bei der Kronopol Sp.z o.o., Zary/Polen, war ebenfalls nicht realisiert worden. Das Unternehmen wollte eigentlich ab Juni 2003 mit dem Bau der auf eine Jahreskapazität von rund 80.000 m³ ausgelegten Produktionslinie beginnen; die Inbetriebnahme war für Ende 2003 geplant. Die produzierten LVL sollten unter anderem als Gurtmaterial in der Herstellung von Holzbauträgern („I-Joists") eingesetzt werden, als Steg wird bei diesen Trägern OSB verwendet. Darüber hinaus sollten Balkenprodukte mit einer Stärke von bis zu 120 mm produziert werden.

Metsä hat Kapazität mehrfach ausgebaut

Die bis zu diesem Zeitpunkt im Holzwerkstoffbereich vor allem auf die Sperrholzproduktion ausgerichteten Vorgängerunternehmen der Metsä Group waren mit der Installation einer Pilotanlage am Standort Punkaharju im Jahr 1975 in die LVL-Produktion eingestiegen. Diese relativ schmale, auf die Produktion von balkenförmigen Produkten ausgelegte Anlage war 1980 an den Standort Lohja verlagert worden. Die später in der Metsäliitto Group aufgegangene Metsäliiton Teollisuus Oy hatte dort parallel zu der Verlagerung der später stillgelegten Pilotanlage eine von Raute gelieferte Produktionslinie installiert, die mit einer 17 m langen Einetagenpresse auf eine Jahreskapazität von rund 25.000 m³ ausgelegt war. Im Jahr 1986 folgte eine weitere Raute-Anlage, die mit einer Zweietagenpresse im Format 6 ft x 14,3 m bis zu 40.000 m³/Jahr produzieren sollte. Mit der Installation einer vergleichbaren Zweietagenanlage war die LVL-Kapazität des Werkes Lohja Ende der 90er Jahre auf rund 100.000 m³ gesteigert worden.

Im Jahr 2001 hatte die Metsäliitto Group bzw. Finnforest auch wieder in eine LVL-Anlage am Standort Punkaharju investiert. Mit den Baumaßnahmen war bereits im Jahr 2000 begonnen worden. Im Januar 2001 hatte Raute mit den Anlageninstallationen begonnen; die ersten LVL waren im Mai 2001 produziert worden. Die Zweietagenpresse im Format 8 ft x 24,9 m war auf eine Jahreskapazität von rund 65.000 m³ ausgelegt worden. Mit der Installation einer zweiten Produktionslinie wurde die LVL-Kapazität am Standort Punkaharju bis Anfang 2006 auf insgesamt rund 130.000 m³/Jahr verdoppelt. In der zweiten Anlage kam eine Zweietagenpresse im Format 6 ft x 24,9 m zum Einsatz. Raute hatte im Rahmen des 10 Mio €-Auftrags erstmals in Europa auch eine vollautomatische Lay up-Linie installiert. Das Gesamtinvestitionsvolumen für die Erweiterung des LVL-Werkes Punkaharju war von der Metsäliitto Group damals mit rund 20 Mio € angegeben worden. Für den in den Jahren 2000 bis 2006 erfolgten Ausbau des Standortes Punkaharju hatte Metsäliitto insgesamt rund 70 Mio € investiert. Neben dem Ausbau der Kerto-Produktion beinhaltete das Gesamtprojekt die Erweiterung der Sperrholzfertigung von 70.000 m³/Jahr auf 100.000 m³ sowie den Bau eines Kraftwerks. Mit den Investitionen war der Rundholzbedarf des Werkes Punkaharju auf rund 500.000 m³/Jahr gestiegen.

Mit dem Abschluss der Investitionen in Punkaharju war die Kerto-Gesamtkapazität von Metsäliitto bzw. Finnforest auf rund 230.000 m³/Jahr gestiegen. Die Produktion wurde zu diesem Zeitpunkt in erster Linie in Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Finnland und in den USA abgesetzt. Bei der Bekanntgabe der LVL-Erweiterungsinvestition in Punkaharju Anfang 2005 hatte Finnforest die LVL-Produktion und den Verbrauch

in Europa auf knapp 200.000 m³/Jahr geschätzt. Das weltweite Marktvolumen war damals von Finnforest auf 3 Mio m³/Jahr taxiert worden, von denen rund 80 % auf die USA entfielen.

LVL-Ugra und Taleon produzieren in Russland

Parallel zum Ausbau der eigenen Produktionskapazitäten hatte Finnforest im Mai 2004 eine Kooperation mit dem zur russischen OAO Ugra Timber Holding gehörenden LVL-Hersteller LVL-Ugra vereinbart und damit den Vertrieb der in dem neuerrichteten Werk produzierten LVL außerhalb Russlands und der GUS-Staaten übernommen. LVL-Ugra hatte das auf eine Produktionskapazität von rund 40.000 m³ ausgelegte Werk im Verlauf des Jahres 2002 am Standort Nyagan errichtet. Raute hatte für dieses Projekt die komplette Produktionslinie von der Rundholzaufbereitung bis zur Verpackung geliefert.

LVL-Ugra wollte in der Folge über die Schwestergesellschaft OAO Sovetskiy DOK auch in eine OSB-Anlage investieren, die im Verlauf des Jahres 2004 in Betrieb genommen werden sollte. Anfang 2003 hatte das Unternehmen eine komplette OSB-Linie bei Metso Panelboard, Helsinki, bestellt. Diese Anlage sollte in der ersten Ausbaustufe eine Produktionskapazität von 450 m³/Tag erreichen und später auf bis zu 800 m³/Tag ausgebaut werden. Das Projekt war dann aber doch nicht realisiert worden.

MLT hat im Mai 2008 den LVL-Vertrieb in den mittel- und westeuropäischen Märkten an die Steico SE, Feldkirchen, vergeben. In Skandinavien werden die LVL über die wie MLT zur Taleon Group gehörende Taleon Industries A/S, Kopenhagen/Dänemark, vermarktet. Taleon Industries hat im Verlauf der letzten Jahre zudem LVL-Exporte nach Nordamerika abgewickelt, unter anderem an die Boise Cascade Wood Products LLC, Boise/Idaho. Der Russland-Vertrieb der von MLT produzierten LVL läuft über die OOO Taleon Trading, St. Petersburg. In allen Märkten werden die LVL-Produkte von MLT unter der Bezeichnung „Ultralam“ vermarktet.

Die Taleon Group hatte die Aufträge für das über MLT abgewickelte LVT-Projekt in der ersten Jahreshälfte 2007 vergeben. Die Schälanlage ging an die inzwischen von der U.S. Natural Resources (USNR), Woodland/Washington, übernommene Coe Manufacturing Company, Painesville/Ohio. Der Furniertrockner wurde an die Grenzebach BSH GmbH, Bad Hersfeld, vergeben. Dieffenbacher hat den Auftrag für die Lieferung einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 4 ft x 60,4 m erhalten. In der ersten Ausbaustufe ist die im September 2008 in Betrieb gegangene LVL-Produktionslinie von MLT auf eine Jahreskapazität von rund 120.000 m³/Jahr ausgelegt; mittelfristig ist eine Kapazitätsverdoppelung auf bis zu 250.000 m³ angedacht.

Siempelkamp liefert erstmals LVL-Presse

Siempelkamp wird mit dem Pollmeier-Auftrag erstmals eine kontinuierliche Presse für die LVL-Produktion liefern. Die Dieffenbacher-Gruppe hat dagegen seit Mitte der 90er Jahre bereits sieben kontinuierliche Pressen für die LVL-Produktion ausgeliefert. Nach Nordamerika gingen bislang insgesamt vier Anlagen, die in den Jahren 1997, 1998, 1999 und 2006 in Betrieb genommen wurden. In den Jahren 2000 und 2002 hat Dieffenbacher zwei kontinuierliche LVL-Pressen in Neuseeland installiert. Der vorerst letzte Auftrag in diesem Bereich kam von MLT. Alle bislang von Dieffenbacher gelieferten LVL-Pressen sind 4 ft breit. Die vier Pressen in Nordamerika haben dabei eine Länge von 40 m; die beiden Neuseeland-Anlagen sind 46,2 m lang. Mit 60,4 m hat MLT die bislang längste Dieffenbacher-Presse erhalten.

Die erste von Dieffenbacher gelieferte LVL-Presse war im Jahr 1997 bei der Sunpine Forest Products Ltd., Rocky Mountain House/Alberta, in Betrieb genommen worden. Seit Juli 2004 gehört Sunpine zur West Fraser Timber Co., Vancouver/British Columbia. 1998 folgte eine vergleichbare LVL-Presse für die später von der International Paper Co., Memphis/Tennessee, übernommene Union Camp Corp., Wayne/New Jersey, am Standort Thorsby/Alabama. Nach weiteren Besitzerwechseln gehört der Standort Thorsby inzwischen zur Georgia-Pacific LLC, Atlanta/Georgia, und firmiert unter Georgia-Pacific Wood Products South LLC. Der zur japanischen Itochu Corp.,

Dieffenbacher hat bislang sieben kontinuierliche Pressen für die LVL-Produktion geliefert. Eine Anlage wurde bei Nelson Pine installiert. (Foto: Brightwater Engineers)

Tokio, gehörende US-amerikanische LVL-Hersteller Pacific Woodtech Corp., Burlington/Washington, hat von Dieffenbacher in den Jahren 1999 und 2006 zwei kontinuierliche Pressen erhalten, die in der Skagit County/Washington installiert wurden.

Die zwei nach Neuseeland gelieferten LVL-Pressen waren am Standort Whangerei der Carter Holt Harvey Ltd. (CHH), Auckland, und bei dem zur japanischen Sumitomo Forestry Company Ltd., Tokio, gehörenden Holzwerkstoffhersteller Nelson Pine Industries Ltd., Nelson, aufgebaut worden.

Raute hat Anlagen für 27 LVL-Linien geliefert

Raute hat seit Mitte der 80er Jahre Anlagen für insgesamt 27 LVL-Linien weltweit geliefert. Dabei handelt es sich zum Teil um komplette Produktionslinien mit Frontend-Anlagen, Schälmaschinen, Stapelanlagen, Trocknungslinien, Furnierlegung, Vorpressen und Pressen. Bei verschiedenen Projekten hat Raute einzelne Anlagenteile geliefert. In Europa war Raute bislang an fast allen Projekten beteiligt. Der von Pollmeier erteilte Auftrag ist die sechste LVL-Linie in Europa, für die Raute Anlagen liefert.

Außerhalb Europas hat Raute Anlagen für insgesamt 21 LVL-Projekte geliefert. Davon entfallen sieben auf die USA, fünf auf Kanada, jeweils zwei auf Japan und Neuseeland sowie je eine auf Australien, Indonesien, Malaysia und China. Die letzten größeren Projekte hatte Raute für die malaysische Shin Yang Plywood Sdn. Bhd., Miri/Sarawak, und die chinesische Taizhou Kemian Wood Industry Co. Ltd., Dalian/Provinz Liaoning abgewickelt. Beide Unternehmen hatten im Jahr 2011 komplette Produktionslinien bei Raute bestellt. Die Anlage für Indonesien war bereits im Jahr 1997 an die Nan Eng Huat Plywood Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur ausgeliefert worden. Ebenfalls in den 90er Jahren hatte Raute verschiedene Anlagen für die LVL-Projekte der japanischen Unternehmen Keyco Ltd., Keytec Co. Ltd. und Juken Sangyo Co. bereitgestellt. Die zwei Juken Sangyo-Anlagen waren bei der neuseeländischen Tochtergesellschaft Juken Nissho Ltd., Auckland, installiert worden. Juken Syngyo wurde im Oktober 2002 in Wood One Co. Ltd. umbenannt; Juken Nissho firmiert seit September 2004 unter Juken New Zealand. Im Jahr 2004 hatte Raute zudem eine LVL-Linie an den Standort Neerabup der australischen Wesbeam Pty. Ltd., Perth/Western Australia, geliefert.

Die von Raute in Nordamerika bearbeiteten LVL-Projekte wurden größtenteils bereits in den 80er und 90er Jahren abgewickelt. In Kanada war Raute in diesem Zeitraum an LVL-Projekten der Tembec Inc. (Temiscaming/Québec), von Georgia Pacific und der Evans Forest Products Ltd., Golden/British Columbia, beteiligt. Evans Forest Products war knapp ein Jahr nach Abschluss dieser Investition von der Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, übernommen worden.

In den USA hatte Raute im Jahr 1988 einzelne Anlagen an die fast gleichzeitig von der MiTek Industries Inc., St. Louis/Missouri, übernommene Gang Nail Systems Inc, Miami/Florida, geliefert. MiTek gehört unter dem Dach der MiTek Holdings Inc., Chesterfield/Montana, inzwischen zur Berkshire Hathaway Inc., Omaha/Nebraska. In der zweiten Hälfte der 90er Jahre hatte Raute LVL-Aufträge von Boise Cascade LLC (Boise/Idaho), von Georgia-Pacific, Louisiana-Pacific und der Roseburg Forest Products Inc. (Roseburg/Oregon) erhalten. Für Roseburg hatte Raute eine LVL-Presse im Werk Riddle/Oregon installiert.

Die letzten größeren Aufträge in Nordamerika waren Anlagen für das von dem unter Beteiligung von Tembec gegründeten Joint Venture Temlam Inc. projektierte LVL-Werk in Amos/Québec und für die Murphy Engineered Wood Products Division der Murphy Plywood Co., Sutherlin/Oregon. An Temlam hatte Raute im Jahr 2003 unter anderem Furniertrockner und eine Pressenlinie geliefert. Im September 2008 mussten Temlam und die Tochtergesellschaft Jager Building Systems Inc. allerdings eine Restrukturierung nach dem kanadischen Bankruptcy and Insolvency Act beantragen; seither wird nach einem Käufer gesucht. Tembec war mit 50 % an dem Unternehmen beteiligt; die restlichen Anteile lagen bei der Société générale de financement du Québec (SGF). Murphy hatte im Jahr 2007 von Raute unter anderem Furniertrockner, eine Pressenlinie und Abstapelanlagen erhalten.

Pollmeier to commission LVL plant in autumn 2013

Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH & Co. KG ordered key machinery for a proposed laminated veneer lumber (LVL) mill in Creuzberg, Germany during the third quarter of 2012. Work to build the production hall and warehouse began this autumn. The two halls are to cover an area of around 35,000 m². The production hall has dimensions of 200 x 100 m and is around 12 m high. The adjacent high-bay warehouse measures 150 x 100 m and will be roughly 24 m high. Most of the machinery will be provided by Raute Corp. and Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG and be delivered in spring 2013; start-up is scheduled for next autumn. Pollmeier will spend a total of roughly €65m on this project. The new site is to create approximately 150 jobs. Pollmeier is to make 20-85mm-thick beech LVL at the complex. LVL components will be a maximum of 1.85 m wide and 18 m long. LVL made in Creuzberg will mainly be used as load-bearing components, such as wall and ceiling components, wood-concrete composites and in siding. In a second phase, Pollmeier is planning to make LVL beams by gluing veneer lamellas. These beams will be used in similar applications to gluelam beams. Pollmeier also wants to launch LVL board with a fine-line look. This board is made by peeling LVL beams so that the gluing joins are perpendicular to the plane. Pollmeier believes that possible applications include interior remodelling, furniture and staircase construction.

Evolution in der Pressentechnologie

- **Geringste Plattentoleranzen** (bis zu +/- 0,05 mm)
- **Breites Dichtespektrum** (350–1000 kg/m³)
- **Highspeed** (2000 mm/s und schneller)
- **Pressenbreite** bis zu 12 ft (4m)
- **Variable Breite** bis zu 700 mm
- **Geringer Wartungsaufwand und leichte Zugänglichkeit**

DIEFFENBACHER
COMPLETE PANEL PLANTS

www.dieffenbacher.de

Ausbau der Brettsperrholz-Kapazitäten wird sich voraussichtlich fortsetzen

BSH- und BSP-Märkte haben sich gegenläufig entwickelt

Auf den europäischen Absatzmärkten für standardisiertes Brettschichtholz (BSH) bereits ist seit einigen Jahren eine Marktsättigung zu beobachten. Die Produktions- und Absatzzahlen waren 2009 eingebrochen; seither stagniert das Marktvolumen in Europa.

Vor diesem Hintergrund ist bereits vor einigen Jahren mit großflächigem Brettsperrholz (BSP) ein neues Produkt in den Fokus der europäischen Leimholzbranche gerückt. Parallel dazu haben sich auch einzelne Unternehmen aus anderen Bereichen mit einem Einstieg in dieses neue Marktsegment befasst. Großflächige Brettsperrholzelemente werden mit Höhen von bis zu 3,4 m und Längen bis zu 20 m in erster Linie als Außen-/Innenwände oder Deckenelemente im Holzbau eingesetzt. Mit diesen vorgefertigten und weitgehend kommissionierten Wandelementen können komplette Vollgeschosse abgedeckt werden. Die BSP-Hersteller müssen dafür allerdings auch über eine Konstruktions- und Statikplanung sowie über entsprechende Abbundmöglichkeiten verfügen. Ein Einsatzschwerpunkt für großflächige BSP-Elemente ist damit der mehrgeschossige Holzbau. BSP findet zudem im Sonderbau Anwendung, etwa beim Einsatz als Basismaterial zur Herstellung von Türmen für Windkraftanlagen (TimberTower) oder im Brückenbau.

Erste Brettsperrholzanlagen waren in Europa bereits in der zweiten Hälfte der 90er Jahre in Betrieb genommen worden. Nach einer zunächst relativ verhaltenen Kapazitätsentwicklung hat sich die Investitionstätigkeit in den letzten Jahren deutlich belebt. In den Jahren 2007 und 2008 waren in Österreich und Tschechien drei neue BSP-Werke in Betrieb gegangen. Der dadurch erreichte Kapazitätsanstieg ging deutlich über das damalige Marktvolumen hinaus, so dass in den folgenden Jahren keine weiteren Projekte realisiert wurden. Ende 2010 sowie im Verlauf des Jahres 2011 waren dann allerdings sieben größere Neu- und Erweiterungsinvestitionen in Anlagen zur Herstellung von großflächigen Brettsperrholz-Elementen aufgelegt worden, von denen in Deutschland, Österreich und Tschechien bis heute fünf Anlagen angelaufen sind. Ein Projekt wurde aufgegeben, ein weiteres auf unbestimmte Zeit zurückgestellt. Im laufenden Jahr gab es nur einzelne Investitionsankündigungen. Bislang wurden ein neues Werk in Russland sowie die Erweiterung eines integrierten Standortes in Deutschland bekannt.

Fünf BSP-Projekte wurden abgeschlossen

Die Eugen Decker Holzindustrie KG, Morbach, hat im Februar 2011 mit der Erweiterung ihrer bisherigen Brettsperrholzfertigung um eine weitere Pressenlinie begonnen. Die dadurch erreichte Kapazitätssteigerung ist bislang offen geblieben. Vor der Erweiterungsinvestition hatte das Unternehmen im Einschichtbetrieb rund 20.000 m³/Jahr produziert. Das von der zur Derix-Gruppe gehörende W. u. J. Derix GmbH & Co., Niederkrüchten, im Dezember 2010 angekündigte BSP-Werk wurde Ende April 2012 in Betrieb genommen. Derix kann dort im Einschichtbetrieb bis zu 16.000 m³/Jahr produzieren. Im Februar 2012 hat die Stora Enso Timber Oy (SET), Helsinki, in dem neben ihrem Großsägewerk am österreichischen Standort Ybbs errichteten BSP-Werk der Testbetrieb aufgenommen. Dieses Werk ist auf eine Produktionskapazität von rund 65.000 m³/Jahr ausgelegt. Mitte 2011 hat die österreichische Binderholz Bausysteme GmbH, Unternberg, die Produktion großformatiger BSP-Elemente weiter ausgebaut. Ebenfalls 2011 hat die Haas Holzprodukte GmbH, Falkenberg, die BSP-Kapazität

Die Investitionsschwerpunkte für Brettsperrholz-Anlagen liegen bislang in Deutschland, Österreich und Tschechien. (Foto: Stora Enso)

Veränderungen in der Brettschichtholz-/Brettsperrholzbranche

Datum	Firma	Standort	Veränderungen
Okt. 12	Belwood AG	Amel/Belgien	Inbetriebnahme Balkenschichtholz- und KVH-Produktion
Okt. 12	Monnet-Sève	Outriaz/Frankreich	Ankündigung Ausbau bestehender BSH-Produktion
Sept. 12	Moelven Töreboda AB	Töreboda/Schweden	Marktbedingte Entlassung von Mitarbeitern
Sept. 12	I. Van Roje & Sohn GmbH	Oberhonnefeld	Ankündigung Bau eines KVH-/BSH-Werkes
Sept. 12	Holzwerk Gebr. Schneider GmbH	Eberhardzell	Erweiterung um BSP-Werk und Ausbau der BSH-Produktion
Aug. 12	Pfeifer-Gruppe	Imst/Österreich	Ausbau bestehender BSH-Produktion
Juni 12	Josef Schmelter GmbH	Lennestadt-Saalhausen	Inbetriebnahme BSH-Werk
Mai 12	Holzindustrie Binder	Jenbach/Österreich	Brandschaden im Leimholzwerk
Mai 12	Balteschwiler AG	Laufenburg/Schweiz	Inbetriebnahme einer BSP-Kommissionierungsanlage
April 12	Stora Enso Timber Oy	Ybbs/Österreich	Inbetriebnahme BSP-Werk
April 12	ZAO Ladozhsky DSK	Avrovo/Russland	Neubau eines Holzindustriekomplexes inkl. BSH- und BSP-Werk
März 12	Ed. Züblin AG	Stuttgart	Übernahme der Merk-Project GmbH, Aichach
März 12	Johann Offner GmbH	Katsch/Österreich	Übernahme von 74,9 % an dem BSP-Hersteller KLH Massivholz
Dez. 11	Ed. Züblin AG	Stuttgart	Übernahme Paul Stephan GmbH & Co. KG
Dez. 11	Bullinger GmbH & Co. KG	Neuruppin	Modernisierung der BSH-Kommissionierung
Nov. 11	Nordlam GmbH	Magdeburg	Bau einer zweiten BSH-Produktionslinie
Nov. 11	Haas Holzprodukte GmbH	Chanovice/Tschechien	Erhöhung der Brettsperrholzproduktion
Sept. 11	Less a.s.	Bohdanec/Tschechien	Gründung des Geschäftsbereichs „Leimholz“
Juli 11	Hasslacher Holding GmbH	Sachsenburg/Österreich	Übernahme der insolventen Buchacher Holzleimbau GmbH
Juni 11	Binderholz Bausysteme GmbH	Unternberg/Österreich	Produktionserweiterung um großformatiges Brettsperrholz
Mai 11	Timber One S.A.	Bilgoraj/Polen	Ankündigung eines BSH-Werkes
Mai 11	Pollmeier GmbH & Co. KG	Creuzburg	Neubau eines Werkes zur Produktion von Furnierschichtholz
Mai 11	Inok Volosovskiy LPK	St. Petersburg/Russland	Neubau einer Fertighaus- und Brettsperrholzproduktion
Mai 11	Benken Wood GmbH	Gardelegen	Streichung der Fördermittel für das geplante BSP-Projekt
April 11	Buchacher Holzleimbau GmbH	Hermagor/Österreich	Insolvenzantrag
Febr. 11	Haas Group	Falkenberg	Ausweitung BSH-Vertrieb in Skandinavien
Febr. 11	Konstrukto GmbH & Co. KG	Hochstädt	Rückzug aus dem BSH-Direktvertrieb
Jan. 11	Stora Enso Timber Oy	Ybbs/Österreich	Ankündigung für Bau eines neuen Brettsperrholzwerkes
Dez. 10	Benken Wood GmbH	Gardelegen	Ankündigung für Bau eines neuen Brettsperrholzwerkes
Dez. 10	Eugen Decker Holzindustrie KG	Morbach	Erweiterung bisheriger Brettsperrholzfertigung
Nov. 10	Holmen Martinsons Timber Ltd.	Great Shelford/GB	Gründung einer gemeinsamen Vertriebsgesellschaft
Okt. 10	Moelven Töreboda AB	Töreboda/Schweden	Inbetriebnahme des erweiterten BSH-Werkes
Aug. 10	W. u. J. Derix GmbH & Co.	Niederkrüchten	Ankündigung Neubau eines Brettsperrholzwerkes
Mai 10	Weinberger-Holz GmbH	Reichenfels/Österreich	Übernahme der insolventen SHI Holzindustrie GmbH & Co. KG
Febr. 10	SHI Holzindustrie GmbH & Co. KG	Abtenau/Österreich	Insolvenzantrag
März 09	Mohr-Holzbau-Gruppe	Trier	Insolvenzantrag
Juli 08	Mayr-Melnhof Holz Holding AG	Gaishorn/Österreich	Inbetriebnahme Brettsperrholzwerk
April 08	Mayr-Melnhof Holz Holding AG	Leoben/Österreich	Übernahme der Holzindustrie Stallinger GmbH
April 08	Mayr-Melnhof Holz Holding AG	Leoben/Österreich	Übernahme der Kaufmann Holding AG
Febr 08	Anaika Group Ltd. Oy	Kemijärvi /Finnland	Ankündigung Neubau eines Brettsperrholzwerkes
Jan. 08	Stora Enso Timber Oy	St. Leonhard/Österreich	Inbetriebnahme BSP-Werk
Okt. 07	Noritec Holzindustrie GmbH	Sachsenburg/Österreich	Inbetriebnahme BSH-Werk
Juli 07	Xaver Bullinger GmbH & Co.	Abtsgmünd	Erweiterung BSH- und BH-Produktion
April 07	Poppensieker & Derix	Westerkappeln	Inbetriebnahme einer neuen BSH-Produktionslinie
April 07	Setra Group AB	Långshyttan/Schweden	Inbetriebnahme der erweiterten BSH-Produktion
Jan. 07	Haas-Gruppe	Chanovice/Tschechien	Inbetriebnahme Brettsperrholzwerk

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Übernahmen, Kooperationen, Unternehmensveränderungen und Investitionen in den Bereichen Brettschichtholz und Brettsperrholz seit Anfang 2007. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils im wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.

Quelle: EUWID

Nach einem deutlichen Anstieg bis zum Jahr 2008 hat sich die Brettschichtholzproduktion in den letzten Jahren wieder rückläufig entwickelt. (Foto: Poppensieker & Derix)

am Standort Chanovice/Tschechien von zuvor 6.000 m³/Jahr auf rund 12.000 m³ verdoppelt.

Bislang unklar ist der aktuelle Status des BSP-Projektes der russischen Inok Volosovskiy LPK, St. Petersburg. Das Unternehmen hatte im Mai 2011 bei dem Maschinenhersteller Fill Gesellschaft m.b.H., Gurten/Österreich, einen größeren Auftrag platziert, der unter anderem Produktionsanlagen zur Herstellung von Massivholz-Hauswänden aus Brettsperrholz beinhaltete. Das von der Benken Wood GmbH für den Standort Gardelegen geplante Projekt zum Bau eines Brettsperrholzwerkes mit einer Kapazität von rund 40.000 m³/Jahr musste im Mai 2011 aufgegeben werden.

Im April 2012 hat die russische ZAO Ladozhsky DSK, St. Petersburg, für den Standort Avrovo den Bau eines integrierten Holzindustriekomplexes für die Produktion von Brettsperrholz, BSH und Fertighäusern angekündigt. Das im Rahmen dieses Großprojektes geplante BSP-Werk wäre mit einer Jahreskapazität von 130.000 m³ das bislang größte in Europa. Nach bislang unbestätigten Informationen aus der Maschinenbaubranche haben die Investoren derzeit aber noch mit Finanzierungsproblemen zu kämpfen, so dass die Realisierung des 134 Mio € teuren Großprojektes derzeit unsicher ist. In Deutschland sollen die Brettsperrholzkapazitäten durch ein von der Holzwerk Gebr. Schneider GmbH am Stammsitz Eberhardzell geplantes Werk um weitere 50.000 m³/Jahr ausgebaut werden. Der Zeitplan für dieses Projekt wurde bislang aber noch nicht konkretisiert.

Mit den bislang bereits abgeschlossenen Projekten hat sich Gesamtkapazität für großflächige Brettsperrholzelemente in Mitteleuropa von rund 100.000 m³ im Jahr 2007 auf knapp 600.000 m³ im Jahr 2012 erhöht (jeweils auf Basis eines Zweischichtbetriebes). Der Schwerpunkt liegt in Österreich; auf die dort inzwischen in Betrieb genommenen Werke entfallen rund 75 % der mitteleuropäischen BSP-Kapazitäten. Die verbleibenden BSP-Standorte liegen vor allem in Deutschland und Tschechien. Die in diesem Bereich engagierten Hersteller gehen davon aus, dass das Marktvolumen für BSP in Europa in den kommenden Jahren deutlich steigen wird. Einzelne Unternehmen halten dabei jährliche Zuwachsraten in Höhe von +10-15 % für möglich.

Produktionsrückgang bei Brettschichtholz

Während diese Marktentwicklung auch in den kommenden Jahren voraussichtlich zu weiteren Neuinvestitionen im Bereich Brettsperrholz führen wird, werden bei Brettschichtholz-Stangenware inzwischen in erster Linie Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen umgesetzt. Zuvor waren die mitteleuropäischen Brettschichtholz-Kapazitäten in den Jahren 1999 bis 2008 mit der Inbetriebnahme zahlreicher Werke noch stark ausgebaut worden. Dadurch war die BSH-Produktion von den Ende der 90er Jahre erreichten 1,6 Mio m³ bis zum Jahr 2008 auf knapp 4 Mio m³ angestiegen. Die größten Zuwächse waren dabei in Deutschland und Österreich erreicht worden. Allein in Österreich war der BSH-Ausstoß in diesem Zeitraum von 430.000 m³ auf rund 1,5 Mio m³ gesteigert worden. In Deutschland wurde die Produktion von 640.000 m³ auf 1,4 Mio m³ mehr als verdoppelt.

Markets head in opposite directions

The European markets for standard gluelam timber have been saturated for a few years now. Production and sales volumes had plunged in 2009, with the market volume since stagnating in Europe. The European glued timber industry thus shifted its focus to a new product – cross-laminated timber – a few years ago. At the same time, a few companies from other areas explored entering this new market sector. The first cross-laminated timber plants started operating in Europe back in the second half of the 1990s. Investment activity picked up strongly in recent years after relatively subdued capacity growth at first. Three new cross-laminated timber mills started operating in 2007 and 2008 in Austria and the Czech Republic. Seven investments in new or updated plants to make large cross-laminated timber components were added at the end of 2010 and during 2011, five of which have already started operating to date in Germany, Austria and the Czech Republic. One project was abandoned and another was shelved indefinitely. Just a few investments have been announced so far this year.

Im Jahr 2009 ging die Brettschichtholzproduktion sowohl in der DACH-Region als auch in anderen europäischen Ländern wieder deutlich zurück; europaweit wird von einem Minus von 10 % gegenüber 2008 ausgegangen. Diese Einbußen konnten bis heute nicht aufgeholt werden. In den Jahren 2011 und 2012 hat zudem der italienische Markt weiter nachgegeben. Italien gilt neben Deutschland als der größte europäische Absatzmarkt für BSH. Verschiedene Hersteller gehen davon aus, dass es in absehbarer Zeit auf dem europäischen Markt für BSH-Stangenware zu keinen nennenswerten Zuwächsen kommen wird

Vor diesem Hintergrund konzentriert sich die Investitionstätigkeit der Brettschichtholzhersteller auf Modernisierungsmaßnahmen, die nur zum Teil mit Kapazitätserweiterungen verbunden sind. Seit Mitte 2011 wurden insgesamt sechs derartige Projekte bekannt, von denen bislang zwei abgeschlossen werden konnten. Größtes Einzelprojekt war dabei der Bau einer zweiten Produktionslinie bei der Nordlam GmbH, Magdeburg. Mit diesem Projekt hat das Unternehmen seine BSH-Kapazität um rund 60.000 m³ auf jetzt über 200.000 m³/Jahr ausgebaut. Die Holzwerke Bullinger GmbH & Co. KG, Neuruppin, hat im Verlauf des ersten Halbjahrs 2012 ihre BSH-Kommissionierung modernisiert; die Produktionskapazität des Werkes hat sich nach Aussage des Unternehmens aber nicht verändert.

Ab Frühjahr 2013 wird die österreichische Pfeifer-Gruppe, Imst, ihr BSH-Werk einer grundlegenden Modernisierung unterziehen. Mit den geplanten Maßnahmen soll die Produktionskapazität des Werkes auf knapp 200.000 m³ verdoppelt werden. Im Bereich Standardware steht im kommenden Jahr zudem eine Ersatzinvestition in dem Eugen Decker-Werk Morbach an.

Die Holzwerk Gebr. Schneider GmbH prüft neben ihrem Brettsperrholzprojekt derzeit auch den Bau eines neuen Brettschichtholzwerkes am Stammsitz Eberhardzell. Die Baumaßnahmen sollen voraussichtlich aber erst im Jahr 2014 laufen. Darüber hinaus gibt es in Osteuropa mehrere Investitionsprojekte, deren Realisierung bislang aber noch unsicher ist. In Polen hat so zum Beispiel die Timber One S.A. eine Brettschichtholzinvestition am Standort Bilgoraj angekündigt. Das Sägewerksunternehmen OOO SP Arkaim, Vanino/Chabarowsk, will ebenfalls in ein Brettschichtholzwerk investieren; der Standort soll im Großraum Moskau liegen.

Branchenveränderungen haben zugenommen

Die seit 2010 rückläufigen Absatzzahlen auf den europäischen Brettschichtholzmärkten, steigende Rohstoffpreise und leicht rückläufige Verkaufspreise beeinträchtigen in zunehmendem Maße auch die wirtschaftliche Situation der Brettschichtholzbranche. Dadurch ist es inzwischen auch zu verschiedenen Übernahmen und Insolvenzen gekommen.

Diese Veränderungen konzentrieren sich bislang auf Österreich, was unter anderem auf die anhaltenden Schwäche des Italienmarktes und die daraus resultierende Verschlechterung der Exportmöglichkeiten zurückgeführt wird. Beispiele sind die Insolvenzen der österreichischen Brettschichtholzhersteller SHI Holzindustrie GmbH & Co. KG, Abtenau, und Buchacher Holzleimbau GmbH, Hermagor. SHI wurde bereits im Mai 2010 von der Weinberger-Holz GmbH, Reichenfels, übernommen. Buchacher gehört seit Juli 2011 zur Hasslacher Holding GmbH, Sachsenburg. Im März 2012 folgte die Übernahme des Brettsperrholzherstellers KLH Massivholz (KLH), Katsch/Murr, durch die Johann Offner GmbH, Wolfsberg.

In Deutschland hat im Verlauf des letzten Jahres vor allem der Einstieg des Baukonzerns Ed. Züblin AG, Stuttgart, in den Ingenieurholzbau für Aufsehen gesorgt. Im Dezember 2011 wurde zunächst die Paul Stephan GmbH & Co. KG, Gaildorf, rückwirkend zum 1. August 2011 übernommen. Zum 1. März 2012 folgte die Übernahme der insolventen Merk-Project GmbH, Aichach. Mit diesen Akquisitionen konzentriert sich Züblin auf den Objektbau.

Casimir Katz

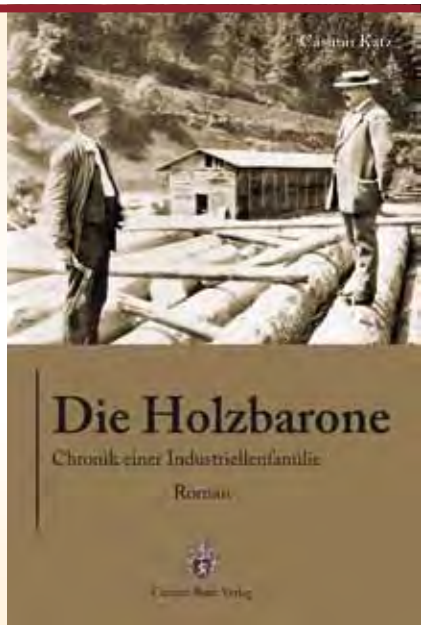
Die Holzbarone

Chronik einer Industriellenfamilie

Roman

Literarische Vorlage zum TV-Zweiteiler „Die Holzbaronin“

Taschenbuchausgabe
736 Seiten, Englische Broschur
ISBN 978-3-938047-65-1
Subskriptionspreis 16,80 Euro
ab 1.1.2013: 19,80 Euro



Casimir Katz Verlag
Bleichstraße 20-24 · 76593 Gernsbach, Deutschland
Tel. +49 7224/9397-151 · Fax +49 7224/9397-905
www.casimir-katz-verlag.de

Anstieg des weltweiten Angebots fiel mit Rückgang der Nachfrage zusammen

Titandioxidpreise geben seit dem dem zweiten Quartal wieder nach

Der Preistrend bei Titandioxid hat sich in den letzten Monaten wieder gedreht. Nach dem deutlichen Anstieg in den Jahren 2010 und 2011 konnten die Hersteller ihre Verkaufspreise zuletzt im ersten Quartal 2012 anheben. Im zweiten Quartal ist der Aufwärtstrend dann endgültig zum Stillstand gekommen. In der Folge haben die Titandioxidpreise wieder nachgegeben. Dieser inzwischen seit drei Quartalen anhaltende Abwärtstrend wird sich voraussichtlich ins erste Quartal 2013 fortsetzen. Eine erneute Trendwende wird frühestens mit dem Beginn der Farben-/Lackesaison im Februar oder März erwartet.

Diese Entwicklung ist auf die seit dem dritten Quartal 2011 schrittweise wieder besser werdende Versorgungssituation auf den weltweiten Titandioxidmärkten zurückzuführen. 2010 und in den ersten drei Quartalen 2011 war es dagegen zu größeren Versorgungsengpässen gekommen, die zum Teil auch zu Produktionseinschränkungen bei Verarbeitern geführt hatten. Die dadurch bei den unter anderem in der Dekorpapierproduktion eingesetzten höherwertigen Rutil-Pigmenten möglichen starken Preisanhebungen auf zeitweise über 3.000 €/t hatten wieder zu einer kontinuierlicheren Titandioxidproduktion und damit auch zu einem tendenziell steigenden Angebot geführt. Parallel dazu hatte sich ab September 2011 die Nachfrage von Seiten europäischer Verarbeiter wieder abgeschwächt. Diese Abschwächung, die zum einen konjunkturelle Gründe hatte, zum anderen aber auch auf die vor allem von den Farben- und Lackherstellern weiter fortgeführten Substitutionsbemühungen zurückzuführen war, hat sich dann auch über die Wintermonate fortgesetzt.

Die Farben- und Lackindustrie hatte im vergangenen Winter saisonbedingt wieder deutlich weniger abgenommen, auch wenn die bis Januar relativ milden Witterungsbedingungen noch zu einem länger anhaltenden Geschäft im Bereich Bautenfarben geführt hatten. Im vorangegangenen Winter hatten die Farben- und Lackhersteller ihre Einkaufsaktivitäten vor dem Hintergrund der damals bestehenden Versorgungsengpässe dagegen fast durchgehend fortgeführt. Parallel dazu hatten diese Unternehmen auch ihre Bemühungen um eine Substitution von Titandioxid weiter forciert und damit ihre Bedarfsmengen auch längerfristig angepasst. Dadurch ist der saisonbedingte Anstieg der Nachfrage aus diesem Bereich in diesem Jahr deutlich schwächer ausgefallen.

Versorgungssituation hat sich wieder gedreht

Mit den über den Jahreswechsel ausgeweiteten und dann auch im Verlauf des Jahres 2012 fortgeführten Produktionsabstellungen war auch die Titandioxidnachfrage aus der Dekorpapierindustrie zurückgegangen. Der Bedarf der Dekorpapierproduzenten hat sich mit den im August und September vorgenommenen Abstellungen noch stärker reduziert; aufgrund des zu schwachen Auftragseingangs ist es in den letzten Wochen zu weiteren Produktionsanpassungen gekommen. Der von den Verarbeitern weiter fortgesetzte Abbau der im vergangenen Jahr aufgebauten Lagerbestände hat die Titandioxidnachfrage zusätzlich beeinträchtigt, ist jetzt wohl aber weitgehend abgeschlossen.

Die besser werdende Versorgungssituation und die damit wieder steigenden Weißpigmentbestände hatten sich bereits ab Ende 2011 auf die Einkaufsaktivitäten der Verarbeiter ausgewirkt. Die in der Engpasssituation vorgenommenen längerfristigen Dispositionen wurden zunehmend eingeschränkt, zusätzliche Käufe und die vor allem im Jahr 2011 forcierten Einkaufsaktivitäten in China wurden wieder zurückgefahren.

Vor diesem Hintergrund war auch der mehrmonatige Produktionsstillstand in dem britischen Werk Stallingborough des weltweit zweitgrößten Titandioxidherstellers Cristal Global, Dschidda/Saudi-Arabien, kaum ins Gewicht gefallen. Der Ausfall des auf eine Produktionskapazität von rund 150.000 t/Jahr ausgelegten Werks, das Anfang November 2011 aufgrund von Schäden an einer Rohrleitung abgestellt worden war, konnte ohne größere Probleme durch zusätzliche Lieferungen anderer Titandi-

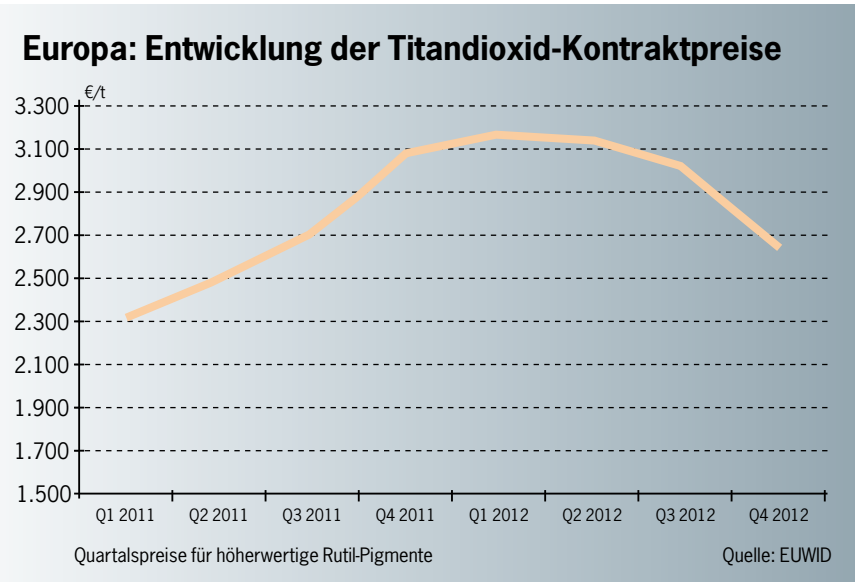
Titanium dioxide prices falling again

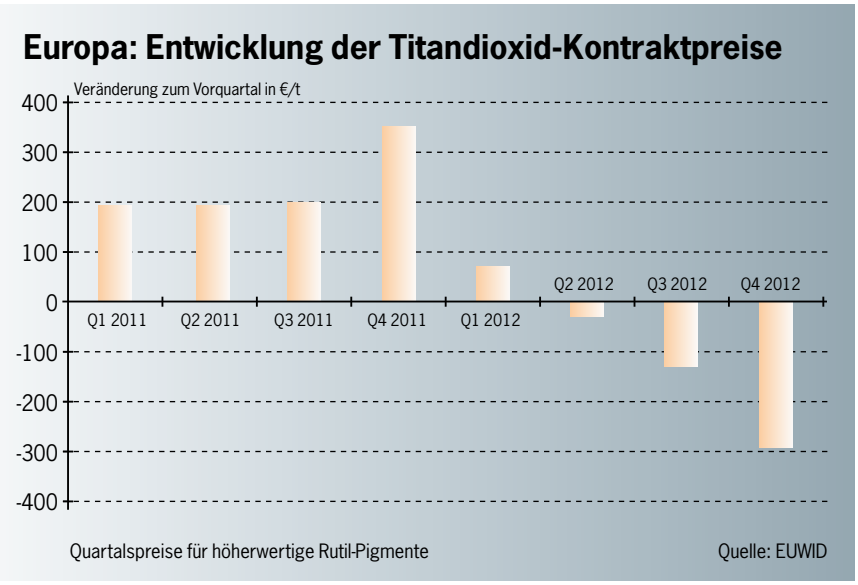
The trend in titanium dioxide prices turned around in recent months. Manufacturers last raised their prices in the first quarter of 2012 after instituting significant hikes in 2010 and 2011. The upswing then ground to a halt in the second quarter. Titanium dioxide prices then started to fall again. This slump, which has now lasted for three quarters, will likely continue into the first quarter of 2013, as well. This turn of events is due to improving supply on global titanium dioxide markets since the third quarter of 2011. As a result, the stoppage of Cristal Global's British plant for several months between November 2011 and March 2012 was bridged without any major problems. At the same time, demand from European converters cooled again from September 2011 onwards. In addition to economic factors, short-term ordering and continuing substitution efforts played their part in this set of circumstances.

oxidanbieter ausgeglichen werden. Im Verlauf des März war das Werk wieder in Betrieb genommen worden; reguläre Lieferungen sind in größerem Umfang im Mai wieder angelaufen.

Einzelne europäische Lieferanten hatten bereits zu diesem Zeitpunkt zusätzliche Mengen angeboten. Parallel dazu waren aufgrund der schwachen Entwicklung auf den asiatischen Märkten weitere Titandioxidmengen aus chinesischer Produktion zu leicht reduzierten Preisen und mit dennoch besser werdenden Qualitäten auf den Markt gebracht worden. Gleichzeitig hatte auch der Importdruck aus Osteuropa zugenommen. Die Angebotssituation hat sich damit im Verlauf des Jahres 2012 immer weiter verbessert. Die Nachfrage hat sich dagegen rückläufig entwickelt. Der in verschiedenen Absatzsegmenten eingetretene konjunkturbedingte Bedarfsrückgang wurde dabei noch überlagert durch die zum Teil noch fortgeführte Substitution und durch den von den Verarbeitern weiter vorangetriebenen Bestandsabbau.

Nach Schätzungen verschiedener Titandioxidhersteller ist die weltweite Nachfrage im ersten Halbjahr 2012 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um rund 10 % zurückgegangen; einzelne Hersteller halten noch stärkere Rückgänge für möglich. Für das Gesamtjahr 2012 wird inzwischen von einem Nachfragerückgang in einer Größenordnung von 10-20 % gegenüber dem Vorjahr ausgegangen. Als Reaktion auf den rückläufigen Markt haben die Titandioxidhersteller ihre Produktion schrittweise zurückgefahren; zum Teil wurden auch geplante Wartungs- oder Umbaustillstände vorgezogen. Dennoch sind die Lagerbestände auf Herstellerseite in den letzten Monaten weiter angestiegen.





Preise sind dreimal in Folge zurückgegangen

Mit den in den letzten drei Quartalen vorgenommenen Anpassungen sind die Preise für die unter anderem in der Dekorpapierindustrie eingesetzten höherwertigen Rutil-Pigmente über die letzten drei Quartale um insgesamt bis zu 500 €/t zurückgegangen. Die letzten Anhebungen waren im vierten Quartal 2011 und in den ersten drei Monaten 2012 durchgesetzt worden. Die Kontraktpreise für das vierte Quartal waren dabei um rund 300-400 €/t auf durchschnittlich 2.950-3.200 €/t angehoben worden. Im ersten Quartal wurden weitere Aufschläge von rund 50-100 € /t durchgesetzt, so dass ein durchschnittliches Preisniveau von 3.000-3.300 €/t erreicht wurde. In beiden Quartalen blieben die durchgesetzten Aufschläge aber unter den ursprünglichen Forderungen.

Im zweiten Quartal hat sich die Situation dann gedreht. Nachdem sich Titandioxidhersteller und Verarbeiter zu Quartalsbeginn noch auf ein Rollover verständigt hatten, kam es bei nachfolgenden Abschlüssen bereits zu ersten Preisanpassungen.

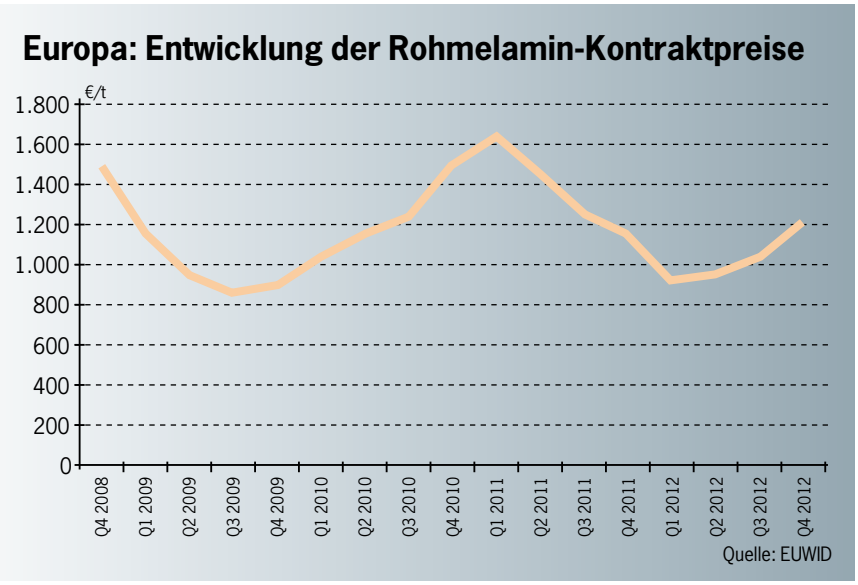
Im dritten Quartal sind die Titandioxidpreise auch in der Breite zurückgegangen. Dabei kam es sowohl in den Quartalsabschlüssen als auch im weiteren Verlauf zu Korrekturen. In Abhängigkeit von der Höhe der über das gesamte dritte Quartal erreichten Abschläge fielen die Preisreduzierungen im vierten Quartal unterschiedlich hoch aus. Es wird nicht ausgeschlossen, dass es noch im Verlauf des vierten Quartals zu weiteren Korrekturen kommen wird. Vor dem Hintergrund der in den Wintermonaten weiter zurückgehenden Nachfrage und der bei den Titandioxidherstellern inzwischen aufgelaufenen Lagerbestände wird auch im ersten Quartal mit weiteren Preisanpassungen gerechnet.

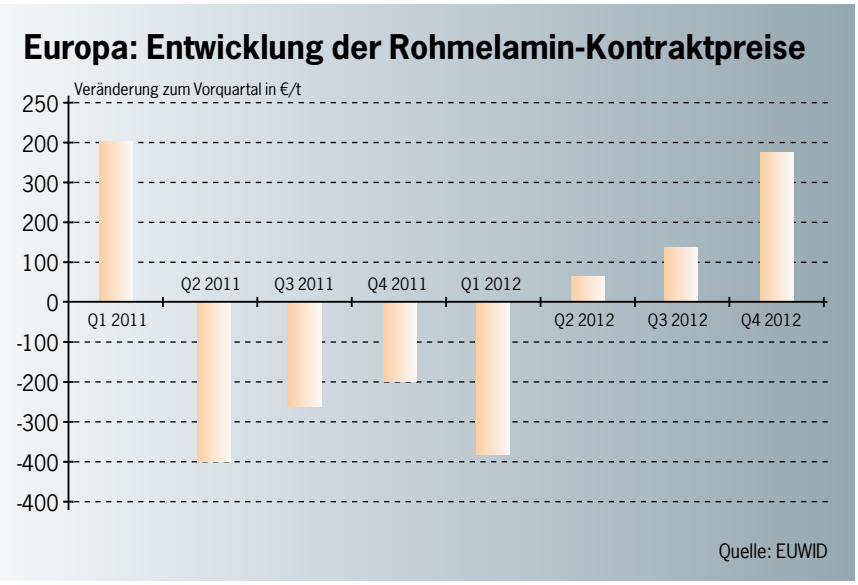
Kontraktpreise sind inzwischen wieder drei Quartale in Folge angestiegen

Rohmelaminangebot hat stärker nachgegeben als die Nachfrage

Mehrere geplante und ungeplante Anlagenstillstände sowie der Rückgang der Rohmelaminimporte aus Katar und Trinidad & Tobago haben im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2012 zu einem spürbaren Angebotsrückgang auf den europäischen Rohmelaminmärkten geführt, der noch über die im Vergleich zu den vorangegangenen Jahren feststellbare Reduzierung der Verbrauchsmengen hinausging.

In der Folge ist die bis Anfang des dritten Quartals noch relativ unproblematische Versorgungssituation wieder schwieriger geworden, so dass die Rohmelaminhersteller im vierten Quartal die Kontraktpreise noch weiter anheben konnten. Zuvor war es bereits im zweiten und dritten Quartal zu leichten Preissteigerungen kommen. Die im zweiten Quartal durchgesetzten Aufschläge fielen mit durchschnittlich 30 €/t noch eher überschaubar aus. Im Juli wurden weitere 60-80 €/t durchgesetzt. In den Kontraktverhandlungen für das vierte Quartal konnten die Rohmelaminhersteller ihre Preise dann um rund 180-200 €/t anheben. Damit sind die Rohmelaminpreise innerhalb von drei Quartalen wieder um rund 300 €/t auf knapp über 1.200 €/t gestiegen.





Zuvor waren sie im Verlauf des Jahres 2011 viermal in Folge um insgesamt rund 700 €/t bzw. rund 40 % zurückgegangen. Ausgehend von dem im ersten Quartal 2011 nach einem über einen längeren Zeitraum anhaltenden Aufwärtstrend erreichten Niveau von 1.600-1.700 €/t hatten die Kontraktpreise im zweiten Quartal erstmals um rund 200 €/t auf durchschnittlich 1.400-1.500 €/t nachgegeben. Im dritten Quartal waren sie auf rund 1.250-1.300 €/t zurückgenommen worden. Mit weiteren Reduzierungen in einer Größenordnung von rund 100 €/t hatten sich die Kontraktpreise im vierten Quartal auf durchschnittlich 1.120-1.200 €/t eingependelt. Im ersten Quartal 2012 fielen die Preisrücknahmen mit 180-200 €/t wieder stärker aus.

2011 hatte sich ein Überangebot aufgebaut

Dieser anhaltende Abwärtstrend der Rohmelaminpreise war in erster Linie auf das 2011 entstandene Missverhältnis von Angebot und Nachfrage zurückzuführen. Das Angebot war insbesondere durch die ab Anfang 2011 deutlich ausgeweiteten Lieferungen der im Verlauf des Jahres 2010 in Betrieb genommenen neuen

Werke in Katar und Trinidad & Tobago angestiegen. Im vierten Quartal 2011 hatte zudem die der OCI Nitrogen B.V., Geelen/Niederlande, zugeordnete OCI Melamine die im November 2008 für unbestimmte Zeit stillgelegte Short Liquid Phase (SLP)-Anlage im Werk Geelen wieder in Betrieb genommen. Die Anlage wurde im ersten Halbjahr 2012 schrittweise bis zur vollen Kapazität von rund 30.000 t/Jahr hochgefahren.

Die aus den höheren Importen und der Wiederinbetriebnahme der SLP-Anlage resultierenden zusätzlichen Mengen hatten die im Jahr 2011 eingetretenen Desinvestitionen überkompensiert. Die Borealis AG, Wien, hatte im Juni 2011 zwei Niederdruckanlagen mit einer Kapazität von zusammen 30.000 t/Jahr im Werk Linz endgültig stillgelegt. Ende November 2011 war zudem die auf eine Jahreskapazität von rund 15.000 t ausgelegte Rohmelaminproduktion des rumänischen Düngemittel- und Harnstoffherstellers Azomures S.A., Targu Mures, für unbestimmte Zeit abgestellt worden. Die bis Anfang 2011 mengenmäßig noch relevanten Importe aus China sind mit der Verabschiedung von Antidumpingmaßnahmen durch die EU-Kommission im Mai 2011 und der damit verbundenen Festlegung eines Mindestimportpreises von 1.153 €/t cif weitgehend aus dem EU-Markt verschwunden.

Angebotssituation hat sich wieder gedreht

Im Verlauf des Jahres 2012 hat sich die Angebotssituation auf den europäischen Rohmelaminmärkten wieder gedreht. Im Frühjahr war die Produktion vor allem durch mehrere geplante oder ungeplante Stillstände bei verschiedenen Produzenten beeinträchtigt worden. Mit weiter fortgeführten Produktionsanpassungen, einzelnen technisch bedingten Produktionsausfällen sowie im Schnitt zwei- bis dreiwöchigen Wartungsstillständen bei allen für den europäischen Markt relevanten Rohmelaminherstellern wurde das bis in den Mai hinein anhaltende Überangebot dann im Juni und Juli schrittweise abgebaut. Parallel dazu konnten auch die bis ins zweite Quartal noch überhöhten Lagerbestände auf Herstellerseite zurückgeführt werden.

Die polnische Zaklady Azotowe Pulawy S.A., Pulawy, hatte im April in einer der drei Anlagen eine mehrwöchige Revision durchgeführt. Nach Produktionsproblemen in der vorgelagerten Ammoniakanlage musste die BASF SE, Ludwigshafen, ihre Rohmelaminproduktion ebenfalls im April für mehrere Wochen abstellen. Im Juni waren Anlagen bei der Borealis Agrolinz Melamine GmbH, Linz/Österreich, im Werk Geelen von OCI Nitrogen, bei der Qatar Fertilizer Company (Qafco), Mesaieed/Katar, und bei der Methanol Holdings Trinidad Ltd. (MHTL), Point Lisas/Trinidad and Tobago, für Wartungsmaßnahmen aus der Produktion genommen worden.

Im dritten Quartal haben der Wartungsstillstand bei der Borealis Agrolinz Melamine Deutschland GmbH (Wittenberg-Piesteritz), Produktionskürzungen bei Pulawy, technische Probleme bei der BASF, die vorübergehende Produktionseinstellung bei dem Joint Venture PT OCI Kaltim Me-

Produktionsprobleme in den beiden BASF-Produktionslinien haben im zweiten Halbjahr zu dem Rückgang des Rohmelaminangebots beigetragen. (Foto: EUWID)

lamine (Bontang/Indonesien) sowie der Rückgang der Rohmelaminimporte aus Katar und Trinidad & Tobago nach Europa zu einem noch stärkeren Angebotsrückgang geführt.

Die auf eine Gesamtkapazität von rund 130.000 t/Jahr ausgelegten zwei Produktionslinien im Borealis-Werk Piesteritz wurden aufgrund von Revisionsmaßnahmen für mehrere Wochen abgestellt. Parallel zu der Revision in dem Borealis-Werk hat auch die Stickstoffwerke Piesteritz GmbH (SKW) in der benachbarten Harnstoff- und Ammoniakanlage eine Großwartung durchgeführt. Die polnische Pulawy hat die auf eine Gesamtkapazität von rund 96.000 t/Jahr ausgelegten Rohmelaminanlagen zugunsten der ertragsmäßig interessanteren Harnstoffproduktion zurückgefahren und sich damit auf die Belieferung der Hauptabnehmer konzentriert. Größere Auswirkungen hatte der Ausfall der beiden Produktionslinien bei der BASF, die auf eine Jahreskapazität von zusammen rund 65.000 t ausgelegt sind. Eine der beiden Anlagen hatte aufgrund von technischen Schwierigkeiten bereits über den Sommer nur zeitweise produziert und musste im Verlauf des Septembers für Reparaturmaßnahmen vorübergehend abgestellt werden. Die zweite Anlage wurde für eine nicht mehr aufschiebbare Revision abgestellt. Mit einer Normalisierung der Rohmelaminproduktion im Werk Ludwigshafen wird erst im Verlauf des vierten Quartals gerechnet. Bis dahin muss die BASF die für die Leim- und Imprägnierharzproduktion benötigten Rohmelaminmengen auf dem freien Markt zukaufen.

Auch die Rohmelaminimporte nach Europa sind im Herbst geringer ausgefallen als erwartet. Bei den MHTL-Lieferungen ist es zu Verzögerungen bei der Verschiffung gekommen. Qafco hat ihr auf 60.000 t/Jahr ausgelegtes Werk im November für eine rund vierwöchige Revision abgestellt. OCI Melamine hat nach der Produktionsabstellung in dem indonesischen Werk die asiatischen Kunden zum Teil aus Europa beliefert und kann daher nur in eingeschränktem Umfang zusätzliche Mengen bereitstellen.

Demgegenüber wurde Rohmelaminproduktion bei Azomures Anfang September wieder in Betrieb genommen. Wenig später konnten aus der auf eine Kapazität von 18.000 t/Jahr ausgelegten Anlage wieder on spec-Qualitäten geliefert werden. Das neue, auf rund 50.000 t/Jahr ausgelegte Werk von JSC EuroChem, Moskau, am Standort Nevinnomyssk hat nach mehrfachen Verzögerungen im Mai erste Mengen produziert. Die Lieferung von Produktmustern hat sich dann allerdings bis ins dritte Quartal hingezogen. Reguläre Lieferungen sollten noch im vierten Quartal aufgenommen werden. Der Fokus wird dabei anfänglich auf den Märkten Russland und Ukraine liegen; mittelfristig könnte es aber auch zu Lieferungen nach Mitteleuropa kommen.

Raw melamine supply drops more than demand

Several scheduled and unscheduled stoppages and a decline in raw melamine imports from Qatar and Trinidad and Tobago fuelled a noticeable drop in supply on European raw melamine markets during the second half of 2012, which surpassed the reduction in supply volumes recorded in previous years. Consequently, supply has become more challenging again after posing few problems up to the start of the third quarter. Scanter availability paved the way for raw melamine suppliers to lift their contract prices again in the fourth quarter. Minor price increases had previously occurred in the second and third quarters. Second-quarter mark-ups were more modest at an average of €30/t. Prices rose by another €60-80/t in July. Raw melamine manufacturers then raised their prices by around €180-200/t during contract negotiations for the fourth quarter. Raw melamine prices have thus jumped by around €300/t to just over €1,200 within the span of three quarters. Prices had previously tumbled by around €700/t or roughly 40% four times in a row during 2011.

Siempelkamp
Maschinen- und Anlagenbau

New

KT 700

– die ultimative Beschichtungs-Maschine

- Hohe Presskraft
- Beste Druckverteilung
- Präzise Wegereglung

Qualität für alle Formate von der ersten Platte an!

www.siempelkamp.com

Weitere Veränderungen bei Herstellern und Verarbeitern von Vorimprägnaten

Munksjö soll Anfang 2013 mit Ahlstrom-Bereich fusionieren

Die geplante Fusion der Munksjö AB, Stockholm/Schweden, mit dem Geschäftsbereich „Label & Processing" der finnischen Ahlstrom Corp., Helsinki, wird zu einer deutlichen Anbieterkonzentration bei dekorativen Vorimprägnaten führen. Die durch die Fusion neuentstehende Munksjö Oyj wird in diesem Produktbereich einen Marktanteil von rund 80 % erreichen.

Nach der am 28. August 2012 von dem Munksjö-Mehrheitseigner EQT Partners AB, Stockholm, und Ahlstrom unterzeichneten Vereinbarung soll die Transaktion in mehreren Teilschritten abgewickelt werden. In einem ersten Schritt wird die von EQT und Ahlstrom neugegründete Munksjö Oyj die Aktivitäten der Munksjö AB übernehmen. Die bisherigen Munksjö-Eigner werden im Gegenzug Aktien an dem neuen Unternehmen erhalten. Im zweiten Teilschritt wird Ahlstrom die europäischen Aktivitäten des Geschäftsbereichs Label & Processing („LP Europe") abspalten und ebenfalls gegen Aktien an dem neuen Unternehmen auf die Munksjö Oyj übertragen.

Die Munksjö Oyj wird voraussichtlich ab dem ersten Quartal 2013 an der NASDAQ OMX-Börse Helsinki gelistet; später sollen die Munksjö-Aktien eventuell auch an der Börse Stockholm gehandelt werden. Vor dem Börsengang soll eine gezielte Kapitalerhöhung mit einem Gesamtvolumen von rund 100 Mio € durchgeführt werden, über die ausgewählten institutionellen Investoren Anteile an dem neuen Unternehmen angeboten werden. Voraussichtlich im zweiten Quartal 2013 sollen auch die Brasilien-Aktivitäten von Label & Processing („Coated Specialties") auf die Munksjö Oyj übertragen werden. Am 31. Oktober wurde der erste Teil der Transaktion, der Zusammenschluss von Munksjö und LP Europe, bei der Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission angemeldet. In einem nächsten Schritt hat die am 27. November durchgeführte außerordentliche Hauptversammlung von Ahlstrom den Fusionsplänen zugestimmt.

In dem bereits am 19. November veröffentlichten Transaktionsprospekt wird die Anteilsverteilung der Aktionäre der Munksjö Oyj über die geplanten Teilschritte der Transaktion dargestellt. Nach Abschluss dieser Teilschritte sollen die aktuellen Ahlstrom-Aktionäre insgesamt 50,01 % der Anteile halten, auf den derzeitigen Munksjö-Hauptanteilseigner Munksjö Luxembourg Holding S.à.r.l. werden 23,61 % entfallen. Die restlichen Anteile verteilen sich auf verschiedene Pensions- und Private Equity-Fonds. Das neue Unternehmen wird insgesamt 3.300 Mitarbeiter an 16 Produktionsstandorten beschäftigen. Hauptsitz der Munksjö Oyj wird Stockholm, die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bleiben in Frankreich.

In dem Prospekt werden zudem die Aktivitäten der neuen Munksjö Oyj, ihre strategischen und finanziellen Ziele, die Pro forma-Zahlen für die ersten drei Quartale 2012 sowie weitere Informationen über die bestehende Munksjö AB, über die europäischen Aktivitäten von Label & Processing und über den Label & Processing-Teilbereich Coated Specialties in Brasilien zusammengestellt.

Mitte November wurden umfangreiche Unterlagen zu der geplanten Zusammenführung der Munksjö AB mit dem Ahlstrom-Geschäftsbereich „Label & Processing" vorgelegt. (Foto: Munksjö)

Neue Munksjö hat 2011 1,3 Mrd € erwirtschaftet

Im Geschäftsjahr 2011 hätte die neue Munksjö Oyj nach am 19. November nochmals aktualisierten Zahlen einen Pro forma-Umsatz von 1,298 Mrd € erreicht. Operatives Ergebnis und Nettoergebnis waren mit -4,0 Mio € bzw. -24,3 Mio € jeweils negativ.

Der Ahlstrom-Geschäftsbereich Label & Processing hat im vergangenen Jahr insgesamt 680,9 Mio € umgesetzt. Das EBITDA

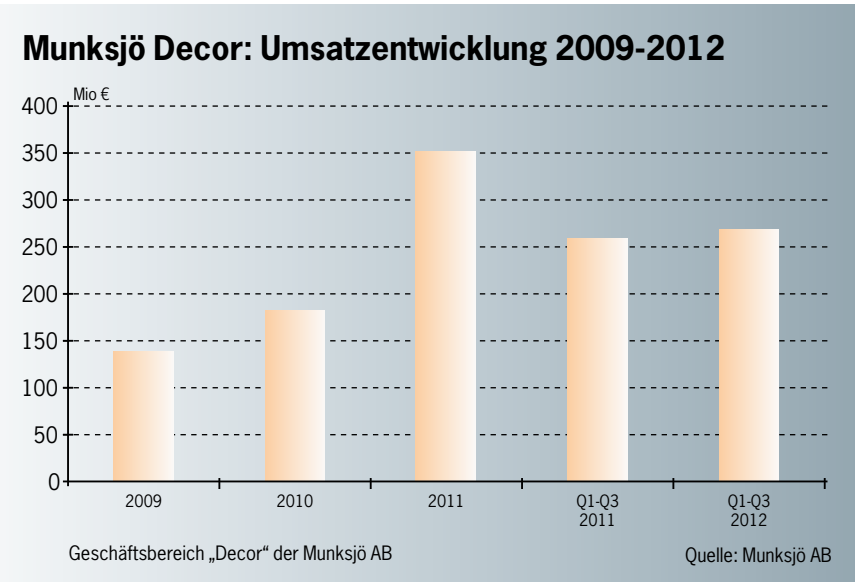
lag bei 31 Mio € (EBITDA-Marge 4,5 %), vor außerordentlichen Posten wurde ein EBITDA von 35 Mio € erwirtschaftet. Das operative Ergebnis belief sich auf 2,9 Mio €. Dabei musste allerdings ein Nettoverlust von -0,6 Mio € ausgewiesen werden. LP Europe hat mit einem operativen Ergebnis von 0,3 Mio € und einem Nettoergebnis von -2,4 Mio € dabei jeweils schlechter abgeschnitten als Coated Specialties.

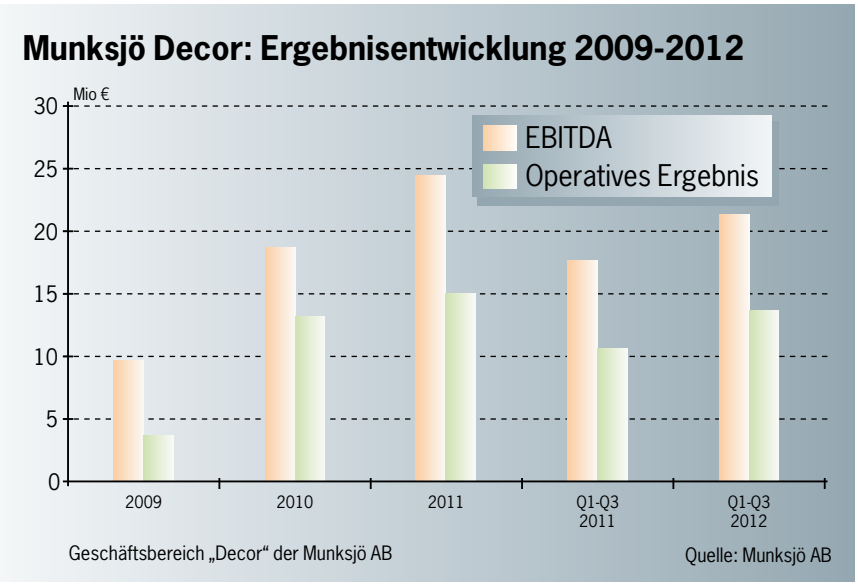
Der Umsatz der Munksjö AB hatte sich 2011 auf 611,6 Mio € belaufen. Bei vollständiger Berücksichtigung der mit Wirkung zum 10. März 2011 übernommenen und damit ab März konsolidierten Aktivitäten der Arjowiggins S.A.S., Issy-les-Moulineaux/Frankreich, in den Bereichen „Decor", „Abrasives", „Thin Paper" und „Fine Arts" ergibt sich für Munksjö im Gesamtjahr 2011 ein Pro forma-Umsatz von 645,0 Mio €. Auf dieser Basis konnte das Unternehmen ein EBITDA von 35 Mio € (Marge 5,4 %) bzw. ein EBITDA vor außerordentlichen Posten von 49 Mio € ausweisen. Das operative Ergebnis lag bei 11,2 Mio €; bereinigt um außerordentliche Posten wurden 25 Mio € erreicht. Dies führte zu einem Nettoergebnis von 3,3 Mio €.

In den ersten drei Quartalen 2012 lag der Pro forma-Umsatz der Munksjö Oyj bei netto 933,7 Mio €. Das operative Ergebnis konnte mit 16,8 Mio € wieder deutlich ins Plus gebracht werden, das Nettoergebnis blieb dagegen mit -4,6 Mio € leicht negativ. Der Ahlstrom-Geschäftsbereich Label & Processing hat sich dabei ergebnismäßig etwas besser entwickelt als die Munksjö AB. LP Europe konnte bei einem Umsatz von 430,1 (Jan.-Sept. 2011: 449,9) Mio € ein operatives Ergebnis von 4,6 (5,2) Mio €, ein EBITDA von 18,9 (21,3) Mio € und ein Nettoergebnis von 1,6 (1,1) Mio € ausweisen. Der Umsatz von Coated Specialties erreichte 75,7 (80,6) Mio €. Operatives Ergebnis und Nettoergebnis blieben mit 0,5 (3,7) Mio € bzw. 0,1 (2,3) Mio € jeweils leicht im Plus.

Das Nettoergebnis der Munksjö AB hat im laufenden Jahr dagegen wieder nachgegeben. Nach neun Monaten musste das Unternehmen aufgrund gestiegener Nettofinanzaufwendungen einen Nettoverlust von -5,8 (+1,7) Mio € ausweisen. Das operative Ergebnis ging auf 7,8 (11,4) Mio € zurück, das EBITDA gab leicht auf 26,2 (28,2) Mio € nach. Auch nach Restrukturierungsaufwendungen blieb das EBITDA mit 33,4 (39,7) Mio € leicht unter dem Vorjahreswert. Der Umsatz von Munksjö ging gegenüber dem Vorjahr ebenfalls leicht auf 448,1 (451,1) Mio € zurück.

Die Rückgänge im Gesamtunternehmen waren in erster Linie auf ein schwächeres Zellstoffgeschäft zurückzuführen. Die Munksjö-Geschäftsbereiche „Decor" und „Industrial Applications" konnten ihre Kennzahlen im Vorjahresvergleich dagegen verbessern. Im Dekorpapiergeschäft ist der Nettoumsatz in den ersten neun Monaten auf 268,8 (262,3) Mio €, das EBITDA auf 21,4 (17,6) Mio € und das operative Ergebnis auf 13,8 (10,7) Mio € gestiegen.





Munksjö Oyj betreibt 16 Werke weltweit

Ahlstrom wird die Werke Osnabrück, La Gère, Rottersac und Stenay (alle Frankreich), die Label & Processing-Aktivitäten am Standort Turin/Italien sowie das dem Label & Processing-Teilbereich „Coated Specialties" zugeordnete Werk Jacareí (São Paulo/Brasilien) in die Munksjö Oyj einbringen. An diesen sechs Standorten werden insgesamt 1.600 Mitarbeiter beschäftigt. In Turin befinden sich noch andere Ahlstrom-Aktivitäten, so dass dieser Standort nach Abschluss der Transaktion

Auf der früher von Arjowiggins als DN 4 bezeichneten PM 34 im Munksjö-Werk Dettingen werden ausschließlich Vorimprägnate hergestellt. (Foto: EUWID)

von der Munksjö Oyj und Ahlstrom gemeinsam betrieben wird. Beide Unternehmen werden zudem im Bereich Tapetenrohpapiere kooperieren. Das Werk Osnabrück wird in die Munksjö Oyj integriert, die dort auch weiterhin produzierten Tapetenrohpapiere werden auf Basis eines langfristigen Liefervertrags an Ahlstrom geliefert. Der Ahlstrom-Konzern wird sich mit der Abspaltung des Bereichs Label & Processing auf die drei verbleibenden Geschäftsbereiche „Building & Energy", „Filtration" und „Food & Medical" konzentrieren. Diese Aktivitäten sollen weiter ausgebaut werden.

Die Munksjö AB betreibt weltweit zehn Werke mit 1.800 Beschäftigten. Dem Geschäftsbereich Decor, auf den im vergangenen Jahr 58 % der Munksjö-Umsätze entfielen, sind die Unternehmen Munksjö Paper GmbH (Aalen-Unterkochen), Munksjö Dettingen GmbH (Dettingen und Achern), Munksjö Arches S.A.S. (Arches/Frankreich) und Munksjö Paper S.A. (Tolosa/Spanien) zugeordnet. Zum Bereich Industrial Applications gehören die drei schwedischen Werke Jönköping, Billingsfors (beide Munksjö Paper AB) und Ed (Munksjö Inpak AB) sowie das Werk Taicang/China (Munksjö Paper Taicang Co. Ltd.). Das unter Munksjö Aspa Bruk AB firmierende Zellstoffwerk Aspabruk bildet den Geschäftsbereich „Specialty Pulp".

Das Produktionsprogramm von Munksjö umfasst in erster Linie Dekorpapier, Schleifrohpapiere, Dünndruckpapiere, Elektro-Papiere und Langfaser-Spezialzellstoffe. Die Hauptproduktgruppen von Ahlstrom Label & Processing sind Etiketten-Trennpapiere (Release Liner), selbstklebende Etikettenpapiere, Basispapiere für metallisierte Etiketten, flexible Verpackungspapiere, Posterpapiere, Schleifrohpapiere und Vorimprägnate. Die Produktionsprogramme von Munksjö und Ahlstrom Label & Packaging überschneiden sich vor allem bei Schleifrohpapieren und Vorimprägnaten.

Vorimprägnatproduktion an zwei Standorten

Schleifrohpapiere werden in dem Munksjö-Werk Arches und bei der Ahlstrom Osnabrück GmbH hergestellt; diese beiden Unternehmen decken den Großteil des Marktes ab. Die Vorimprägnatproduktion von Ahlstrom ist auf eine Papiermaschine am Standort Osnabrück konzentriert, auf der bei optimaler Belegung bis zu 25.000 t/Jahr produziert werden können. Für das Jahr 2012 hatte das Unternehmen ein Produktionsvolumen von rund 20.000 t budgetiert, wird aufgrund der rückläufigen Lieferungen an den bisherigen Hauptabnehmer Impress decor GmbH, Berlin, mit 18.000-19.000 t aber wohl knapp unter dieser Zielmarke bleiben.

Im Ahlstrom-Werk Osnabrück laufen insgesamt drei Papiermaschinen. Die PM 3 wird dabei ausschließlich für die Vorimprägnatproduktion genutzt und kann bei optimaler Belegung bis zu 25.000 t/Jahr produzieren; mit einer Arbeitsbreite von 2,30 m ist sie allerdings zu schmal für die Produktion von 4 ft-Doppelbreiten oder für die Belieferung von Vorimprägnatverarbeitern mit 2,70 m breiten Druck-/Lackieranlagen. Auf der vor allem für die Produktion von Schleifrohpapieren eingesetzten PM 4 waren bis Anfang der 90er Jahre ebenfalls Vorimprägnate hergestellt worden. In den Jahren 2001 und 2002 hatte Ahlstrom eine Wiederaufnahme der Vorimprägnatproduktion auf dieser Anlage geprüft, diesen Schritt mit den im Juni 2002 vorgestellten Planungen für ein Joint Venture mit der Technocell Dekor GmbH & Co. KG, Osnabrück, allerdings wieder zurückgestellt.

Ahlstrom wollte die PM 3 in das auf die Produktion und Vermarktung von Vorimprägnaten ausgerichtete Joint Venture einbringen und 80 % der Anteile übernehmen; Technocell Dekor hätte die PM 15 am Standort Osnabrück ausgegliedert und die verbleibenden 20 % gehalten. Die in der Folge aufgenommenen Verhandlungen wurden im Januar 2003 allerdings ohne Ergebnis beendet. Ahlstrom hatte daraufhin eine Neuinvestition in eine 3,20 m breite Vorimprägnat-Papiermaschine am Standort Osnabrück vorbereitet, diese Planungen im Jahr 2005 allerdings wieder zurückgestellt. Um das damit auch weiterhin bestehende Breiten-Problem zu lösen, wurde im vergangenen Jahr die Qualifizierung einer 3 m breiten Papiermaschine in dem französischen Werk Stenay für die Vorimprägnatproduktion in Erwägung gezogen, dann aber doch nicht umgesetzt.

Munksjö ist erst mit der Übernahme der Arjowiggins-Aktivitäten und der damit verbundenen Integration des Werkes Dettingen in die Produktion von höherwertigen Vorimprägnaten eingestiegen. Das Unternehmen betreibt dort zwei Papiermaschinen, auf denen neben Vorimprägnaten auch andere Dekorpapiere und Dünndruckpapiere hergestellt werden. Auf der 2,70 m breiten und auf eine Produktionskapazität von rund

22.000 t ausgelegten PM 34 werden ausschließlich Vorimprägnate hergestellt. Die PM 31 kann nach Angaben der Munksjö Dettingen GmbH mit einer Arbeitsbreite von 3,90 m bis zu 40.000 t/Jahr produzieren. Die 1977 in Betrieb genommene und mit einer Leimpresse ausgestattete Papiermaschine wurde von Arjowiggins im Jahr 2004 umgebaut und für die Produktion von Dekorpapieren und Vorimprägnaten qualifiziert. In der Folge sollte die Produktion von Dünndruckpapieren in andere Arjowiggins-Werke transferiert werden; die Produktion dieser Sortimente wurde dann aber nach entsprechenden Kundenforderungen wieder nach Dettingen zurückverlagert. Heute werden auf dieser Anlage vorrangig Dünndruck- und Medizinpapiere hergestellt. Die Vorimprägnatproduktion liegt bei wenigen Tausend Tonnen pro Jahr; mit anderen Dekorpapieren werden die verbleibenden Kapazitäten der PM 31 aufgefüllt. Damit ergibt sich für den Standort Dettingen derzeit eine Vorimprägnatproduktion von insgesamt rund 25.000 t/Jahr.

In dem schwedischen Werk Billingsfors, das mit drei Papiermaschinen auf eine Gesamtkapazität von rund 50.000 t ausgelegt ist, produziert Munkjsö neben Dünndruckpapieren zudem einfache Vorimprägnatqualitäten, die unter der Bezeichnung „Spantex“ vermarktet und in der Arbeitsplatten-/Möbelproduktion eingesetzt werden.

Weltweit gibt es nur noch wenige Produzenten

Zusammen werden Munksjö und Ahlstrom in diesem Jahr nach Branchenschätzungen voraussichtlich rund 43.000 t Vorimprägnate produzieren. Bei einem inzwischen auf 50.000-55.000 t/Jahr geschätzten Weltmarktvolumen kommen die beiden Unternehmen auf einen gemeinsamen Marktanteil von rund 80 %. Der Geschäftsbereich „Technocell Dekor“ der Schoeller Technocell GmbH & Co. KG, Osnabrück, geht als drittgrößter Anbieter für das laufende Jahr von einer Produktionsmenge von rund 12.000 t aus. In der Vorimprägnatbranche wird das Produktionsvolumen von Technocell Dekor allerdings noch auf unter 10.000 t geschätzt. Neben diesen drei Unternehmen gibt es noch einzelne Hersteller im außereuropäischen Ausland, die allerdings nur relativ geringe Mengen produzieren.

Technocell Dekor hatte nach dem Scheitern der Joint Venture-Verhandlungen mit Ahlstrom den geplanten Ausbau der Vorimprägnataktivitäten ohne Partner fortgesetzt und die 3,25 m breite PM 18 im Werk Neustadt im Verlauf des Jahres 2003 für die Vorimprägnatproduktion qualifiziert. Parallel dazu war die Produktion bei der kanadischen Technocell Inc., Drummondville/Québec, schrittweise auf Melaminpapiere umgestellt worden. Nach dem Start der Vorimprägnatproduktion auf der PM 18 hatte Technocell Dekor allerdings über einen längeren Zeitraum mit Anlaufproblemen zu kämpfen. Ab dem Jahr 2009 hat sich das Unternehmen nach eigener Einschätzung aber zunehmend am Markt etabliert. Derzeit produziert Technocell Dekor auf der PM 18 Vorimprägnate, harzsparende Papiere („RSP“) und in geringerem Umfang auch Standard-Dekorpapiere. Mittelfristig soll die Vorimprägnatproduktion auf der auf 25.000 t/Jahr ausgelegten Papiermaschine auf rund 20.000 t gesteigert werden.

Die Zahl der Vorimprägnathersteller ist bereits seit längerer Zeit in Bewegung. Die Koehler decor GmbH & Co. KG, Ettlingen, hatte diesen Produktbereich im Verlauf des Jahres 2001 aufgegeben. Mit der Stilllegung der PM 1 im Werk St. Cuthberts, Wells/Somerset, hatte sich auch der englische Papierhersteller Inveresk plc, Denny/Stirlingshire, im Juli 2008 zurückgezogen. Inveresk hatte zuletzt ein jährliches Produktionsvolumen von rund 8.000 t erreicht; bei Koehler waren bis zur Einstellung dieses Produktbereichs rund 7.000 t pro Jahr produziert worden. Im Gegenzug hatten verschiedene mitteleuropäische Spezialpapierhersteller eine Erweiterung ihrer Produktionsmöglichkeiten auf Vorimprägnate geprüft, diese Planungen dann aber doch nicht umgesetzt. In den letzten Jahren haben sich in zunehmendem Umfang auch chinesische Papierhersteller mit der Produktion von Vorimprägnaten befasst.

Parallel dazu hat es auch auf Verarbeiterseite größere Veränderungen gegeben. Mit der Schattdecor AG (Thansau), der Süddekor GmbH (Laichingen) und der Interprint GmbH & Co. KG (Arnsberg) haben die großen Dekordrucker ihre Produktionsaktivitäten im Bereich Vorimprägnate schrittweise ausgebaut. Derzeit werden von allen drei Unternehmen weitere Investitionen umgesetzt bzw. vorbereitet. Parallel dazu haben sich andere Unternehmen wieder aus diesem Bereich zurückgezogen. Mit der Ende September erfolgten Produktionseinstellung in dem unter Impress decor GmbH firmierenden Werk Berlin hat so zum Beispiel die Impress decor-Gruppe die Verarbeitung von Vorimprägnaten deutlich reduziert.

Munksjö and Ahlstrom Label & Processing to merge in the first quarter of 2013

The planned merger of Munksjö AB and Ahlstrom Corp.'s Label & Processing division is to lead a significant concentration among suppliers of decorative pre-impregnated paper. The new company created by the merger, Munksjö Oyi, is to hold a market share of around 80% in this area. Under the terms of an agreement signed by Ahlstrom and Munksjö's majority shareholder, EQT Partners AB, on 28 August 2012, the transaction is to be broken down into several instalments. In the first stage, Munksjö Oyi will acquire Munksjö AB's activities. In return, Munksjö's present owners will receive shares in the new firm. In the second stage, Ahlstrom will hive off its Label & Processing division's European operations ("LP Europe") and transfer them to Munksjö Corp, also in return for shares in the new firm. Prior to its initial public offering (IPO), the new company is to undertake a targeted capital increase with a total volume of some €100m. In this phase, selected institutional investors are to be offered shares in the new company. The Label & Processing division's Brazilian activities ("Coated Specialities") will likely be transferred to Munksjö Oyi in the second quarter of 2013. Ahlstrom's extraordinary general meeting approved the plans on 27 November.

ICDLI hat die jährlich erstellte Marktstudie wieder an Pöyry vergeben

Wachstum der HPL/CPL-Märkte verlagert sich stärker nach Osten

Das Wachstum der europäischen Schichtstoffmärkte wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich nach Osten verlagern. Damit soll das Gesamtmarktvolumen von knapp 275 Mio m² im Jahr 2011 bis zum Jahr 2020 auf rund 320 Mio m² steigen.

In Westeuropa wird sich die Nachfrage nach Schichtstoffen in den kommenden Jahren wohl nur langsam entwickeln. Eine im Auftrag des International Committee of the Decorative Laminates Industry (ICDLI), Brüssel, von der Pöyry Management Consulting GmbH, Freising, erstellte Studie geht von 2011 bis zum Jahr 2020 von einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum (CAGR) von 0,6 % auf dann 200 Mio m² aus.

Nach Einschätzung von Pöyry haben die westeuropäischen Schichtstoffmärkte in den Jahren 2011 und 2012 jeweils nachgegeben. In den kommenden Jahren sollen sie dagegen leicht wachsen. Für die einzelnen Produktvarianten werden dabei unterschiedliche Entwicklungstrends vorhergesagt. Während die Nachfrage nach Standard-HPL bis zum Jahr 2020 mit ein CAGR von -0,7 % zurückgehen soll, werden bei CPL jährliche Zuwachsraten von 2,3 % und bei Kompaktplatten von 2,5 % für möglich gehalten.

In Osteuropa rechnet Pöyry in den kommenden Jahren mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 4,2 %, so dass dort im Jahr 2020 rund 120 Mio m² Schichtstoffe abgesetzt werden können. Laut der Studie war der osteuropäische Schichtstoffmarkt im Jahr 2009 um 21 % eingebrochen. Dieser Einbruch konnte in den Jahren 2010 und 2011 mit einem Zuwachs von zusammen 15 % wieder größtenteils ausgeglichen werden. Nach Einschätzung von Pöyry wird sich die Nachfrage nach Kompaktplatten in den kommenden Jahren auch in Osteuropa besser entwickeln als das HPL- und CPL-Geschäft. Für HPL wird im Zeitraum 2011 bis 2020 eine CAGR von 3,7 % prognostiziert, CPL soll sogar um jährlich 4,7 % zulegen. Bei Kompaktplatten wird dagegen mit einem jährlichen Wachstum von 7 % gerechnet.

Die Produktion von HPL soll in Westeuropa bis zum Jahr 2020 leicht zurückgehen, während für Osteuropa ein stärkeres Wachstum vorhergesagt wird. (Foto: EUWID)

Vergleich mit anderen Oberflächenmaterialien

Die Entwicklung des europäischen Schichtstoffmarktes wird in der Pöyry-Studie auch mit den Perspektiven für andere Oberflächenmaterialien verglichen. Der Gesamtmarkt für papierbasierte Oberflächen in Westeuropa wird im Jahr 2011 dabei auf über 2,5 Mrd m² geschätzt; bis zum Jahr 2020 soll er auf knapp 3 Mrd m² steigen. Dem in diesem Zeitraum für Schichtstoffe erwarteten jährlichen Zuwachs von 0,6 % stellt Pöyry für direktbeschichtete Oberflächen eine CAGR von 1,7 % und für Papierfolien eine CAGR von 2,1 % gegenüber.

Andere, nicht papierbasierte Oberflächen zur Veredelung von Holzwerkstoffen haben im vergangenen Jahr nach Pöyry-Schätzungen in Westeuropa ein Marktvolumen von rund 950 Mio m² erreicht; bis zum Jahr 2020 wird eine Annäherung an 1 Mrd m² für möglich gehalten. Davon sollen 2011 rund 580 Mio m² auf Furnieroberflächen entfallen. Dieser Markt wird sich laut der Studie auch in den kommenden Jahren mit einer CAGR von 0,1 % kaum verändern. Für Flüssigbeschichtungen rechnet Pöyry

im Zeitraum 2011 bis 2020 mit einer CAGR von 1,8 %, wogegen der Absatz von thermoplastischen Folien um 1,4 % jährlich zurückgehen soll.

In Osteuropa hält Pöyry vor allem bei den papierbasierten Oberflächen ein stärkeres Wachstum für möglich. Das Gesamtmarktvolumen soll in diesem Bereich von rund 1,7 Mrd m² im Jahr 2011 auf rund 2,3 Mrd m² im Jahr 2020 steigen. Laut der Pöyry-Studie sollen Schichtstoffe an diesem Wachstum mit einer CAGR von 4,2 % stärker partizipieren als direktbeschichtete Oberflächen (CAGR 3,6 %). Papierfolien sollen mit einer CAGR von 4,3 % in ähnlichem Umfang zulegen.

Bei nicht papierbasierten Oberflächen wird die Wachstumskurve wie in Westeuropa voraussichtlich deutlich flacher ausfallen. Ausgehend von rund 530 Mio m² im Jahr 2011 sollen sich diese Märkte bis 2020 in Summe in Richtung 570 Mio m² bewegen. Deutlichen Zuwächsen bei Flüssigbeschichtungen (CAGR 3,8 %) wird dabei ein langsameres Wachstum bei thermoplastischen Oberflächen (0,9 %) und ein leichter Rückgang bei Furnier (-0,1 %) gegenübergestellt.

Haupteinsatzgebiet sind Arbeitsplatten

Laut der Studie von Pöyry sind Küchenarbeitsplatten sowohl in West- als auch in Osteuropa der größte Anwendungsbereich für Schichtstoffe. Im Jahr 2011 sollen in Westeuropa rund 40 % der vermarkteten Schichtstoffe in diesen Bereich gegangen sein; in Osteuropa wird der mengenmäßige Anteil von Küchenarbeitsplattenanwendungen auf knapp 50 % geschätzt. Möbel- und Türenanwendungen erreichen demnach in West- und Osteuropa einen ähnlichen Anteil. Der Anteil des Innenausbaus wird in Westeuropa mit rund 15 % dagegen deutlich höher eingeschätzt als in Osteuropa mit knapp 10 %. Der Absatzanteil von Außenanwendungen wie zum Beispiel Fassadenplatten liegt im Westen ebenfalls höher. Laminatboden spielen als Einsatzgebiet für Schichtstoffe nur in Westeuropa eine Rolle. In Osteuropa geht dagegen ein höherer Anteil des Schichtstoffabsatzes in die Bereiche Transport und Schiffbau.

Growth in HPL/CPL markets shifting to the East

The growth in European laminates markets will likely shift to the East in the years ahead. The total market volume will jump from almost 275 million m² in 2011 to roughly 320 million m² by 2020. Western European demand for laminates will be slow to increase in the coming years. A study drawn up by Pöyry Management Consulting GmbH on behalf of the International Committee of the Decorative Laminates Industry (ICDLI) raises the prospect of a compound annual growth rate (CAGR) of 0.6% to 200 million m² between 2011 and 2020. Pöyry believes that Western European laminate markets slowed in 2011 and again in 2012. However, the next few years are expected to bring growth. The study predicts contrasting fortunes for the different types of products. While demand for standard HPL is expected to decline between now and 2020 with a CAGR of –0.7%, the report predicts annual growth rates of 2.3% for CPL and 2.5% for compact board. Looking at Eastern Europe, Pöyry expects to see average annual growth of 4.2% in the years ahead, meaning that around 120 million m² of laminates may be sold there in 2020. The study reported that the Eastern European laminates market plunged by 21% in 2009. This downturn was largely erased by a combined growth of 15% in 2010 and 2011. According to Pöyry, demand for compact board will again fare better than the HPL and CPL business in Eastern Europe in the years ahead. The authors predicted a CAGR of 3.7% for HPL between 2011 and 2020, with a growth of as much as 4.7% anticipated for CPL. On the other hand, the CAGR for compact board is projected to stand at 7%.

Probleme ergeben sich für die europäische Schichtstoffindustrie derzeit aus den weiter steigenden Rohstoffkosten, der geringen Kapazitätsauslastung und der daraus resultierenden hohen Fixkostenbelastung. Eine zunehmende Differenzierung von Dekoren und Formaten, eine Verkürzung der Kollektionslaufzeiten, die stärkere Berücksichtigung neuer Technologien und die Expansion in neue Absatzmärkte schlagen sich zudem in einer zunehmenden Komplexität von Produktion und Vertrieb nieder. Die europäische Schichtstoffindustrie hat nach Aussage des ICDLI darüber hinaus mit einer zunehmenden Konkurrenz durch steigende Importe aus Regionen mit geringeren Produktionskosten zu kämpfen. Pöyry verweist in seiner Studie insbesondere auf Lieferungen der beiden südamerikanischen Produzenten Lamitech S.A., Bogotá/Kolumbien, und Formiline Industria de Laminados Ltda., Suzano, São Paulo/Brasilien, sowie auf Importe aus der Türkei und dem Nahen Osten. Für diese Region werden Gentas San. Tic. A.S. (Ankara), die zu dem syrischen Mischkonzern Azzouz Co. gehörende Syriamica (Aleppo) und Modecor Co. Ltd. (Jubail/Saudi-Arabien) genannt. Lamitech habe so zum Beispiel innerhalb weniger Jahre in Spanien einen mengenmäßigen Marktanteil von rund 25 % erreicht.
Pöyry hat die Ergebnisse der Studie auf der vom 10. bis 12. Oktober in Wien durchgeführten ICDLI-Jahrestagung vorgestellt. Das Beratungsunternehmen hatte bereits in den Jahren 2004 bis 2009 im Auftrag des ICDLI jährlich aktualisierte Studien über den europäischen Schichtstoffmarkt erstellt. In den Jahren 2010 und 2011 war die ICDLI-Studie dagegen an die die Unternehmensberatung USP Marketing Consultancy B.V., Rotterdam/Niederlande, vergeben worden.

2010 und 2011 hatte USP die Studie erstellt

Die niederländische Unternehmensberatung hatte in der Präsentation ihrer Ergebnisse auf der letztjährigen, vom 5. bis zum 7. Oktober 2011 in London durchgeführten ICDLI-Jahrestagung in stärkerem Maße auf Marktzahlen abgehoben. Damals war für das Gesamtjahr 2011 die gesamteuropäische Nachfrage auf 257,8 (2010: 250,7) Mio m² geschätzt worden. Davon sollten 160 (156) Mio m² auf HPL, 81,6 (78,9) Mio

Die von Formica im Juni angekündigte Stilllegung des HPL-Werkes Bilbao/Spanien hat zu größeren Protesten bei den betroffenen Mitarbeitern geführt. (Foto: Deia)

m² auf CPL und 16,2 (15,8) Mio m² auf Kompaktplatten entfallen.

In den vorangegangenen zwei Jahren war die Nachfrage laut USP in allen drei Produktgruppen dagegen deutlich zurückgegangen. 2008 hatte die europäische Schichtstoffnachfrage mit 294,3 Mio m² demnach ihren bisherigen Höchstwert erreicht. Davon waren 179 Mio m² auf HPL; 97,5 Mio m² auf CPL und 17,8 Mio m² auf Kompaktplatten entfallen. 2009 war es in allen drei Produktgruppen zu stärkeren Rückgängen gekommen. Die HPL-Nachfrage hatte sich um 11 % auf 158,8 Mio m² reduziert. Bei CPL war ein noch stärkerer Rückgang um 17 % auf 80,5 Mio m² verzeichnet worden. Die Kompaktplattennachfrage lag mit 16 Mio m² um rund 10 % unter dem Vorjahreswert. Damit ergab sich für den europäischen Schichtstoffmarkt insgesamt ein Minus von 13,3 % auf 255,3 Mio m². Die für das Jahr 2010 eigentlich erwartete Stabilisierung war dann aber doch nicht eingetreten, so dass die europäische Schichtstoffnachfrage nochmals um knapp 2 % nachgegeben hatte. Eine Trendwende wurde damit erst im Jahr 2011 erreicht.

Die von USP in London vorgestellte Marktanalyse beinhaltete auch eine Prognose für die nächsten zwei Jahre, separate Mengenabschätzungen für einzelne Märkte, eine Auswertung der europäischen Schichtstoffnachfrage in Absatzsegmente und Vertriebswege,

eine Übersicht über die Entwicklung der Produktionsmengen in der europäischen Schichtstoffindustrie sowie einige eher allgemeine Informationen zur Entwicklung der Rohstoffkosten. USP hatte dabei für das Jahr 2012 einen weitere Erholung des europäischen Schichtstoffmarktes und damit ein Gesamtvolumen von 267,1 Mio m² prognostiziert; 2013 waren über 275 Mio m² für möglich gehalten worden.

Die europäische Schichtstoffproduktion war im Jahr 2009 deutlich zurückgegangen, hatte dann aber schrittweise angezogen und sollte im Jahr 2011 mit geschätzten 294,6 Mio m² fast wieder das Niveau von 2008 (296,5 Mio m²) erreichen. Für die Jahre 2012 und 2013 hatte USB eine Produktionsmenge von deutlich über 300 Mio m² vorhergesagt.

Veränderungen in der Schichtstoffbranche

Die in Teilbereichen schwieriger werdende Marktentwicklung und der dadurch zunehmende Wettbewerbsdruck haben in den letzten Monaten auch zu weiteren Veränderungen in der europäischen Schichtstoffindustrie geführt. Die Formica Corp., Cincinnati/Ohio, hat als Reaktion auf den Abwärtstrend der Europa-Umsätze und der anhaltenden Schwäche der südeuropäischen Märkte das zuletzt nur noch schwach ausgelastete HPL-Werk in Galdakao/Bilbao stillgelegt und damit seine Schichtstoffproduktion in Spanien auf den Standort Valencia konzentriert. Die BauschLinnemann GmbH, Sassenberg, hat die vor allem auf die Türenindustrie ausgerichtete und in den letzten Jahren ebenfalls rückläufige CPL-Produktion in Sassenberg aufgegeben. Der Standort Pont Canavese des seit Ende März 2010 insolventen italienischen Schichtstoffherstellers Liri Industriale S.p.A., Nichelino, wird offensichtlich von einem neuen Betreiber weitergeführt. Das Ende Januar 2012 von dem Liri-Konkursverwalter eingeleitete Verkaufsverfahren für die Assets, die den im Konkurs weitergeführten und in dem Verkaufsverfahren als „Ramo Laminati“ bezeichneten Standort Pont Canavese sowie verschiedene Anlagen aus dem bereits im Verlauf des Jahres 2010 stillgelegten Stammwerk Nichelino umfassten, wurde im Verlauf des dritten Quartals abgeschlossen. Die Egger-Gruppe hat im Dezember 2011 die inzwischen sechste CPL-Presse am Standort Gifhorn in Betrieb genommen.

Im Verlauf der letzten Monate kam es auch zu weiteren Unternehmensverkäufen. Illinois Tool Works Inc., Glenview/Illinois, hat am 31. Oktober den Mitte August vereinbarten Verkauf einer 51 %-Beteiligung an dem Geschäftsbereich „Decorative Surfaces“ an die Private Equity-Gesellschaft Clayton, Dubilier & Rice (CD&R) abgeschlossen. Dieser Geschäftsbereich umfasst unter anderem auch die Resopal GmbH, Groß-Umstadt, und die Polyrey International, Vélizy/Frankreich. Anfang April 2012 hat Formica die Homapal Plattenwerk GmbH & Co. KG, Herzberg, komplett übernommen. Darüber hinaus soll es bereits seit einiger Zeit weitere Verkaufspläne in der südeuropäischen Schichtstoffbranche geben.

2012 werden die Absatzzahlen in den meisten europäischen Märkten zurückgehen

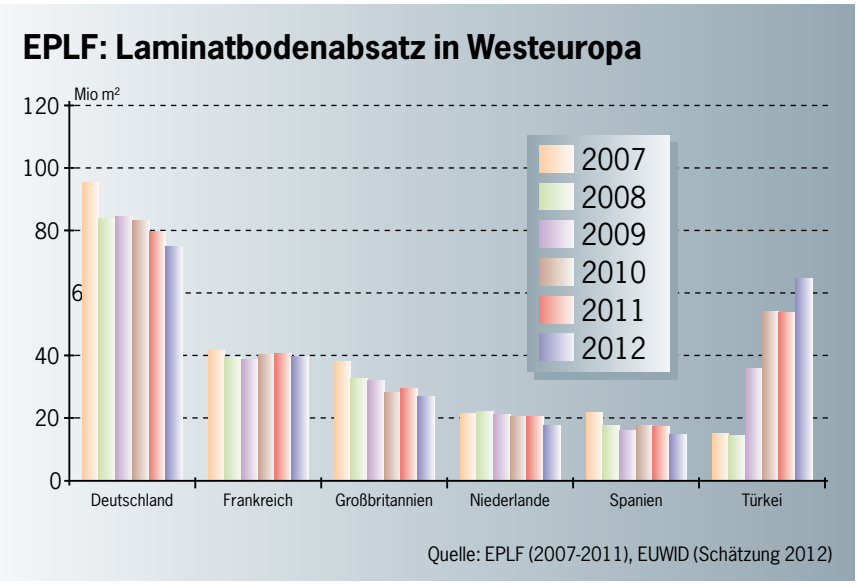
Laminatbodenmarkt gerät von mehreren Seiten unter Druck

Die europäischen Laminatbodenmärkte haben sich auch im zweiten Halbjahr 2012 nicht erholt. Nach Einschätzung mehrerer Hersteller hat die Nachfrage im Verlauf des dritten Quartals nochmals nachgegeben; im vierten Quartal hat sich der Abwärtstrend noch verstärkt.

Die auf konjunkturelle Einflüsse zurückzuführende Abschwächung des Laminatbodengeschäftes wird durch Veränderungen in den einzelnen Vertriebsschienen, die zunehmende internationale Konkurrenz sowie durch Marktanteilsverluste gegenüber anderen Bodenbelägen noch verstärkt. Die DIY-Branche hat wie bereits im Vorjahr die Zahl, den Umfang und auch die Dauer von Laminatbodenaktionen zurückgefahren. Die auf solche Aktionen ausgelegten Produkte, vor allem 6 mm starke Laminatboden in mengengängigen Dekoren, haben damit weiter an Bedeutung verloren. Parallel dazu haben die DIY-Unternehmen die bereits seit längerer Zeit zu beobachtenden Bemühungen um eine Aufwertung ihrer Hartbodenbelagsprogramme fortgesetzt und in diesem Zusammenhang zum Teil auch die Markenstrategie überarbeitet. Von den Baumarktketten im Verlauf der letzten Jahre aufgebaute Eigenmarken sind zuletzt stellenweise etwas schwächer gelaufen; in der Folge wurden Listungen von Herstellermarken nochmals forciert.

Die aufgrund des bereits seit längerer Zeit bestehenden Mengen- und Preisdrucks angestrebte Aufwertung der Laminatbodensortimente kommt allerdings zunehmend an ihre Grenzen. Die Produktentwicklung bei Laminatboden ist bereits relativ weit fortgeschritten; eine stärkere Abgrenzung zur Konkurrenz ist damit nur noch in eingeschränktem Umfang zu erreichen. Damit lassen sich auch Preisaufbesserungen über Produktentwicklungen oder -optimierungen nur noch schwer durchsetzen. Gleichzeitig werden Preisanhebungen erschwert durch die zum Teil auch nach unten angepasste Positionierung von anderen Bodenbelägen, die von Verbrauchern als höherwertig empfunden werden. Beispiele sind Parkett bzw. Holzfußboden, in Teilbereichen auch Fliesen und in der letzten Zeit verstärkt Luxury Vinyl Tiles (LVT). Die Preise für LVT haben dabei mit der zunehmenden Verbreitung bereits schrittweise nachgegeben, was den ohnehin schon bestehenden Substitutionsdruck gegenüber Laminatboden noch verstärkt. Die in den letzten zwei Jahren weiter zurückgehenden Parkett-Aktionspreise haben einen ähnlichen Effekt.

Als Reaktion auf die inzwischen eingeschränkten Weiterentwicklungsmöglichkeiten und den zunehmenden Substitutionsdruck durch andere Bodenbeläge expandieren mehrere Laminatbodenhersteller inzwischen auch wieder stärker in angrenzende Produktbereiche. Schwerpunkt sind derzeit LVT; weitere Themen sind über die Verpressung von Holzfasern hergestellte Produktvarianten und Produkte mit Korkdeckschichten.



Laminatbodenmarkt war schwach gestartet

Das Jahr 2012 hatte für die europäischen Laminatbodenhersteller ähnlich schwach angefangen, wie das Vorjahr aufgehört hatte. Nach den unerwartet starken Einbußen im ersten Quartal war es dann auch im Zeitraum April bis Juni zu weiteren Absatzrückgängen gekommen. In der Folge hatten zahlreiche Laminatbodenhersteller ihre Absatzerwartungen nach unten korrigiert. Die Sommermonate waren dann aber doch nicht so schlecht ausgefallen wie befürchtet. Ähnlich wie in anderen Segmenten der Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche fiel der September allerdings wieder relativ schwach aus; die erwartete Belebung nach den Ferien ist nicht eingetreten.

Der Oktober ist aus Sicht verschiedener Laminatbodenhersteller dagegen wieder

besser gelaufen. Im November hat der Auftragseingang erneut nachgegeben. Auch der Dezember wird voraussichtlich schwächer ausfallen als in den letzten Jahren. Die Chancen für eine stärkere Belebung im ersten Quartal werden von den meisten Unternehmen derzeit eher skeptisch gesehen. Verschiedene Laminatbodenhersteller werden daher ihre Produktion in den verbleibenden Wochen des Jahres weiter zurückfahren, um den Aufbau von Lagerbeständen zu begrenzen. Diese weiter fortgeführten Produktionsanpassungen wurden zuletzt auch in einem reduzierten Vorprodukteinkauf deutlich.

Die einzelnen Absatzmärkte haben sich im Verlauf der letzten Monate zumeist ähnlich schwach entwickelt. Die großen Märkte in Mittel- und Westeuropa liegen fast durchgehend unter dem Vorjahresniveau. In Deutschland wurden in den ersten drei Quartalen laut der vom Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, quartalsweise erstellten Statistik rund 4 % weniger abgesetzt als im vergangenen Jahr. In England beläuft sich der Rückgang auf 7 %, der niederländische Markt schneidet mit einem Minus von knapp 12 % noch schlechter ab. Die Absatzzahlen in Frankreich haben sich bislang stabiler entwickelt; nach Aussage verschiedener Laminatbodenhersteller schlägt sich die Verschlechterung der gesamtkonjunkturellen Rahmenbedingungen inzwischen aber auch dort in einem deutlichen Nachfragerückgang nieder. Eine ähnliche Entwicklung lässt sich auch in anderen Segmenten des französischen Bodenbelagsmarktes beobachten, wie zum Beispiel bei elastischen Bodenbelägen.

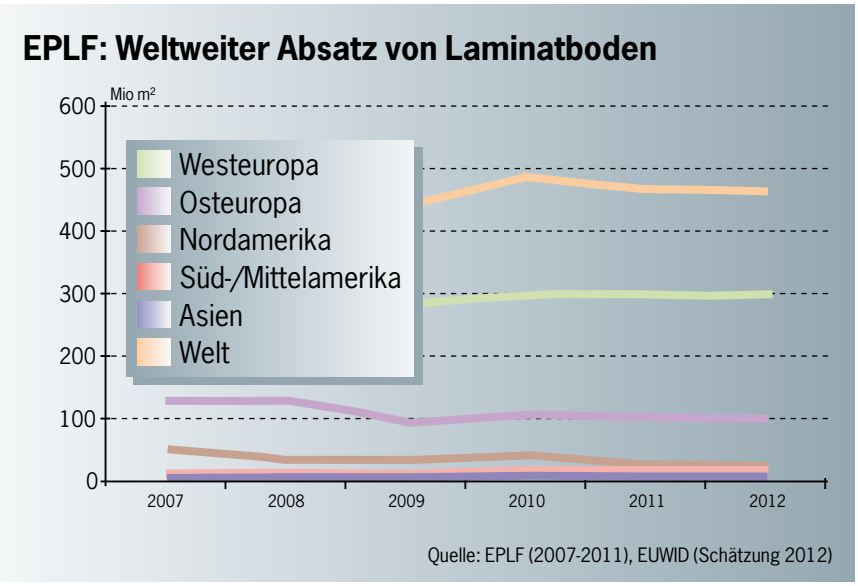
Noch stärkere Rückgänge sind vor allem in Spanien, Portugal, Italien und Griechenland zu verzeichnen; der spanische Markt hat so zum Beispiel nochmals um rund 20 % nachgegeben. Die südeuropäischen Märkte zeigen noch immer keine Anzeichen für eine Stabilisierung.

Länder mit Absatzsteigerungen sind im westeuropäischen Raum selten geworden. Eine positive Ausnahme ist auch weiterhin der türkische Markt, der vom EPLF der Absatzregion „Westeuropa“ zugerechnet wird. Das für die ersten drei Quartale gegenüber dem Vorjahr ausgewiesene Plus von 27 % ist zum Teil allerdings auf die erstmalige Berücksichtigung der neu dem Verband beigetretenen Çamsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Istanbul, zurückzuführen. Einzelne Laminatbodenhersteller sehen zudem eine zumindest konstante Entwicklung in Skandinavien. Auch in Westeuropa insgesamt wird ungefähr das Vorjahresniveau erreicht; die in den meisten Ländern rückläufige Entwicklung konnte damit noch durch die Zuwächse in der Türkei ausgeglichen werden.

Osteuropa fällt auch insgesamt negativ aus

In Osteuropa fällt auch die Gesamtbetrachtung mit einem Minus von rund 6 % bis Ende September negativ aus. Dabei haben vor allem die großen Märkte in Russland und Polen verloren. In Russland haben die europäischen Laminatbodenlieferanten mit einem weiter zunehmenden Wettbewerb durch lokale Anbieter und inzwischen auch durch chinesische Hersteller zu kämpfen. Nach Aussage verschiedener europäischer Unternehmen bleiben Laminatboden aus russischer oder ukrainischer Produktion bislang noch oft hinter dem in Mitteleuropa erreichten Qualitätsniveau zurück, was unter anderem auf Einschränkungen in der HDF-Versorgung zurückzuführen ist. Die lokalen Produzenten liefern allerdings relativ preisgünstig in den in Russland stark wachsenden einstufigen Vertrieb. Europäische Lieferanten sind dadurch in diesem Marktsegment aufgrund der eher noch steigenden Logistikkosten und der hohen Importzölle nur noch eingeschränkt wettbewerbsfähig. Mit dem zum Teil unter Beteiligung von europäischen Unternehmen fortgeführten Ausbau der russischen Produktionskapazitäten wird der Zugang zu den oberen Marktsegmenten in den nächsten Jahren voraussichtlich ebenfalls schwerer werden. In den letzten ein bis zwei Jahren sind zudem chinesische Laminatbodenhersteller auf dem russischen Markt immer stärker in Erscheinung getreten.

Der polnische Markt ist aus Sicht der europäischen Laminatbodenhersteller auch



weiterhin sehr preissensitiv. Bei dem auch dort in diesem Jahr eher rückläufigen Marktvolumen führen Preisunterschiede relativ schnell zu Lieferantenwechseln. Die meisten anderen osteuropäischen Märkte haben in diesem Jahr ebenfalls nachgegeben. Zuwächse wurden nur in wenigen Ländern, wie zum Beispiel in der Ukraine erreicht.

Im Überseegeschäft konnte der Rückgang der Nordamerika-Exporte durch weitere Mengensteigerungen in Südamerika und zum Teil auch in Asien ausgeglichen werden. Das Nordamerika-Geschäft hatte sich 2010 kurzzeitig besser entwickelt; der dann im Jahr 2011 beobachtete erneute Rückgang hat sich in diesem Jahr fortgesetzt. Die nach Südamerika gelieferten Mengen liegen im bisherigen Jahresverlauf um mehr als 10 % über dem Vorjahreswert.

2012 wird der Absatz wohl leicht zurückgehen

Im Gesamtjahr 2012 wird der Absatz der europäischen Laminatbodenindustrie damit voraussichtlich leicht zurückgehen. Nach dem bisherigen Jahresverlauf ist mit einem Gesamtabsatz in einer Größenordnung von 460-465 Mio m² zu rechnen; 2011 waren insgesamt 467,9 Mio m² abgesetzt worden. Ein stärkeres Minus wird durch die in der Türkei erwarteten Zuwächse verhindert; diese Zuwächse sind allerdings teilweise auf den Çamsan Entegre-Beitritt zurückzuführen.

Auch in der Absatzregion Westeuropa können die erneuten Zuwächse in der Türkei die in den meisten anderen Märkten erwarteten Rückgänge kompensieren. Im vergangenen Jahr war der Absatz der EPLF-Mitglieder in der Türkei nach deutlichen Steigerungen in den Vorjahren leicht auf 53,8 (2010: 54,2) Mio m² zurückgegangen. Mit dem Çamsan Entegre-Beitritt wird es 2012 wieder zu einem deutlichen Anstieg kommen; nach dem Verlauf der ersten drei Quartale werden über 65 Mio m² für möglich gehalten. Dabei hat sich die Türkei weiter an den bislang größten Absatzmarkt Deutschland angenähert; im zweiten Quartal hatten die EPLF-Mitglieder in der Türkei erstmals mehr Laminatboden abgesetzt als in Deutschland.

Der deutsche Markt wird im laufenden Jahr voraussichtlich weiter nachgegeben. Derzeit wird von einem Rückgang in einer ähnlichen Größenordnung wie 2011 ausgegangen. Damals hatte der Absatz um 4 % auf 80 (83,4) Mio m² nachgegeben. 2012 könnte der Deutschlandabsatz bei 75-76 Mio m² zu liegen kommen. Der Absatz in Frankreich wird sich voraussichtlich noch einmal bei knapp 40 Mio m² einpendeln, im nächsten Jahr voraussichtlich aber unter diese Marke fallen. In Großbritannien werden die 30 Mio m² in diesem Jahr wahrscheinlich wieder unterschritten; nach dem bisherigen Jahresverlauf ist von einer Absatzmenge von 27-28 Mio m² auszugehen. 2010 war der britische Markt bereits auf 28,6 Mio m² zurückgegangen, 2011 dann aber wieder auf 30,2 Mio m² gestiegen.

Noch stärkere Rückgänge sind in den Niederlanden und in Spanien zu erwarten. Der niederländische Markt wird eventuell nicht einmal mehr die Marke von 18 Mio m² halten und damit auf das niedrigste Niveau seit dem Jahr 2003 zurückgehen. In den Jahren 2005 bis 2011 war dagegen mit jeweils rund 21-22 Mio m² eine über längere Zeit relativ konstante Absatzentwicklung erreicht worden. In Spanien war der Absatz bereits im Jahr 2008 auf knapp 18 Mio m² zurückgegangen, nachdem 2007 noch 22,2 Mio m² abgesetzt werden konnten. Seither schwankt der spanische Laminatbodenmarkt zwischen 16 Mio m² und 18 Mio m². Im laufenden Jahr wird er voraussichtlich erstmals deutlich unter 16 Mio m² absacken; nach Meinung einzelner in Spanien aktiver Laminatbodenhersteller kann eventuell nicht einmal mehr die Marke von 15 Mio m² gehalten werden.

Das Gesamtabsatzvolumen in Osteuropa wird wohl wieder unter 100 Mio m² zurückgehen. In den Jahren 2007 und 2008 hatte die europäische Laminatbodenindustrie noch jeweils rund 130 Mio m² nach Osten geliefert; 2009 war der Absatz dann auf 97,5 Mio m² eingebrochen. Nach einer Erholung im Jahr 2010 haben die osteuropäischen Märkte im Jahr 2011 wieder nachgegeben; dieser Trend hat sich im laufenden Jahr fortgesetzt.

Die Exporte in außereuropäische Märkte werden sich auch im Gesamtjahr gegenläufig entwickeln. Die Lieferungen nach Nordamerika werden nach dem Einbruch im Jahr 2011 wohl nochmals leicht zurückgehen und damit eventuell unter 25 Mio m² fallen. In Südamerika ist nach der letztjährigen Stagnation dagegen wieder eine Steigerung auf 17-18 Mio m² zu erwarten. Auch für die Lieferungen nach Asien wird ein leichtes Plus erwartet; der auf diesen Märkten seit dem im Jahr 2008 erreichten Tiefpunkt von rund 7 Mio m² beobachtete leichte Aufwärtstrend hat sich damit fortgesetzt.

In früheren Jahren hatte die europäische Laminatbodenindustrie deutlich größere Mengen nach Übersee geliefert. In Nordamerika waren im Jahr 2005 insgesamt 85 Mio m² abgesetzt worden. Allein im zweiten Quartal 2005 waren damals rund 25 Mio m² verbucht worden; für diese Exportmenge benötigt die europäische Laminatbodenindustrie inzwischen ein ganzes Jahr. Nach Asien hatten die EPLF-Mitglieder im Jahr 2000 noch rund 24 Mio m² Laminatboden geliefert.

Gesamtabsatz hatte 2011 468 Mio m² erreicht

Im Jahr 2011 hatten die EPLF-Mitglieder laut der quartalsweise erstellten Statistik, in der die Absatzmengen aus europäischer Produktion erfasst werden, weltweit insgesamt 467,9 Mio m² abgesetzt. Die für das Jahr 2010 ausgewiesenen 486,7 Mio m² waren damit um 3,9 % verfehlt worden. Die Absatzmengen der Jahre 2008 und 2009 konnten dagegen übertroffen werden. Ausgehend von dem im Jahr 2007 erreichten bisherigen Rekordwert von 507,4 Mio m² war der Absatz der im EPLF zusammengeschlossenen Laminatbodenproduzenten im Jahr 2008 um 8,9 % auf 462,4 Mio m² und 2009 um weitere 4,3 % auf 442,6 Mio m² zurückgegangen. Bereits beim Vergleich dieser Jahre müssen Veränderungen unter den Mitgliedern berücksichtigt werden. Ab dem zweiten Quartal 2009 sind die Absatzmengen der beiden türkischen Hersteller Yildiz Sunta A.S., Izmit, und Yildiz Entegre Agac Sa. Ve Tic. A.S., Kocaeli, in die EPLF-Zahlen eingeflossen. Anfang 2011 ist die Holz Dammers Moers GmbH (HDM), Moers, dem EPLF beigetreten

Der Absatzrückgang 2011 war nach Aussage des EPLF vor allem auf den Einbruch des nordamerikanischen Marktes zurückzuführen. In den anderen Regionen war dagegen eine stabile bis leicht rückläufige Entwicklung zu beobachten. In Westeuropa hatten die EPLF-Mitglieder mit rund 299,4 (2010: 301,6) Mio m² beinahe das Vorjahresniveau erreicht. Die Lieferungen nach Osteuropa waren dagegen wieder um 4,8 % auf 103,5 (108,7) Mio m² zurückgegangen.

Die Exporte nach Nordamerika waren 2011 wieder um 34 % auf 26,9 (41,2) Mio m² eingebrochen und haben damit einen neuen Tiefpunkt erreicht. Die Lieferungen in die USA gingen auf 13,5 (24,4) Mio m² zurück; nach Kanada wurden noch 13,4 (16,7) Mio m² geliefert. Damit waren diese beiden Märkte erstmals gleich groß. 2006 hatten die EPLF-Mitglieder noch dreimal mehr Laminatboden in die USA geliefert als nach Kanada. Der südamerikanische Markt blieb aus Sicht des EPLF mit 15,7 (15,7) Mio m² im Jahr 2011 konstant; knapp zwei Drittel dieser Menge werden nach Chile und Mexiko geliefert. Nach Asien wurden 10,6 (10,3) Mio m² exportiert; die Region Australien/Ozeanien nahm 1,5 (2) Mio m² ab. Auf Afrika entfielen 2,3 (2,8) Mio m² und auf sonstige Länder 8 (4,3) Mio m².

In der Absatzregion Westeuropa blieb Deutschland trotz eines Rückgangs um 4 % auf 80 (83,4) Mio m² der größte Einzelmarkt, gefolgt von der Türkei mit 53,8 (54,2) Mio m², Frankreich mit 40,9 (40,6) Mio m², Großbritannien mit 30,2 (28,6) Mio m², den Niederlanden mit 20,8 (21,1) Mio m², Spanien mit 17,9 (18,2) Mio m² und Österreich mit 9,8 (10,5) Mio m². Neben Deutschland (-4 %) und Österreich (-6,6 %) mussten in dieser Region auch Schweden (-13,2 %) und die Schweiz (-16 %) stärkere Rückgänge hinnehmen. Großbritannien hat dagegen mit einem Plus von 5,6 % erstmals nach mehreren Jahren wieder zugelegt. Zuwächse wurden 2011 auch in Belgien (+16,2 %), Italien (+10,1 %), Norwegen (+8,2 %) und in Dänemark (+5,4 %) verzeichnet.

In Osteuropa haben sich Polen und Russland im Jahr 2011 mit einer gegenläufigen Entwicklung auf einem vergleichbaren Niveau eingependelt. Die Lieferungen nach Polen sind weiter auf 25,6 (28,9) Mio m² zurückgegangen, wogegen Russland nochmals leicht auf 25,5 (24,7) Mio m² zulegen konnte. Auch die nächstgrößeren Märkte haben sich unterschiedlich entwickelt. Der Absatz in Rumänien erreichte mit 9,2 (13,4) Mio m² nicht einmal mehr die Hälfte der Jahre 2007 und 2008. Die EPLF-Lieferungen in die Ukraine stiegen dagegen nochmals deutlich auf 8,3 (5,8) Mio m² an. In Ungarn wurden 5,5 (6,2) Mio m² abgesetzt. Die 2010 aus Sicht der EPLF-Hersteller mit jeweils 4,4 Mio m² ungefähr gleichgroßen Märkte Tschechien, Bulgarien und Slowakei entwickelten sich ebenfalls in unterschiedliche Richtungen. In Tschechien stieg der Absatz auf 4,9 Mio m², der bulgarische Markt blieb unverändert, und die Lieferungen in die Slowakei gingen auf 3,8 Mio m² zurück.

Laminate flooring market feeling the pinch from many sides

European laminate flooring markets have not recovered in the second half of 2012, either. Several manufacturers believe that demand softened again during the third quarter. This slump has intensified in the final quarter of the year. Fuelled by economic circumstances, this slowdown in the laminate flooring business is being exacerbated by changes in individual distribution routes, mounting international competition and losses in market share to other types of flooring. The European laminate flooring industry's sales are poised to dip slightly in 2012 as a result. Total sales are to be in the region of 460-465 million m² based on the year to date. By way of comparison, laminate producers sold 467.9 million m² in 2011. Forecast growth in Turkey is expected to prevent a larger drop. Looking at the Western Europe region, the renewed growth in Turkey may also offset the anticipated downturn in most other markets, meaning that volumes will remain virtually steady at last year's level of almost 300 million m². On the other hand, total sales volumes in Eastern Europe are set to fall below 100 million m² again. Exports to non-European countries will experience contrasting fortunes in the year as a whole too. Shipments to North America will slip slightly again after plummeting in 2011. South America is expected to see a growth in deliveries after stagnating last year. Shipments in Asia are also projected to be slightly higher.

Mohawk wird für Pergo und die Patentrechte rund 116 Mio € bezahlen

Pergo-Verkauf soll im ersten Quartal abgeschlossen werden

Der seit dem vierten Quartal 2011 vorbereitete und im Januar 2012 gestartete Verkaufsprozess für die unter „Pergo" laufenden europäischen und nordamerikanischen Laminatbodenaktivitäten der Pfleiderer AG, Neumarkt, hat sich länger hingezogen als erwartet.

Pfleiderer hatte sich ursprünglich einen Abschluss bis Mitte 2012 zum Ziel gesetzt. Nach mehrfachen Verzögerungen konnte das Unternehmen schließlich Anfang Oktober eine Vereinbarung mit dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, unterzeichnen, der nach der Freigabe durch die bei Pfleiderer bzw. Pergo engagierten Banken am 29. Oktober wirksam wurde. Die als Share Deal geplante Transaktion umfasst die Pergo LLC, Wilmington/Delaware, und die Pergo (Europe) AB, Trelleborg/Schweden, mit Produktionsstandorten in Nordamerika und Schweden sowie die im Pergo-Geschäftsbereich „Intellectual Property" zusammengefassten Patentrechte. Als Kaufpreis wurden 150 Mio US$ bzw. umgerechnet rund 116 Mio € vereinbart. Die Transaktion soll nach der Zustimmung der Wettbewerbsbehörden und nach Erfüllung von aufschiebenden Bedingungen spätestens zum Ende des ersten Quartals 2013 abgeschlossen werden.

Mohawk geht davon aus, dass die Pergo-Aktivitäten, die 2011 in Nordamerika und Europa mit insgesamt rund 400 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 320 Mio € erwirtschaftet haben, bereits ab dem ersten Jahr einen positiven Ergebnisbeitrag leisten werden. Pfleiderer hatte dagegen die bei der im ersten Quartal 2007 abgeschlossenen Übernahme von Pergo gesetzten Ertragsziele nie erreicht. Für diese Übernahme hatte Pfleiderer insgesamt rund 330 Mio € aufgewendet; in den folgenden Jahren mussten zusätzliche Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb und die allerdings nur in eingeschränktem Umfang umgesetzten Investitionen bereitgestellt werden.

Vierte Desinvestition im Pfleiderer-Konzern

Der jetzt vereinbarte Verkauf der Pergo-Laminatbodenaktivitäten ist bereits die vierte größere Desinvestition des Pfleiderer-Konzerns im laufenden Jahr. Im Januar wurde das unter Uniboard USA LLC firmierende US-amerikanische Spanplatten- und MDF-Werk Moncure/North Carolina an eine Tochtergesellschaft der chilenischen Paneles Arauco S.A., Santiago de Chile, veräußert. Als Kaufpreis waren 62 Mio US$ (umgerechnet rund 47,5 Mio €) vereinbart worden, von denen nach Arauco-Angaben 56 Mio US$ auf die übernommenen Assets und 6 Mio US$ auf das Working Capital entfallen waren.

Die nach der Abspaltung des US-amerikanischen Werkes verbliebenen Holz-

Januar 2007

Die Pfleiderer AG, Neumarkt, gibt ein nicht bindendes Barangebot für eine Übernahme aller Aktien der Pergo (Europe) AB, Trelleborg/Schweden, ab. In der Folge wird der Handel mit den Pergo-Aktien an der Stockholmer Börse ausgesetzt.

Für die geplante Pergo-Übernahme wird eine zunächst bis zum 11. Januar 2008 laufende Brückenfinanzierung eines internationalen Bankenkonsortiums abgeschlossen.

Februar 2007

Mit der am 12. Februar ergangenen Zustimmung der schwedische Wettbewerbsbehörde Konkurrensverket, Stockholm, liegen alle für die Pergo-Übernahme erforderlichen kartellrechtlichen Genehmigungen vor.

Bis zum 26. Februar werden die Bedingungen für die Pergo-Übernahme vollständig erfüllt, woraufhin Pfleiderer das Übernahmeangebot für unbedingt erklärt. Parallel dazu wird die Annahmefrist für Pergo-Aktien nochmals bis zum 9. März verlängert. Darüber hinaus gibt Pfleiderer bekannt, dass das Squeeze out-Verfahren eingeleitet und in absehbarer Zeit auch das Delisting der Pergo-Aktien an der Börse Stockholm beantragt werden soll.

März 2007

Nach dem bis Ende März erreichten Abschluss der Transaktion werden die Pergo-Aktivitäten rückwirkend zum 1. März 2007 in den Pfleiderer-Geschäftszahlen konsolidiert.

April 2007

Am 10. April konkretisiert Pfleiderer die Modalitäten für eine Hybridanleihe, über die die für die Pergo-Übernahme abgeschlossenen Brückenfinanzierung refinanziert werden soll. Diese Anleihe mit einem Volumen von 200-250 Mio € soll über die Finanzierungsgesellschaft Pfleiderer Finance B.V., Deventer/Niederlande, begeben werden.

Im Zusammenhang mit der Konkretisierung der geplanten Hybridanleihe beziffert Pfleiderer das tatsächliche Gesamtvolumen der Pergo-Übernahme auf rund 320 Mio €, von denen 200-250 Mio € über den Hybridbond refinanziert werden sollen.

Juli 2007

Pfleiderer leitet für die nordamerikanischen Aktivitäten umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen ein, die unter dem Namen „Projekt Atlantik" laufen und insgesamt 39 Teilprojekte umfassen

August 2007

Pfleiderer gründet eine neue Business Unit „Intellectual Property", die die von Pergo gehaltenen Patentrechte im Rahmen einer Geschäftsfeldstrategie weltweit vermarkten und damit Lizenzgebühren generieren soll.

September 2007

In einem Wirtschaftszeitungsartikel wird der Pfleiderer-Vorstandsvorsitzende Hans Overdiek mit der Aussage zitiert, dass Pfleiderer derzeit unter anderem den Aufbau eines MDF-Werkes in den USA sowie die Übernahme eines europäischen Laminatbodenherstellers prüfe. Damit will das Unternehmen den Marktanteil bei Laminatboden in Europa von bislang 5 % auf rund 15 % steigern.

Februar 2008

Pfleiderer führt den Rückgang des EBITDA im Geschäftsjahr 2007 vor allem auf die Integrations- und Restrukturierungsmaßnahmen bei Pergo und das in Westeuropa umgesetzte Rationalisierungsprogramm zurück.

Pergo hat im Geschäftsjahr 2007 einen Gesamtumsatz von rund 290 Mio € erwirtschaftet. Davon entfielen 109 Mio € auf die Pergo (Europe) AB und umgerechnet rund

Das von Pfleiderer in den Jahren 2004 bis 2006 errichtete Spanplattenwerk in Novgorod/Russland wird künftig von Swedspan betrieben. (Foto: Rencons)

werkstoffaktivitäten der Uniboard Canada Inc., Laval/Québec, wurden Anfang Oktober von einer Tochtergesellschaft des kanadischen Fassadenplattenherstellers Kaycan Ltd., Montréal/Québec, übernommen. Der Kaufpreis für die über einen All Cash for Shares-Deal abgewickelte Transaktion wurde nicht bekannt gegeben.

Am 19. Oktober haben Pfleiderer und die zum Ikea-Konzern gehörende Swedspan-Gruppe die Verträge zum Verkauf des unter Pfleiderer OOO firmierenden Spanplattenwerkes in Veliky Novgorod/Russland und der dort geplanten, aber nicht installierten MDF/HDF-Anlage unterzeichnet. Der dabei festgelegte Kaufpreis von insgesamt 205 Mio € wird sich über verschiedene zusätzliche Vereinbarungen noch reduzieren; als Größenordnung für den zu zahlenden Betrag wurden rund 180 Mio € genannt. Mit dem jetzt vereinbarten Verkauf der Pergo-Aktivitäten an Mohawk wird sich der Erlös aus den drei mit konkreten Kaufpreisen hinterlegten Desinvestitionen auf rund 340 Mio € erhöhen; zu diesem Betrag muss noch der nicht veröffentlichte Erlös aus dem Uniboard-Verkauf hinzugerechnet werden.

Pfleiderer hatte den Verkauf des kompletten Business Centers „Nordamerika“ mit den Teilbereichen „Panel North America“ und „Flooring North America“ sowie des dem Business Center „Westeuropa“ zugeordneten Bereichs „Flooring Europe“ im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2011 schrittweise konkretisiert. Im November 2011 hatte sich Pfleiderer einen Abschluss dieser Desinvestitionen, die zum Teil 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 waren, bis Ende Juni 2012 zum Ziel gesetzt. Wenig später hatte Pfleiderer auch konkrete Verhandlungen zum Verkauf der russischen Aktivitäten aufgenommen, nachdem die

180 Mio € auf die „North American Flooring Division“ von Pfleiderer, die die Pergo Inc., Raleigh/North Carolina, und das Uniboard-Laminatbodengeschäft Uniboard Surfaces Inc., Laval/Québec umfasst. Vor der Übernahme durch Pfleiderer hatte Pergo im Geschäftsjahr 2006 einen Gesamtumsatz von umgerechnet rund 313 Mio € erreicht. Ein direkter Vergleich der Umsatzentwicklung in den Geschäftsjahren 2006 und 2007 ist wegen Unterschieden im Konsolidierungskreis allerdings nicht möglich.

Die seit August 2007 laufenden Integrations- und Restrukturierungsmaßnahmen bei der Pergo LLC sind inzwischen weitgehend abgeschlossen. Unter anderem wurden rund 130 der insgesamt geplanten 180 Arbeitsplätze abgebaut.

In Europa wird eine Vertriebs- und Marketingkooperation zwischen der Pergo (Europe) AB und der Pfleiderer-Business Unit „Thermopal“ gestartet. Beide Unternehmen belegen auf der Batimat und der Euroshop gemeinsame Messestände. Parallel dazu werden die Pergo-Produkte in die Thermopal-Ausstellung am Standort Leutkirch integriert. Ein weiterer Showroom soll am Pfleiderer-Standort Nidda eingerichtet werden. In einem nächsten Schritt wollen die beiden Unternehmen die Vertriebsschienen Bodenbelags-, Holzfachhandel und Objekt in Westeuropa gemeinsam bearbeiten.

April 2008

Pfleiderer prüft die endgültige Stilllegung und anschließende Verlagerung des MDF-Werkes La Baie/Québec von Uniboard an einen neuen Standort im Südosten der USA. Damit soll die Trägerplattenversorgung des Laminatbodenwerkes Garner/North Carolina abgesichert werden.

August 2008

Pfleiderer übernimmt von ATC Panels Inc., Franklin/Virginia, das Spanplattenwerk Moncure/North Carolina. Dieses Werk soll in der Folge um eine MDF/HDF-Produktion erweitert werden. Dabei soll die Anlage aus La Baie zum Einsatz kommen.

September 2008

Ralf Eisermann übernimmt die bei der Pfleiderer Schweiz AG, Baar/Zug, neu geschaffene Position des CEO Flooring und leitet damit die Laminatbodenaktivitäten der Pfleiderer AG. Die Vertriebsleitung in der Region DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) wird Thomas Schultz übertragen.

November 2008

Die Unilin bvba Division Flooring, Wielsbeke/Belgien, und Pergo vereinbaren eine Cross-Lizenz und legen damit auch alle noch laufenden Patentstreitigkeiten bei. Mit dieser Cross-Lizenz, die auch die Unternehmen Pergo LLC und Uniboard Canada Inc. einschließt, kann Unilin Flooring bestimmte Patente von Pergo nutzen. Pergo und Uniboard erhalten im Gegenzug Nutzungsmöglichkeiten für Unilin Flooring-Patente.

Januar 2009

Torbjörn Linge übernimmt die Vertriebsleitung bei der Pergo (Europe) AB. Sascha Kostros wird die Verantwortung für die weltweiten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Pergo übertragen.

April 2009

Die Pergo (Europe) AB eröffnet im Verlauf des Frühjahrs insgesamt vier Competence Center (CC) in Baar/Zug, Barcelona (für die Märkte Spanien und Portugal), Berlin-Friedrichshain (für die DACH-Region) und Paris (für Frankreich). Die Absatzregion „Nordic“ wird auch weiterhin über das Pergo-Werk in Trelleborg bearbeitet. Die dortigen Servicefunktionen stehen auch den Kunden im Raum Benelux und in Großbritannien zur Verfügung. Für diese Märkte sind zumindest vorerst noch keine eigenen Competence Center geplant.

Die Pergo-Interessenten hatten im Zuge des Verkaufsprozesses umfangreiche Informationen erhalten, die unter anderem auch eine Vendor Due Diligence umfassten.

Verkaufsmöglichkeiten erstmals bereits im Verlauf des Jahres 2010 sondiert worden waren.

Pergo-Verkaufsprozess war 2011 angelaufen

In dem bereits seit dem dritten Quartal 2011 vorbereiteten Verkaufsprozess für die ursprünglich in der Pergo AG, Baar/Schweiz, zusammengefassten europäischen und nordamerikanischen Laminatbodenaktivitäten waren Ende Januar 2012 zwei separate Verkaufsprospekte („Teaser“) verschickt worden, in denen auf wenigen Seiten unter anderem die Umsatz- und Ergebnisentwicklung im vergangenen Jahr und die Planungen für 2012 zusammengestellt worden waren. In der zweiten Februarhälfte hatte die mit dem Verkauf beauftragte französische Geschäftsbank BNP Paribas, Paris, für die beiden Verkaufsobjekte ausführliche Verkaufsdossiers mit weitergehenden Informationen zur Geschäftsentwicklung („Information Memorandum“) vorgelegt. Interessierte Unternehmen mussten auf Basis dieser Dossiers bis Ende März ein unverbindliches Angebot abgeben. Die Verkaufsprospekte sollen an insgesamt über 100 Unternehmen, vorwiegend aus dem Bereich Private Equity, gegangen sein; die nachfolgenden Dossiers zur Geschäftsentwicklung wurden angeblich von über 60, vor allem aus dem Private Equity-Bereich kommenden Interessenten angefordert.

Die nach Ablauf der ersten Angebotsfrist verbliebenen Interessenten hatten in der Folge Zugang zu umfangreichen weiteren Informationen erhalten. Den Unternehmen wurde unter anderem eine von neutraler Seite mit Unterstützung des Pergo-Managements bereits im Vorfeld erstellte Vendor Due Diligence zur Verfügung gestellt, in der auf rund 13.000 Seiten sämtliche relevanten Geschäftszahlen und -vorgänge zusammengestellt waren. Dieser ausführliche Bericht sollte den Interessenten eine gesicherte Datengrundlage für die Unternehmensbewertung und damit auch für die im weiteren Verfahrensablauf abzugebenden Angebote liefern.

In der zweiten Aprilhälfte waren an den beiden schwedischen Pergo-Standorten in Trelleborg und Perstorp sowie im US-

August 2009

Pfleiderer setzt die Mitte August fällige Zinszahlung für die im April 2007 ausgegebene Hybridanleihe auf unbestimmte Zeit aus, um damit die Liquidität zu verbessern. Die Anleihe wird mit jährlich 7,125 % verzinst, so dass bei dem durch Rückzahlung von Teilbeträgen von ursprünglich 275 Mio € auf 260 Mio € reduzierten Anleihevolumen mit dem Aussetzen der Zinszahlung rund 18,5 Mio € vorerst eingespart werden können.

Fredrik Emilson, seit Frühjahr 2008 CEO der Pergo (Europe) AB und damit für das europäische Laminatbodengeschäft von Pergo verantwortlich, verlässt das Unternehmen. Seine Aufgaben werden übergangsweise von Eisermann übernommen.

September 2009

Olaf Leonhardt wechselt in die von Sascha Kostros geleitete Pergo-Designabteilung.

Oktober 2009

Pergo und die Egger Retail Products GmbH (ERP), St. Johann/Österreich und Brilon, 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 vergibt eine Lizenz für den Bereich Folddown/Pushdown-Verlegesysteme an Unilin. Damit sichert Unilin die Produktion von Holzfußböden mit dem Anfang 2009 erstmals vorgestellten „Multifit“-Verlegesystem patentrechtlich ab.

Januar 2010

Die Classen-Gruppe, Kaisersesch, und Pergo wollen die von beiden Unternehmen gehaltenen Patente für Folddown-/Pushdown-Verlegesysteme im Rahmen einer zum 1. Januar 2010 vereinbarten Kooperation gemeinsam vermarkten.

Mit dem Kollektionswechsel wird das Laminatboden-Angebotsprogramm von Pergo komplett auf die „PerfectFold“-Technologie umgestellt.

Bei der Pfleiderer Schweiz AG kommt es zu größeren Personalwechseln. Dieses Unternehmen war Ende 2006 im Zuge der Verhandlungen hinsichtlich einer Übernahme der Pergo (Europe) AB gegründet worden und sollte ursprünglich als Holding-, Kontroll- und Finanzierungsgesellschaft Beteiligungen an Laminatbodenherstellern erwerben und verwalten. Bereits ab 2007 wurde der Unternehmenszweck aber mehrfach geändert.

Februar 2010

Das im März 2007 zwischen Pergo und der schwedischen Välinge Innovation AB, Viken, vereinbarte und auf drei Jahre befristete „Patent Cross License Agreement (PCLA)“, das eine Cross-Lizenz für zweistückige Folddown-Systeme beinhaltet, läuft aus.

Juli 2010

Oliver Klaus übernimmt als Nachfolger des im Januar 2010 aus dem Unternehmen ausgeschiedenen Thomas Schultz die Vertriebs- und Marketingleitung in den Ländern Deutschland und Österreich. Philippe Leu wird zum Country Manager Schweiz ernannt.

Die Robert Bürkle GmbH, Freudenstadt, liefert eine Rollenkaschieranlage für Fußbodenplatten in das Pergo-Werk Garner.

September 2010

George Kelley, President und CEO bei der Pergo LLC, scheidet aus dem Unterneh-

amerikanischen Garner/North Carolina zudem Werksbesichtigungen angelaufen. Parallel dazu fanden an den genannten Standorten Management-Präsentationen statt, in denen die Entwicklung der letzten Jahre und die Business Pläne dargestellt wurden. Bis zum 11. Mai mussten die Interessenten ein zweites, konkreteres Angebot abgeben. Nach diesem Angebot wurden einzelne Bieter ausgewählt, mit denen exklusiv verhandelt wurde. Die verbliebenen Interessenten sollten dann bis Mitte Juni verbindliche Angebote abgeben. In den abschließenden Verhandlungen war es allerdings zu weiteren Verzögerungen gekommen, die nach unbestätigten Informationen unter anderem auf Nachforderungen von Pfleiderer zurückzuführen waren. Mohawk hatte im Gegenzug ebenfalls Korrekturen an dem Angebot vorgenommen, nachdem im Zuge der weiter fortgeführten Due Diligence vor allem in Nordamerika noch längerfristig laufende vertragliche Verpflichtungen von Pergo, wie zum Beispiel im Vorprodukteinkauf, bekannt geworden waren.

Mohawk sieht vor allem in den USA Synergien

Mohawk will mit der Pergo-Übernahme nach Aussage von Chairman und CEO Jeffrey Lorberbaum vor allem seine Position auf dem nordamerikanischen Laminatbodenmarkt weiter ausbauen. Pergo hatte sich dort im Verlauf der letzten Jahre zunehmend auf die Belieferung der beiden Baumarktketten The Home Depot Inc., Atlanta/Georgia, und Lowe's Inc., Mooresville/North Carolina, sowie des zu Wal-Mart gehörende Vertriebsunternehmens Sam's Club konzentriert. Auf diese Unternehmen sollen zuletzt rund 95 % der nordamerikanischen Pergo-Umsätze entfallen sein. Parallel dazu hatte sich Pergo ab dem Jahr 2010 zunehmend aus dem OPP-Aktionsgeschäft mit weißer Ware („Open Price Point") zurückgezogen, das in erster Linie über Lieferungen aus dem später wieder der Uniboard Canada Inc. zugeordneten Laminatbodenwerk Laval/Québec oder über den Zukauf bei anderen Herstellern abgewickelt worden war, und sich damit fast ausschließlich auf das Geschäft mit Markenware ausgerichtet. Mit dieser Strategie soll Pergo in Nordamerika zuletzt ein Produktionsvolumen von rund 12 Mio m²/Jahr erreicht haben.

Mit der Fokussierung auf den DIY-Bereich stellen die nordamerikanischen Pergo-Aktivitäten nach Einschätzung von Lorberbaum eine gute Ergänzung für das bislang vor allem auf Distributeure bzw. Specialty Retailer ausgerichtete Mohawk-Laminatbodengeschäft dar. Über Pergo will Mohawk zudem auch in anderen Märkten stärker expandieren, insbesondere im asiatischen Raum. In Europa wird die Übernahme von Pergo in erster Linie zu einer Erweiterung des Angebotsprogramms in Richtung höherwertiger, auf den Einsatz im Objektbereich ausgerichteter CPL-Laminatboden führen. Das europäische Laminatbodengeschäft von Mohawk läuft über die Division „Flooring" der im Juli 2005 übernommenen Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien.

Weiterführung der vier Werke wird geprüft

Mohawk und Unilin haben nach der Vertragsunterzeichnung damit begonnen, die Integration der Pergo-Aktivitäten vorzubereiten und mögliche Synergieeffekte zu prüfen. Dabei soll unter anderem untersucht werden, in welcher Form die Produktionsstandorte von Pergo weitergeführt werden. In Nordamerika betreibt Pergo am Standort Garner/North Carolina ein Laminatboden- und ein Leistenwerk. Mohawk ist in den USA mit einem Laminatbodenwerk in Thomasville/North Carolina sowie dem MDF/HDF-Werk in Mount Gilead/North Carolina vertreten. Dieses MDF/HDF-Werk hatte Unilin im November 2003 von der HW Industries GmbH & Co. KG, Dissen, übernommen. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über ein weiteres Laminatbodenwerk in Thomasville,

men aus. Seine Position wird übergangsweise von Ralf Eisermann übernommen; die operativen Aufgaben werden auf ein von Eisermann geleitetes Managementteam verteilt.

Pergo reicht Anfang September vor dem Landgericht Düsseldorf Patentverletzungsklagen gegen die ter Hürne GmbH & Co. KG, Südlohn, und Hamberger Flooring GmbH & Co. KG, Rosenheim, ein. Beide Unternehmen sind Lizenznehmer von Välinge Innovation.

Nach der Kündigung des im März 2007 vereinbarten „Settlement Corporation Agreement (SCA)", das eine gegenseitige Freistellung von Patentansprüchen bei den vor allem bei Längsseitenverbindungen eingesetzten einstückigen Verlegesystemen beinhaltet, reicht Välinge Innovation vor dem District Court im US-amerikanischen Delaware eine Patentverletzungsklage gegen Pergo ein.

Die von Välinge Innovation ausgesprochene Kündigung des Settlement Corporation Agreement wird von Pergo nicht akzeptiert. Väline Innovation ruft daraufhin ein Schiedsgericht an.

Pergo beginnt mit der Vermarktung einer neuen Vinylbodenkollektion. Das Konzept und erste Produktmuster waren bereits auf der im Januar 2010 parallel zur Bodenbelagsmesse Domotex in Hannover durchgeführten „PergoTex"-Veranstaltung vorgestellt worden.

Oktober 2010

Mit einer am Landgericht Düsseldorf gegen den Imprägnierer Dekor-Kunststoffe GmbH (DKB), Erndtebrück, eingeleiteten Patentverletzungsklage weitet Pergo die Patentverteidigung auch auf den Oberflächenbereich aus.

November 2010

Pergo nimmt in Oostende/Belgien ein neues Zentrallager in Betrieb, über das die Abnehmer im Benelux-Raum, in Großbritannien und in der DACH-Region beliefert werden sollen. Im Gegenzug wird das bisherige Auslieferungslager in Tamworth/Großbritannien wie geplant geschlossen. Der spanische Markt wird weiterhin über das bestehende Auslieferungslager in Madrid bearbeitet, die ursprünglichen Stilllegungspläne werden zurückgezogen. Alle anderen europäischen Märkte, insbesondere der skandinavische Raum und Osteuropa, werden aus dem Zentrallager am Pergo-Stammsitz beliefert.

Pergo und die ebefalls zu Pfleiderer gehörende Wodego GmbH, Neumarkt, vereinbaren eine Vertriebskooperation. Damit sollen in den DACH-Märkten die Pergo-Standardprodukte ab Anfang 2011 über Wodego an den Holzfachhandel geliefert werden, die Belieferung des Bodenbelagshandels soll dagegen über Pergo laufen. Beide Unternehmen wollen sich im ersten Halbjahr 2011 mit gemeinsamen Ständen an den Messen Bau in München, Euroshop in Düsseldorf und Interzum in Köln beteiligen.

Februar 2011

Pfleiderer muss für das Geschäftsjahr 2010 einen Jahresfehlbetrag ausweisen, der mehr als die Hälfte des Grundkapitals der AG aufzehrt. Hintergrund sind die erwarteten operativen Verluste und die aus dem laufenden Restrukturierungsprogramm resultierenden außerordentlichen Aufwendungen, die sich unter anderem aus den Kosten für die Werksstilllegungen, aus Wertberichtigungen bzw. Abschreibungen auf Unternehmensbeteiligungen sowie aus Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen zusammensetzen. Die Wertberichtigungen beziehen sich in erster Linie auf Konzerngesellschaften in Nordamerika und Westeuropa; größter Einzelposten sind dabei die der Pergo AG, Baar/

das im Sommer 2001 von der Columbia Forest Products (CFP), Portland/Oregon, übernommen und im Zuge der Konzentration auf das neue Laminatbodenwerk zum Jahresende 2008 stillgelegt worden war, grundsätzlich aber wieder in Betrieb genommen werden könnte.

Innerhalb der Laminatbodenbranche wird davon ausgegangen, dass Mohawk die bestehenden Laminatbodenwerke in Thomasville und Garner zumindest vorerst parallel weiterlaufen lassen wird. Das bislang bereits zum Teil aus Mount Gilead mit HDF-Trägerplatten belieferte Werk Garner soll noch stärker aus der eigenen Gruppe versorgt werden. Das Leistenwerk soll über zusätzliche Aufträge von Mohawk und Unilin, die ihr Leistenprogramm bislang von verschiedenen externen Lieferanten beziehen, wieder besser ausgelastet werden.

In Europa betreibt Pergo zwei Produktionsstandorte, deren längerfristige Fortführung allerdings nicht gesichert ist. Im Werk Perstorp werden auf insgesamt vier Imprägnierkanälen Melamin- und Phenolfilme für die Pergo-Laminatbodenproduktion hergestellt. Das Werk Trelleborg deckt dagegen die Produktionsschritte CPL-Produktion, Bonding und Profilierung ab. Auf den ursprünglich nur auf die Produktion von CPL-Belägen ausgerichteten zwei kontinuierlichen HydroDyn-Pressen, die in den 90er Jahren von der Bison-Werke GmbH & Co. KG, Springe, in das Werk Perstorp geliefert und im Verlauf des ersten Halbjahrs 2005 nach Trelleborg verlagert worden waren, hatte Pergo im Verlauf der letzten Jahre versuchsweise auch direktbeschichtete Laminatboden produziert. Für eine Großserienproduktion wären allerdings Investitionen in die der Doppelbandpresse vor- und nachgelagerten Bereiche erforderlich gewesen, die von Pfleiderer nicht umgesetzt wurden.

Verschiedene Produkte werden extern zugekauft

Pergo setzt in der Produktion von direktbeschichteten Laminatboden daher auch weiterhin von externen Lieferanten zugelieferte beschichtete HDF-Platten ein, die im Werk Trelleborg aufgeteilt und profiliert werden. Diese beschichteten Platten werden in erster Linie von der Classen-Gruppe, Kaisersesch, und der MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, geliefert. Beide Unternehmen produzieren für Pergo zudem bestimmte direktbeschichtete Produktlinien. In Exportmärkten arbeitet Pergo auch mit weiteren Lieferanten von direktbeschichteten Laminatboden zusammen; so wird zum Beispiel der Großteil der nach Indien gelieferten Pergo-Laminatboden bei einem malaysischen Hersteller gefertigt. Das Pergo-Werk in Trelleborg hat nach Schätzungen aus der Laminatbodenbranche zuletzt noch ein Produktionsvolumen von rund 5,5 Mio m²/Jahr erreicht, von denen rund 60 % auf direktbeschichtete Laminatboden und 40 % auf CPL-Beläge entfallen waren. Unilin könnte diese Produktionsmengen auch mit dem bereits seit längerer Zeit nicht mehr voll ausgelasteten Werk in Wielsbeke abdecken, müsste dann aber eine Lösung für die CPL-Produktion in Trelleborg finden.

Seit der Übernahme durch Pfleiderer wurden in dem US-amerikanischen Pergo-Werk in Garner/North Carolina sowie an den beiden schwedischen Standorten Trelleborg und Perstorp nur sehr zögerlich Investitionen umgesetzt; dabei ist insbesondere die von Pfleiderer im Zuge der Übernahme angekündigte Neuausrichtung der europäischen Laminatbodenaktivitäten unterblieben. Das letzte größere Einzelprojekt in Garner war die bereits im Jahr 2010 abgeschlossene Installation einer Rollenkaschieranlage. Auch in den Jahren vor dem Pfleiderer-Einstieg waren mit Ausnahme der Installation einer neuen Kurztaktpresse in Garner und der

Schweiz, zugeordneten Bilanzpositionen.

Das von Pfleiderer in Zusammenarbeit den Banken und dem Beratungsunternehmens Roland Berger Strategy Consultants GmbH, Düsseldorf, erarbeitete Restrukturierungskonzept sieht unter anderem einen Forderungsverzicht der kreditgebenden Banken und den Verkauf verschiedener Assets vor. Als Verkaufsobjekte stehen vor allem die Thermopal GmbH (Leutkirch), einzelne Osteuropa-Assets wie zum Beispiel die Pfleiderer OOO (Novgorod/Russland), die defizitären Nordamerika-Aktivitäten von Pfleiderer sowie die Pergo AG bzw. einzelne Pergo-Bereiche zur Diskussion. Für Pergo bzw. für Teile von Pergo haben sowohl strategische als auch Finanzinvestoren Interesse angemeldet.

April 2011

Die Schiedsgerichtsabteilung an der Handelskammer in Stockholm erklärt die Ende 2009 von Välinge Innovation ausgesprochene Kündigung des Settlement Corporation Agreement (SCA) für unwirksam. Die Regelung hat damit weiter Bestand.

Mai 2011

Dr. Börge Schümann wird General Manager bei der Pergo LLC. Ralf Eisermann konzentriert sich wieder auf seine Position als Pergo-CEO.

September 2011

Das Business Center „Nordamerika“ sowie die europäischen und nordamerikanischen Laminatbodenaktivitäten werden aufgrund des geplanten Verkaufsprozesses als nicht fortgeführte Aktivitäten bilanziert. Parallel dazu werden die Umsatz- und Ergebniszahlen der Pergo Europe AB aus den Zahlen des Business Center Westeuropa herausgerechnet.

Oktober 2011

Die Verkaufspläne für das Business Center „Nordamerika“ mit den Teilbereichen „Panel North America“ und „Flooring North America“ sowie der Bereich „Flooring Europe“ werden weiter konkretisiert. Der Bereich Flooring Europe, der die europäischen Pergo-Aktivitäten 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 doch abgespalten. Das Mandat für den gesamten Verkaufsprozess wurde an die französische Geschäftsbank BNP Paribas, Paris, vergeben. In die Verhandlungen zum Verkauf der europäischen Pergo-Organisation ist zudem die schwedische Nordea Bank AB, Stockholm, involviert.

Dezember 2011

Pergo will die Laminatbodenproduktion schrittweise auf das auf Basis eigener Patente weiterentwickelte Folddown-Verlegesystem „PerfectFold (4)“ umstellen und damit mittelfristig von Lizenzzahlungen an andere Unternehmen unabhängig werden. Die zuvor eingesetzten PerfectFold-Varianten wurden auf Basis der im März 2007 zwischen Pergo und Välinge Innovation vereinbarten Cross-Lizenz und unter Verwendung eines von Välinge Innovation entwickelten 5G-Clips hergestellt.

Januar 2012

Die Classen-Gruppe und Välinge Innovation vereinbaren erneut eine Cross-Lizenz für den Bereich Folddown-Verlegesysteme; eine ursprünglich geplante Beteiligung von Pergo kommt nicht zustande.

Pfleiderer verkauft das Spanplatten- und MDF/HDF-Werk in Moncure/North Carolina, aus dem die HDF-Platten für die Laminatbodenproduktion in Garner geliefert werden, an eine Tochtergesellschaft der chilenischen Paneles Arauco S.A., Santiago de Chile.

BNP Paribas verschickt zwei separate Verkaufsprospekte („Teaser“) für die europäischen und nordamerikanischen Pergo-Aktivitäten an mögliche Interessenten, in denen auf wenigen Seiten unter anderem die Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2011 und die Planungen für 2012 zusammengestellt wurden.

Der Pergo-CEO Ralf Eisermann scheidet zum 31. Ja-

Mohawk und Unilin bereiten derzeit die Integration der Pergo-Assets vor, zu denen unter anderem die zwei Schichtstoffpressen im Werk Trelleborg gehören. (Foto: Pergo)

Verlagerung der zwei kontinuierlichen Schichtstoffpressen aus dem Werk Perstorp nach Trelleborg keine größeren Projekte umgesetzt worden. In Europa hat darüber hinaus der Zukauf von Laminatbodensortimenten zu Margenverlusten und zum Teil auch zu Auslastungsproblemen in der eigenen Laminatbodenproduktion geführt. Das Europa-Geschäft wird zudem durch relativ hohe Fixkosten belastet, die sich unter anderem aus einer stark besetzten Objektabteilung und mehreren Logistiklagern in verschiedenen Ländern ergeben.

Unilin kann mit Pergo Patentportfolio ausbauen

Für Mohawk ist bei der Übernahme von Pergo neben dem nordamerikanischen Laminatbodengeschäft vor allem das im August 2007 in einen separaten Bereich „Intellectual Properties“ ausgegliederte Patentportfolio interessant. Pergo hält derzeit rund 900 Patente oder Patentanmeldungen weltweit, die sich auf Bodenbelagsprodukte oder die dazugehörigen Produktionstechnologien beziehen. Diese Patente sind in rund 90 Patentfamilien untergliedert und decken unter anderem Folddown-Verlegesysteme für die leimfreie Verlegung von Hartbodenbelägen, verschiedene Oberflächentechnologien („Embossed-in-register“, „End block matching“, „TitanX/Lustergard“), Digital- und Direktdruckverfahren sowie die Produktion von Leisten und Profilen („4in1 moulding“) ab. Pergo hält darüber hinaus umfangreiche Markenrechte, die neben der Hauptmarke „Pergo“ rund 30 zugeordnete Marken umfassen (zum Beispiel „SimpleSolutions“, „SmartLock“, „SoundBloc“).

Pergo hatte im Verlauf der letzten Jahre die frühere Zurückhaltung in Patentfragen aufgegeben und sich zunehmend an den in der Hartbodenbelagsbranche laufenden Patentdiskussionen beteiligt. Dieses Engagement beinhaltete auch mehrere

nuar aus dem Unternehmen aus, bleibt allerdings bis Ende Juni beratend tätig. Neuer Pergo-CEO wird Dr. Börge Schümann. Auch auf nachfolgenden Positionen kommt es zu Veränderungen. Zum Jahresende 2011 sind Bengt Almqvist und Roland Larsson in Ruhestand gegangen. Patricio Villaroel, der zuletzt die als eigenständiges Profit Center „Perstorp Special Paper“ ausgegliederten Pergo-Imprägnieraktivitäten am Standort Perstorp geleitet hatte, ist Ende 2011 ebenfalls abgetreten. Zum 31. März verlassen Sascha Kostros und Olaf Leonhardt das Unternehmen.

Februar 2012

In dem Pergo-Verkaufsprozess legt BNP Paribas für die beiden Verkaufsobjekte ausführliche Verkaufsdossiers mit weitergehenden Informationen zur Geschäftsentwicklung („Information Memorandum“) vor.

März 2012

Die Pfleiderer AG stellt am 28. März beim zuständigen Amtsgericht Düsseldorf einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens und beantragt dabei die Eigenverwaltung.

Die Pergo-Interessenten müssen auf Basis der zuvor bereitgestellten Dossiers bis Ende März ein unverbindliches Angebot abgeben.

April 2012

Nach Ablauf der ersten Angebotsfrist erhalten die verbliebenen Interessenten umfangreiche weitere Informationen, unter anderem eine von neutraler Seite mit Unterstützung des Pergo-Managements bereits im Vorfeld erstellte Vendor Due Diligence. Parallel dazu finden an den beiden schwedischen Pergo-Standorten in Trelleborg und Perstorp sowie im US-amerikanischen Garner Management-Präsentationen und Werksbesichtigungen statt. In der Folge müssen die Interessenten bis zum 11. Mai ein zweites, konkreteres Angebot abgeben. Nach diesem Angebot werden einzelne Bieter ausgewählt, mit denen exklusiv verhandelt wird.

Juni 2012

Die Pergo-Interessenten geben bis Mitte Juni verbindliche Angebote ab. Wenig später werden abschließende Verhandlungen mit der Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, aufgenommen, die sich dann aber bis Anfang Oktober hinziehen.

September 2012

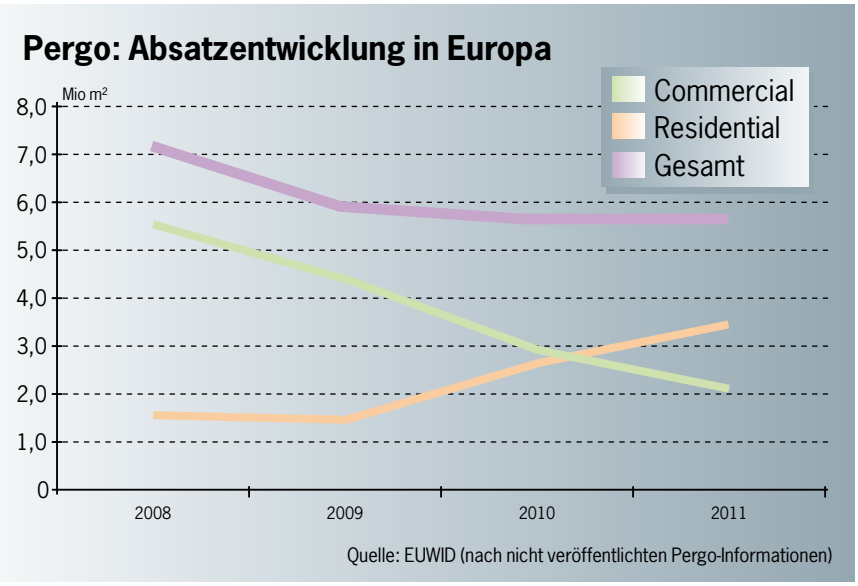
Pfleiderer verkauft die verbliebenen Holzwerkstoffaktivitäten der Uniboard Canada Inc. an eine Tochtergesellschaft des kanadischen Fassadenplattenherstellers Kaycan Ltd., Montréal/Québec. Das Uniboard-Laminatbodenwerk in Laval/Québec, ist Teil dieser über einen All Cash for Shares-Deal abgewickelten Transaktion.

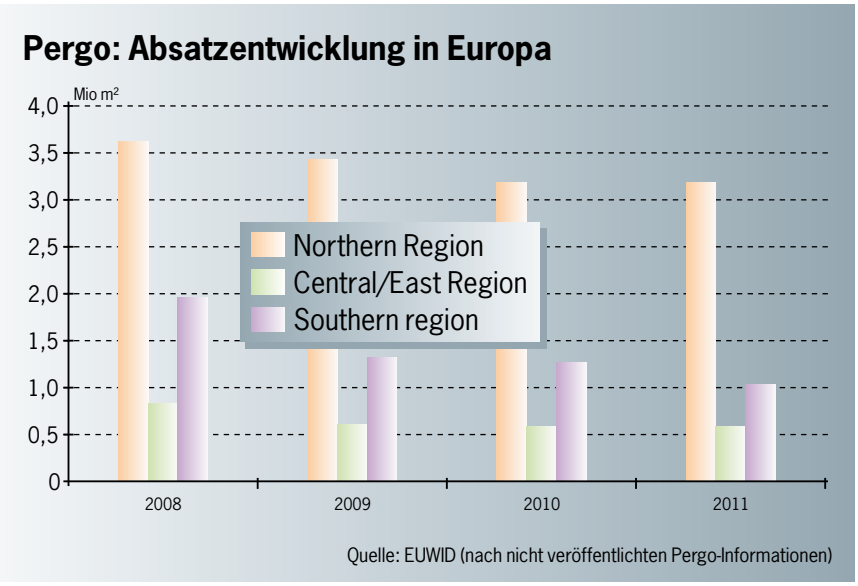
Oktober 2012

Nach mehrmonatigen Verhandlungen unterzeichnen Mohawk und Pfleiderer eine Übernahmevereinbarung für die europäischen und nordamerikanischen Pergo-Laminatbodenaktivitäten.

Die Übernahmevereinbarung wird nach der Freigabe durch die bei Pfleiderer bzw. Pergo engagierten Banken am 29. Oktober wirksam. Die Transaktion soll nach der Zustimmung der Wettbewerbsbehörden und nach Erfüllung von aufschiebenden Bedingungen spätestens zum Ende des ersten Quartals 2013 abgeschlossen werden.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Veränderungen bei der Pergo (Europe) AB, der Pergo LLC, der Pergo AG und im Pfleiderer-Konzern. Sie schließt an eine im EUWID Holz special 2/2007 erschienene Übersicht über die Entwicklung von Pergo an. Die Entwicklungen im Pfleiderer-Konzern wurden zudem in zwei weiteren Übersichten in den EUWID Holz special-Ausgaben 1/2011 und 1/2012 dargestellt. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils im wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.





Patentklagen, die das Unternehmen gegen andere Produzenten eingeleitet hat. Diese Verfahren haben allerdings nicht in allen Fällen einen positiven Ausgang genommen. Zum Teil wurden die von Pergo eingereichten Klagen zurückgewiesen. Einzelne dieser Niederlagen waren sogar mit dem Verlust von Patenten oder von Patentansprüchen verbunden. Parallel dazu hat Pergo im Verlauf der letzten Jahre auch einzelne Einspruchsverfahren vor US-amerikanischen oder europäischen Patentämtern verloren. Insgesamt hat das Pergo-Patentportfolio einen Schwerpunkt in Nordamerika; die dort gehaltenen bzw. eingereichten Patente haben im Branchenvergleich eine deutlich größere Relevanz als die europäischen Ansprüche.

Unilin hält über die eigene Intellectual Property-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.a.r.l., Bertrange/Luxemburg, nach eigenen Angaben über 500 Patente in rund 60 Patentfamilien. Der Großteil dieser Patente liegt im Bodenbelagsbereich; zum Teil werden aber auch andere Branchen abgedeckt. Der Fokus liegt dabei jeweils auf Technologien für eine leimfreie Verbindung von Bodenbelags- oder Möbelelementen. Unilin will nach dem Abschluss der Übernahme auch die von Pergo gehaltenen Patentrechte über Flooring Industries in Form von Lizenzen vermarkten. Flooring Industries hat bislang über 150 Lizenzen für die eigenen Patente vergeben. Darüber hinaus vermarktet das Unternehmen über zuvor abgeschlossene Cross-Lizenzen auch die Patentrechte von mehreren anderen Unternehmen.

Pergo hat sich im Verlauf der letzten Jahre in eingeschränktem Umfang ebenfalls an der Lizenzvergabe beteiligt, dabei aber nur wenige konkrete Abschlüsse erreicht. In der Folge hat das Unternehmen vor allem für den Bereich Folddown-Verlegesysteme verstärkt Cross-Lizenzen abgeschlossen. Beispiele sind die im November 2008 getroffene Vereinbarung mit der Unilin-Gruppe, die im November 2009 erreichte Einigung mit der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, und die im Januar 2010 ausgehandelte Kooperation mit der Classen-Gruppe, Kaisersesch.

Absatz-/Umsatzzahlen wurden aufgeschlüsselt

In der im Verlauf des Pergo-Verkaufsprozesses den Interessenten bereitgestellten Vendor Due Diligence wurden unter anderem die in dem Teaser bzw. in dem Information Memorandum angerissenen Absatz- und Umsatzzahlen weiter aufgeschlüsselt. Laut dem Information Memorandum ist der Umsatz der über die Pergo Europe AB abgedeckten europäischen Aktivitäten von rund 106 Mio € im Geschäftsjahr 2009 auf 103,9 Mio € im Jahr 2010 und 97,2 Mio € im vergangenen Jahr zurückgegangen. Für 2012 hat Pergo in Europa mit einer leichten Umsatzsteigerung auf 99 Mio € budgetiert.

Das EBITDA vor Restrukturierungsaufwendungen und außerordentlichen Posten hat sich in den letzten Jahren ebenfalls schrittweise reduziert. Nach 14,3 Mio € im Jahr 2009 und 10,4 Mio € im Jahr 2010 wurden für 2011 noch rund 7 Mio € ausgewiesen. Die Ergebnissituation wurde dabei in zunehmendem Maße durch an Pfleiderer abzuführende Restrukturierungsbeiträge belastet; angeblich sollen 2011 dadurch über 6 Mio € abgeflossen sein. Dementsprechend lag die EBITDA-Marge nur bei 1,2 %; operativ hätte Pergo

wohl eine EBITDA-Marge von 7 % erreicht. 2012 soll dieser Wert auf 13 % verbessert werden.

Die Vendor Due Diligence gab zusätzlich die Umsatzentwicklung nach Produktgruppen, Ländern und Absatzsegmenten an. Demnach haben sich der Umsatz mit Laminatboden bzw. anderen Bodenbelägen und der Umsatz mit imprägnierten Papieren in den vergangenen Jahren gegenläufig entwickelt. Der Flooring-Umsatz ist von 1,038 Mrd skr im Jahr 2008 auf 886,7 Mio skr im Jahr 2009 zurückgegangen. In den Jahren 2010 und 2011 hat sich der Abwärtstrend mit 795,2 Mio skr bzw. 759,3 Mio skr verlangsamt. Der Umsatz mit imprägnierten Papieren, der 2008 und 2009 noch bei 42,4 Mio skr bzw. 44,9 Mio skr gelegen hatte, hat sich 2010 dagegen auf 111,7 Mio skr mehr als verdoppelt. 2011 gab es in diesem Produktbereich allerdings wieder einen leichten Umsatzrückgang auf 88,4 Mio skr.

Die einzelnen Absatzregionen haben sich in dem genannten Zeitraum fast durchgehend rückläufig entwickelt. In der sogenannten „Northern Region" (Skandinavien, Großbritannien, Benelux) ging der Laminatbodenabsatz von 3,646 Mio m² im Jahr 2008 auf 3,2 Mio m² im vergangenen Jahr zurück. Der Umsatz gab dadurch von 472,4 Mio skr auf 405,8 Mio skr nach. Auf die „Central/East Region" (Deutschland, Schweiz, Russland, Osteuropa) entfiel 2008 ein Absatz von 813.000 m² und ein Umsatz von 122,6 Mio skr; 2011 wurden dort 585.000 m² abgesetzt und 87,9 Mio skr erwirtschaftet. Die „Southern Region" (Frankreich, Italien, Spanien) brachte 2008 einen Absatz von 1,981 Mio m² und einen Umsatz von 328,1 Mio skr. Bis 2011 ist der Absatz in dieser Region auf 1,040 Mio m² zurückgegangen; der Umsatz hat sich auf 158 Mio skr sogar mehr als halbiert.

Die „Asia Pacific Region" (Indien, China, Südostasien) hat sich in den letzten Jahren dagegen wieder besser entwickelt. Ausgehend von den 2008 erreichten 545.000 m² bzw. 71,5 Mio skr hatte der Absatz im Jahr 2009 zwar auf 361.000 m² und der Umsatz auf 53,4 Mio skr nachgegeben. In den folgenden zwei Jahren konnten in diesen Märkten aber wieder deutliche Zuwächse erzielt werden. 2011 wurden dort wieder 617.000 m² abgesetzt; der Umsatz stieg etwas weniger stark auf 67,4 Mio skr. In der nach Ländern gegliederten Absatz- und Umsatzstatistik werden zudem noch eine „Export Region" und der Möbelkonzern Ikea als Key Account separat ausgewiesen. Die Lieferungen an Ikea haben sich dabei in den letzten vier Jahren von 57.000 m² auf 135.000 m² mehr als verdoppelt; der Umsatz hat sich im gleichen Zeitraum von 9,6 Mio skr auf 26,5 Mio skr fast verdreifacht.

Größere Verschiebungen gab es in dem genannten Zeitraum auch bei den bearbeiteten Absatzsegmenten. Während im Jahr 2008 noch 78 % des Laminatbodenabsatzes von Pergo auf den Objektbereich („Commercial") und 22 % auf den privaten Wohnbereich („Residential") entfallen waren, hat sich dieses Verhältnis inzwischen fast umgedreht. Im vergangenen Jahr wurden noch 38 % der Laminatboden im Objektgeschäft abgesetzt; 61 % gingen in den privaten Wohnbereich.

Die über die Pergo LLC laufenden Nordamerika-Aktivitäten von Pergo haben im vergangenen Jahr einen Umsatz von 193 Mio US$ erreicht. 2008 und 2009 waren mit 255 Mio US$ bzw. 258 Mio US$ noch deutlich höhere Umsätze erreicht worden. 2010 war der Umsatz allerdings auf 168,5 Mio US$ eingebrochen, was von Pergo unter anderem mit deutlich reduzierten Lieferungen an einzelne Home Center und dem Rückzug aus dem OPP-Aktionsgeschäft begründet wurde. Die Umsatzentwicklung des Jahres 2010 war zudem durch Gutschriften aus Aktionsgeschäften aus dem Vorjahr belastet worden. Das EBITDA vor Restrukturierungsaufwendungen und außerordentlichen Posten soll im vergangenen Jahr bei 6 Mio US$ gelegen haben, woraus sich eine EBITDA-Marge von 3,3 % ergibt. Im laufenden Jahr hat Pergo in Nordamerika laut der Vendor Due Diligence einen Umsatz von 216 Mio US$ und ein EBITDA vor Restrukturierungsaufwendungen und außerordentlichen Posten von 27 Mio US$ anvisiert. Die EBITDA-Marge soll damit auf über 12 % steigen. Die Umsatzsteigerung soll im Wesentlichen durch eine Erweiterung des Angebotsprogramms in angrenzenden Produktbereichen, wie zum Beispiel LVT-Beläge, Holzfußboden und Leisten, erreicht werden. Die zusätzlichen Produkte sollen dabei in erster Linie in China zugekauft werden.

Pergo sale to close in the first quarter

The process of selling Pfleiderer AG's European and North American laminate flooring activities pooled in Pergo has dragged on longer than expected. Pfleiderer paved the way for this divestment in the fourth quarter of 2011 and initiated the hunt for a buyer in January 2012. Pfleiderer had originally aimed to close the transaction by the middle of 2012. After multiple delays, the company ultimately inked a deal with the US flooring group Mohawk Industries Inc. at the start of October. The deal took effect on 29 October after banks involved with Pfleiderer and Pergo gave the green light. The share deal includes Pergo LLC and Pergo (Europe) AB with production facilities in North America and Sweden, as well as patent rights pooled in Pergo's Intellectual Property division.

The purchase price was US$150m or about €116m. The transaction is to close at the end of the first quarter of 2013 at the latest following approval by anti-trust authorities and once closing conditions have been met. Mohawk anticipates that the Pergo activities, which employed some 400 people in Europe and North America and generated turnover of around €320m in 2011, will make a positive contribution to earnings from the very first year. By contrast, Pfleiderer had never met profit targets set when it acquired Pergo in the first quarter of 2007. Pfleiderer had spent approximately €330m on this take-over. The firm had to provide additional funds for ongoing operations and for limited investment projects in subsequent years.

Produktentwicklung bei Laminatboden ist bereits relativ weit fortgeschritten

In der Produktentwicklung gibt es nur noch wenig Spielraum

Im Verlauf der letzten Jahre wurde die Produktentwicklung bei Laminatboden immer stärker ausgereizt. Inzwischen gibt es wohl nur noch wenige Bereiche, in denen weitere deutliche Fortschritte möglich sind.

Grundsätzliche Änderungen der Technologie sind nach Einschätzung zahlreicher Hersteller nicht mehr zu erwarten. Das in Entwicklung und Produktion erreichte Niveau lässt sich kaum mehr steigern, so dass in den letzten Jahren Produktoptimierungen in den Vordergrund gerückt sind. Eine stärkere Differenzierung zu Wettbewerbsprodukten ist wohl nur noch in geringem Umfang möglich. Die meisten Laminatbodenhersteller bemühen sich vor diesem Hintergrund inzwischen auch wieder um eine Expansion in angrenzende Produktbereiche, um sich durch ein breites Angebotsspektrum über verschiedene Bodenbelagsarten und Zubehörmaterialien Vorteile zu verschaffen.

In der aktuellen Sonderausgabe EUWID Holz special veröffentlicht der EUWID daher zum letzten Mal einen Produktüberblick Laminatboden. Dieser Produktüberblick war seit 1996 jährlich erstellt worden. Anhand der Zusammenstellungen lassen sich auch die Veränderungen in der europäischen Laminatbodenbranche und die einzelnen Entwicklungsschritte der anfänglich noch relativ einfachen Produkte in den letzten 15 Jahren nachvollziehen.

In der ersten, Mitte Dezember 1996 veröffentlichten Ausgabe des EUWID Holz special hatte der Produktüberblick auf insgesamt sechs Seiten insgesamt 29 Unternehmen mit rund 100 Produktlinien erfasst. Im Lauf der Jahre wurde dieser Produktüberblick immer länger. In der letztjährigen Ausgabe erstreckte er sich über insgesamt 16 Seiten und umfasste 25 Unternehmen mit knapp 400 Produktlinien. Damit konnte im Vorfeld des auf der Domotex 2012 erstmals durchgeführten „Wood Flooring Summit" ein relativ breiter Marktüberblick erreicht werden.

Anhand des Produktüberblicks lassen sich zudem die einzelnen Entwicklungsstufen der Produktkategorie Laminatboden ablesen. Die anfänglich noch in stärkerem Umfang als Trägerplatte eingesetzten Spanplatten wurden relativ schnell durch MDF und später durch HDF ersetzt. Versuche mit anderen Trägermaterialien, wie zum Beispiel Hartfaserplatten, OSB, Sperrholz, Kunststoffträgern oder zementgebundenen Spanplatten, haben sich in den meisten Fällen nicht durchgesetzt oder blieben auf Nischenanwendungen begrenzt. Die Anfang 1996 erstmals gezeigte leimfreie Verlegung hat bereits nach wenigen Jahren die Nut/Federverbindung komplett abgelöst. Anfänglich eingesetzte Aluminiumprofile waren relativ schnell durch aus dem HDF-Träger herausgefräste Click- oder Loc-Verbindungen ersetzt worden. Inzwischen finden die ab 2005 vorgestellten Folddown-Verlegesysteme immer stärkere Verwendung. Die Weiterentwicklung der Dielen-/Fliesenformate hat in den letzten Jahren vor allem zu längeren und breiteren Elementen geführt. Für Objektanwendungen wurden auch deutlich stärkere Elemente eingesetzt.

Auf der Oberfläche hatte sich die ab Anfang der 90er Jahre auf dem Markt eingeführte Direktbeschichtung relativ schnell gegen HPL/CPL-Produkte durchgesetzt. In den letzten Jahren wurde die Verarbeitung von HPL/CPL in der Laminatbodenproduktion noch weiter zurückgefahren; nur noch wenige Unternehmen setzen dieses Oberflächenmaterial ein. Im Gegenzug wurde die Produktion von Laminatboden mit direkt bedruckter oder Folienoberfläche schrittweise ausgebaut. Einzelne Unternehmen haben diese Technologien bereits seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre eingesetzt. Ab 2006 haben weitere Unternehmen in Direktdruck- oder Kaschieranlagen investiert. Die für diese Technologien anfänglich erwarteten Marktanteilssteigerungen haben sich dann aber doch nicht realisieren lassen. Die von der Classen-Gruppe, Kaisersesch, seit Anfang 2010 eingesetzte „Liquid Laminate Technology (LLT)" und das daraus abgeleitete Verfahren „LLT light" sind die nächsten Entwicklungsschritte in dieser Richtung.

Das in den 90er Jahren bei der Qualitätsbewertung von Laminatboden noch bestimmende Thema der Taber-Abriebwerte wurde relativ bald durch die Abrieb- und Beanspruchungsklassen ersetzt. Das RAL-Gütezeichen Laminatboden und das Label Certified European Laminate Quality (CELQ) gehören ebenfalls der Vergangenheit an. Demgegenüber haben FSC/PEFC-Zertifizierung und die Umwelt-Produktdeklaration („Environmental Product Declaration EPD") an Bedeutung gewonnen.

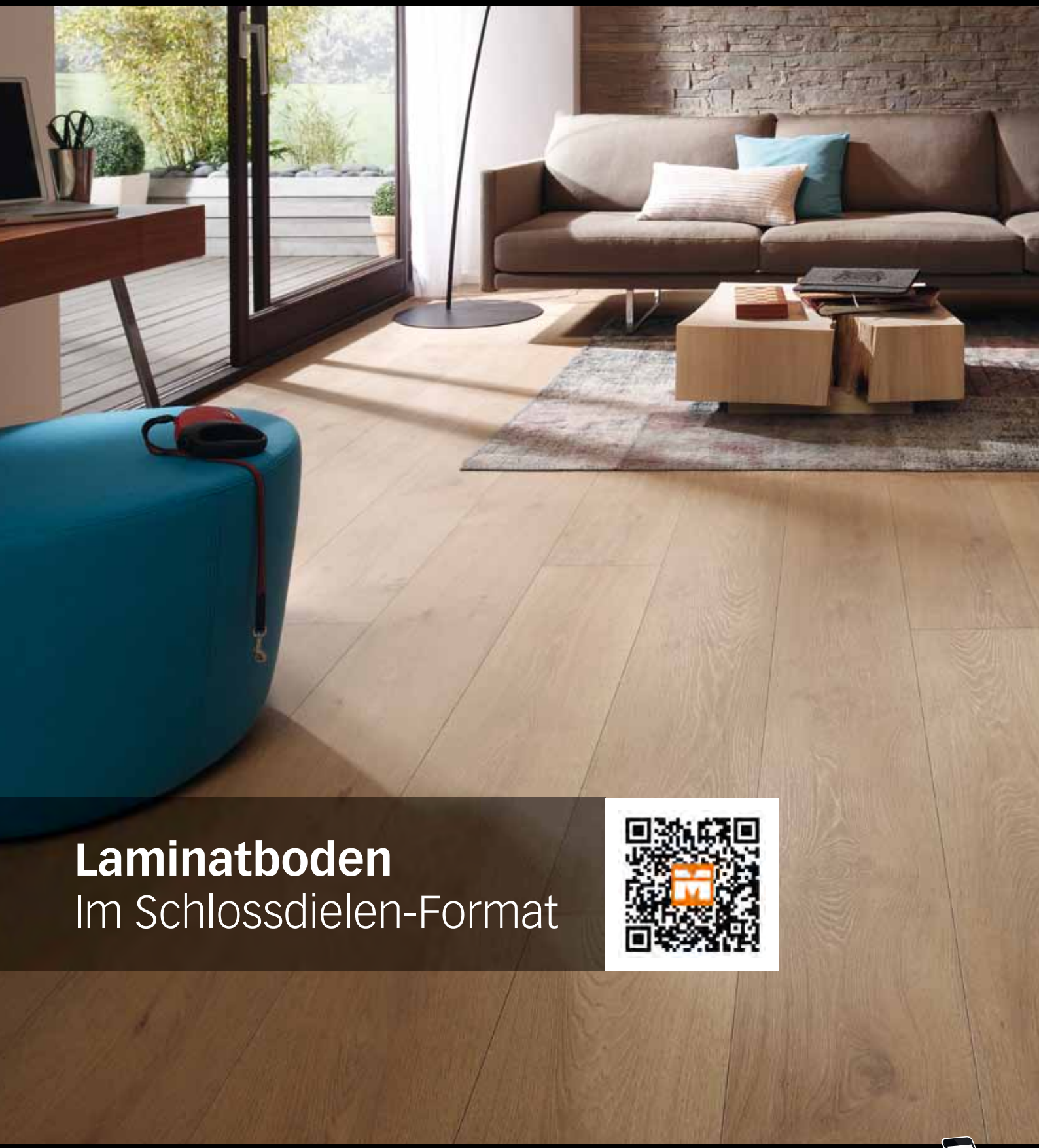
Zur Produktübersicht

Die Angaben in dem Produktüberblick auf den 16 folgenden Seiten beruhen auf Unternehmensangaben. Die Aufstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Bei den 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



Laminatboden
Im Schlossdielen-Format

Laminatboden | LD 400 | Eiche natur 6210 | Holznachbildung

www.meister.com | +49 (0) 2952.816-0

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	Produktaufbau: direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Paneelmaße: Länge (mm)	Breite (mm)
Alloc Norwegen	Commercial		x									x				x	1207	193
	Original		x									x				x	1207	193
	Stone		x									x				x	1207	193
	Prestige		x									x				x	1200	div.
	Domestic	x										x				x	1212	193
	Universal	x										x						
Balterio Belgien	Grandeur	x						x				x		x			2039	238
	Infinity	x						x				x		x			2089	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
	Xperience Plus	x						x				x		x			1257	189
	Stretto	x						x				x		x			1263	134
	Impressio	x										x		x			1261	244
	Traffic	x									x	x					1261	189
	Authentic Style Plus	x						x				x					1261	189
	Dolce	x						x				x					1261	192,5
	Senator	x										x					1261	189
	Pure Stone	x										x					1192	392,5
Berry Floor Belgien	Titanum	x						x				x					1288	186
	Grandioso	x						x				x					2033	209
	Elegance	x						x				x					2033	241
	Riviera	x						x				x					1285	186
	Naturals	x						x				x					1288	186
	Residence	x						x				x		x			1288	241
	Exquisite	x						x				x		x			1285	186
	Regency	x										x		x			1288	120
	Vintage	x										x					1288	186
	Loft	x										x					1288	186
	Loft WoodSound	x														x	1288	186
	Essentials	x										x					1285	186
	Tiles	x										x					1281	321
	Tiles	x										x					605	282
	Unique	x										x		x			1190	393
BHK	Moderna horizon	x									x	x		x			1287	328
	Moderna skyline	x						x			x	x		x			1845	188
	Moderna vision 156	x									x	x		x			1380	156
	Moderna vision 190	x						x			x	x		x			1380	190
	Moderna lifestyle	x						x				x					1287	190
	Moderna impression	x					x					x					1292	192

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	8	1,86	6			x				x	12			12											
11	8	1,86	5			x			x		42			42											
12,3	5	1,98	6			x				x		8		8											
12,3	div.	div.	6			x				x	14			14											
10	8	1,87	4			x		x			15			15											
8,8	8	1,97	5			x			x		9			9											
9	5	2,426	4					x			8			8				x	x	x	x	x	x	x	
8	6	2,912	4					x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8	9	2,145	4					x			12			12			x		x	x	x	x	x	x	
9	8	1,907	4					x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	
9	8	1,907	4					x			4			4			x		x	x	x	x	x	x	
9	8	1,907	4					x			13			13			x		x	x	x	x	x	x	
9	8	1,907	4					x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8	9	2,138	4					x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8	12	2,031	4					x			12			12			x		x	x	x	x	x	x	
8	8	2,462	4					x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	
8	9	2,145	5						x		8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8	9	2,145	4					x			7			7		x			x	x	x	x	x	x	
7	10	2,383	4					x			8			8		x			x	x	x	x	x	x	
7	10	2,383	4					x			16			16		x			x	x	x	x	x	x	
8	4	1,871	4					x				4		4			x		x	x	x	x	x	x	
9	7	1,68	5			x			x		10			10					x	x	x	x	x	x	x
8	5	2,12	4			x		x			8			8					x	x	x	x	x	x	x
9	5	2,45	4			x		x			12			12					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,91	4			x		x			17			17					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,92	4			x		x			20			20					x	x	x	x	x	x	x
8	6	1,86	4			x		x			9			9					x	x	x	x	x	x	x
9	7	1,67	4			x		x			10			10					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,24	4			x		x			8			8					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,92	4			x		x					4	4					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,92	4			x		x			34			34					x	x	x	x	x	x	x
10	7	1,67	4			x		x			6			6					x	x	x	x	x	x	x
7	9	2,15	4			x		x			14			14					x	x	x	x	x	x	x
8	5	2,06	4			x		x				2		8					x	x	x	x	x	x	x
8	12	2,05	4			x		x				6		6					x	x	x	x	x	x	x
8	4	1,84	4			x		x				4		4					x	x	x	x	x	x	x
8	6	2,533	4			x		x			3		1	4						x		x			x
12	4	1,387	5			x					4									x		x			x
8	9	1,938	4			x		x			10			10						x		x			x
8	9	2,201	4			x		x			6			3						x		x			x
8	9	2,201	4			x		x			16		1	17						x		x			x
7	10	2,481	3				x	x												x					

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	Produktaufbau: direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Paneelmaße: Länge (mm)	Breite (mm)
BHK (Forts.)	Moderna vario	x										x		x			635	328
	Moderna ceramico	x										x		x			1302	326
	Moderna direct			x			x					x					1293	192
	Moderna promotion	x										x					1292	192
	Moderna v-pro (Vinyl)						x					x		x			1290	157
	Moderna v-home (Vinyl)						x					x					1290	189
	Moderna v-tex 55 (Vinyl)						x										1216	223
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			x		1286	194
	Trend Struktur 4V	x									x	x		x	x		1286	194
	Trend Struktur 4V XL	x									x	x			x		1286	282
	Premium Synchronstruktur	x						x			x	x		x	x		1286	194
	Premium Handscraped	x									x	x		x	x		1286	194
	Premium 6 Inch	x									x	x		x	x		1286	160
	Visiogrande	x									x	x		x	x		605	282
	Hello Kitty	x									x	x		x	x		1286	282
	Extravagant Hochglanz (Steine)				x						x	x		x	x		605	288
	Extravagant Hochglanz/Matt (Holz)				x						x	x		x	x		1286	192
	Extravagant History	x									x	x		x	x		1286	194
	Extravagant History XL	x									x	x		x	x		1286	282
	Extravagant Modern Art	x						x			x	x		x	x		1286	194
	Extravagant Modern Art Fliese	x									x	x		x	x		605	282
	Extravagant Dynamic 6 Inch	x						x			x	x		x	x		1286	160
	Extravagant Dynamic XL	x						x			x	x		x	x		1286	282
	Extravagant Dynamic XXL Langdiele	x						x			x	x		x	x		2175	243
	Extravagant Dynamic	x						x			x	x		x	x		1286	194
	Extravagant Tradition Handscraped	x									x	x		x	x		1286	160
	Extravagant Tradition Piano finish	x									x	x		x	x	x	1286	160
	Fun	x									x	x			x		1290	194
	Struktur 700 2V	x									x	x		x	x		1286	194
	Struktur 700 4V	x									x	x		x	x		1286	194
	Lack 700	x									x	x			x		1286	194
	Naturale Authentic silk	x						x			x	x		x	x		1286	194
	Naturale Authentic fibre	x						x			x	x		x	x		1286	194
	Naturale Structure	x									x	x		x	x		1286	160
	Naturale Handscraped	x									x	x		x	x		1286	194
	Naturale Authentic grain	x						x			x	x		x	x		1286	194
	Naturale Authentic chrome	x						x			x	x		x	x		1286	194
	Naturale Authentic brilliant	x						x			x	x		x	x		1286	160
	Nautic				x								x				1212	192
	Aqua Comfort						x						x	x			1212	158
	Aqua Comfort (Fliese)						x						x	x			600	277

[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
8	8	1,666	4				x		x			8		8						x		x			x
8	5	2,122	4				x		x			3		3						x		x			x
6	12	2,99	3				x	x			2			2						x		x			x
7	10	2,481	3				x	x			3			3						x		x			x
8	8	1,62					x		x		4			4								x			x
8	8	1,95					x	x			2			2								x			x
5	10	2,71					x				8			8								x			x
7	9	2,245	3	x	x	x	x				12			12											x
7	9	2,245	3	x	x	x	x				9			9											x
8	8	1,996	3	x	x	x					6			6											x
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			12			12											x
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			5			5											x
8	6	2,176	4	x	x	x	x	x			4			4											x
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			3			3											x
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			4			4											x
8	12	2,469	4	x	x	x	x	x			6			6					x	x	x	x	x	x	x
8	12	2,047	4	x	x	x	x	x				11	5	16					x	x	x	x	x	x	x
8	6	2,176	4	x	x	x	x	x			1			1					x	x	x	x	x	x	x
8	12	2,088	3	x	x	x	x					4		4					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,976	3	x	x	x	x				2			2					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			3			3					x	x	x	x	x	x	x
8	6	2,176	4	x	x	x	x	x			3			3					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			1			1					x	x	x	x	x	x	x
8	12	2,047	4	x	x	x	x	x					5	5					x	x	x	x	x	x	x
8	12	2,469	4	x	x	x	x	x			10			10					x	x	x	x	x	x	x
8	6	2,176	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	x
8	4	2,114	4	x	x	x	x	x			8			8					x	x	x	x	x	x	x
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			6			8					x	x	x	x	x	x	x
8	12	2,469	4	x	x	x	x	x			2			2					x	x	x	x	x	x	x
10	8	1,646	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	x
7	9	2,252	3	x	x	x	x				8			6					x	x	x	x	x	x	x
7	9	2,245	3	x	x	x	x				7			7					x	x	x	x	x	x	
7	9	2,245	3	x	x	x	x				4			4					x	x	x	x	x	x	
7	9	2,245	3	x	x	x	x				10			10					x	x	x	x	x	x	
7	9	2,245	4	x	x	x	x	x			6			6					x	x	x	x	x	x	
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			3			3					x	x	x	x	x	x	
8	12	2,469	4	x	x	x	x	x			6			6					x	x	x	x	x	x	
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			4			4					x	x	x	x	x	x	
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			4			4					x	x	x	x	x	x	
8	8	1,996	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	
8	12	2,469	4	x	x	x	x	x			5			5					x	x	x	x	x	x	
4,5	10	2,327	4	x	x	x	x	x			6			5											x
6	10	1,914		x	x	x	x				6			6											x
5,5	12	1,994		x	x	x	x	x				12		12											x

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
Classen [1] (Forts.)	Soft & Silent						x					x			x		1198	272
	Prestige						x					x		x	x		1290	190
	Traffic						x					x		x	x		1290	157
	Velvet						x					x		x	x		1290	190
	Fountain						x							x			1212	158
	Fountain Tiles						x						x	x			600	277
ERP Österreich	Floorline	x						x			x	x		x		x	1292	div.
	Emotion	x						x			x	x		x		x	1292	div.
	Megafloor	x						x			x	x		x		x	1292	div.
	Spirit			x								x				x	1292	193
	Vivo			x				x				x		x		x	1292	193
EPI Frankreich	Clip 300	x										x					1290	192
	Sound Comfort	x										x				x	1290	192
	Clip 400	x										x					1286	192
	Visual	x										x		x			1286	192
	Osmoze	x										x		x			1286	192
	Dclic Aquastar	x										x					1286	192
	Forte	x										x					1286	210
	Solid	x										x		x			1286	210
	Solid Plus	x										x		x			186	210
	Medina	x										x					630	390
	Presto 7	x										x			x		1290	192
	Presto 8	x										x			x		1286	192
	Presto 8 4 Chanfreins	x										x		x	x		1286	192
	Lagoon	x										x			x		1286	192
	Strong	x										x		x	x		1286	192
	Strong Helio	x										x		x	x		1286	192
	Generation 12	x										x			x		1286	192
	Palladiana	x										x			x		640	396
	Strong Dalle	x										x			x		1285	390
Faus Spanien	Tempo	x						x		x	x	x			x		1346	213
	Faus Tiles	x						x		x	x	x			x		600	600
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

[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
10	4	1,303		x	x	x	x				8	2		10											x
8	6	1,47		x	x	x	x	x						17											x
8	8	1,62		x	x	x	x	x						12					x	x	x	x	x	x	
8	8	1,96		x	x	x	x	x						12					x	x	x	x	x	x	
5,5	10	1,914		x	x	x	x	x						12					x	x	x	x	x	x	
5,5	12	1,994		x	x	x	x	x				12		12					x	x	x	x	x	x	
div.	div.		div.				x	x	x					90					x	x			x	x	
div.	div.		div.				x	x	x					74					x	x			x	x	
div.	div.		div.				x	x						89								x			x
div.	div.		div.				x							18								x			x
div.	div.		div.				x							18					x	x		x		x	
7	10	2,48	3			x	x							14					x	x	x	x	x		
7	8	1,98	3			x	x							9					x	x	x	x	x		
8	9	2,22	4			x		x						31					x	x	x	x	x		
8	9	2,22	4			x		x						9					x	x	x	x	x		
8	9	2,22	4			x		x						8					x	x	x	x	x		
8	9	2,22	4			x		x						9					x	x	x	x	x		
12	6	1,62	5			x			x					14					x	x	x	x	x		
12	6	1,62	5			x			x					8					x	x	x	x	x		
12	6	1,62	5			x			x					7					x	x	x	x	x		
12	6	1,47	5			x			x					5					x	x	x	x	x		
7	10	2,48	3			x	x							14					x	x	x	x	x		x
8	9	2,22	4			x		x						22					x	x	x	x	x		x
8	9	2,22	4			x		x						9					x	x	x	x	x		x
8	9	2,22	4			x		x						9					x	x	x	x	x		x
12	6	1,62	5			x			x					11					x	x	x	x	x		x
12	6	1,62	5			x			x					6					x	x	x	x	x		x
12	6	1,62	5			x			x					10					x	x	x	x	x		x
8	9	2,28	4			x		x						5					x	x	x	x	x		x
12	3	1,5	5			x			x					4					x	x	x	x	x		x
8	8	2,3	5						x		12			12		x			x	x	x	x	x	x	x
8	5	1,75	5						x			5		5		x			x	x	x	x	x	x	x
7	9	2,04	4				x				14			14					x	x					
8	8	1,81	5					x			51			51					x	x					x
8	10	1,73	5					x			31			31					x	x					
10	6	1,49	5					x			12			12					x	x					
7	9	2,22	3			x	x				7			7						x					
9,5	7	1,73	3			x	x				3			3						x					
7	9	2,22	3			x	x				28			28		x				x					
9	7	1,73	3			x	x				14			14			x			x					

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	Produktaufbau: direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Paneelmaße: Länge (mm)	Breite (mm)
Hamberger (Forts.)	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 SilentPro Loft 4V	x						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 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 Avenue 4V	x						x			x	x		x	x		2200	243
HDM	Favorite Glattkante						x [1]			x	x	x			x		1299	190
	Wellness extra sensitive						x [1]			x	x	x			x	x	1294	185
	Wellness Diele						x [1]			x	x	x		x	x	x	1184	185
	Wellness Langdiele V4						x [1]			x	x	x		x	x	x	2386	div.
	Wellness Maxi V4/V5						x [1]			x	x	x		x	x	x	1184	320
	Wellness floor V4/V5						x [1]			x	x	x		x	x	x	1184	185
	Wellness floor Glattkante						x [1]			x	x	x			x	x	1184	185
	Premium Laminatboden Glattkante						x [1]			x	x	x			x		1184	185
	Limited Edition Glattkante						x [1]			x	x	x			x		1299	190
	Superglanz floor extra sensitive						x [1]			x	x	x			x	x	1294	185
	Superglanz floor Maxi V5						x [1]			x	x	x		x	x	x	1184	320
	Superglanz floor V5						x [1]			x	x	x		x	x	x	1184	185
	Superglanz floor Glattkante						x [1]			x	x	x			x		1184	185
Kaindl Österreich	Laminate Flooring Classic Touch	x										x					div.	div.
	Laminate Flooring Natural Touch	x						x				x		x			div.	div.
	Laminate Flooring Soft Touch			x								x		x			div.	div.
Kronoflooring	Grand Vintage	x								x		x		x			2400	242
	Variostep Long	x								x		x		x			2000	192
	Floordreams Classic	x								x		x					1285	192
	Vintage Narrow	x								x		x		x			1285	123
	Vintage Classic	x								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 Prestige	x						x		x		x		x			1380	157
	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 Narrow	x								x		x		x			1285	123

[1] Elesgo-Oberfläche

	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	8	1,98	4			x		x			34			34		x				x					
10	7	1,73	4			x		x			12			12			x			x					
10	7	1,73	4			x		x			12			12			x			x					
8	8	1,38	4			x		x			14			14			x			x					
10	6	1,04	4			x		x			2			2			x			x					
8	5	2,68	4			x		x			30			30			x			x					
10	4	2,14	4			x		x			12			12				x		x					
10	7	1,71	5			x			x		12			12			x			x					
12	6	1,46	5			x			x		2			2				x		x					
7	9	2,22	3			x	x				18			18					x						
9	7	1,73	3			x	x				10			10					x						
8	8	1,98	4			x		x			20			20					x						
10	7	1,73	4			x		x			5			5					x						
8	5	2,68	4			x		x			20			20					x						
div.	div.	div.	3				x				10			10											
8,7	8	1,92	4					x			18			18											
7,7	9	1,97	4					x			8			8											
7,7	div.	div.	4					x			7			7											
7,7	6	2,27	4					x				11	1	12											
7,7	9	1,97	4					x			13	2	2	17											
7,7	9	1,97	4					x			38			38											
7	9	1,97	3				x				9			9											
7	9	2,22	4					x			15			15											
8,7	8	1,92	3				x				7		4	11											
7,7	6	2,27	3				x					1	2	3											
7,7	9	1,97	3				x					4	2	6											
7	9	1,97	3				x				10	6		16											
div.	div.	div.	div.				x	x			65			65					x				x	x	x
div.	div.	div.	4					x			70			70					x				x	x	x
div.	div.	div.	4					x			7	14	7	28					x				x	x	x
10	4	2,32	4			x		x			4			4					x	x		x			x
10	5	1,92	4			x		x			6			6					x	x		x			x
12	6	1,48	5			x			x		7			7					x	x		x			x
10	9	1,42	4			x		x			4			4					x	x		x			x
10	7	1,73	4			x		x			9			9					x	x		x			x
8	8	2,49	4			x		x			9			9					x	x		x			x
8	6	2,52	4			x		x				7		7					x	x		x			x
8	10	2,17	4			x					3			3					x	x		x			x
8	12	1,9	4			x		x			5			5					x	x		x			x
8	9	2,22	4			x		x			16			16					x	x		x			x
8	8	2,49	4			x		x			5			5					x	x		x			x
8	12	1,9	4			x		x			6			6					x	x		x			x

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	Produktaufbau: direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Paneelmaße: Länge (mm)	Breite (mm)
Kronoflooring (Forts.)	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
	Akustiq Click 5	x						x	x					x			div.	div.
	Akustiq Click 4	x						x	x								914	145
	Akustiq Click Kombi	x						x	x			x					1198	216
Kronospan Schweiz	Königsklasse	x									x	x				opt.	1380	193
	Swiss-Solid Chrome	x						x			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
	Swiss Noblesse V4	x										x		x			1380	193
Kronotex	Basic			x								x					1376	193
	Smart	x		x								x					1376	193
	Dynamic	x										x					1380	193
	Exquisit	x						opt.				x		x	x	x	1380	193
	Robusto	x										x		x	x		1375	188
	Amazone	x						opt.				x		x	x		1380	157
	Mega	x										x		x	x		1302	326
	Mammut	x						opt.				x		x	x		1845	188
	Glamour Stone	x		x								x		x	x		644	310
	Glamour Wood	x		x								x		x	x		1380	193
	Bliss Art	x		x								x			x		1376	113
	Ocean	x										x			x		1376	113
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

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
8	9	2,22	4			x		x			23			23					x	x		x			x
8	6	2,5	4			x		x				5		5					x	x		x			x
8	8	2,49	4			x		x			7			7					x	x		x			x
8	9	2,22	4			x		x			44			44					x	x		x			x
7	10	2,47	3			x	x				5			5					x	x		x			x
7	10	2,47	3				x				30			30					x	x		x			x
5	8	div.							x		6	2		8					x	x		x			x
4	10	1,3					x				3			3					x	x		x			x
7	10	2,59			x						4			4					x	x		x			x
div.	8	2,13	5						x		13			13					x	x	x	x	x	x	x
12	5	1,33	5						x		8			8					x	x	x	x	x	x	x
10	7	1,12	4					x			7			7					x	x	x	x	x	x	x
10	7	1,54	4					x			7			7					x	x	x	x	x	x	x
8	9	1,98	4					x			15			15					x	x	x	x	x	x	x
12	4	1,39	5						x		10			10					x	x	x	x	x	x	x
8	8	2,13	4					x			35			35					x	x	x	x	x	x	x
8	8	2,13	4					x			7			7					x	x	x	x	x	x	x
8	5	2,12	4					x				4		4					x	x	x	x	x	x	x
7	9	2,4	3				x				11			13					x	x	x	x	x	x	x
8	8	2,13	4					x			8			8					x	x	x	x	x	x	x
8	8	2,13	4					x			7			7											
6	11	2,921	3			x					7			7						x		x			x
7	9	2,397	3				x				15			15					x	x		x	x		xx
8	8	2,131	4					x			44			44					x	x		x	x		x
9	8	2,131	4					x			14			14					x	x		x	x		
12	5	1,293	5						x		8			8					x	x	x	x	x		
10	6	1,3	5						x		9			9					x	x	x	x	x		
8	5	2,122	4						x			10		10					x	x		x	x		x
12	4	1,387	5							x	19			19					x	x	x	x	x		
8	10	1,996	4						x			7	2	9					x	x		x	x		
8	8	2,13	4						x		9			9					x	x		x	x		
10	8	1,244	4						x		5			5					x	x	x	x	x		
10	8	1,244	4						x		5			5					x	x	x	x	x		
8	10	2,05	4			x		x				8	4	12			x			x		x			
9	6	2,56	4			x		x			17			17				x		x		x			
11,5	5	2,13	4			x		x			17			17				x		x		x			
8	7	2,84	4			x		x			14			14		x				x		x			
8	9	2,29	4			x		x			8			8			x			x		x			
10,5	7	1,78	4			x		x			8			8				x		x		x			
12	4	2,48	4			x		x			6			6				x		x		x			
7	10	2,55	4			x		x			25		1	26			x			x		x			

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	Produktaufbau: direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Paneelmaße: Länge (mm)	Breite (mm)
Meister Werke (Forts.)	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 55	x										x					1288	198
	Meister LC 55 S	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
	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
	Basic Plus 500V	x										x		x	x		1285	194
	Basic Plus 600V	x										x		x	x		2200	194
	Eco Balance Holzdekore M4V	x									x	x		x	x		1285	194
	Eco Balance Holzdekore	x									x	x			x		1285	194
	Eco Balance Kreativdekore	x									x	x		x	x		1285	243

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
9,5	8	2,04	4			x		x			25		1	26			x			x		x			
7	10	2,55	3			x	x				20			20		x				x		x			
9,5	8	2,04	3			x	x				20			20			x			x		x			
7	12	3,06	3			x	x				15		1	16	x					x		x			
8,5	10	2,55	3			x	x				15			15		x				x		x			
7	12	3,06	3			x	x				8			8						x		x			
8,5	10	2,55	3			x	x				8			8						x		x			
7	12	3,06	3			x	x				4			4	x					x		x			
8	10	2,56	3			x	x				4			4		x				x		x			
9,3	8	2,04	5			x			x		9			9			x			x		x			
11,8	6	1,53	5			x			x		9			9				x		x		x			
8	10	1,8	4			x		x			14			14			x			x		x			
10,5	8	1,44	4			x		x			14			14				x		x		x			
8	7	2,39	4			x		x				8		8			x		x						
11,5	5	2,13	4			x		x			10			10				x	x						
9	6	2,56	4			x		x			10			10				x	x						
8	7	2,84	4			x		x			10			10			x		x						
8	10	2,55	4			x		x			22			22		x			x						
9,5	9	2,3	4			x		x			22			22			x		x						
7	12	3,06	3			x	x				15		1	16		x			x						
8,5	10	2,55	3			x	x				15		1	16		x			x						
7	12	3,06	3			x	x				4			4	x				x						
8	10	1,8	4			x		x			10			10			x		x						
10,5	8	1,44	4			x		x			10			10				x	x						
8	8	1,62	4			x		x			10			10					x	x	x		x		x
8	26	2,1	4			x		x			7		2	9					x	x	x		x		x
8	5	2,57	4			x		x			1	2	9	12					x	x	x		x		x
8	10	2,11	4			x		x				3	1	4					x	x	x		x		x
9	5	2,67	4			x		x			13			13					x	x	x		x		x
9	6	2,09	4			x		x			7			7					x	x	x		x		x
7	9	2,22	4			x		x			33			33					x	x	x		x		x
8	8	1,974	4			x		x			33			33					x	x	x		x		x
9	7	1,727	6			x		x		x	11			11					x	x	x		x		x
8	5	2,575	4			x		x					24	24					x	x	x		x		
8	5	2,575	4			x		x						1)					x	x	x		x		
7	12	2,992	3			x	x				6			6					x	x	x		x		x
8	10	2,493	4			x		x			6			6					x	x	x		x		x
8	10	2,493	4			x		x			6			6					x	x	x		x		x
8	10	2,105	4			x		x				5		5					x	x	x		x		x
8	7	2,988	4			x		x			5			5					x	x	x		x		x
7	11	2,742	4			x		x			6			6					x	x	x		x		x
7	12	2,991	3			x	x				3			2					x	x	x		x		x
7	8	2,498	4			x		x					2	2					x	x	x		x		x

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	Produktaufbau: direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Paneelmaße: Länge (mm)	Breite (mm)
Parador (Forts.)	Schöner Wohnen	x										x			x		1285	192
	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
	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 Longplank-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					1488	293
	Resofloor Raceway waterproof		x										x				1180	300
	SpaStyling Floor		x						x		x		x				985	400
	Re-Y-Stone Eco Signature Floor						x					x					1488	293
Skema Italien	Prestige Gold	x						x			x	x		x	x	x	1287	198
	K-Uno	x						x			x	x		x	x	x	2052	208
	Maxim-Long	x									x	x		x	x	x	2052	198
	Make Up	x									x	x		x	x	x	1287	140
	Vision	x							x		x	x		x	x	x	1287	395
	Facile	x									x	x			x	x	1288	198
	Silver	x										x			x	x	1288	198
	Brio		x						x		x	x			x	x	590	590
	Kreo Digital	x						x	x		x	x		x	x	x	2600	238
	Commect					x		x			x			x		x	1244	178
	Techik					x					x			x		x	1295	185
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

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
7	9	2,22	3			x	x				18			18					x	x	x		x		x
8	8	1,97	4			x		x			16			16					x	x	x		x		x
11	6	1,43	6							x	16			16					x	x	x		x	x	
9	5	2,47	5			x			x				4	4					x	x	x		x	x	
9	5	2,47	4			x		x					4	4					x	x	x		x	x	
9	8	1,91	5			x			x		26			26					x	x	x		x	x	
9	8	1,91	5			x			x		5			5					x	x	x		x	x	
10	8	1,91	5			x			x		6			6					x	x	x		x	x	
9	10	1,76	5			x			x		8			8					x	x	x		x	x	
9	10	1,76	5			x			x		16			16					x	x	x		x	x	
9	10	1,76	5			x			x		6			6					x	x	x		x	x	
9	5	2,47	5			x			x			6		6					x	x	x		x	x	
9	8	2,01	4			x		x			26			26					x	x	x		x	x	
9	8	2,01	4			x		x			14			14					x	x	x		x	x	
9	8	2,01	4			x		x			4			4					x	x	x		x	x	
9	8	2,01	4			x		x			4			4					x	x	x		x	x	
9	10	1,76	4			x		x			13			13					x	x	x		x	x	
9	6	2,56	4			x		x			13			13					x	x	x		x	x	
8	10	2,08	4			x		x				7		7					x	x	x		x	x	
8	9	2,26	4			x		x			18			18					x	x	x		x	x	
8	9	2,26	4			x		x			8			8					x	x	x		x	x	
11,4	4	1,74	5						x		4	2	3	14				x	x	x	x		x	x	
20			5-6						x									x	x	x	x		x	x	
7,8	6	2,36	6						x		12	4	2	24				x	x	x	x		x	x	
11,7	4	1,74				x		x						1				x	x	x	x		x	x	
8	9	2,29	4			x		x			14			14					x	x	x	x	x	x	
9	6	2,56	4			x		x			10			10					x	x	x	x	x	x	
8	7	2,84	6			x				x	6			6					x	x	x	x	x	x	
8	10	1,8	4			x		x			10			10					x	x	x	x	x	x	
8	6	3,05				x		x					17	17					x	x	x	x	x	x	
8	10	2,55				x	x						15	15					x	x	x	x	x	x	
7	12	3,06				x	x						11	11					x	x	x	x	x	x	
10	6	2,09				x		x					18	18					x	x	x	x	x	x	
11,4	4	2,47	4			x		x			6			6					x	x	x	x	x	x	
5	10	2,21						div.			7			7											
10	6	1,43				x	x				10	2		12											
8	8	2,005	4			x		x			4	2		6				x	x	x	x	x	x	x	
8	6	2,565	4			x		x			8			8			x		x	x	x	x	x	x	
8	div.	div.	4			x		x			10			10			x		x	x	x	x	x	x	
8	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	

Alle Angaben ohne Gewähr.

Produktübersicht Laminatboden

Firma	Produktlinie	direktbeschichtet	HPL/CPL	Direktdruck	Papierfolie	Thermoplastische Folie/LVT	andere Oberflächen	Registered Embossing	Digitaldruck	Antibakt. Oberfläche	Antistat. Oberfläche	HDF	anderer Träger	Fase	Kantenimprägnierung	Geräuschdämmung	Länge (mm)	Breite (mm)
		Produktaufbau															Paneelmaße	
Tarkett (Forts.)	Vintage 832	x						x			x	x		x	x		1292	194
	Revelation 832	x						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
	Heritage 832	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 ohne Fuge	x								x		x			x		1285	192
	192 mm V-Fuge längsseitig	x						opt.		x		x		x	x		1285	192
	192 mm V-Fuge umlaufend	x								x		x		x	x		1285	192
	192 mm V-Fuge umlaufend	x								x		x		x	x		2000	192
	242 mm ohne Fuge	x								x		x			x		1285	242
	242 mm V-Fuge längsseitig	x								x		x		x	x		1285	242
	242 mm V-Fuge umlaufend	x								x		x		x	x		1285	242
	242 mm V-Fuge umlaufend	x						opt.		x		x		x	x		2400	242
	327 mm V-Fuge längsseitig	x								x		x		x	x		1285	327
	327 mm U-Fuge umlaufend/mittig	x								x		x		x	x		1285	327
Witex	bonita	x										x			x		1288	192
	bonita mit Trittschallmatte	x										x			x	x	1288	192
	bonita V2	x										x		x	x		1380	192
	marena	x									x		x		x		1288	192
	marena mit Trittschallmatte	x									x		x		x		1288	192
	marena V2	x						x			x		x	x	x		1380	192
	marena stone V4	x									x		x	x	x		596	304,8
	marena maxi V2	x									x		x	x	x		1380	243
	marena XL V4	x									x		x	x	x		1845	243
	piazza	x									x		x		x		1288	1392
	piazza mit Trittschallmatte	x									x		x		x	x	1288	192
	piazza maxi	x									x		x		x		1380	243
	ariosa	x						x					x	x	x		1845	188
	euro actual	x									x	x			x		1288	192
	euro actual plus	x									x	x			x		1288	192
	euro nature V2	x									x		x	x	x		1380	192
	color						x						x		x		853	329
	color+		x										x		x		1488	293

[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	8	2,005	4			x		x			11			11			x		x	x	x	x	x	x	
8	8	2,005	4			x		x			13			13			x		x	x	x	x	x	x	
8	8	2,005	4			x		x			29			29			x		x	x	x	x	x	x	
8	8	2,005	4			x		x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	
8	9	1,581	4			x		x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	
8	8	2,005	4			x		x					4	4			x		x	x	x	x	x	x	
8	9	2,005	4			x		x			10			10			x		x	x	x	x	x	x	
8	8	2,005	4			x		x			9			9		x			x	x	x	x	x	x	
7	9	2,255	3			x	x				10			10		x			x	x	x	x	x	x	
8	8	2,005	4			x		x			10			10		x			x	x	x	x	x	x	
7	9	2,255	3			x	x				11			11		x			x	x	x	x	x	x	
8	8	2,005	4			x		x			6			6			x		x	x	x	x	x	x	
8	div.	div.	5			x			x		21			21			x		x	x	x	x	x	x	
8	div.	div.	4			x		x			25			25			x		x	x	x	x	x	x	
7	10	2,467	3			x	x				4			4		x			x	x		x	x	x	
8	9	2,22	4			x		x			21			21		x			x	x		x	x	x	
8	9	2,22	4			x		x			8			8			x		x	x		x	x	x	
8	9	2,22	4			x		x			5			5			x		x	x		x	x	x	
10	5	1,92	4			x		x			8			8			x		x	x		x	x	x	
8	8	2,488	4			x		x			2			2			x		x	x		x	x	x	
8	8	2,488	4			x		x			6			6			x		x	x		x	x	x	
8	8	2,488	4			x		x			2			2			x		x	x		x	x	x	
10	4	2,32	4			x		x			11			11			x		x	x		x	x	x	
8	6	2,521	4			x		x			2			2			x		x	x		x	x	x	
8	6	2,521	4			x		x				5	1	6			x		x	x		x	x	x	
7	10	2,47	4			x		x			20			20		x			x			x	x	x	
9	8	1,98	4			x		x			20			20			x		x			x	x	x	
7	10	2,65	4			x		x			8			8			x		x			x	x	x	
9	9	2,23	4			x		x			24			24			x		x			x	x	x	
7	7	1,73	4			x		x			24			24			x		x			x	x	x	
8	9	2,38	4			x		x			12			12			x		x			x	x	x	
8	9	1,82	4			x		x				12		12			x		x			x	x	x	
8	7	2,35	4			x		x			12			12			x		x			x	x	x	
10	5	2,24	4			x		x			12			12			x		x			x	x	x	
8	9	2,23	5			x			x		12			12			x		x			x	x	x	
10	7	1,73	5			x			x		12			12				x	x			x	x	x	
10	6	2,01	5			x			x		12			12				x	x			x	x	x	
12	4	1,39	5			x			x		12			12			x	x	x			x	x	x	
8	9	2,23	4			x		x			12			12			x		x			x	x	x	
10	7	1,73	4			x		x			12			12			x		x			x	x	x	
8	9	2,38	4			x		x			12			12			x		x			x	x	x	
8	8	2,25	4			x		x			1	3	8	12				x	x			x	x	x	
11,4	4	1,74	5			x			x				6	6				x	x			x	x	x	

Alle Angaben ohne Gewähr.

Välinge Innovation, Classen, Unilin und Pergo streben weitergehende Lösung an

Weitere Verhandlungen über Folddown-Patentkooperation

Nach der im Januar 2012 erreichten Einigung zwischen der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, und der Classen-Gruppe, Kaisersesch, über eine gemeinsame Patent-/Lizenzvereinbarung für Folddown-Verlegesysteme zeichnet sich jetzt eine noch weitreichendere Lösung ab.

Die zur Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gehörende Unilin bvba Division „Flooring", Wielsbeke/Belgien, hat im Zuge der Verhandlungen über die Übernahme der Pergo-Laminatbodenaktivitäten erste Kontakte mit den beiden Unternehmen aufgenommen und die Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit im Bereich der Folddownsysteme sondiert. Diese Gespräche wurden nach dem im Oktober erreichten Vertragsabschluss mit der Pfleiderer AG, Neumarkt, konkretisiert.

In den letzten Wochen haben Unilin, Välinge Innovation und Classen weitere Verhandlungstermine festgelegt, in denen unter anderem die einzelnen Patentansprüche bewertet und Lösungen für die Lizenzvergabe gefunden werden müssen. Darüber hinaus sind die Verteilung künftiger Lizenzgebühren und mögliche Entschädigungszahlungen für Ansprüche aus der Vergangenheit zu regeln. Bei Klärung der noch offenen Fragen wird eine Einigung noch vor der vom 12. bis 15. Januar 2013 stattfindenden Bodenbelagsmesse Domotex in Hannover für möglich gehalten.

Ziel ist eine gemeinsame Vermarktung der Patente

Ziel ist eine gemeinsame Vorgehensweise bei der Vermarktung der Folddown-Technologie. Sowohl Välinge Innovation und Classen als auch die von der Pergo AG, Baar/Schweiz, und der Pergo (Europe) AB, Trelleborg/Schweden, im August 2007 gegründete Business Unit „Intellectual Property" verfügen über eigene Patentansprüche für diesen Bereich. Die Position von Pergo war in den letzten zwei Jahren allerdings durch einzelne Entscheidungen geschwächt worden. In Europa hatte so zum Beispiel die Einspruchsabteilung des Europäischen Patentamts (EPO), München, am 23. September 2011 das im Januar 2009 erteilte europäische Patent EP 1 276 941 B1 von Pergo widerrufen. Pergo hat in der Folge Beschwerde gegen diese Entscheidung eingelegt; die Entscheidung der zweiten Instanz liegt allerdings noch nicht vor. In den USA hatte Pergo unter anderem in einem Patentverletzungsverfahren vor dem US District Court for the Eastern District of Wisconsin mit Sitz in Milwaukee im Dezember 2007 einzelne Patentansprüche verloren. Diese Entscheidung war nach einem Einspruch von Pergo im Februar 2010 vom US Court of Appeals bestätigt worden.

Unilin hat sich im Bereich Folddown-Systeme bislang nur in eingeschränktem Umfang engagiert und setzt diese Technologie in der eigenen Produktion bislang nur bei dem Anfang 2009 erstmals vorgestellten „Multifit"-Verlegesystem für Holzfußböden ein. Um sich dabei patentrechtlich noch stärker abzusichern, hatte das Unternehmen Anfang November 2009 auch eine Lizenz bei Pergo abgeschlossen. Über die im Dezember 2006 bzw. im April 2007 abgeschlossenen Cross-Lizenzen mit Classen und Välinge Innovation hatte sich das Unternehmen zuvor bereits gegenüber Folddown-Patentansprüchen dieser beiden Unternehmen freigestellt. Unilin selbst bzw. die zugehörige Intellectual Property-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.à.r.l., Bertrange/Luxemburg, verfügten zu diesem Zeitpunkt über keinen eigenen Patentschutz für diese Technologie.

Im Januar 2012 hat Unilin allerdings die Patenrechte der Hüls-Gruppe, Stadtlohn, in den Bereichen leimfreie Verlegung und Digitaldruck übernommen. Nach Einschätzung von Unilin reichen die Hüls-Patent-

Die Classen-Gruppe und Välinge Innovation (im Bild der Stammsitz in Viken) haben sich Mitte Januar 2012 in einem neuen Anlauf wieder auf eine Cross-Lizenz verständigt. (Foto: Välinge Innovation)

ansprüche für Folddownsysteme relativ weit zurück, so dass sich die Patentsituation des Unternehmens auch in diesem Bereich deutlich verbessert hat. Die im November von Unilin auf dem europäischen Markt eingeführten leimfrei verlegbaren LVT-Beläge werden ebenfalls mit einem Folddownsystem ausgestattet. In der Laminatbodenproduktion setzt das Unternehmen dagegen auch weiterhin in erster Linie die „Uniclic"-Verbindung ein. Einzelne Produkte, wie zum Beispiel Langdielen, sollen mittelfristig eventuell ebenfalls auf ein Folddown-System umgestellt werden.

Unterschiedliche Konstellationen

Välinge Innovation, Classen, Pergo und Unilin haben sich im Verlauf der vergangenen Jahre bereits in unterschiedlichen Konstellationen über Patent- und Lizenzfragen im Bereich der leimfreien Verlegung von Hartbodenbelägen verständigt. Dabei wurden auch verschiedene Cross-Lizenzen abgeschlossen, die zum Teil später allerdings wieder aufgehoben oder einseitig gekündigt wurden. In einzelnen Fällen haben diese Kündigungen auch zu juristischen Auseinandersetzungen geführt, die erst über Schiedsgerichtsverfahren geregelt werden konnten. Ein Beispiel ist die Ende 2009 von Välinge Innovation ausgesprochene Kündigung des im März 2007 mit Pergo vereinbarten „Settlement Corporation Agreement (SCA)", die laut einer im April 2011 ergangenen Entscheidung der Schiedsgerichtsabteilung an der Handelskammer in Stockholm allerdings unwirksam war.

Die Patentkooperation zwischen Välinge Innovation und Classen hatte ebenfalls mehrere Anläufe benötigt, bis eine dauerhaft tragfähige Lösung gefunden werden konnte. Eine nach längeren Verhandlungen im April 2008 unterzeichnete Cross-Lizenz war von Classen am 17. Dezember 2009 wieder gekündigt worden. Classen hatte diese Kündigung mit Unstimmigkeiten über Berichtspflichten im Zusammenhang mit den erreichten Lizenzabschlüssen, den unter den Lizenzen produzierten Mengen und den daraus resultierenden Lizenzzahlungen begründet. Darüber hinaus hatte Välinge Innovation mit der Entwicklung und der außerhalb der damals bestehenden Cross-Lizenz laufenden Vermarktung des „Side Push"-Systems 5G-S bei Classen für Irritationen gesorgt.

Nach der Kündigung der Cross-Lizenz mit Välinge Innovation hatte sich Classen mit Pergo auf eine Patentkooperation für den Bereich Folddown-Verlegesysteme verständigt, die eine gemeinsame Vermarktung der von den beiden Unternehmen gehaltenen Patente beinhaltet und auch nach der erneuten Einigung mit Välinge Innovation fortgeführt wurde. Bereits im September 2009 hatten sich Classen und Pergo über eine Cross-Lizenz gegenseitige Nutzungsrechte für diese Patente eingeräumt, ohne dass diese Regelung in der Folge offiziell bekannt gemacht worden war.

Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2011 war es dann auch wieder zu einer Annäherung zwischen Classen und Välinge Innovation gekommen. Nach mehrmonatigen Verhandlungen hatten die beiden Unternehmen am 18. Dezember 2011 eine Absichtserklärung abgegeben und am 14. Januar 2012 erneut eine Cross-Lizenz für den Bereich Folddown-Verlegesysteme unterzeichnet. Die Vereinbarung wurde sofort wirksam. Parallel dazu hatten Classen und Välinge Innovation einen Vorvertrag für die Beilegung der laufenden Patentauseinandersetzungen („Settlement") unterschrieben. In den darauffolgenden Wochen wurden die in den USA und in Deutschland laufenden Patentverletzungsklagen sowie die Nichtigkeits- und Löschungsanträge vollständig zurückgezogen. Auf Basis der neuen Cross-Lizenz wurde den Lizenznehmern von Classen bzw. Välinge Innovation eine Freistellung für die Patente des jeweils anderen Unternehmens angeboten. Mit den seither abgeschlossenen neuen Lizenzvereinbarungen werden in der Regel von Anfang an die Patentrechte der beiden Unternehmen abgedeckt. Die Lizenzvergabe erfolgt dabei exklusiv über Välinge Innovation.

Pergo hatte sich anfänglich ebenfalls an den Verhandlungen über eine Neuauflage der Cross-Lizenz zwischen Classen und Välinge Innovation beteiligt, sich dann aber unter anderem aufgrund der wirtschaftlichen Probleme in der Pfleiderer AG und des zu diesem Zeitpunkt bereits angestoßenen Verkaufsverfahrens wieder zurückgezogen.

Licensed by Välinge

Välinge offers several custom designed locking technologies with superior pulling strength for LVT

LVT Locking Technology

Angle/Angle installation

5G & Fold down installation

Vinyl on HDF

AMORIM
tilo
Huali Plastic
KDF UNIDECO
absun
ELEGANT LIVING DA VINCI LUXURY VINYL TILE
CHINA FLOORS
Shaw FLOORS
FOMA
NOVALIS INNOVATIVE FLOORING
MANNINGTON

www.valinge.se

Click-Produkte und DIY-Vertrieb sollen zusätzlichen Schub bringen

LVT-Anbieter rechnen 2013 mit noch stärkerem Wachstum

Der weiter anhaltende Ausbau der Produktions- und Verarbeitungskapazitäten in Mitteleuropa, die zunehmende Einführung von Produktvarianten mit Clickverbindung und die dadurch mögliche Ausweitung des Vertriebs über DIY-Märkte sollen 2013 zu einem zusätzlichen Schub auf den europäischen Märkten für Luxury Vinyl Tiles (LVT) führen.

Nach Schätzungen aus der LVT-Branche wurden im Jahr 2012 insgesamt rund 20 Mio m² in Europa abgesetzt. Die jährlichen Zuwachsraten fallen dabei auch weiterhin deutlich zweistellig aus. 2011 sollen die europäischen LVT-Märkte in einer Größenordnung von 25-30 % zugelegt haben. Im laufenden Jahr wird mit einem etwas geringeren Wachstum von rund 20 % gerechnet. Die derzeit zu beobachtende Verbreiterung des Angebots soll sich dann im kommenden Jahr wieder in höheren Zuwächsen niederschlagen. In den letzten Monaten sind weitere Hartbodenbelagshersteller in das LVT-Geschäft eingestiegen; zudem wurden die Produktions- und Verarbeitungskapazitäten in Europa ausgebaut. Parallel zu dem weiter anhaltenden Anstieg der Anbieterzahl geht auch das Produktprogramm der einzelnen Unternehmen in die Breite. Beispiele sind die Einführung von Clickprodukten für eine leimfreie Verlegung, die Differenzierung der Aufbauhöhen und Nutzschichtstärken, neue Formatvarianten oder die Ausweitung der Dekor- und Oberflächenpalette.

Die bereits seit zwei Jahren zu beobachtende Ausweitung der Vertriebsstrukturen hat sich ebenfalls fortgesetzt. Mit den Aktivitäten von Laminat-, Korkboden- und Parkettherstellern wurden LVT-Produkte zunehmend auch im Holzfachhandel gelistet. Inzwischen bemühen sich auch Hersteller von elastischen Bodenbelägen bzw. reine LVT-Anbieter, die ihre Produkte bislang eher über andere Vertriebsschienen wie den Bodenbelagsfachhandel oder über Objektabteilungen vermarktet haben, verstärkt um einen Einstieg in den Holzfachhandel. Im DIY-Bereich treffen sich alle Anbietergruppen. Mit der zunehmenden Verbreitung von LVT-Belägen, die schwimmend über Click- oder Falzverbindungen verlegt werden können oder die über einen Selbstkleberücken verfügen, soll die Vermarktung von LVT über Baumärkte in den kommenden Jahren stark ausgebaut werden.

Die einzelnen Absatzmärkte zeigen nach Aussagen von Anbieterseite unterschiedliche Entwicklungsgeschwindigkeiten. In bestimmten Märkten, wie zum Beispiel in Großbritannien, werden LVT bereits seit längerer Zeit vermarktet, so dass die Absatzzahlen dort inzwischen langsamer steigen. Demgegenüber gibt es Länder, in denen LVT erst im Verlauf der letzten Jahre auf dem Markt eingeführt wurden. In diesen Märkten können entsprechend höhere Zuwachsraten erreicht werden. Mit diesen Unterschieden werden sich auch die Anteile zwischen den einzelnen Ländern verschieben. Der deutsche Markt wird aufgrund der in den nächsten Jahren erwarteten Mengensteigerungen voraussichtlich an Bedeutung gewinnen, wogegen der Anteil des britischen Marktes am europäischen Gesamtabsatz zurückgehen wird.

Unilin hat Anfang November in den Niederlanden und in Tschechien mit der LVT-Vermarktung begonnen. Ab Anfang 2013 soll das unter der Bezeichnung „Quick-Step Livyn" laufende LVT-Programm weltweit verfügbar sein. (Foto: Unilin)

Parallel dazu wird es in den kommenden Jahren voraussichtlich auch zu einer Verschiebung in den einzelnen Absatzsegmenten kommen. Derzeit gibt es in der LVT-Branche allerdings unterschiedliche Meinungen, welche Bereiche am stärksten profitieren werden. Einzelne Unternehmen rechnen mit einer Verschiebung in den Wohnbereich, während andere im Objektgeschäft höhere Zuwachsraten für möglich halten. Diese Verschiebungen werden auch die Substitution anderer Bodenbelagsarten beeinflussen. Bislang wird davon ausgegangen, dass LVT im privaten Wohnbereich vor allem zu Lasten von Laminatboden zulegen kann. In anderen Absatzsegmenten konkurriert LVT aber auch mit Parkett und Holzfußboden; in den meisten Bereichen wird zudem PVC-Rollenware substituiert.

Tarkett schätzt Markt auf insgesamt 24 Mio m²

Eine im Auftrag der Tarkett Holding GmbH, Frankenthal, erstellte Markstudie geht für das Jahr 2011 in den von der Tarkett-Division „Western Europe" bearbeiteten Märkten von einem Gesamtvolumen von rund 24 Mio m² aus. Der Marktanteil von Tarkett liegt dabei bislang im einstelligen Bereich, soll aber in den nächsten Jahren deutlich gesteigert werden. Betrachtet wurden der west-, süd- und nordeuropäische Raum, die direkt angrenzenden osteuropäischen Länder, Südosteuropa, die Türkei, der Nahe Osten und die von diesem Geschäftsbereich bearbeiteten Exportmärkte in Afrika, Asien und Australien/Ozeanien.

Von den im vergangenen Jahr in dieser Region insgesamt abgesetzten 24 Mio m² sollen 80% auf die Länder Deutschland, Niederlande, Frankreich und Großbritannien entfallen sein. Laut der Tarkett-Studie wurden 31,5 % des für die Region „Westeuropa/CEE" ermittelten Gesamtvolumens in Großbritannien und Irland abgesetzt. Die DACH-Region hat zusammen mit den Niederlanden rund 29 % abgenommen. Die west- und südeuropäischen Märkte (Frankreich, Belgien, Luxemburg, Spanien, Portugal, Italien) waren in ihrer Gesamtheit mit einem Absatzanteil von 20 % die drittstärkste Region. Auf Skandinavien waren nach Tarkett-Schätzungen 3 % entfallen; in die angrenzenden osteuropäischen Länder (Polen, Baltikum, Tschechien, Slowakei, Ungarn) gingen 2 % des Europa-Absatzes. Der südosteuropäische Raum, die Türkei sowie die von der Tarkett-Division Western Europe betreuten außereuropäischen Exportmärkte Naher Osten, Afrika, Südamerika und Australien/Ozeanien nahmen 14,5 % der insgesamt 24 Mio m² ab.

Die von Tarkett ebenfalls vorgenommene Aufteilung der in der Region „Westeuropa/CEE" abgesetzten Mengen in einzelne Absatzsegmente sieht den privaten Wohnbereich mit insgesamt 9 Mio m² bzw. einem Anteil von 38 % am Gesamtabsatz an erster Stelle. Auf den Ladenbau sollen 6,4 Mio m² (27 %), auf den Pflegebereich 4,3 Mio m² (18 %), auf den Bürobereich 3,3 Mio m² (13 %) und auf andere Anwendungsbereiche 1 Mio m² (4 %) entfallen sein. In den kommenden Jahren geht die Tarkett-Studie von einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 10 % aus, so dass das Marktvolumen in der untersuchten Region bis zum Jahr 2015 auf rund 36 Mio m² steigen soll. Mit diesen Prognosen ist die Tarkett-Studie im Vergleich zu anderen Einschätzungen aus der LVT-Branche, die deutlich höhere jährliche Zuwachsraten und in einigen Jahren bereits ein Marktvolumen von bis zu 50 Mio m² für möglich halten, eher konservativ. Für den Wohnbereich prognostiziert die Tarkett-Studie ausgehend von den für das Jahr 2011 ermittelten Werten bis zum Jahr 2015 ein Absatzwachstum von insgesamt 35 % auf dann 12,1 Mio m². Der Anteil am Gesamtmarkt würde damit auf 34 % zurückgehen. Der LVT-Absatz im Ladenbau soll sich dagegen bis zum Jahr 2015 auf 11,5 Mio m² (Anteil 32 %) fast verdoppeln. Im Pflegebereich wird 2015 ein Absatzvolumen von 6 Mio m², im Bürobereich von 4,3 Mio m² und in anderen Einsatzgebieten von 2,1 Mio m² für möglich gehalten.

Produktionskapazitäten werden weiter ausgebaut

Über längere Zeit gab es in Europa nur einzelne Unternehmen, die LVT selbst

5G
Licensed by Välinge
The new world standard in locking

Faster and Easier installation with Fold down

Faster
Easier
Stronger
www.valinge.se

Tarkett hat im Verlauf der letzten Monate im Werk Konz bei Trier eine neue LVT-Produktion installiert und in Betrieb genommen. (Foto: EUWID)

produzieren oder einen Großteil der Verarbeitungsstufen selbst abdecken. Beispiele sind die vor allem auf hochwertige Beläge für den Objektbereich ausgerichtete Amtico International (Coventry/Großbritannien), die Tarkett S.A. (Nanterre/Frankreich) und der tschechische CV-Belagshersteller Fatra a.s. (Napajedla). Amtico wurde Anfang März 2012 an den amerikanischen Bodenbelagskonzern Mannington Mills Inc., Salem/New Jersey, verkauft, der damit seine LVT-Aktivitäten weiter ausgebaut hat. Verkäufer waren die Private Equity-Gesellschaften AAC Capital UK LLP und Electra Private Equity plc, beide mit Sitz in London, sowie das Amtico-Management. Tarkett war mit der im Jahr 2005 abgeschlossenen Übernahme des Bodenbelagsherstellers Marley Floors Ltd., Maidstone/Großbritannien, in das LVT-Geschäft eingestiegen. In der Folge war die LVT-Produktion aus dem Marley-Werk Lenham nach Sedan/Frankreich und von dort im Jahr 2008 nach Clervaux-Lentzweiler/Luxemburg verlagert worden. In den letzten Monaten hat Tarkett in eine neue, deutlich größere LVT-Produktion im Werk Konz investiert. Im Gegenzug wurde die LVT-Produktion in Clervaux stillgelegt, von dort werden seither die Ausgangsmaterialien geliefert. Mittelfristig will Tarkett die LVT-Kapazitäten in Konz weiter ausbauen; bei einer entsprechenden Absatzentwicklung auch eine Produktionslinie für die in der LVT-Produktion eingesetzten heterogenen Bodenbeläge aufbauen.

Seit dem Jahr 2010 verfügt Tarkett auch über eine kleine LVT-Produktion in Brasilien, die auf die Belieferung der dortigen Märkte ausgerichtet ist. Im November 2010 hat Tarkett mit Centiva, Florence/Alabama, zudem den zweitgrößten LVT-Hersteller in Nordamerika übernommen.

Fatra hat die seit 2003 bestehende Produktion von unter der Bezeichnung „Thermofix“ vermarkteten CV-Belägen im Jahr 2009 um drei LVT-Kollektionen erweitert; später kam noch die Variante „FatraClick“ dazu. Zuletzt hat das Unternehmen die Vermarktung von Fertigprodukten allerdings zurückgefahren und sich auf die Lieferung von Deckschichten an LVT-Hersteller konzentriert.

In den Jahren 2011 und 2012 sind im Benelux-Raum drei LVT-Standorte dazugekommen. Der Geschäftsbereich „Forbo Flooring Systems“ der Forbo International S.A., Baar/Schweiz, hat im Verlauf des Jahres 2011 an dem unter Forbo Novilon B.V. firmierenden niederländischen Standort Coevorden eine LVT-Produktion aufgebaut. Das von der belgischen International Vinyl Company (IVC), Avelgem, mit einem Investitionsvolumen von rund 40 Mio € errichtete LVT-Werk ist nach mehrfachen Verzögerungen im ersten Quartal 2012 angelaufen; die Vermarktung der dort produzierten „Moduleo“-Produktlinie wurde in den letzten Monaten schrittweise ausgebaut. Der zur Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, gehörenden CV-Hersteller Beauflor, Wielsbeke, vermarktet die in der neuen LVT-Anlage am Unternehmensstammsitz in Wielsbeke hergestellten Produktlinien inzwischen unter den Bezeichnungen „Podium“ und „DreamClick“. Weitere LVT-Hersteller in Europa sind zum Bei-

LVT suppliers expect to enjoy even stronger growth in 2013

The sustained increase in production and converting capacity in Central Europe, the launch of types of products with click connections and the subsequent ability to expand sales through DIY stores are poised to send European luxury vinyl tile (LVT) markets higher in 2013. LVT industry insiders believe that around 20 million m² would be sold in 2012 as a whole. The annual growth rate thus remains well into the double digits. European LVT markets apparently increased at a rate of 25-30% in 2011. This year is expected to have brought slightly slower growth of around 20%. The current broadening in supply is then expected to pave the way for stronger growth next year. More rigid flooring producers have entered the LVT business over the past few months. At the same time, European production and distribution capacity has increased. In addition to the ongoing increase in the number of suppliers, businesses have also widened their product ranges. Examples include launching click products for glue-free installation, variations in installation high and wear-layer thickness, new formats or widening the range of decors and surfaces. The expansion in distribution networks seen over the past two years has also continued.

spiel die Unternehmen Gerflor S.A.S. (Villeurbanne/Frankreich), Armstrong DLW GmbH (Bietigheim-Bissingen) oder Dessauer Bodenbeläge GmbH & Co. KG - Debolon (Dessau). Die meisten dieser Unternehmen haben parallel zu der eigenen Produktion allerdings den Import von LVT aus Asien fortgeführt.

Investitionen in die Weiterverarbeitung

Diese Importe aus Asien haben bislang den europäischen LVT-Markt bestimmt, werden mit dem Ausbau der europäischen Produktionskapazitäten aber zumindest langsamer wachsen. Nach Schätzungen aus der LVT-Branche gibt es derzeit in Europa rund 30-40 LVT-Marken, die europäische Anbieter nach eigenen Spezifikationen in Asien fertigen lassen und unter eigenem Namen vertreiben. Diese Unternehmen bemühen sich inzwischen allerdings verstärkt darum, einzelne Verarbeitungsschritte selbst zu übernehmen, wie die Oberflächenbehandlung oder das Anfräsen von Clickverbindungen.

Die Windmöller Flooring GmbH, Detmold, war so zum Beispiel Anfang 2011 in die eigene Konfektionierung eingestiegen. Im April 2012 hat die Parador GmbH & Co. KG, Coesfeld, mit der Endbearbeitung von aufkaschierten und massiven LVT-Produkten begonnen. Die Unilin bvba Division „Flooring“ hat im Verlauf des dritten Quartals 2012 entsprechende Produktionsmöglichkeiten in dem Stammwerk Wielsbeke/Belgien geschaffen. In einem ersten Schritt bezieht Unilin die Ausgangsmaterialien für die LVT-Produktion von einem Hersteller in Asien. Mittelfristig will das Unternehmen in eine vollstufige LVT-Produktion investieren. Mehrere Unternehmen aus der Laminat- und Korkbodenbranche bieten zudem auch weiterhin LVT auf einem HDF-Träger an und erledigen in der Regel die Aufkaschierung selbst.

Sieben Unternehmen gründen neuen Verband

Am 26. Oktober 2012 haben sieben Hersteller von mehrschichtigen Fußböden in München nach mehreren Vorbereitungstreffen den europäischen Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge (Multilayer Modular Flooring Association, MMFA) gegründet. Die konstituierende Sitzung fand Anfang November statt; die erste ordentliche Hauptversammlung ist für Anfang Juni 2013 geplant. Dieser Verband deckt Fußbodenbeläge mit verschiedenen Oberflächen, wie zum Beispiel Luxury Vinyl Tiles (LVT), PU, PET oder Kork, ab, die nach Ansicht der Gründungsmitglieder von keinem der bestehenden Bodenbelagsverbände ausreichend vertreten werden. Ein erster Schwerpunkt der Verbandstätigkeit wird die Produktnormung sein. Gründungsmitglieder sind die Unternehmen Akzenta Paneele+Profile GmbH (Kaisersesch), Hamberger Flooring GmbH & Co. KG (Rosenheim-Stephanskirchen), Li & Co AG (Müstair/Schweiz), MeisterWerke Schulte GmbH (Rüthen-Meiste), Parador, Skema s.r.l. (Oderzo/Italien) und Witex Flooring Products GmbH (Augustdorf). Bei der Gründungsversammlung waren noch drei weitere Unternehmen aus der Laminat- bzw. Korkbodenbranche anwesend, von denen zwei dem neuen Verband eventuell ebenfalls beitreten werden.

Die Idee zur Gründung einer Interessenvertretung für die Hersteller von mehrschichtigen Bodenbelägen war bereits im Verlauf des Jahres 2011 aufgekommen. Ein damals von Mitgliedsunternehmen des Verbandes der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, vorgeschlagener separater Arbeitskreis für LVT-Beläge innerhalb des Laminatbodenverbandes fand allerdings keine Mehrheit. In der Folge wurden Kontakte zu den beiden Verbänden European Resilient Flooring Manufacturers' Institute (ERFMI), Brüssel, und Fachverband der Hersteller elastischer Bodenbeläge (FEB), Münster, aufgenommen, die 14 bzw. 13 Hersteller von elastischen Bodenbelägen vertreten. Ein Anschluss an diese Verbände war aber ebenfalls nicht möglich. Der FEB-Geschäftsführer Hans-Joachim Schilgen hat allerdings an der MMFA-Gründungsversammlung teilgenommen. Es gilt als denkbar, dass es zu einem späteren Zeitpunkt doch zu einer Annäherung der beiden Verbände kommen wird.

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™

MeisterWerke hat Nadura-Auslieferung im November wieder aufgenommen

Neuer Anlauf für überarbeitete Wood Fibre Floor-Technologie

Bei der Umsetzung der von der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, entwickelten „Wood Fibre Floor (WFF)"-Technologie ist es in diesem Jahr zu weiteren Verzögerungen gekommen. In der Folge haben Välinge Innovation und der Lizenznehmer MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, das Produktionsverfahren nochmals überarbeitet.

Über die Ersetzung des anfänglich eingesetzten Papier-Gegenzugs durch einen auch rückseitigen Powder-Auftrag konnte ein symmetrischerer Produktaufbau und damit eine Verbesserung der Produkteigenschaften erreicht werden. Parallel dazu wurde ein zweischichtiger Powder-Auftrag auf der Oberseite entwickelt. Durch die Aufteilung in eine höherwertige Deckschicht und eine kostengünstigere Unterschicht wird nach Aussage von Välinge Innovation eine höhere Flexibilität in der Produktion erreicht. Darüber hinaus sollen mit dem zweischichtigen Powder-Auftrag auf der Plattenoberseite tiefe Strukturen auch mit geringeren Pressdrücken erreicht werden. Die Optimierung der eingesetzten Auftragswerke soll zudem eine gleichmäßigere Powder-Verteilung und eine Reduzierung der Auftragsmengen ermöglichen. Välinge Innovation hat im Verlauf des letzten Jahres zudem die Powder-Rezepturen umgestellt und Maßnahmen zur Einhaltung konstanter Powder-Qualitäten bei Anschlusschargen entwickelt. Über eine Reduzierung der Rohstoffkosten und eine Verkürzung der Presszeiten sollte schließlich auch die Kostenstruktur der WFF-Produktion verbessert werden.

Välinge hat Anlage in Viken modifiziert

Im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der Wood Fibre Floor-Technologie hat Välinge Innovation auch die bestehende Produktionslinie im Werk Viken modifiziert. Unter anderem wurden zusätzliche Aggregate für die Aufbringung und die Stabilisierung der rückseitigen Powder-Schicht installiert. Nach dem Auftrag dieser Schicht wird die HDF-Trägerplatte bislang noch manuell gedreht, so dass das Powder-Material auf der Oberseite aufgebracht und stabilisiert werden kann. Anschließend wird die Platte in einer im Jahr 2009 in Betrieb genommenen Kurztaktpresse verpresst. Välinge Innovation hatte diese ursprünglich von der Marrodán y Rezola S.A.U. (Marzola), Navarrete/Spanien, gelieferte Presse im Format 4x8 ft von der Industrias Auxiliares Faus S.L.U., Gandia/Spanien, gekauft und in dem im gleichen Jahr neuerrichteten Forschungs- und Entwicklungszentrum in Viken installiert. Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2011 hat Viken zudem die Produktionskapazität für das Powder-Material auf rund 15.000 t/Jahr ausgebaut; aus dieser Anlage werden die Lizenznehmer der WFF-Technologie beliefert.

Während eines rund zweimonatigen Anlagenstillstands führt Välinge Innovation in der WFF-Produktionslinie derzeit weitere Umbaumaßnahmen durch. Über eine Automatisierung der Auftragsaggregate und des Plattenhandlings sowie eine Reduzierung der Presszeiten wird der Produktionsprozess optimiert und die Leistung der Anlage gesteigert. Darüber hinaus soll durch verschiedene Anpassungsmaßnahmen auch die Verarbeitung von 38 mm starken Platten ermöglicht werden, die dann als Doppelböden oder als Küchenarbeitsplatten eingesetzt werden können. Nach der im Februar 2013 geplanten Wiederinbetriebnahme will Välinge Innovation erstmals einen industriellen Produktionsprozess erreichen, der über die bislang vorrangig erfolgte Test- und Kleinserienproduktion hinausgeht. In einem nächsten Schritt soll eine auf höhere Leistung ausgelegte Produktionslinie installiert werden. Der ursprünglich bereits für das Jahr 2012 geplante Aufbau einer zweiten Kurztaktpresse wurde bislang nicht realisiert.

Auch die Produktion von WFF-Produkten, die nach einer im vierten Quartal 2011 erreichten Vereinbarung zwischen den Lizenznehmern unter der Bezeichnung „Nadura" vermarktet wird, bleibt in Viken bislang hinter den Planungen zurück. Välinge Innovation hat sich im Verlauf des Jahres 2012 in Viken auf die Optimierung der Produktionstechnologie konzentriert. Dadurch wurden im Gesamtjahr nur und 20.000 m² Nadura-Beläge produziert, die ausschließlich über das 2007 gegründete und zur Välinge Invest AB gehörende Internet-Vertriebsunternehmen Bjoorn klickgolv på nätet AB, Stockholm, vermarktet wurden. Ab 2013 sollen die in Viken produzierten Nadura-Beläge auch über andere Unternehmen vermarktet werden. Välinge Innovation führt derzeit nach eigenen Angaben Gespräche mit mehreren möglichen Vertriebspartnern in Europa und Nordamerika.

Unveränderte Zahl von Lizenznehmern

Die Zahl der Wood Fibre Floor-Lizenznehmer hat sich im Verlauf des vergangenen Jahres nicht mehr verändert, was von Välinge Innovation in erster Linie auf die nochmals erforderlichen Modifikationen der WFF-Produktionstechnologie und die daraus resultierenden Verzögerungen bei der Markteinführung von Nadura-Produkten zurückgeführt wird. Aktive Lizenznehmer sind damit die Unternehmen MeisterWerke, Tarkett Holding GmbH (Frankenthal) und Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld). MeisterWerke hatte die im Januar 2012 gestartete Auslieferung der Nadura-Bodenbeläge und -Paneele Ende März

2012 aufgrund von Produktions- und Qualitätsschwankungen vorübergehend ausgesetzt. In der regulären Produktion war es zu Problemen gekommen, die nach Einschätzung der MeisterWerke im Normalbetrieb nicht zu bewältigen waren. Das in Bezug auf Rezepturen, Farben und Strukturen relativ breite Produktionsprogramm der MeisterWerke hatte zu Leistungseinbußen, Qualitätsschwankungen und in der Folge auch zu einer zu hohen Ausschussquote geführt. Darüber hinaus war es bei der Abstimmung der mit der Powder-Technologie behandelten Oberseite und der mit herkömmlichen Gegenzugpapieren beschichteten Unterseite zu Schwierigkeiten gekommen. Diese Probleme hatten sich nach Aussage der MeisterWerke ausschließlich in der Produktion ergeben; die bis Ende März verkauften rund 20.000 m² waren ohne größere Beanstandungen oder Reklamationen ausgeliefert und verlegt worden.

Nach dem Auslieferungsstopp hatte MeisterWerke die für die Produktion der Nadura-Bodenbeläge und -Paneele eingesetzte Kurztaktpresse während eines rund sechswöchigen Produktionsstillstands nochmals umgebaut. Über eine entsprechende Anpassung der Auftragseinrichtungen wurden die anlagentechnischen Voraussetzungen für einen beidseitigen Powder-Auftrag in einem Durchlauf geschaffen. Nach Abschluss der Umbaumaßnahmen wurde im Mai wieder mit Produktionsversuchen begonnen; diese Versuche wurden mit einem modifizierten Produktaufbau und mit den von Välinge Innovation umgestellten Powder-Rezepturen gefahren. Nach Abschluss der Produktionsversuche ist MeisterWerke im Verlauf des dritten Quartals wieder in die reguläre Produktion eingestiegen und hat diese in der Folge schrittweise hochgefahren. Die Auslieferung wurde mit unveränderten Spezifikationen Anfang November wieder aufgenommen.

Durch die Produktionsunterbrechung bei MeisterWerke und die sich daran anschließende Technologieumstellung hat sich auch der Einstieg von Parador in die Vermarktung von Nadura-Bodenbelägen weiter verzögert. Das zur Hüls-Gruppe, Stadtlohn, gehörende Unternehmen wollte eine eigene Kollektion von Nadura-Bodenbelägen entwickeln; die dafür benötigten Halbformat-Platten sollten unter Verwendung von durch Parador bereitgestellten Pressblechen bei MeisterWerke produziert und im Parador-Werk Coesfeld endbearbeitet werden. Der ursprünglich für Herbst 2012 geplante Vermarktungsstart wird sich jetzt allerdings voraussichtlich bis ins zweite Halbjahr 2013 hinziehen.

Tarkett hat die Markteinführung eigener WFF-Produkte, die bereits im Januar 2011 unter der Bezeichnung „Tekstone“ vorgestellt worden waren, ebenfalls nochmals zurückgestellt. Nach der ursprünglichen Planung sollten die ersten Produkte bereits im zweiten Halbjahr 2011 ausgeliefert werden. Später wurde ein Termin im Verlauf des Jahres 2012 anvisiert. Zuletzt hat das Unternehmen nochmals deutlich gemacht, dass es an dem Produkt festhalten will. Ein neuer Zeitplan für die Wiederaufnahme liegt bislang allerdings noch nicht vor.

DUROPAL | wodego | thermopal

PFLEIDERER

Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH · Ingolstädter Straße 51 · D–92318 Neumarkt · info@pfleiderer.com · www.pfleiderer.com

Parallel zur Pergo-Übernahme laufen Verhandlungen über die Marazzi Group

Mohawk will mit Marazzi auch die Fliesen-Aktivitäten ausbauen

Nach Informationen verschiedener Wirtschaftszeitungen verhandelt der US-amerikanische Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, derzeit über eine größere Akquisition im Bereich keramische Fliesen.

Dabei soll es sich um die italienische Marazzi Group S.p.A. mit Sitz in Sassuolo/Modena handeln, die mit zwölf Produktionsstandorten in Italien, Spanien, Frankreich, Russland und in den USA und 6.000 Mitarbeitern im Jahr 2011 ein Produktionsvolumen von 95 Mio m² erreicht und einen Umsatz von 832,5 Mio € erwirtschaftet hat. Für das erste Halbjahr 2012 hat Marazzi einen Umsatz von 428 Mio € ausgewiesen. Nach Berichten der italienischen Wirtschaftszeitung Il Mondo führt Mohawk derzeit eine Due Diligence bei Marazzi durch. Dabei wurde Mohawk eine Exklusivität für die laufenden Verkaufsverhandlungen eingeräumt. Als Kaufpreis sind nach unbestätigten Informationen 1,2 Mrd US$ (umgerechnet 925 Mio €) im Gespräch. Mohawk ist im Fliesenbereich bereits mit dem Geschäftsbereich „Dal-Tile“ und einem Joint Venture in China vertreten. Der Geschäftsbereich war aus der im März 2002 abgeschlossenen Übernahme des Fliesenherstellers Dal-Tile International Inc., Dallas/Texas, hervorgegangen. In einem nächsten Schritt war Mohawk im Juli 2010 mit einer Minderheitsbeteiligung bei dem chinesischen Produzenten Foshan Sanfi Ceramics Co. Ltd., Foshan/Guangdong, eingestiegen.

Im Falle einer Übernahme würde die Marazzi Group in den Geschäftsbereich Dal-Tile integriert, der damit seine Position als größter Fliesenanbieter in Nordamerika weiter ausbauen könnte. Darüber hinaus würde diese Transaktion Mohawk auch in anderen Fliesenmärkten, insbesondere in Europa und in Russland, auf eine relativ gute Position bringen. Marazzi sieht sich in Italien, Frankreich und Russland auf Platz eins; in anderen europäischen Märkten gehört das Unternehmen zu den führenden Anbietern. Laut einer Aufstellung des Fachmagazins „International Tile“ ist Marazzi mit einer aktuellen Produktionskapazität von rund 95 Mio m² derzeit der fünftgrößte Hersteller von keramischen Fliesen, nach der Siam Cement Group (Bangkok/Thailand), RAK Ceramics (Ras Al Khaimah/Vereinigte Arabische Emirate), Grupo Lamosa (San Pedro Garza García/Mexiko) und der Ceramica Cleopatra Group (Mohandeseen/Ägypten). Bezogen auf den Umsatz im Fliesen- und Sanitärbereich sieht International Tile die Marazzi Group auf Platz vier. Die spanische Grupo Roca (Barcelona) ist mit einem Gesamtumsatz von 1,6 Mrd € demnach der größte Hersteller, der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt dabei aber im Sanitärbereich. Auf den Plätzen zwei und drei folgen die kolumbianische Corona Group und die türkische Vitra Group, deren Umsätze sich relativ gleichmäßig auf die Bereiche Fliesen und Sanitärwaren verteilen. Marazzi ist dagegen vorrangig im Fliesengeschäft tätig.

Mohawk hat Umsätze mit Fliesen weiter gesteigert

Für Mohawk könnten eine Übernahme von Marazzi und der damit verbundene stärkere Einstieg in das Fliesengeschäft in Europa und Russland auch zu Synergien im Vertrieb führen. Mit der Inbetriebnahme eines Laminatbodenwerkes in dem russischen Verwaltungsbezirk Nizhny-Novgorod hat das Unternehmen zuletzt seine Aktivitäten in dem russischen Markt stärker ausgebaut. Die im Oktober vereinbarte Übernahme der Pergo-Laminatbodenaktivitäten von der Pfleiderer

Im Rahmen der weiter fortgeführten Expansionsstrategie will Mohawk auch das bislang über den Geschäftsbereich „Dal-Tile“ abgedeckte Fliesengeschäft verstärken. (Foto: EUWID)

AG, Neumarkt, soll in verschiedenen Märkten einen besseren Zugang zum oberen Marktsegment bringen. Die Pergo (Europe) AB, Trelleborg/Schweden, hatte so zum Beispiel bis zuletzt eine relativ gute Positionierung auf dem spanischen Laminatbodenmarkt.

Dal-Tile ist auf dem nordamerikanischen Märkten bislang mit den Produktmarken „Daltile“, „American Olean“ und „Mohawk Tile“ vertreten. Das Unternehmen betreibt sieben Werke in den USA (Dallas/Texas, El Paso/Texas, Muskogee/Oklahoma, Fayette/Alabama, Lewisport/Kentucky, Gettysburg/Pennsylvania und Olean/New York) und mit der Dal-Tile Mexico S.A. de C.V., Monterrey, einen Produktionsstandort in Mexiko. Die Gesamtkapazität dieser acht Werke wird von Mohawk mit rund 500 Mio sqft/Jahr bzw. rund 46 Mio m² angegeben. In den ersten drei Quartalen 2012 hat Dal-Tile seinen Umsatz auf 1,215 (Jan.-Sept. 2011: 1,106) Mrd US$ und das operative Ergebnis auf 99,9 (82,9) Mio US$ gesteigert. Für das Gesamtjahr 2011 hatte der Geschäftsbereich einen Umsatz von 1,454 (2010: 1,367) Mrd US$ und ein operatives Ergebnis von 101,3 (97,3) Mio US$ ausgewiesen.

Foshan Sanfi Ceramics hatte nach Angaben von Mohawk die Produktion von keramischen Fliesen erst im Jahr 2003 aufgenommen. Beim Einstieg von Mohawk hatte das Unternehmen nur in einem Werk produziert. Im weiteren Verlauf des Jahres 2010 waren dann ein weiteres Werk in NeiMenggu/Autonomes Gebiet Innere Mongolei und zusätzliche Anlagen für die Produktion von Hochglanzfliesen in Betrieb genommen worden.

Marazzi Group hat international expandiert

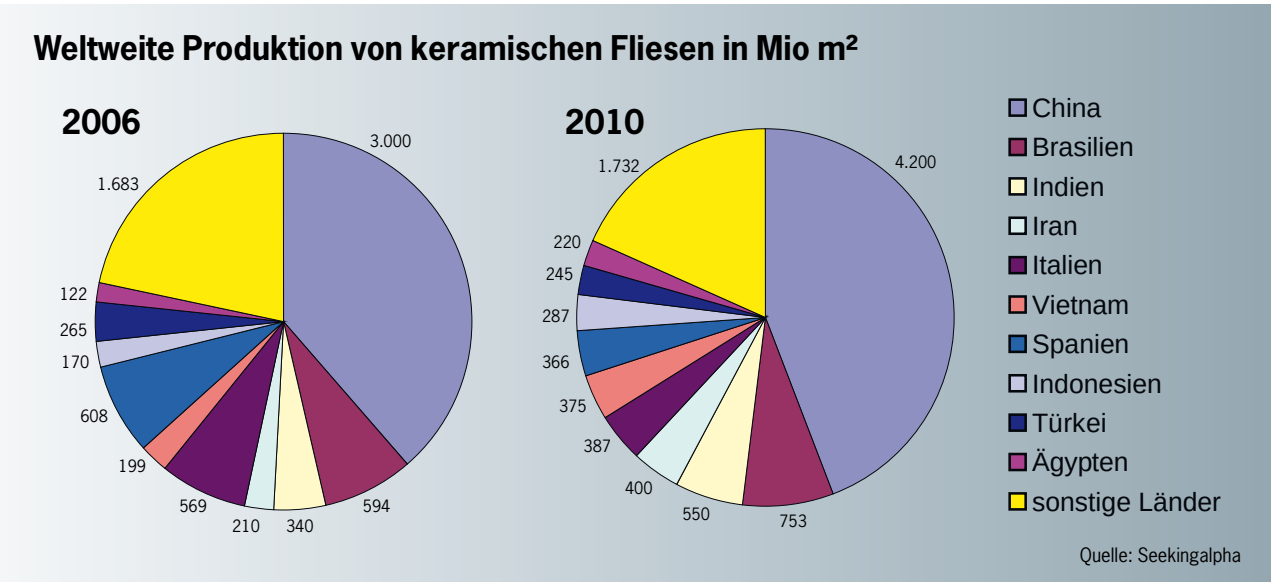
Die zuvor nur in Italien aktive Marazzi Group hatte in den 80er Jahren mit der internationalen Expansion begonnen. Die ersten Schritte waren die Gründung der Produktionsgesellschaften Marazzi Iberia S.A. in Castellón de la Plana/Spanien und American Marazzi Tile Inc. in Dallas/Texas. 1989 wurde die Cermiche Ragno S.p.A., der damals zweitgrößte italienische Keramikhersteller, übernommen. In den 90er Jahren folgten weitere Akquisitionen in Italien (Hatria Sanitari), Frankreich (France Ceram und France Alfa), Spanien (Penarroya) und in den USA (Monarch Tile). Mit dem Erwerb einer Tonlagerstätte in der Ukraine und dem Bau eines Fliesenwerkes bei Moskau wurde im Jahr 2000 auch der osteuropäische Markt erschlossen. Die im Jahr 2005 mit einem Kaufpreis von rund 103 Mio US$ abgeschlossene Übernahme des russischen Keramikherstellers Welor-Kerama ermöglichte Marazzi eine weitere Verbesserung der Marktposition in Russland. In den folgenden Jahren hat das Unternehmen verstärkt in eigene Vertriebsstandorte investiert; darüber hinaus wurden die Produktionskapazitäten in den USA verdoppelt.

Mit diesen Investitionen und Akquisitionen konnte der Umsatz der Marazzi Group kontinuierlich gesteigert werden. Ausgehend von den im Jahr 1994 erwirtschafteten 362

NaturalPlus – Eine Innovation aus dem Hause BOEN.
Ab 1. Januar 2013 bietet BOEN eine der widerstandsfähigsten Oberflächen auf dem Markt: NaturalPlus – naturgeölt und wohnfertig. Informieren Sie sich über NaturalPlus und unser vielfältiges Sortiment und nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Telefon 04542/8003-0

www.boen.de

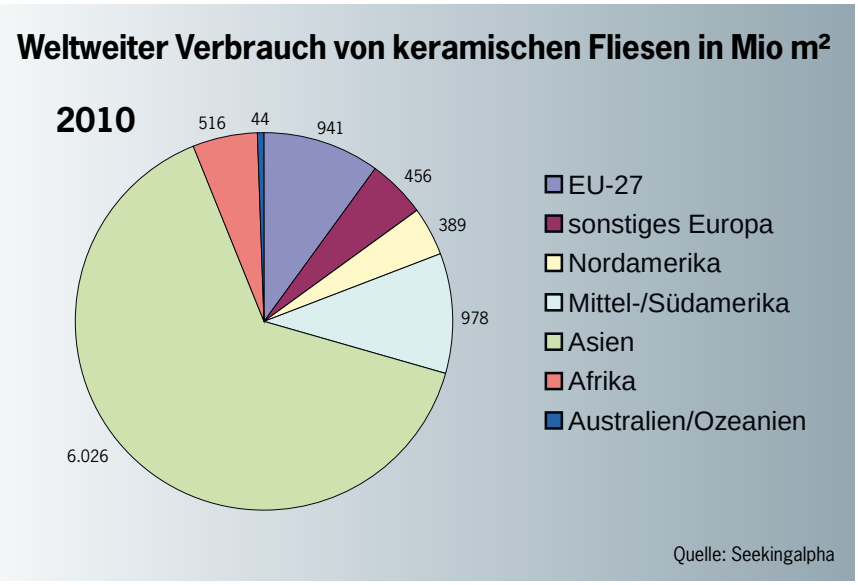
NaturalPlus
READY FOR LIVING



Mio € wurde der Umsatz bis zum Jahr 2004 auf 754 Mio € nahezu verdoppelt, was einem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von 7,9 % entsprach. 2005 wurde bereits ein Umsatz von 903 Mio €, ein EBITDA von 160 Mio €, ein Vorsteuerergebnis von 91 Mio € und ein Nettoergebnis von 53 Mio € erreicht. Im Rahmen des im Frühjahr 2006 über ein Initial Public Offering (IPO) durchgeführten Börsengangs hatte Marazzi für 2007 das Überschreiten der 1 Mrd €-Marke prognostiziert. Dieses Ziel wurde mit 984 Mio € leicht verfehlt.

Im August 2008 wurde die Marazzi Group nach einem freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebot allerdings wieder von der Börse genommen. Dieses Angebot und das anschließende Delisting wurden über die zwischengeschaltete Holdinggesellschaft Fintiles s.r.l. abgewickelt, an der die Marazzi-Familie über die Familienholding Finceramica S.p.A. mit 51 % und die von den Private Equity Fonds Permira und Private Equity Partners S.p.A. (PEP) kontrollierte Luxelit S.à.r.l. mit 49 % beteiligt sind. Finceramica hatte auch während der Börsennotierung die Mehrheit an der Marazzi Group gehalten.

In den Jahren nach dem Delisting musste die Marazzi Group aufgrund der schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen teilweise deutliche Umsatz- und Ergebniseinbußen hinnehmen. In den Hauptabsatzmärkten kam es allein im Jahr 2009 zu Umsatzrückgängen zwischen 20 % und 40 %. Das Russlandgeschäft kam durch die ungünstige Kursentwicklung des Rubel zusätzlich unter Druck. Ähnlich wie andere Fliesenhersteller in Spanien und Italien hatte die Marazzi Group in der Folge ihre Produktionskapazitäten zurückgefahren und einzelne Werke verkauft bzw. stillgelegt. In den letzten zwei Jahren konnten die vor allem in Südeuropa eingetretenen Rückgänge zumindest teilweise durch das wieder besser laufende Geschäft in Russland und in den USA ausgeglichen werden.



Weiteres Wachstum bei keramischen Fliesen

Trotz der Rückgänge in einigen europäischen Märkten hat der Weltmarkt für keramische Fliesen in den letzten Jahren weiter zugelegt. Laut einer von dem US-amerikanischen Börseninformationsdienst Seekingalpha veröffentlichten Aufstellung ist die weltweite Fliesenproduktion von 7,8 Mrd m² im Jahr 2006 auf 9,5 Mrd m² im Jahr 2010 gestiegen. Davon wurden in China im Jahr 2010 rund 4,2 Mrd m² produziert, was einem Anteil an der Weltproduktion von 44 % entspricht. Die größten europäischen Produzentenländer sind Italien, Spanien und die Türkei. Die italienische Fliesenproduktion ist dabei allerdings von 569 Mio m² im Jahr 2006 auf 387 Mio m² im

Jahr 2010 zurückgegangen. In Spanien ging die Produktionsmenge im gleichen Zeitraum noch stärker von 608 Mio m² auf 366 Mio m² zurück. Die türkischen Fliesenhersteller mussten einen geringeren Rückgang von 265 Mio m² auf 245 Mio m² hinnehmen.

Der weltweite Fliesenverbrauch lag im Jahr 2010 laut Seekingalpha bei rund 9,350 Mrd m². Davon entfielen 64 % auf Asien, jeweils rund 10 % auf die EU und auf Mittel-/Südamerika, 4,5 % auf das übrige Europa einschließlich Türkei und 4,2 % auf Nordamerika einschließlich Mexiko. Die USA waren 2010 mit 130 (2006: 254) Mio m² noch immer der größte Fliesenimporteur weltweit, gefolgt von Saudi-Arabien mit 129 (89) Mio m² und Frankreich mit 103 (110) Mio m².

In Italien wurden im Jahr 2011 nach Angaben des Branchenverbandes Confindustria Ceramica, Sassuolo, von noch 163 (2010: 172) Herstellern insgesamt 399,7 (387) Mio m² keramische Fliesen produziert; ein Plus von 3,2 %. Der Absatz blieb mit 413,1 Mio m² auf Vorjahresniveau. Der Rückgang der Lieferungen auf den italienischen Markt um 7 % auf 114,9 Mio m² konnten durch den Ausbau der Exportlieferungen um 3,1 % auf 298,3 Mio m² ausgeglichen werden. Der Gesamtumsatz der italienischen Fliesenhersteller stieg laut dem Verband um 1,9 % auf 4,710 Mrd €, von denen 3,570 Mrd € (+4,6 %) auf den Export und 1,146 Mrd € (-5,8 %) auf den Heimmarkt entfielen.

20 italienische Unternehmen betrieben im Jahr 2011 Werke im Ausland (Europa und Nordamerika). Dort wurden insgesamt 121,7 Mio m² produziert und 127,3 Mio m² (+2,3 %) abgesetzt. Mit 105,7 Mio m² (+5,4 %) wurden 83,1 % der Auslandsproduktion in dem jeweiligen Produktionsland abgesetzt, 21,6 Mio m² (-10,7 %) wurden in Drittländer exportiert. Mit 1,045 Mrd € haben die ausländischen Werke erstmals einen Umsatz über der Marke von 1 Mrd € erreicht. Davon entfielen 866,8 Mio € (+6,3 %) auf die lokalen Märkte und 178,3 Mio € (+2,4 %) auf Exporte in Drittländer.

Mohawk will auch über Akquisitionen wachsen

Der ursprünglich vor allem auf textile Bodenbeläge ausgerichtete Mohawk-Konzern hat in den letzten Jahren sein Produktportfolio über verschiedene Akquisitionen schrittweise erweitert. Parallel dazu wurde auch die Internationalisierung des Unternehmens vorangetrieben.

Die erste größere Transaktion war die Übernahme von Dal-Tile und der damit verbundene Einstieg in das Fliesengeschäft. Mit der im Juli 2005 vereinbarten und im darauffolgenden Oktober abgeschlossenen Akquisition der Unilin Holding N.V., Wielsbeke/Belgien, wurde das Produktionsprogramm von Mohawk um Laminatboden, Holzwerkstoffe und Dämmsysteme erweitert. Der im Juni 2007 vereinbarte Kauf eines Großteils der Columbia Flooring-Assets von Columbia Forest Products Inc. (CFP), Portland/Oregon, war der nächste Schritt. Die nach dem Closing im August 2007 in den Mohawk-Konzern integrierten fünf nordamerikanischen Produktionsstandorte von Columbia Flooring und das ebenfalls übernommene Fertigparkettwerk in Sungai Petani/Malaysia mussten allerdings in den folgenden Jahren größere Restrukturierungsmaßnahmen durchlaufen, so dass sich die erwarteten Synergieeffekte erst mit Verzögerungen realisieren ließen.

Nach einer etwas ruhigeren Phase hat Mohawk Industries seine Investitionstätigkeit seit dem Jahr 2010 wieder deutlich verstärkt. Im Juli 2010 wurde das Joint Venture mit Foshan Sanfi Ceramics vereinbart. Das russische Laminatbodenwerk konnte nach mehreren Verzögerungen im September 2011 in Betrieb genommen und seither schrittweise hochgefahren werden. Im April 2012 hat Unilin ein Laminatboden-Joint Venture mit der Arauco do Brasil S.A., Curitiba/Paraná, gegründet. Mit der Übernahme von Pergo, die nach Eingang der Kartellgenehmigungen eventuell noch in diesem Jahr, spätestens aber im ersten Quartal 2013 abgeschlossen werden soll, wurde das Laminatbodengeschäft von Mohawk nochmals deutlich ausgebaut.

Ein möglicher nächster Expansionsschritt wäre der Einstieg in das Geschäft mit elastischen Bodenbelägen. Mohawk hat in diesem Zusammenhang bereits im Verlauf der letzten zwei Jahre mehrfach Akquisitionsmöglichkeiten sondiert, ohne dass es bislang zu einer Konkretisierung gekommen ist. Im November 2012 hat Unilin allerdings mit der Vermarktung von Luxury Vinyl Tiles (LVT) begonnen, die bislang bei asiatischen Kooperationspartnern zugekauft und in Wielsbeke endbearbeitet werden. In einem nächsten Schritt will Unilin in eine vollstufige LVT-Produktion investieren.

Expansionsschritte von Mohawk Industries

Datum	Veränderung
1992-2000	Übernahme von zwölf nordamerikanischen Herstellern von textilen Bodenbelägen
März 2002	Übernahme der Dal-Tile International Inc., Dallas/Texas - Einstieg in das Geschäft mit keramischen Fliesen
Okt. 2005	Übernahme der Unilin Holding N.V., Wielsbeke/Belgien - Einstieg in den Laminatbodenmarkt
Aug. 2007	Übernahme des Geschäftsbereichs „Columbia Flooring“ von der Columbia Forest Products Inc., Portland/Oregon – Einstieg in den Produktbereich Parkett/Holzfußboden
Juni 2008	Erweiterung des Laminatbodenwerkes in Thomasville/North Carolina
Juli 2010	Joint Venture mit dem chinesischen Fliesenhersteller Foshan Sanfi Ceramics Co. Ltd., Foshan/Guangdong
Sept. 2011	Inbetriebnahme des Laminatbodenwerkes in dem russischen Verwaltungsbezirk Nizhny-Novgorod
April 2012	Laminatboden-Joint Venture mit dem brasilianischen Holzwerkstoffhersteller Arauco do Brasil S.A., Curitiba/Paraná
Nov. 2012	Beginn der Vermarktung von Luxury Vinyl Tiles
Dez. 2012*	Übernahme der Pergo-Laminatbodenaktivitäten von der Pfleiderer AG

*geplant

Quelle: EUWID, nach Angaben von Mohawk

Parkettverband rechnet inzwischen nur noch in der DACH-Region mit Zuwächsen

FEP hat Markteinschätzung leicht nach unten korrigiert

Nach Einschätzung der Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, hat sich die Entwicklung der europäischen Parkettmärkte im Verlauf der letzten Monate eher noch etwas abgeschwächt.

Der Board of Directors des Verbandes hat auf seiner Sitzung am 17. Oktober in Brüssel die Mitte April getroffenen Bewertungen nochmals leicht nach unten korrigiert. Damals war für Deutschland, Österreich, Norwegen und Finnland noch mit einer eher positiven Entwicklung gerechnet worden. Diese Einschätzung wird inzwischen nur noch für Deutschland, Österreich und zusätzlich auch für die Schweiz aufrecht erhalten.

In Norwegen und Finnland geht die FEP dagegen inzwischen eher von einer Stagnation aus. Eine im Gesamtjahr 2012 eher stagnierende Entwicklung war im April auch für Frankreich, Belgien, Dänemark und Schweden prognostiziert worden. In diesen Ländern rechnet die FEP inzwischen allerdings eher mit einem Rückgang. In den Niederlanden, Italien und Spanien hält der Abwärtstrend weiter an. Damit sieht der Board of Directors in seiner aktuellen Markteinschätzung für sieben der zwölf betrachteten Länder im laufenden Jahr eher eine negative Entwicklung. Zwei Länder werden das Jahr 2012 nach dem derzeitigen Stand ungefähr auf dem Vorjahresniveau abschließen. Lediglich in den drei Ländern der DACH-Region hält die FEP derzeit noch leichte Zuwächse für möglich, obwohl sich die Entwicklung auch in diesen Märkten im Vergleich zum ersten Halbjahr verlangsamt hat.

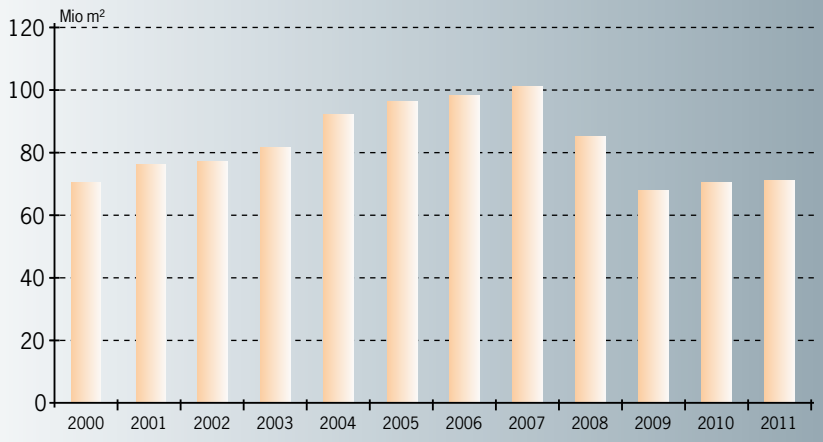
Leichte Zuwächse in der DACH-Region

Dies gilt insbesondere für den deutschen Markt. Im gesamten ersten Halbjahr konnte dort nach Einschätzung der FEP eine Absatzsteigerung um 3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum erreicht werden, wobei die ersten drei Monate besser abgeschnitten haben als das zweite Quartal. Das dritte Quartal fiel noch schwächer aus; vor allem im September blieben die Absatzzahlen hinter den Erwartungen zurück. Die FEP hält im Gesamtjahr dennoch eine leichte Absatzsteigerung für möglich. Ähnlich stellt sich die Situation in Österreich dar. Nach einer Absatzsteigerung von 3 % im ersten Halbjahr wird die zweite Jahreshälfte aus FEP-Sicht ungefähr auf dem Vorjahresniveau liegen, so dass sich für das Gesamtjahr ebenfalls eine leichte Steigerung ergeben sollte. In der Schweiz wurde im ersten Halbjahr eine Absatzsteigerung von rund 2 % erreicht. Die Schweizer Baukonjunktur läuft noch immer relativ stabil; negative Einflüsse ergeben sich allerdings aus der ungünstigen Wechselkurssituation und aus dem dadurch mitbeeinflussten starken Preisdruck.

In Norwegen hat sich der Parkettabsatz im zweiten Quartal nach einem besseren Jahresbeginn wieder leicht rückläufig entwickelt. Im Gesamtjahr hält die FEP unter anderem aufgrund der im ersten Halbjahr um 5 % gestiegenen Baugenehmigungen dennoch einen Absatz auf Vorjahresniveau möglich. Der finnische Parkettmarkt lag im ersten Halbjahr zwar noch auf Vorjahresniveau, zeigt jetzt aber wohl doch Anzeichen einer Schwäche, so dass die FEP im Gesamtjahr mit einem leichten Absatzrückgang rechnet.

Die Prognosen für den französischen Markt mussten noch stärker nach unten korrigiert werden. In den ersten drei Quartalen hat der Parkettabsatz schrittweise nachgegeben. Für das erste Halbjahr geht die FEP bereits von einem Absatzrückgang um bis zu 5 % aus. Dieser Trend hat sich auch in der zweiten Jahreshälfte fortgesetzt. Aufgrund der deutlichen Verschlechterung der gesamtkonjunkturellen Rahmenbedingungen ist derzeit auch im Jahr 2013 nicht mit einer Trendwende zu rechnen. In Belgien mussten vor dem Hintergrund der weiter rückläufigen Bau-

FEP: Parkettproduktion in den Mitgliedsstaaten



Quelle: FEP

konjunktur im ersten Halbjahr sogar zweistellige Absatzeinbußen hingenommen werden; die im Frühjahr beobachtete kurzzeitige Erholung hat sich damit nicht fortgesetzt.

Mehrere Märkte haben stärker nachgegeben

Für Dänemark nimmt die FEP in den ersten sechs Monaten einen Absatzrückgang von 3-4 % an. In Schweden hat sich die Absatzsituation in den letzten Monaten kontinuierlich verschlechtert. Nach einer Steigerung im vergangenen Jahr war das erste Quartal noch auf Vorjahresniveau abgeschlossen worden. Im zweiten Quartal rutschte der schwedische Parkettmarkt ins Minus, so dass die FEP auch für das Gesamtjahr von einer eher rückläufigen Entwicklung ausgeht.

Die Absatzentwicklung in den Niederlanden wird auch weiterhin durch den deutlichen Rückgang der Baugenehmigungszahlen und die daraus resultierende Abschwächung der Baukonjunktur beeinträchtigt. Die zum 1. Oktober erfolgte Anhebung der Mehrwertsteuer von bislang 19 % auf 21 % hat das Parkettgeschäft noch zusätzlich abgebremst. Im ersten Halbjahr war der Parkettabsatz bereits um 12 % unter dem Vorjahreswert geblieben; dieser Negativtrend hat sich in der zweiten Jahreshälfte fortgesetzt.

Der italienische Markt hat sich im ersten Halbjahr mit einem Absatzrückgang von 15 % noch schwächer entwickelt. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf den Einbruch der Neubautätigkeit zurückzuführen; der Renovierungsbereich hat sich dagegen in den letzten Monaten besser entwickelt. In Spanien ist der Parkettabsatz in den ersten sechs Monaten nach Einschätzung der FEP ebenfalls um 15 % zurückgegangen. Eine Trendwende ist dort nicht erkennbar. Vor dem Hintergrund der hohen Zahl von unverkauften Wohnungen wird sich die spanische Baukonjunktur in absehbarer Zeit nicht erholen. Die FEP geht daher davon aus, dass die Parkettmärkte in Italien und Spanien auch weiterhin umkämpft bleiben. Die Importe entwickeln sich in beiden Märkten rückläufig.

Produktion bleibt weit von Rekordwert entfernt

Im vergangenen Jahr 2011 war die Parkettproduktion in den FEP-Mitgliedsländern laut dem im Juni 2012 vorgelegten Jahresbericht um 0,6 % auf insgesamt 70,7 (2010: 70,3) Mio m² gestiegen. Schon 2010 war ein Plus von 4 % ausgewiesen worden, das aber die in den Jahren 2008 (-16 %) und 2009 (-20 %) verzeichneten Einbrüche bei weitem nicht ausgleichen konnte. Von dem 2007 erreichten Rekordniveau von 100,3 Mio m² ist die europäische Parkettproduktion demnach noch weit entfernt.

Die 2011 erzielte leichte Zunahme war in erster Linie auf höhere Produktionsvolumina in Finnland/Norwegen/Dänemark (+435.000 m²), den Niederlanden (+396.000 m²), Ungarn (+392.000 m²), der Schweiz (+297.500 m²) und Österreich (+277.990 m²) zurückzuführen, die stärkere Rückgänge in Deutschland (-646.956 m²) und Spanien (-825.000 m²) überkompensierten. Nach Einschätzung der FEP war die Parkettproduktion in Europa davon negativ beeinflusst, dass einzelne Hersteller Produktionskapazitäten in Länder außerhalb des FEP-Gebiets verlagert haben. Bereinigt um diesen Effekt wäre die Produktion im vergangenen Jahr nach Verbandsangaben um 2 bis 3 % gestiegen.

Der Parkettverbrauch in den FEP-Mitgliedsländern hat nach der 2010 verzeichneten Erholung im Jahr 2011 wieder um 1,7 % auf 91,5 (2010: 93,0) Mio m² nachgegeben. Steigerungen in Deutschland (+6,7 %), Schweden (+16,6 %), der Schweiz (+5,8 %), Österreich (+14,3 %) und Rumänien (+0,7 %) konnten dabei Rückgänge in den anderen Märkten nicht ausgleichen. Besonders deutliche Einbußen gab es in Spanien (-12,6 %), Ungarn (-27,8 %), den Niederlanden (-13,5 %) und in Finnland/Norwegen/Dänemark (-19,9 %).

Zwischen 2001 und 2007 hatte sich der Parkettabsatz in der FEP-Region stetig positiv entwickelt. Dieser Aufwärtstrend wurde während der Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 (-10 %) und 2009 (-15 %) gestoppt. 2010 war der Verbrauch dann wieder um knapp 7 % gestiegen.

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.

Neu für 2013:
- gebürstete Oberfläche
- **DAUERSCHÖN**+ in sieben Farben
- **DAUERFIX**-System für unsichtbare Verlegung

www.dauerholz.de

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
BAU 2013
14.–19. Januar · München
Stand C2 311
DGNB-Sonderschau
„Nachhaltig bauen."

PEFC

DAUERHOLZ
ÖKOLOGISCH – HALTBAR – SCHÖN

Neues Unternehmen soll eine Parkettkapazität von 11 Mio m² erreichen

Kährs und Karelia-Upofloor sollen zusammengeführt werden

Der schwedische Parkettersteller AB Gustaf Kähr (Kährs), Nybro, und die finnische Karelia-Upofloor Oy, Hersteller von Holzfußböden und elastischen Bodenbelägen mit Sitz in Kuopio, wollen sich zusammenschließen.

Beide Unternehmen haben nach rund sechsmonatigen Verhandlungen am 22. Oktober 2012 eine entsprechende Vereinbarung unterzeichnet. Nach ersten Gesprächen im März war anfänglich vor allem auf Management-Ebene verhandelt worden; im Verlauf des Sommers waren auch die Anteilseigner in die Verhandlungen eingestiegen. Die Transaktion muss noch durch die Wettbewerbsbehörden in verschiedenen Ländern genehmigt werden; entsprechende Genehmigungsanträge wurden in verschiedenen Ländern gestellt. Das Bundeskartellamt, Wiesbaden, hat nach einer relativ kurzen Prüfung bereits am 8. November die Freigabe erteilt. Ein entsprechender Antrag war am 29. Oktober gestellt worden. Bei der österreichischen Bundeswettbewerbsbehörde (BWB), Wien, wurde am 25. Oktober ein Prüfverfahren eingeleitet. Die norwegische Konkurransetilsynet, Bergen, befasst sich seit dem 24. Oktober mit der geplanten Transaktion. Mit einem Closing wird im Verlauf des Dezembers gerechnet.

Bislang wurde noch nicht bekannt gegeben, unter welchem Namen das neue Unternehmen firmieren soll. Die Marken und Produktbezeichnungen von Kährs und Karelia-Upofloor sollen dagegen in der bestehenden Form fortgeführt werden. Das neuentstehende Unternehmen soll einen Gesamtumsatz von rund 300 Mio € erreichen und nach Einschätzung von Kährs und Karelia-Upofloor zum größten Holzfußbodenhersteller in Schweden, Norwegen, Finnland und Russland werden. Auch in anderen wichtigen Märkten, wie zum Beispiel in Großbritannien und Deutschland, wird eine starke Position angestrebt. Beide Unternehmen sehen sowohl in der Produktion als auch im Vertrieb relativ große Synergien.

Größere Synergien in Produktion und Vertrieb

Die insgesamt vier Mehrschichtparkett-Werke von Kährs und Karelia-Upofloor decken ein relativ breites Produktionsprogramm ab. Die aktuelle Produktionskapazität liegt nach Informationen aus dem Umfeld der beiden Unternehmen bei rund 11 Mio m²/Jahr; im laufenden Jahr soll ein Produktionsvolumen von rund 7 Mio m² erreicht werden. Kährs lässt zudem seit einigen Jahren Landhausdielen bei einem chinesischen Hersteller produzieren. Intern werden Vorprodukte aus einem von Kährs betriebenen Sägewerk in Blomstermåla/Schweden und aus einem Ende 2006 von Karelia-Upofloor übernommenen Deckschichtwerk in Satulung/Rumänien geliefert. Karelia-Upofloor betreibt zudem zwei Produktionsstand-

Januar 1999

Die Skanska Europa AB, Malmö/Schweden, gründet die Nybron AB mit Sitz in Nybro/Schweden, um ihr Engagement auf dem Parkett- und Holzfußbodenmarkt neu zu ordnen. Die Nybron AB umfasst die in diesem Bereich tätigen Unternehmen Gustaf Kähr AB (Nybro), Bruynzeel Vloeren (Roosendaal/Niederlande), Asbo (Bodelshausen/Deutschland) und die neuerworbene Marty Group mit dem Parkettwerk Parquets Marty S.A.S. (Cuzorn/Frankreich), dem Sägewerk Sokibo S.A. (Bourganeuf/Frankreich) und der Vertriebsgesellschaft Deko-Marty Belgium N.V. (Kruibeke/Belgien).

Februar 1999

Skanska verständigt sich mit der Norske Skog Flooring A/S, Lysaker/Norwegen, auf eine Übernahme des norwegischen Parkettherstellers Langmoen Parkett, Brumunddal. Die Transaktion soll über Nybron abgewickelt werden.

März 1999

Skanska kündigt an, sich auf das Kerngeschäft Bauunternehmungen und Projektentwicklung konzentrieren zu wollen. Dementsprechend sollen die Beteiligungen in den Bereichen Bauelemente und Möbel abgegeben werden.

Juni 2000

Die schwedische Investmentgesellschaft Nordic Capital, Stockholm, und die Schweizer Hiag Holding AG, Riehen, übernehmen sämtliche Nybron-Anteile. Nybron soll in der Folge mit dem zur Hiag-Gruppe gehörenden Parkettersteller Bauwerk Parkett AG, St. Margrethen/Schweiz, in der Dachholding Nybron Flooring International Corp. (NFI) mit Sitz in Jona/Schweiz zusammengeführt werden.

Oktober 2002

Kährs leitet Restrukturierungsmaßnahmen an verschiedenen Standorten ein. Bis Mitte 2004 sollen unter anderem die Produktion in dem Langmoen-Parkettwerk in Brumunddal zurückgefahren, die Furnierbodenproduktion im schwedischen Blomstermåla und die Mosaikparkettproduktion in Bodelshausen aufgegeben werden. Das erst 1999 erworbene Sägewerksunternehmen Wernerträ AB, Djurdala, sowie die Kraftwerke in Nybro und Brumunddal werden verkauft.

Die Karelia Corp., Kuopio/Finnland, will bis Mitte 2003 die Produktionskapazität des Mehrschichtparkettwerks am Stammsitz Kuopio auf 2,5 Mio m² verdoppeln.

Februar 2004

Karelia führt die beiden Parkettersteller Suomen Parkett Oy (Upofloor) und Oy Karelia Parketti Ltd. unter dem Namen FinnWoodFloors Oy (FWF) mit Sitz in Kuopio zusammen. Das Unternehmen hat in den Jahren 2001 bis 2003 insgesamt 36 Mio € in den Ausbau der Produktionskapazitäten investiert. Ein Schwerpunkt war dabei der Ausbau und die Modernisierung der Fertigparkettproduktion in Kuopio, Tuupovaara und Heinola sowie die Installation von Anlagen für leimfrei verlegbares Fertigparkett. Mit diesen Maßnahmen hat Karelia seine Produktionskapazität für Mehrschichtparkett auf rund 6 Mio m²/Jahr gesteigert. Darüber hinaus hat die zur Gruppe gehörende Upofloor Oy die Vinylbodenproduktion in Ikaalinen um eine Fertigungslinie für einen eigens entwickelten PVC-freien Polyolefin-Bodenbelag ergänzt.

April 2004

Kährs kündigt den Abbau von weiteren 285 Stellen an.

Kährs hat seine Parkettproduktion mit den Desinvestitionen der letzten Jahre auf den Standort Nybro/Schweden konzentriert. (Foto: Kährs)

orte für elastische Bodenbeläge, die allerdings im Branchenvergleich nur eine geringe Kapazität haben und vor allem auf die Märkte in Finnland und Russland ausgerichtet sind. Es wird nicht ausgeschlossen, dass es nach der Fusion auch zu einer Konsolidierung oder Neuausrichtung der Produktionsaktivitäten kommen wird; konkrete Schritte sollen aber erst nach dem Closing festgelegt werden.

Im Vertrieb gibt es nach Angaben der beiden Unternehmen nur geringe Überschneidungen. Kährs ist vor allem auf die Märkte in Schweden, Norwegen, West- und Mitteleuropa sowie auf verschiedene Überseemärkte ausgerichtet. Karelia-Upofloor hat sich in den letzten Jahren dagegen zunehmend auf den finnischen Markt und auf Osteuropa konzentriert; parallel dazu hat sich das Unternehmen etwas aus dem mitteleuropäischen Raum zurückgezogen. In Deutschland hat Karelia-Upofloor im Verlauf der letzten zwei Jahre mengenmäßig relevante Listungen im Holzgroßhandel verloren.

Der bisherige Kährs-CEO Christer Persson soll auch die Leitung des neuen Unternehmens übernehmen. Peter Therman, President und CEO von Karelia-Upofloor, wird im Executive Management für die Märkte Finnland und Russland verantwortlich sein. Sowohl Persson als auch Therman haben ihre derzeitigen Positionen erst im Mai 2012 angetreten. Persson war zum 1. Mai zum CEO von Kährs ernannt worden. Er war damals auf Lars Höglund nachgefolgt, der die CEO-Position zum 1. Dezember 2011 von dem nach dem Ausscheiden von Per Skårner zum 1. September 2011 übergangsweise amtierenden Benny Ernstson übernommen hatte. Therman, der zuvor bereits seit dem Jahr 2010 dem Board of Directors von Karelia-Upofloor angehört und dort am 18. Februar 2011 den Vorsitz übernommen hatte, war mit Wirkung zum 26. Mai zum CEO ernannt worden. Sein Vorgänger Mikko Kilpeläinen hatte am 7. Mai seinen Rücktritt angekündigt, um zum 1. August als CEO zu dem Holzhaushersteller Honkarakenne Oyj, Järvenpää, zu wechseln. Bertel Langenskjöld, CEO der Hartwall Capital Oy AB, Helsinki, war als Nachfolger von Therman an die Spitze des Board of Directors von Karelia-Upofloor gerückt. Der Board of Directors des neuen Unternehmens soll von Sven-

November 2004

Die Hartwall Capital Oy AB, Helsinki/Finnland, beteiligt sich mit 63,7 % an Karelia. Ein Großteil dieser Anteile wurde zuvor von den Private Equity-Unternehmen Capman Oyj und 3i Finnland Oy gehalten; der Rest stammt von privaten Anteilseignern. Im Zuge dieser Anteilsverschiebungen hat auch der Firmengründer Heikki Väänänen seine Karelia-Beteiligung geringfügig erhöht.

April 2005

Die Hiag Holding und Nordic Capital leiten einen Verkaufsprozess für NFI ein.

Dezember 2005

Die Investmentgesellschaft Vestar Capital Partners verständigt sich mit der Hiag Holding und Nordic Capital auf eine Übernahme der NFI.

Februar 2006

Die Übernahme von NFI durch Vestar Capital Partners wird abgeschlossen.

Die chinesische Power Dekor Group Co. Ltd., Shanghai, beginnt am Standort Danyang/Provinz Jiangsu mit der Produktion von Kährs-Mehrschichtparkett. Eine entsprechende, über zehn Jahre laufende Lizenzvereinbarung war im März 2005 unterzeichnet worden.

September 2006

Karelia kündigt zwei Expansionsprojekte in Osteuropa an. Zur Vorbereitung einer Übernahme in Rumänien wird die S.C. Karelia-Upofloor s.r.l., Satulung, gegründet

Dezember 2006

Karelia schließt die Übernahme des rumänischen Parkett- und Sägewerkes Larodan in Satulung/Transsylvanien ab. Die Larodan-Aktivitäten werden in die S.C. Karelia-Upofloor s.r.l. eingebracht. Wenig später übernimmt Karelia von der russischen Puncher Investment Ltd. sämtliche Anteile an OOO Focus Wood, die an dem Standort Maklino-Malojaroslawets ein Dreischichtparkettwerk errichten will.

Die Karelia Corp. wird mit der Tochtergesellschaft FinnWoodFloors Oy zur Karelia-Upofloor Oy verschmolzen.

Februar 2007

Das von Karelia-Upofloor übernommene Larodan-Sägewerk in Satulung wird wieder in Betrieb genommen.

April 2007

Karelia-Upofloor will im Verlauf des Sommers 2007 das über Focus Wood errichtete Parkettwerk in Malojaroslawets sowie das Logistikzentrum in Heinola/Finnland in Betrieb nehmen.

November 2007

Die Inbetriebnahme des von Karelia-Upofloor errichteten Dreischichtparkettwerks in Maklino-Malojaroslawets verzögert sich aufgrund von Genehmigungsproblemen ins Jahr 2008.

Oktober 2007

NFI entwickelt ein Restrukturierungskonzept, über das unter anderem die Finanzierungsstruktur neu organisiert werden soll. Dabei wird unter anderem eine Anteilsübertragung auf ein Bankenkonsortium geprüft.

Karelia-Upofloor verlagert eine Deckschichtpresse aus dem Werk Nastola nach Satulung. Parallel dazu werden in dem rumänischen Werk Anlagen für die Lamellenproduktion installiert

Dezember 2007

Ein Investorenkonsortium übernimmt über einen Debt to Equity-Swap (DES) sämtliche NFI-Anteile von Vestar Capital Partners. Im Gegenzug dafür verzichten die In-

Karelia-Upofloor hat in dem im Dezember 2006 übernommenen Werk in Satulung/ Rumänien in den letzten Jahren mehrfach Gebrauchtanlagen aus Finnland installiert. (Foto: Karelia-Upofloor)

Gunnar Schough geleitet werden, der bislang dem Board von Kährs vorsteht. Weitere Positionen im Board werden mit Vertretern von Hartwall Capital besetzt.

Kährs-Eigner Triton soll die Mehrheit halten

Der Haupteigentümer von Kährs, der von der Investmentgesellschaft Triton Advisers Ltd., London, im Jahr 2009 mit einem Gesamt-Beteiligungskapital von 2,4 Mrd € aufgelegte Triton Fund III, wird auch die Mehrheit an dem neuen Unternehmen halten. Zweitgrößter Teilhaber wird die Beteiligungsgesellschaft Hartwall Capital, die bislang die Anteile an Karelia-Upofloor hält. Darüber hinaus wird auch das Management an dem neuen Unternehmen beteiligt sein. Die Übernahme soll nach den Kartellanmeldungen offensichtlich in mehreren Schritten abgewickelt werden. In einem ersten Schritt wird der Triton Fund III über das verbundene Unternehmen Saltri S.a.r.l., Luxemburg, alle Anteile an der Karelia Upofloor Oy erwerben. Die endgültige Verteilung der Anteile muss über nachfolgende Schritte erreicht werden. Triton hatte bereits die Übernahme von Kährs über Saltri abgewickelt.

Die Investmentgesellschaft Triton Advisers hat seit ihrer Gründung im Jahr 1997 insgesamt vier Fonds mit einem Beteiligungskapital von zusammen 4,15 Mrd € aufgelegt; derzeit wird der mit 2,4 Mrd € kapitalisierte Triton Fund IV vorbereitet. Seit 1999 wurden insgesamt 40 Investitionen abgeschlossen, aktuell sind die Triton Funds noch an 24 Unternehmen beteiligt. Der Investitionsschwerpunkt liegt bei eher mittelständischen Unternehmen in Skandinavien und in der DACH-Region. Der Triton Fund III hatte mit Wirkung zum 18. Mai 2011 einen deutlich über 50 % liegenden, allerdings nicht weiter quantifizierten Anteil an Kährs übernommen. Seither wurde die Beteiligung an Kährs weiter ausgebaut. Inzwischen hält Triton nach eigenen Angaben gemeinsam mit dem Kährs-Management 100 % der Kährs-Anteile. Aus dem Management sind neben Persson, dem CFO Peter Ericsson und dem für den Bereich Supply Chain verantwortlichen Peter Gustafsson rund zehn weitere Personen beteiligt.

Die familiengeführte Beteiligungsgesellschaft Hartwall Capital war im Jahr 2004

vestoren, zu denen die Lloyds TSB Bank plc und die Bluebay Asset Management plc, beide London, gehören, auf einen Großteil der Verbindlichkeiten von NFI, die zuletzt insgesamt 405 Mio € betrugen.

Januar 2008

Kährs legt das Parkettwerk Brumunddal endgültig still, die Produktionsanlagen werden verkauft. Parallel dazu wird auch die Produktion an anderen Kährs-Standorten an die reduzierte Nachfrage angepasst.

Februar 2008

Karelia-Upofloor übernimmt alle Anteile an dem im Import und in der Distribution von keramischen Fliesen tätigen Handelsunternehmen Laattemaailma Oy, Espoo.

April 2008

Hartwall Capital übernimmt die restlichen Anteile in Höhe von 33,3 % an Karelia-Upofloor von Firmengründer Heikki Väänänen und der Karelia Finland Oy. Damit halten Hartwall Capital bzw. die Hartwall-Familie 99 % der Anteile. Das verbleibende Prozent wird vom Management gehalten.

Mai 2008

Parquets Marty beantragt beim zuständigen Gericht in Villeneuve Gläubigerschutz („Plan de sauvegarde“).

August 2008

Kährs dementiert schwedische Zeitungsberichte über angebliche Zahlungsprobleme.

Die NFI-Eigner stocken das Eigenkapital der Gruppe um rund 10 % auf. In der Folge verabschiedet das Unternehmen ein Investitions- und Restrukturierungsprogramm, über das die Produktion bei Kährs optimiert und der Vertrieb ausgebaut werden soll. Parallel dazu wird an den Kährs-Produktionsstandorten ein weiterer Stellenabbau vorbereitet.

Karelia-Upofloor kündigt ein Restrukturierungsprogramm an, über das vor allem im Parkettwerk Heinola und im Verwaltungsbereich rund 180 Stellen abgebaut werden sollen.

Karelia-Upofloor nimmt die Produktion von Holzbriketts auf, die unter der Bezeichnung „Lumo Briquettes“ an die skandinavischen Märkte der Bauhaus GmbH & Co. KG, Mannheim, geliefert werden.

Oktober 2008

Die Verhandlungen über ein Management Buy Out bei Bauwerk Parkett scheitern; in der Folge tritt die Geschäftsführung zurück.

November 2008

Karelia-Upofloor kündigt die Stilllegung des Parkettwerkes Heinola zum Jahresende 2008 an. Parallel dazu ist am Standort Tuupovaara ein weiterer Stellenabbau geplant.

Januar 2009

Karelia-Upofloor legt das Sägewerk und die Parkettproduktion in dem rumänischen Werk still und konzentriert den Standort auf die Produktion von Deckschichten und Lamellen. Nach der Demontage von Altanlagen wird eine zweite Presse installiert und die Produktionskapazität für Deckschichten damit auf 1,3 Mio m²/Jahr gesteigert.

März 2009

Kährs kündigt die Stilllegung des Werkes Ljusdal/Schweden zum Jahresende 2009 an. Die dort bislang angesiedelte Produktion von Halbfabrikaten soll nach Nybro verlagert werden.

Juli 2009

Die NFI-Gruppe veräußert die Parquets Marty S.A.S. über ein Management Buy Out. Die Anteile werden für einen symbolischen Kaufpreis von 1 € abgegeben. Die neuen

mit 63,3 % bei der aus der im Jahr 2000 erfolgten Fusion von Karelia Parketti Oy und Upofloor Oy hervorgegangenen Karelia Yhtymä Oy eingestiegen. Zu diesem Zeitpunkt hielt der vorherige Mehrheitseigner, die Familie Heikki Väänänen 33,4%, die verbleibenden 3,3 % lagen bei anderen Board-Mitgliedern und dem Management. 2007 wurde das Unternehmen in Karelia-Upofloor umfirmiert. Mit der 2008 abgeschlossenen Übernahme der zu diesem Zeitpunkt über die Karelia Finland Oy laufenden Väänänen-Beteiligung und weiterer Anteile hat Hartwall Capital seine Beteiligung auf rund 99 % gesteigert; das verbleibende Prozent wird vom Management gehalten.

Beide Unternehmen haben zuletzt Umsätze eingebüßt

Kährs betreibt nach den Desinvestitionen der letzten Jahre noch eine Parkettfabrik in Nybro und ein auf die Lieferung von Vorprodukten für die Parkettproduktion ausgerichtetes Sägewerk in Blomstermåla. Ein Teil des Angebotsprogramms wird seit einigen Jahren über eine Lohnproduktion in China abgedeckt. Das Unternehmen exportiert in rund 50 Länder und ist in zehn Märkten mit eigenen Vertriebsgesellschaften vertreten. Im Jahr 2011 hat Kährs mit insgesamt 850 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 160 Mio € erreicht. Im Jahr 2010 waren noch 166 Mio € erwirtschaftet worden.

Karelia-Upofloor produziert Holzfußboden an den beiden finnischen Standorten Kuopio und Tuupovaara; in den Jahren 2007 bzw. 2008 wurden zwei weitere Werke bei der S.C. Karelia-Upofloor s.r.l., Satulung (Region Maramures/Rumänien), und der LLC Karelia-Upofloor CIS, Maklino (Oblast Kaluga/Russland), in Betrieb genommen. Das rumänische Werk war dabei aus der im Dezember 2006 abgeschlossenen Übernahme der Sägewerks- und Parkett-Assets des insolventen rumänischen Unternehmens Larodan hervorgegangen. In Russland hatte Karelia nahezu zeitgleich das auf die Produktion von Dreischichtparkett ausgelegte Unternehmen OOO Focus Wood noch in der Aufbauphase übernommen; die Inbetriebnahme hatte sich dann aber aufgrund von Genehmigungsproblemen bis Ende 2008 hingezogen.

Das rumänische Werk Satulung wurde nach der in zwei Schritten im Verlauf des Jahres 2007 erfolgten Wiederinbetriebnahme in erster Linie auf die Produktion von Deckschichten und Lamellen für die Werke Kuopio und Maklino ausgerichtet. Darüber hinaus werden Einschicht-Lamellen für die Werke Tuupovaara und Maklino hergestellt. Mit der Verlagerung von nicht mehr genutzten Anlagen aus den finnischen Parkettwerken und mit dem Ausbau der Trocknungskapazitäten wurde das Werk Satulung in den letzten Jahren modernisiert und auf die Herstellung von Vorprodukten ausgerichtet. Im Zuge dieser Modernisierungsmaßnahmen wurden auch die Produktionskapazitäten deutlich ausgebaut. Die ersten größeren Investitionen waren im vierten Quartal 2008 die Installation einer aus Nastola/Finnland nach Rumänien verlagerten Deckschichtenpresse und die Erweiterung der Lamellenproduktion. 2009 wurden das Sägewerk und die Parkettproduktion stillgelegt und das Werk damit auf die Herstellung von Vorprodukten ausgerichtet. In der Folge wurden eine neue Lamellenlinie und eine zweite Deckschichtenpresse installiert.

Die Produktion von elastischen Bodenbelägen erfolgt an den unter Upofloor Oy firmierenden Standorten Nokia und Ikaalinen. Im Jahr 2011 hat Karelia-Upofloor mit rund 800 Mitarbeitern einen Umsatz von 122 Mio € erzielt. 2010 hatte sich der Umsatz nach früheren Angaben auf 102 Mio € belaufen; die Zahl der Mitarbeiter war damals mit 750 angegeben worden. In den vorangegangenen Jahren war der Umsatz unter anderem aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen deutlich zurückgegangen; 2006 und 2007 hatte das Unternehmen noch Umsätze von 122,7 Mio € bzw. 128,8 Mio € ausgewiesen.

Eigentümer müssen allerdings Restverbindlichkeiten in Höhe von 14 Mio € übernehmen und innerhalb von drei Jahren 3,8 Mio € in das Werk investieren.

August 2009

Kährs führt die bei einem chinesischen Kooperationspartner hergestellte Landhausdielen-Produktlinie „Supreme“ auf den DACH-Märkten ein; andere Märkte sollen sukzessive folgen. Damit wird neben „Original“, „Spirit“ (schmale Landhausdielen) und „Linnea“ (Furnierboden) eine vierte Produktkategorie eingeführt.

Oktober 2009

Die Schweizer Unternehmen EGS Beteiligungen AG und Zurmont Madison Private Equity L.P., beide mit Sitz in Zürich, übernehmen sämtliche Anteile an Bauwerk Parkett. Mit dieser Transaktion, die nach Eingang der erforderlichen kartellrechtlichen Genehmigungen bis Ende November abgeschlossen werden soll, konzentriert NFI seine Aktivitäten auf Kährs.

Kährs und Bauwerk wollen auch nach der Abspaltung von Bauwerk aus der NFI-Gruppe die in verschiedenen Absatzmärkten praktizierte Zusammenarbeit im Vertrieb fortführen.

August 2010

Die Kährs Parkett Deutschland GmbH & Co. KG zieht von Bodelshausen an einen neuen Standort in Tübingen um.

Januar 2011

Kährs stellt den Vertrieb von Tropenholzerzeugnissen vollständig ein. Bereits im Verlauf des Jahres 2010 hatte das Unternehmen die Lagerbestände solcher Produkte abverkauft.

Mai 2011

Das Private Equity-Unternehmen Triton, Jersey/Kanalinseln, übernimmt eine deutlich über 50 % liegende Mehrheitsbeteiligung an Kährs; die restlichen Anteile verbleiben zumindest vorerst bei dem seit Dezember 2007 bei NFI engagierten Bankenkonsortium. Seit der Abspaltung von Parquets Marty und Bauwerk Parkett ist Kährs das einzige operative Unternehmen in der NFI-Holding.

Karelia-Upofloor verlagert weitere, in den finnischen Werken nicht mehr benötigte Anlagen nach Rumänien. Mit parallel durchgeführten Neuinvestitionen wird die Lamellen- und die Deckschichtproduktion weiter ausgebaut.

Januar 2012

Karelia-Upofloor führt die Aktivitäten in den Bereichen Parkett und elastische Bodenbeläge zusammen. Parallel dazu wird das Unternehmen in die vier Vertriebsbereiche „Finnland/Baltikum“, Russland/GUS“, „Skandinavien“ und „Internationale Projekte“ gegliedert.

März 2012

Die Managements von Kährs und Karelia-Upofloor nehmen Verhandlungen über eine mögliche Zusammenführung der beiden Parkettthersteller in einem Unternehmen auf. Im Verlauf des Sommers steigen auch die Anteilseigner in den Verhandlungen ein.

Oktober 2012

Kähr und Karelia-Upofloor kündigen an, dass sie sich in einem Unternehmen zusammenschließen wollen.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Veränderungen bei Kährs und Karelia-Upofloor. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils im wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.

Prognosen vom Frühjahr 2012 und Herbst 2011 wurden nach oben korrigiert

Fensterverbände rechnen 2012 mit weiterer Absatzsteigerung

Die vier Branchenverbände VFF (Verband Fenster + Fassade, Frankfurt), Pro-K (Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff, Frankfurt), FV S+B (Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie, Velbert) und BF (Bundesverband Flachglas, Troisdorf) haben ihre Absatzprognose nochmals leicht nach oben korrigiert.

Laut einer Anfang Oktober vorgelegten Studie soll der Fensterabsatz in Deutschland im Jahr 2012 um 3,4 % auf rund 13,3 Mio Fenstereinheiten (eine Fenstereinheit FE=1,69 m²) steigen. Im Frühjahr hatten die vier Verbände nur mit einem Plus von knapp 3 % gerechnet. Im September 2011 waren die Prognosen für das Folgejahr mit +1,9 % noch vorsichtiger ausgefallen.

Für 2013 halten die vier Verbände inzwischen einen weiteren Zuwachs von 2,8 % auf rund 13,7 Mio Fenstereinheiten für möglich. Davon sollen voraussichtlich 64,5 % im Wohnbau (Ein- und Mehrfamilienhäuser) und 35,5 % im Nichtwohnbau verbaut werden. In die Renovierung bzw. energetische Sanierung werden voraussichtlich 61,2 % des Gesamtabsatzes gehen; auf Neubauprojekte sollen 38,8 % entfallen. Das Neubaugeschäft wird sich dabei mit einem erwarteten Zuwachs von 4,5 % besser entwickeln als der Renovierungsbereich, der laut der Studie nur um 1,8 % zulegen wird.

Bei einer Differenzierung nach den Rahmenmaterialien werden Holzfenster auch 2013 auf einen nahezu unveränderten Marktanteil von 15,7 % kommen. Holz-Metall-Konstruktionen sollen mit +9,3 % das stärkste Absatzwachstum erreichen, so dass sich der Marktanteil auf 8,2 % erhöhen würde. Der Marktanteil von Metallfenstern wird auf 18,5 % prognostiziert; auf Kunststofffenster wird mit einem Marktanteil von 57,5 % erneut mehr als die Hälfte des Marktes entfallen. 60 % der neuen Fenster werden mit Dreifachverglasung ausgeliefert.

Fenstermarkt hatte bereits 2011 um 2,9 % zugelegt

Im vergangenen Jahr wurden in Deutschland laut der Mitte März von den vier Verbänden veröffentlichten Frühjahrsstudie insgesamt rund 12,9 (2010: 12,6) Mio Fenstereinheiten abgesetzt; der Vorjahreswert wurde damit um 3,2 % übertroffen. Für das laufende Jahr war damals ein weiteres Wachstum um 2,9 % auf rund 13,2 Mio Fenstereinheiten prognostiziert worden. Inzwischen gehen die vier Verbände von einem etwas höheren Zuwachs aus.

Auch bei den Marktanteilen der einzelnen Rahmenmaterialien hat es gegenüber der im März veröffentlichten ersten Prognose Verschiebungen gegeben. Für Holzfenster waren damals 16,2 % und für Metallfenster 19,2 % erwartet worden; beide Rahmenmaterialien werden laut der aktualisierten Studie wohl um 0,5 bzw. 0,7 Prozentpunkte schlechter abschneiden. Die erwarteten Marktanteile von Holz-Metall-Konstruktionen und Kunststofffenstern wurden dagegen inzwischen um jeweils 0,5 Prozentpunkte nach oben korrigiert; im März waren für

Der deutsche Fenstermarkt wird 2012 wohl stärker zulegen als zu Jahresbeginn erwartet worden war. Für 2013 wird derzeit eine nochmalige Absatzsteigerung von 2,8 % prognostiziert. (Foto: EUWID)

diese beiden Rahmenmaterialien 7,7 % bzw. 57 % erwartet worden.

Bei der Verteilung des Fensterabsatzes auf den Wohnbau bzw. Nichtwohnbau sowie auf die Bereiche Renovierung und Neubau haben die vier Verbände in ihrer neuen Studie ebenfalls leichte Veränderungen vorgenommen. Laut den im März vorgestellten Zahlen sollten im Gesamtjahr 2012 insgesamt 62,4 % der verkauften Fenster im Wohnbau und 37,6 % im Nichtwohnbaubereich verbaut werden. In die Renovierung bzw. energetische Gebäudesanierung sollten 61,9 % des Fensterabsatzes gehen; auf den Neubau sollten 38,1 % entfallen. Die Absatzzahlen im Wohnbau und bei Renovierungsmaßnahmen haben sich im Jahresverlauf dann allerdings doch besser entwickelt als erwartet, so dass in der neuen Studie etwas höhere Anteile ausgewiesen werden.

Im September 2011 hatten die vier Verbände die Marktentwicklung in den Jahren 2011 und 2012 noch relativ zurückhaltend beurteilt. In der damals vorgestellten Studie war für das Jahr 2011 ein Anstieg des Fensterabsatzes in Deutschland um 1,9 % auf 12,7 Mio Fenstereinheiten erwartet worden. Bei dieser Zuwachsrate muss allerdings ein anderer Ausgangswert für das Jahr 2010 zugrundegelegt worden sein als die in der im März vorgelegten VFF-Jahresstatistik angenommenen 12,6 Mio Einheiten. Für 2012 hatte die letztjährige Studie ein geringeres Absatzwachstum von 0,6 % auf 12,8 Mio Einheiten prognostiziert.

Absatz von Außentüren wächst ebenfalls stärker

Der Absatz von Außentüren in Deutschland wird im Jahr 2012 nach der kürzlich vorgelegten, aktuellen Studie der vier Verbände um voraussichtlich 3,6 % auf 1,325 Mio Stück steigen. Für 2013 rechnet der FV S+B mit einer weiteren Absatzsteigerung von 3,1 % auf 1,366 Mio Außentüren. Dabei sollen alle Rahmenmaterialien mit Zuwachsraten zwischen 2,6 % und 3,5 % zulegen, so dass es nur geringfügige Verschiebungen in den Marktanteilen geben sollte. Der Marktanteil von Aluminiumtüren soll 2013 bei 32,6 % liegen. Kunststofftüren sollen auf 32,5 % kommen, Holztüren auf 25,4 % und Außentüren aus anderen Rahmenmaterialien auf 9,4 %.

Im Vergleich zu der im März vorgestellten Prognose hat sich der Absatz von Außentüren ebenfalls besser entwickelt als erwartet. Nach dem damals für das Jahr 2011 ermittelten Anstieg um 3 % auf 1,274 Mio Außentüren war für 2012 ein weiterer Zuwachs um 2,7 % auf 1,308 Mio Türen prognostiziert worden. Die Zuwachsraten der einzelnen Rahmenmaterialien sollten dabei zwischen 2,5 % und 2,9 % liegen (Aluminiumtüren 33,2 %, Kunststofftüren 32,2 %, Holztüren 25,3 %, Außentüren aus anderen Materialen 9,3 %).

MAKING MORE OUT OF WOOD

Innovations · Solutions · Efficiency

Auf der „Handwerk, Holz und mehr" finden Sie alle Neuheiten, mit denen Sie als Handwerker leichter und effizienter arbeiten.

- Informieren Sie sich über innovative Maschinen, Werkzeuge und Verfahrenstechniken.
- Entdecken Sie die Trends aus dem Themenbereich Fensterbau.
- Tauschen Sie sich mit Branchenvertretern des Handwerks aus.

Besuchen Sie die Messe für das Holz verarbeitende Handwerk auf der LIGNA 2013. Mehr Infos unter **handwerk-holz-mehr.de**

Handwerk Holz & mehr HANNOVER 06.05. – 10.05.2013

LIGNA

06.05. – 10.05.2013 · HANNOVER · GERMANY

Gleich vormerken: 06.05. – 10.05.2013

Weitere Informationen erhalten Sie unter: Tel. +49 511 89-0, info@messe.de

Deutsche Messe Hannover · Germany

180-minütiger Fernsehfilm wurde unter anderem in zwei Sägewerken gedreht

„Die Holzbaronin" soll im Februar 2013 gesendet werden

Der nach Motiven des Familienromans „Die Holzbarone" von Casimir Katz gedrehte historische Zweiteiler „Die Holzbaronin" wird voraussichtlich am 26. Februar 2013 im ZDF gezeigt.

Das ZDF hatte die Ausstrahlung zuvor für den 25. und 26. Dezember geplant, den Sendetermin dann aber doch auf den späteren Zeitpunkt verschoben. Die Premiere des insgesamt 180 Minuten langen Fernsehfilms war am 1. Dezember im Metropol-Kino in Stuttgart; im Rahmen des Landesfilmfestivals Baden-Württemberg wurde „Die Holzbaronin" zum ersten Mal öffentlich gezeigt. „Die Holzbaronin" war damit einer von insgesamt 36 Filmen im Wettbewerb um den Baden-Württembergischen Filmpreis 2012, der in den Kategorien „Bester Spielfilm", „Bester Kurzspielfilm", „Bester Dokumentarfilm" und „Bester Animationsfilm" zum inzwischen 18. Mal vergeben wurde. Als DVD soll „Die Holzbaronin" bereits ab dem 15. Februar 2013 lieferbar sein; der Vertrieb läuft über das Label „ZDF Video" von Universum Film.

Der Fernsehfilm erzählt die Geschichte der Unternehmerin Elisabeth „Elly" Seitz, die im Jahr 1900 geboren wird und sich dann trotz wirtschaftlich und politisch schwieriger Rahmenbedingungen in der familiengeführten Seitz AG hocharbeitet. Im Laufe der Jahre muss sie sich immer wieder auch gegen Widerstände und Intrigen aus der eigenen Familie durchsetzen. Im Jahr 1953 wird sie schließlich vom Aufsichtsrat der Seitz AG zur neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt. Doch noch während der Ernennungssitzung wird sie von Kriminalkommissar Fröbe festgenommen. Ein anonymer Anrufer hat Elly beschuldigt, ihren Mann Alfred Brauer im Jahr 1944 ermordet zu haben. Auch ihr eigener Sohn Hans bestätigt als Zeuge diese Anklage.

Fernsehfilm steigt in die Familiengeschichte ein

In einer langen Vernehmung will Fröbe ein Geständnis von Elly erzwingen und damit die vergangenen Geschehnisse aufklären. Offensichtlich treiben ihn dabei

Als Komparsen waren an den Dreharbeiten unter anderem Mitarbeiter des Sägewerks Richtberg beteiligt. In der Nebenrolle des Heizers Karl Esslinger wirkte der EUWID-Redakteur Andreas Ruf mit. (Foto: Toni Muhr / Ziegler Film / Graf Film)

Die Katz & Klumpp AG war in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts eines der größten Unternehmen in der mitteleuropäischen Holzindustrie. (Foto: EUWID)

auch persönliche Motive an, die aber erst im Verlauf des Films klarer werden. Fröbe steigt daher auch tiefer in die Geschichte der Familie Seitz ein, in der für ihn der Schlüssel für die Aufklärung des Falles liegt. Während der Befragung blickt Elly somit auch auf ihr bisheriges Leben zurück, das laut dem Fernsehfilm-Trailer geprägt ist von „Liebe und Verrat, Loyalität und Missgunst, familiären Konflikten sowie einem anhaltenden Kampf für das Unternehmen und um die Anerkennung in ihrer Familie". Der Rückblick setzt ein in der Zeit kurz vor Beginn des Ersten Weltkrieges und zieht sich hin bis in den Beginn der Wirtschaftswunderzeit in den 50er Jahren.

1913 verliebt sich die junge Elly in den Flößersohn Josef und träumt davon, selbst einmal die Firma ihrer Eltern zu übernehmen. Diesem Ziel ordnet sie alles unter. Gegen den Wunsch ihrer Eltern nimmt sie 1919 als einzige weibliche Studentin ein Wirtschaftsstudium auf. Doch auch ein hervorragender Abschuss hilft ihr nicht weiter; Elly kann sich in der patriarchal geprägten Gesellschaft nicht durchsetzen. In der Wirtschaftskrise zu Beginn der 30er Jahre bringen riskante Finanzgeschäfte von Ellys Vater Gustav die Firma an den Rand des Bankrotts. Elly heiratet trotz ihrer Liebe zu Josef den Industriellen Alfred Brauer, um das Familienunternehmen zu retten. Sie hofft, durch dieses Opfer die Achtung und den Respekt der Familie zu erhalten. Unter dem Einfluss ihres Cousins Ernst, der ihr schon seit der Kindheit immer wieder vorgezogen wurde, bleibt ihr aber auch jetzt ein Platz in der Führung des Unternehmens verwehrt. Durch eine kurze Affäre mit Josef wird Elly schwanger. Sie kann ihren Mann Alfred allerdings von seiner Vaterschaft überzeugen und rettet damit die für das Unternehmen überlebenswichtige Ehe. Dadurch ist sie aber endgültig an den Herd gefesselt.

Erst als ein jüdischer Sägewerksunternehmer seinen Betrieb aufgeben und flüchten muss, nutzt sie die sich dadurch bietende Gelegenheit und übernimmt trotz moralischer Bedenken die Führung des kleinen Sägewerks. In der männerdominierten Holzindustrie hat sie Schwierigkeiten, sich als Unternehmerin durchzusetzen. Auch der Respekt der Arbeiter bleibt ihr anfangs verwehrt. Während des zweiten Weltkriegs setzt sie sich aber mehrfach für die in den Sägewerken eingesetzten russischen Zwangsarbeiter ein, worüber es immer wieder zu Streitigkeiten mit ihrem Mann Alfred kommt. In diese Streitigkeiten wird auch ihre frühere Liebe Josef hineingezogen, der inzwischen Medizin studiert hat und an die Berliner Charité gewechselt ist.

Roman „Die Holzbarone" hatte als Vorlage gedient

Mit dieser Geschichte hat sich das von Annette Hess geschriebene Drehbuch weit von dem als erste Vorlage genutzten Roman „Die Holzbarone" entfernt. Dieser 1.160 Seiten lange, aufgrund der verschachtelten Handlungsstränge eigentlich als schwer verfilmbar geltende Roman ist im Jahr 2005 erschienen; 2012 wurde eine Taschenbuchausgabe herausgebracht. Während der Film die Lebensgeschichte von Elly Seitz in den Vordergrund stellt und daraus einen Kriminalfall macht, wurde das autobiographisch geprägte Buch als „Chronik einer Industriellenfamilie" verfasst. Der Autor Casimir Katz greift in dem über drei Generationen laufenden Roman über die großbürgerliche Familie Weiler und das von ihr gegründete Unternehmen Weiler & Busch seine eigene Familiengeschichte auf. Die ursprünglich in der

Das von dem Pfleiderer-Geschäftsbereich „Infrastrukturtechnik" fortgeführte Katz & Klumpp-Eisenbahnschwellenwerk Gernsbach wurde vor einigen Jahren endgültig stillgelegt. (Foto: EUWID)

Flößerei tätige Familie Weiler ist im 19. und zum Beginn des 20. Jahrhunderts über Waldbesitz, Sägewerke und Holzhandel zu einem größeren Vermögen gekommen. Die um die Jahrhundertwende einsetzende Industrialisierung eröffnet der Firma Weiler & Busch mit der Lieferung imprägnierter Bahnschwellen und Telegrafenmasten zuerst weltweite Absatzmöglichkeiten. Das Unternehmen übersteht zwei Weltkriege und die dazwischen liegende Weltwirtschaftskrise. Am Ende verliert die Familie dann aber doch die Kontrolle über die Weiler & Busch AG.

Mit diesem Verlauf finden sich viele Parallelen zur Familiengeschichte des Autors, deren wirtschaftliche Tätigkeit ebenfalls in der Flößerei und der damit verbundenen Beteiligung an der Murgschifferschaft ihren Anfang nahm. Die aus diesen Aktivitäten hervorgegangene Firma Katz & Klumpp AG mit Sitz in Gernsbach wurde ab Ende des 19. Jahrhunderts immer stärker ausgebaut und war in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu einem der bedeutendsten Unternehmen in der Holzindustrie geworden. Unter anderem wurden Eisenbahnschwellen, Telegrafenmasten und Bierdeckel produziert. Mit dem im Jahr 1962 vereinbarten Verkauf der Katz & Klumpp-Aktienmehrheit an die Unternehmen G.A. Pfleiderer in Neumarkt und Karl Richtberg KG in Bingen endete das direkte Engagement der Familie Katz. Die Schwellen- und Mastenaktivitäten der Katz & Klumpp AG gingen bei Pfleiderer später in dem Geschäftsbereich „Infrastrukturtechnik“ auf. In den Jahren 2003 bis 2005 hat Pfleiderer diese Aktivitäten im Zuge einer ersten Restrukturierung und der damit verbundenen Fokussierung auf das Holzwerkstoffgeschäft ebenfalls abgespalten.

Dreharbeiten in Österreich und Baden

Der Zweiteiler „Die Holzbaronin“ ist eine ZDF-Coproduktion mit der Ziegler Film GmbH & Co. KG, Berlin, und der Graf Filmproduktion GmbH, Klagenfurt am Wörthersee. Das Projekt wurde gefördert vom Geschäftsbereich Filmförderung Baden-Württemberg der Medien- und Filmgesellschaft mbH (MFG), Stuttgart, und dem Fernsehfond Austria der österreichischen Fernsehfilmförderung RTR GmbH, Wien. Die Produzenten waren Prof. Regina Ziegler, Prof. Wolfgang Hantke und Klaus Graf. Die Redaktion im ZDF lag bei Katharina Görtz und Klaus Bassiner.

Die Flößereiszenen für den Film „Die Holzbaronin“ wurden an den Flüssen Nagold und Kinzig gedreht. (Foto: Toni Muhr / Ziegler Film / Graf Film)

Unter der Regie von Marcus O. Rosenmüller kamen rund 60 Schauspieler zum Einsatz. In den Hauptrollen sind unter anderem Christine Neubauer (Elly Seitz), Michael Mendl (Anton Seitz), Nicole Heesters (Margareta Seitz), Harald Schrott (Gustav Seitz) und Dirk Borchardt (Alfred Brauer) zu sehen. Die Dreharbeiten liefen von Mitte März bis Anfang Juni 2012. Gedreht wurde unter anderem in Wien, Freiburg, Freudenstadt, Karlsruhe und Tübingen. Die Szenen in der Villa der Familie Seitz wurden in einem Landsitz im Wienerwald gedreht. Ein großer Teil der Außendreharbeiten fand im Murg- und Kinzigtal sowie in den Wäldern des Nordschwarzwaldes statt. Die Flößereiszenen wurden an den Flüssen Nagold und Kinzig aufgenommen.

Mehrere Szenen spielen in den zwei Sägewerken der Familie Seitz. Als Kulissen dienten insgesamt drei Sägewerke im badischen Raum. Die Familie betreibt in dem Film ein großes Nadelholzsägewerk, das unter der Bezeichnung Sägewerk Seitz firmiert, und kommt zeitweise in den Besitz des kleineren Sägewerks Levin. Die Szenen dort wurden in einem älteren Sägewerk in der Nähe von Bühl gedreht. Die Außenaufnahmen für das Sägewerk Seitz liefen vor allem bei der Finkbeiner & Klumpp GmbH & Co. KG, Schorrental. Die Szenen in der Sägehalle wurden in dem auf die Produktion von Eisenbahnschwellen ausgerichteten Laubholzsägewerk der Karl Richtberg GmbH & Co. KG, Neuenburg-Auggen, gedreht. Dieses Werk hat zum Zeitpunkt der Dreharbeiten im Mai noch mit mehreren Gattern und Bandsägen älterer Baujahre produziert, so dass es für die Dreharbeiten ohne größeren Aufwand in die zwanziger und dreißiger Jahre zurückversetzt werden konnte.

Im dritten Quartal und damit nur wenige Wochen nach dem Abzug des Filmteams wurde das Sägewerk in Auggen, das zuletzt ein jährliches Einschnittsvolumen von 8.000-10.000 fm Buchen- und 2.000-3.000 fm Eichenrundholz erreicht hatte, aber stillgelegt. Mit der Stilllegung des Sägewerkes wurde das Imprägnierwerk, in dem vor allem Eisenbahnschwellen produziert werden, komplett auf externe Rohschwellen-Versorgung umgestellt.

Sergio Perrero *by Resopal*

Kollektion **Soul**

RESOPAL
A WILSONART COMPANY

www.resopal.de

„Man muss Ideen die Chance geben, sich zu verwirklichen."

Thomas Alva Edison

Eiche Edison – ein Dekor mit Geschichte:

Thomas Alva Edison gilt als Erfinder der ersten wettbewerbsfähigen Elektrobeleuchtung. In seiner Arbeit war Edison stets bestrebt, Ideen in industriell nutzbare und marktfähige Lösungen umzusetzen. Diesem Vorbild folgt Eiche Edison: Äußerst vielseitig in allen Wohnbereichen einsetzbar, sorgt sie mit ihren zeitgemäßen Ästen und einer intensiven Porigkeit für die derzeit viel beschworene rustikale Eleganz. Dadurch bringt sie traditionelle Wertigkeit ins Interieur – in neuer, moderner Interpretation.

www.sueddekor.com

PP Perfect Profile

SÜDDEKOR